

Михаил Литвак

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ ВАМПИРИЗМ



Издательство АСТ
Москва

УДК 159.9
ББК 88.37
Л64

В оформлении переплета используется фотография
Михаила Литвака (фотограф — Любченко Юлия Сергеевна).

Литвак, Михаил

Л64 Психологический вампиризм / Михаил Литвак. —
М. : Издательство АСТ, 2025. — 448 с. : ил.

ISBN 978-5-17-165181-7 (переплет)

ISBN 978-5-17-165169-5 (обложка)

Психологический вампиризм — это поиск и использование людей в качестве защиты и источника энергии. Вы узнаете, как распознать вампиров и избежать общения с ними, наладить отношения с окружающими, не давая себя в обиду.

Михаил Литвак на реальных примерах из жизни раскрывает механизмы, с помощью которых люди используют других для получения эмоциональной энергии и поддержки. В книге приведены практические советы и стратегии для защиты от таких манипуляторов, а также методы работы над собой, которые помогут развить внутреннюю силу и уверенность, осознать свои границы и укрепить психику.

Авторские приемы и тактики станут полезным источником знаний для психотерапевтов, психологов и всех, кто интересуется вопросами личностного роста, психологии отношений и освоения навыков эмоциональной самозащиты!

УДК 159.9

ББК 88.37

ISBN 978-5-17-165181-7 (переплет)

ISBN 978-5-17-165169-5 (обложка)

© М. Литвак, наследники

© ООО «Издательство АСТ»

Предисловие к 8-му изданию

Первое издание этой книги вышло в 1997 году. Книга неоднократно переиздавалась, так что тираж ее уже достиг более 100 тысяч экземпляров. За это время в стране произошло немало событий, а герои жили, действовали и говорили в реалиях того времени. Со многими из них за это время произошли значительные изменения, к счастью, в лучшую сторону. Я получил много положительных отзывов на эту книгу. Читатели узнавали в героях или себя, или своих знакомых и использовали правила поведения с вампирами в свою и, в конечном итоге, их пользу.

Но некоторые главы, в основном теоретические, успехом не пользовались: их и не хвалили, и не критиковали. К ним относятся глава «Психологическая защита» и приложение «Экспериментально-психологическое определение структуры личностного комплекса и прогноза судьбы». А жалы! Ведь с помощью этих тестов можно выявить скрытых лидеров групп, узнать, кто тебя будет ненавидеть через несколько лет, хотя сейчас от тебя в восторге. Можно даже сказать, какими словами он будет тебя обзывать. Когда все это начнется, то придется расставаться. А если знать все это заранее, можно что-то предпринять, чтобы конфликты не развивались. Но если ничего не хочется делать для предупреждения конфликтов, то лучше и не начинать общения.

Я понимаю, что этим не заинтересовались читатели, не связанные профессионально с психологией. А вот игнорирование профессионалов мне не очень понятно. Ведь это же не гадание на кофейной гуще, а научный прогноз, который сбывается в 90% случаев. Впрочем, данный раздел я исключил.

Появились новые виды вампиров, выявились новые отличительные признаки старых. Читатели присылали мне некоторые яркие примеры своих амортизаций, ко-

торые я включил в новое издание. И наконец, к некоторым главам я дал упражнения, выполнение которых поможет лучше вести себя в конфликтной ситуации. Думаю, что книга в результате превратилась в учебное пособие по психологии общения. И, как положено пособию, я привожу литературу, которая использовалась при его написании и которую можно применять для дополнительного изучения проблемы общения. Вот эти разделы и вставлены в новое издание.

Предисловие к первому изданию

Название этой книге дала одна из глав моей работы «Если хочешь быть счастливым». Хочу сразу предупредить, что *психологический вампиризм* — это просто метафора, которая помогает понять суть дела. А вообще-то книга посвящена проблеме межличностных контактов и способам налаживания искренних отношений и является обобщением моего опыта лечения больных неврозами, алкоголизмом и психосоматическими заболеваниями, а также психокоррекционной и психопрофилактической работы по налаживанию семейных и производственных отношений.

Результаты моих научных исследований приведены здесь в такой форме, чтобы они могли быть понятны не только профессионалам — врачам-психотерапевтам и психологам, но и тем, ради кого проводились эти исследования, — широкому кругу лиц, у которых имеются трудности в общении.

Хотелось бы, чтобы это пособие стало чем-то вроде поваренной книги, с помощью которой можно было из добрых намерений приготовить такие шикарные блюда межличностных отношений, как симпатия, дружба и любовь. В нем вы найдете рекомендации, как избежать конфликта и с честью выйти из него, как обойти подводные рифы и мели в бурном океане человеческих страстей, чтобы не разбить корабль своего счастья и привести его в бухту успеха и процветания.

В главе I описаны приемы психологического айкидо. Владение ими позволит вам общаться без особых конфликтов как с близкими, так и с малознакомыми людьми. Кроме того, с ее помощью легче будет понять механизмы психологического вампиризма.

Глава II рассказывает о тех формах общения, которые не приводят к конфликтам. В меру все они нам необходимы. Опасными они становятся при избытке.

Изучение главы III позволит вам распознавать психологических вампиров и избегать общения с ними или, по крайней мере, не давать им высасывать ваши психологические соки. Многим этот материал поможет избавиться не только от ненужных партнеров по общению, но и от неврозов, импотенции, алкоголизма, психосоматических заболеваний и т.д.

Глава IV будет полезна родителям, ибо именно в семье дети заражаются «первородным грехом» и кашеизмом, а также начинают жить в соответствии с мифами, весьма распространенными в нашей жизни. Хочется думать, что ею заинтересуются и учителя (особенно младших классов) и помогут детям избавиться от этих, пока еще не очень мощных, корней будущего невротизма. Ведь самой лучшей его профилактикой является правильное воспитание.

В главе V рассказывается о вреде различных психологических защит.

В приложении 1 даны «заморочки». Это кратко изложенные основные положения книги. Если у вас нет времени читать все подряд, начните с них. Если что-то будет непонятно, загляните в книгу.

Если вы хотите узнать, вампир вы или нет, обратитесь к приложению 2. Если хоть в одной позиции личностного комплекса у вас минус, вы вампир. Заодно узнаете, что вас ждет.

I. Психологическое айкидо

На одной из лекций, посвященных проблеме общения, я спросил своих слушателей: «Кто из вас любит власть?» Ни один из 450 человек не ответил утвердительно. Когда же я попросил поднять руки тех, кто хочет стать гипнотизером, отгадайте, сколько человек подняли руки? Правильно, почти все.

Какие выводы можно сделать?

1. Никто не признается себе, что он любит власть.
2. Никто не признается себе, что он хочет, чтобы ему беспрекословно подчинялись (власть гипнотизера над гипнотизируемым кажется безграничной).

Лично я не вижу ничего страшного в желании управлять другими людьми, тем более что человек обычно действует исходя из благих намерений. Однако желание командовать, осознаваемое или неосознаваемое, упирается в аналогичные претензии партнера по общению. Возникают конфликт, столкновение, в которых нет победителей. Досада, раздражение, гнев, подавленность, головные боли, боли в области сердца и т.п. остаются как у того, кто взял верх, так и у того, кому пришлось подчиниться. Появляется бессонница, во время которой переживается конфликтная ситуация, какое-то время трудно заняться текущими делами, поднимается артериальное давление. Некоторые, чтобы заглушить досаду, употребляют спиртное или наркотики, срывают зло в очередной раз на членах своей семьи или подчиненных. Многие мучают себя угрызениями совести. Дают себе слово быть сдержаннее, осмотрительнее, но... проходит какое-то

время, и все начинается... Нет, не сначала! Каждый последующий конфликт возникает по все меньшему поводу, протекает все более бурно, а последствия становятся все тяжелее и продолжительнее!

Никто не хочет конфликтовать. Когда конфликты становятся частыми, человек мучительно ищет выход.

Одни начинают ограничивать общение. В первый момент как будто помогает. Но это временный выход. Потребность в общении сродни потребности в воде. У человека, попавшего в условия полного одиночества, через пять-шесть дней развивается психоз, во время которого появляются слуховые и зрительные галлюцинации. С галлюцинаторными образами начинается общение, которое, конечно же, не может быть продуктивным и ведет к гибели человека. Научкой установлено, что именно из-за этого умирают раньше срока люди, оставшиеся одинокими. Часто потребность в общении берет свое, и тогда человек вступает в контакт с кем попало, лишь бы не быть в одиночестве. У многих развиваются замкнутость, застенчивость. Уже не ты выбираешь, а тебя выбирают.

Вторые (в основном это сильные личности, занимающие командные должности) требуют беспрекословного подчинения как в семье, так и на работе. Тогда они перестают улавливать постепенно нарастающее недовольство тех, кто зависит от них. Когда исчерпываются возможности для подавления, они, иногда с болью, иногда с удивлением, замечают, что их все оставили, и считают, что их предали.

Третьи, не пытаясь наладить общение, пытаются менять своих партнеров, разводятся, увольняются с работы, переезжают в другой город и даже страну. Но от себя, от своего неумения общаться, никуда не уйдешь. На новом месте все начинается сначала.

Четвертые полностью уходят в работу, часто выбирая такую, которая не требует контактов с другими людьми. Но и это тоже временный выход.

Пятое... Но позвольте закончить перечисление суррогатных способов, заменяющих роскошь человеческого общения. Их очень много. Объединяет их то, что все они в конечном итоге приводят к болезням или асоциальным формам поведения. В больнице или тюрьме общение тоже имеется, но вряд ли кого-нибудь оно может удовлетворить.

В течение многих лет я пытался лечить лекарствами и гипнозом неврозы, которые всегда возникали после конфликтов. Больным на короткий промежуток времени становилось легче, но очередной конфликт, даже меньшей выраженности, приводил к еще более тяжелому состоянию. И это вполне понятно. Ведь ни лекарства, ни гипноз, ни биоэнергетические методы, ни иглоукалывание не могли научить поведению в конфликтной ситуации. Тогда параллельно с назначением лекарств я стал учить больных правильно вести себя в конфликтной ситуации, побеждать в споре, управлять партнером так, чтобы он этого не замечал, ладить с самим собой, начинать общение и продолжать его продуктивно, без ссор и конфликтов, грамотно формировать, а потом отстаивать свои интересы.

Первые же опыты использования нового подхода при лечении больных дали потрясающие результаты.

Молодой человек 25 лет в течение трех дней излечился от тиков, которыми страдал 15 лет. Женщина с функциональным параличом нижних конечностей стала ходить через несколько часов. Больной, направленный на лечение с подозрением на опухоль головного мозга, избавился от головных болей за две недели. К матери вернулся ушедший из дома из-за семейных конфликтов 15-летний сын. Мужчине 46 лет удалось выйти из депрессии, сохранить чувство собственного достоинства во время бракоразводного процесса, начавшегося по инициативе жены, решившей уйти к другому. Кроме того, на его сторону перешли двое детей. У многих налаживались отношения на работе и в семье. Исчезла необходимость командо-

вать. Своеобразный стиль подчинения партнеру привел к необходимому результату. Этот список примеров можно было бы продолжить.

Постепенно выработывался взгляд на общение как на вид психологической борьбы, а ее приемы напоминали мне восточные единоборства, в основе которых лежат принципы защиты, ухода, обороны. Я назвал этот метод «психологическое айкидо». Тогда же сформулировал принцип амортизации.

Современная наука указывает, что корни невроза уходят в раннее детство, когда формируются невротическая система отношений, невротический характер. Это приводит к тому, что личность живет все время в состоянии выраженного эмоционального напряжения, часто неосознаваемого, и становится уязвимой в трудных конфликтных ситуациях. Начинаются невроз, психосоматические заболевания (бронхиальная астма, гастрит, язвенная болезнь желудка, гипертоническая болезнь, колиты, дерматиты и др.). В состоянии стресса, эмоционального напряжения нарушается иммунитет. Невротические субъекты чаще болеют инфекционными заболеваниями, у них чаще возникают злокачественные опухоли, с ними чаще происходят несчастные случаи. Таким образом, поговорка «Все болезни от нервов» получает сейчас научное обоснование.

Но зачем же ждать, когда человек заболеет или с ним что-нибудь случится, или он кому-нибудь принесет несчастье? Не лучше ли начать работу до того, как он заболеет? На наших лекционных занятиях и в группах психологического тренинга отрабатываются известные и вырабатываются новые приемы и правила психологической борьбы. Более 85% слушателей отмечают, что в результате овладения навыками психологического айкидо им в той или иной степени удалось наладить отношения в семье и на производстве. Некоторые получили повышение по службе. Многие начали ставить перед собой более высокие цели.

Приводимая здесь методика аналогов не имеет, хотя я использовал положения транзактного анализа,

гештальт-терапии, поведенческой и когнитивной терапии, подходы Дейла Карнеги и др. Но родоначальником ее можно считать бравого солдата Швейка. Он не отвечал на оскорбления обидчиков, а соглашался с ними. «Швейк, вы идиот!» — говорили ему. Он не спорил, а тут же соглашался: «Да, я идиот!» — и одерживал победу, как в борьбе айкидо, не дотрагиваясь до противника. Может быть, следовало назвать этот вид борьбы «психологическое швейкидо», как предложил один из моих учеников? Некоторые, пытаясь снять эмоциональное напряжение, связанное с неумением отстаивать свои интересы и добиться успехов, прибегают к приему алкоголя или наркотиков и, в конечном счете, тоже заболевают. Алкоголь и наркотики делают человека неразборчивым в выборе сексуального партнера, что может привести к появлению венерического заболевания. Да и под машины чаще попадают те, кто не умеет спокойно отстаивать свои интересы. Уйдя обиженным от своего партнера, он, вместо того чтобы на улице следить за дорожным движением, продолжает уже виртуально общаться с ним и попадает под движущийся транспорт.

В заключение хочу сказать, что людям типа бульдозера дальше читать не стоит. Вы и так своего добьетесь бурным давлением. Это подходит только для лиц неуверенных, нерешительных, непробивных.

1. Общие принципы психологической борьбы, легкие для понимания и применения

Восточные мудрецы говорили: «Знать — значит уметь». Если вы хотите узнать принцип амортизации, одного прочтения этой книги недостаточно. Необходимо попробовать применить его самому. Иногда сразу не получается. Ничего страшного! После конфликта подумай-

те, как следовало бы поступить. Можно отправить письмо своему обидчику. Как составлять такие письма, вы узнаете из этой книги. Следите за конфликтами других, постарайтесь понять их механизм и наметить пути выхода из них. Лучше учиться на чужих ошибках.

Итак, в путь. «Дорогу осилит идущий».

Объективность законов психологии

Когда идет дождь, мы сидим дома, а если выходим на улицу, берем с собой зонт, но не ругаем небо и тучи. Мы знаем, что законы, по которым идет дождь, не зависят от нас, и просто стараемся по мере сил и возможностей к ним приспособиться.

Но вот возникает конфликт в семье, на работе, на улице или в транспорте, и вместо чарующих волшебных звуков гармонического общения, близости, любви раздаются скрип натруженных сердец и треск изломанных судеб. Всегда кажется, что если бы не злая воля нашего партнера по общению, то конфликта не было бы. А о чем думает наш партнер? О том же. Мы мысленно пытаемся навязать партнеру тот или иной стиль поведения. Побеждаем его, припираем к стенке и на время успокаиваемся, так как нам кажется, что мы приобрели определенный опыт в этом конфликте. А что делает наш партнер? То же самое. И зачастую мы не подозреваем, что Законы общения так же объективны, как Законы природы и общества.

Примером может служить следующий психологический эксперимент из теста Дембо. Перед вами вертикальная шкала (рис. 1). На ее северном полюсе самые умные люди, на южном — самые глупые. Найдите свое место на этой шкале. Вы разместили себя в районе середины? Нет, немного выше! Отгадал? Может, вы думаете, что я умею читать чужие мысли? Нет. Я просто знаю законы психологии.

Любой человек, находящийся в здравом уме и твердой памяти, размещает себя именно здесь. Можете на

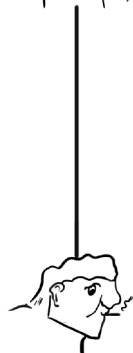
основе этого теста показать своим близким фокус. Проведите с ними эксперимент, а потом предъявите заранее приготовленный листочек с результатом. Совпадение иногда бывает вплоть до миллиметра.

Какой вывод можно сделать из этого изящного эксперимента? *Общаясь с партнером, мы должны помнить, что общаемся с человеком, который о себе хорошего мнения.* Это необходимо подчеркивать всем своим видом, построением фраз во время беседы, важно также следить за тем, чтобы не было пренебрежительных жестов, снисходительного выражения лица и т.п. Лучше всего, если во время беседы вы все время будете внимательно смотреть на собеседника. Еще лучше, если вы при этом чуть приподымете голову и широко раскроете глаза, так чтобы создалось впечатление, что вы слушаете человека с восторгом, который возник от глубокого содержания его мыслей.

Кроме того, ответ партнера запрограммирован в самом вопросе. И не просто запрограммирован. Это ответ вынужденный. Попробуйте разместить себя на Северном полюсе. Не получается? Правильно. Ближе к Северному полюсу размещают себя обычно слабоумные люди. А ближе к Южному? Тоже не получается. Ближе к Южному полюсу размещают себя люди, находящиеся в глубокой депрессии, или мудрецы типа Сократа, который говорил: «Я знаю только то, что ничего не знаю».

Если ответ партнера нас не устраивает (а он, как мы только что установили, вынужденный), мы задали не тот вопрос. Таким образом, для того чтобы управлять партнером по общению, необходимо моделировать свое поведение, а он уже вынужденно будет поступать

Самые умные



Самые глупые

Рис. 1

так, как нам надо. Это очень важное положение. Если вы его не принимаете, то дальше можно не читать. Еще раз хочу подчеркнуть: весь смысл психологического айкидо заключается в умении моделировать свое поведение, которое закономерно приведет к изменению поведения партнера. Просто, прежде чем общаться, подумайте, какой ответ, словесный или поведенческий, вы хотите получить. Ведь ответ вашего партнера на ваш вопрос **вынужденный. Он не мог ответить иначе. Задайте другой вопрос.**

Возникает вопрос: а как же партнер? Мы выигрываем, а что будет с ним? *В том-то и заключается особенность психологической борьбы, что здесь нет победителей и побежденных. Здесь или оба выигрывают, или оба проигрывают.* Поэтому ваша победа будет и победой вашего партнера. Многие мои коллеги называют меня манипулятором. Я с этим не могу согласиться. Под манипуляцией я понимаю такие действия, когда манипулятор выигрывает, а манипулируемый проигрывает. Этим часто пользуются начальники, которые, не желая прибавлять зарплату подчиненным, вызывают у них чувство тревоги или вины, что умеряет их требования. Ни в коем случае нельзя воспитывать партнера. Будем помнить, что воспитание заканчивается к пяти-семи годам. Дальнейшее воздействие называется перевоспитанием. *А перевоспитать можно только одного человека — самого себя.*

Таким образом, объект воспитания всегда под рукой. Открывается блестящая перспектива: работайте над собой, своим поведением, изучайте законы психологической борьбы. Будьте твердым, но мудрым и снисходительным воспитателем. Не наказывайте своего подопечного слишком строго, старайтесь его уговорить. Ведь перевоспитание — это перестройка, а перестройка всегда трудна и болезненна. Помните, что приобретение знаний — как наматывание клубка.

Итак, в бой!

Основы амортизации

Приступая к общению со взглядом на него как на психологическую борьбу, следует опираться на мудрость, накопленную веками (библейские тексты, учения восточных мудрецов и т. д.)

1. *Занимайтесь систематически.* Спрашивается, а где взять время? А его дополнительно и не нужно. Каждый из нас общается, у каждого бывают неудачи. (Те, кто доволен результатами своего общения, кого любят друзья, обожают супруг(а), боготворят подчиненные, уважает начальство, кто никогда не конфликтует, могут не читать эту главу. Это — гении общения. Они и так на интуитивном уровне все освоили.) Такие неудачи надо внимательно анализировать в свете знаний, полученных из этой книги, и искать только свои ошибки. «И что ты смотришь на сучок в глазе брата твоего, а бревно в твоём глазе не чувствуешь? <...> ...Вынь прежде бревно из твоего глаза, и тогда увидишь, как вынуть сучок из глаза брата твоего». (Матф., 7.1–5)

2. *Не бойтесь трудностей и неудач.* «Входите тесными вратами, потому что широки врата и пространен путь, ведущие в погибель, и многие идут ими, потому что тесны врата и узок путь, ведущие в жизнь, и немногие находят их».

3. *Отрабатывайте сначала оборону, защиту.* Иногда одного достаточно для успешного общения. «Мирись с соперником твоим скорее, пока ты еще на пути с ним...» (Матф., 5, 25)

4. *Не обращайте внимания на насмешки окружающих.* «Не отвечай глупому по глупости его, чтобы и тебе не сделаться подобным ему». (Сир., 13.5)

5. *Не торжествуйте при успехе,* так как погибели предшествует гордость и падению — надменность.

6. *В период обучения полностью отдайте инициативу партнеру.*