

Por la autora del bestseller *Cuando el amor es odio*

# SUSAN FORWARD

---

## Chantaje emocional

Cuando la gente se vale del miedo,  
la obligación y la culpa para manipularte



Grijalbo

G

Por la autora del bestseller *Cuando el amor es odio*

# SUSAN FORWARD

## Chantaje emocional

Cuando la gente se vale del miedo,  
la obligación y la culpa para manipularte



G

Grijalbo

**Susan Forward**

# **Chantaje emocional**

*Cuando la gente se vale  
del miedo, la obligación y  
la culpa para manipularte*

**Grijalbo**

## Introducción

Le dije a mi marido que una noche por semana asistiría a clase y, tranquilo, como de costumbre, comenzó a disparar:

—Haz lo que quieras; siempre lo haces. Pero no me esperes cuando llegues a casa. Siempre estoy para ti. ¿Por qué no haces lo mismo por mí?

Sabía que su razonamiento carecía de sentido, pero me sentí tan egoísta que pedí la devolución de la matrícula. LIZ

Pensaba dedicar las navidades a viajar con mi esposa. Hacía meses que soñábamos con esas vacaciones. Telefoneé a mi madre para comunicarle que por fin habíamos conseguido los billetes y estuvo a punto de echarse a llorar:

—¿Y la comida de Navidad? Para las fiestas nos reunimos todos. Sabes que si haces ese viaje nos aguarás la Navidad. ¿Por qué me haces esto? ¿Crees que viviré muchas navidades más?

Como es lógico, cedí. Mi esposa me mataría, pero hubiera sido incapaz de disfrutar de las vacaciones bajo el peso de tanta culpa. TOM

Le comuniqué a mi jefe que necesitaba ayuda o una fecha tope más realista para el gran proyecto en el que estoy trabajando. En cuanto le comenté que necesitaba descansar se lanzó sobre mí:

—Sé que quieres estar en casa con los tuyos y, aunque ahora te echan de menos, agradecerán el ascenso que pensamos darte. Necesitamos un miembro del equipo que se dedique en cuerpo y alma a la tarea... y había pensado que eras la persona adecuada. Pero haz lo que quieras, pasa más tiempo con tus hijos y recuerda que, si son tu prioridad, tendremos que reconsiderar lo que planeamos para ti.

Me dejó tan confundida que ya no supe qué hacer. KIM

¿Qué es lo que pasa? ¿Por qué algunas personas nos llevan a pensar que hemos vuelto a perder, que siempre cedemos, que no decimos lo que sentimos, que nuestra opinión no cuenta y que nunca se acepta nuestra posición? Sabemos que nos han timado, que hemos renunciado a lo que queremos para satisfacer a otro y que no sabemos cómo actuar. ¿Por qué algunas personas nos dominan emocionalmente y nos hacen sentir derrotados?

Las personas con las que nos topamos en estas situaciones imposibles son hábiles manipuladores. Cuando se salen con la suya nos rodean de una reconfortante intimidad y, cuando no lo consiguen, apelan a las amenazas o nos hunden bajo el peso de la culpa y los remordimientos. Aunque parece que planean los medios para obtener lo que desean, a menudo ni siquiera son conscientes de lo que hacen. De hecho, muchas parecen encantadoras, sufridas y en modo alguno amenazadoras.

Casi siempre es alguien concreto —la pareja, un progenitor, un hermano o un amigo— quien nos manipula tan consistentemente que da la sensación de que olvidamos todo lo que sabemos sobre la eficacia adulta. Por muy capacitados y exitosos que seamos en otras facetas de nuestra vida, con estas personas nos sentimos desconcertados e ineficaces: nos llevan de la oreja.

Valga como ejemplo Sarah, periodista judicial a la que he tratado. Morena animada, hace casi un año que sale con un constructor llamado Frank. Pareja treintona muy unida, se llevaron bien hasta que se planteó el tema del matrimonio. Según Sarah, en ese momento la actitud de Frank cambió, pues quiso que le diera pruebas de su valía. Quedó de manifiesto cuando Frank la invitó a pasar un romántico fin de semana en su cabaña en las montañas.

—Cuando llegamos, por todas partes había lonas y botes de pintura y me dio un pincel. Como no sabía qué hacer me dediqué a pintar.

Trabajaron todo el día prácticamente en silencio y cuando por fin se sentaron a descansar Frank le entregó la sortija de pedida con un diamante enorme.

—Le pregunté qué pasaba —añadió Sarah— y replicó que quería saber si yo era buena chica, si echaría una mano y no esperaría que él se ocupara de todo en el matrimonio.

Como era de prever, ahí no acabó la historia.

Fijamos fecha y todo lo demás, pero nuestra relación subía y bajaba como un yoyó. Me daba regalos y no dejaba de someterme a pruebas. Si un fin de semana no me apetecía cuidar a sus sobrinos, Frank comentaba que mi sentido de la familia dejaba mucho que desear y que tal vez deberíamos

suspender la boda. Si yo hablaba de ampliar mi negocio, quería decir que no estaba realmente comprometida con él. Me fui calmando. La situación continuó y siempre era yo la que cedía. Me repetí hasta el infinito que era un buen hombre, que tal vez el matrimonio lo asustaba y que necesitaba sentirse más seguro a mi lado.

Aunque soterradas, las amenazas de Frank surtieron un poderoso efecto porque las alternó con una intimidad lo bastante tentadora para confundir lo que realmente ocurría. Como la mayoría de los seres humanos, Sarah siguió volviendo en busca de más de lo mismo.

Cedió ante las manipulaciones de Frank porque en aquel momento hacerlo feliz tenía sentido y era mucho lo que estaba en juego. Aunque resentida y frustrada por las amenazas de Frank, Sarah justificó su capitulación en nombre de la paz.

En las relaciones de esta clase nos centramos en las necesidades del otro a costa de las propias y nos relajamos en la transitoria ilusión de seguridad que hemos creado al ceder. Evitamos el conflicto, la confrontación... y la posibilidad de sostener una relación sana.

Aunque interacciones enloquecedoras como las planteadas figuran entre las causas más corrientes de fricción en casi todas las relaciones, casi nunca las identificamos y comprendemos. Estos casos de manipulación suelen etiquetarse como mala «comunicación». Nos convencemos de que funcionamos a partir de los sentimientos mientras que él actúa desde el intelecto o ella tiene una mentalidad distinta. En realidad, la fuente de fricción no corresponde al modo de comunicación, sino a que una persona se salga con la suya a costa de la otra. Se trata de algo más que un simple malentendido: son luchas por el poder.

A lo largo de los años he buscado la forma de describir estas luchas y el perturbador ciclo de comportamiento al que conducen y he comprobado que casi todos los seres humanos se sienten identificados cuando digo que de lo que hablamos es de chantaje puro y duro: de chantaje «emocional».

Sé que la palabra «chantaje» evoca sombrías imágenes de delincuentes, miedo y extorsión. Es difícil pensar en el cónyuge, los padres, el jefe, los hermanos o los hijos en este contexto. Sin embargo, he comprobado que el vocablo «chantaje» es el único que describe con exactitud lo que sucede. La intensidad de la palabra nos permite despejar la negación y confusión que enturbian tantas relaciones, por lo que nos acerca a la claridad. Para tranquilizarte añadiré que la existencia del chantaje emocional no significa que la

relación esté condenada. Simplemente quiere decir que necesitamos asumirlo sin ambages y corregir el comportamiento que nos provoca dolor para sentar bases más sólidas.

## **¿Qué es el chantaje emocional?**

El chantaje emocional es una poderosa forma de manipulación en la que, directa o indirectamente, los seres próximos amenazan con castigarnos si no hacemos lo que quieren. En la base de cualquier clase de chantaje existe una amenaza fundamental que se expresa de maneras muy distintas: «sufrirás si no te comportas como quiero». El chantajista delictivo suele amenazar con usar información del pasado para difamar a una persona o pide dinero a cambio de guardar un secreto. El chantaje emocional golpea más íntimamente. Los chantajistas emocionales saben hasta qué punto valoramos la relación que sostenemos con ellos. Conocen nuestros puntos vulnerables y con frecuencia nuestros secretos más recónditos. Por mucho que se preocupen de nosotros, cuando temen no salirse con la suya utilizan esos conocimientos para formular las amenazas con las que consiguen el resultado deseado: nuestro acatamiento.

Como saben que buscamos afecto o aprobación, los chantajistas amenazan con retenerlos o quitarlos, o nos hacen sentir que debemos ganarlos. Por ejemplo, si te enorgulleces de tu generosidad y de lo atento que eres, el chantajista puede tildarte de egoísta o desconsiderado si no acatas sus deseos. Si valoras el dinero y la seguridad, puede poner condiciones para proporcionarlos o amenazar con quitarlos. Si le crees, acabas adoptando la pauta de permitir que controle tus decisiones y tu comportamiento.

Bailamos una danza con el chantaje emocional, un baile con infinidad de pasos, movimientos y compañeros.

## Perdidos en la niebla

¿Cómo es posible que tantos seres humanos inteligentes y capaces se muevan a tientas para comprender un comportamiento que parece obvio? Una de las razones radica en que los chantajistas prácticamente impiden que veamos cómo nos manipulan, ya que esparcen una espesa niebla que encubre sus actos. Si pudiéramos lucharíamos, pero se ocupan de que no percibamos lo que nos ocurre. Empleo la palabra «niebla» como metáfora de la confusión que los chantajistas provocan. Esta niebla sintetiza el miedo, la obligación y la culpa: los instrumentos que utilizan. Los chantajistas rodean sus relaciones con una bruma que garantiza que nos dará miedo atravesarla, que nos veremos obligados a ceder y que nos sentiremos espantosamente culpables si no capitulamos.

Como cuando nos sucede —e incluso en retrospectiva— es tan difícil atravesar la niebla y reconocer el chantaje emocional, he elaborado la siguiente lista para que sepas si eres el blanco de un chantajista.

Piensa si las personas que consideras importantes:

- amenazan con volverte difícil la vida si no haces lo que quieren;
- amenazan constantemente con poner fin a la relación si no haces lo que quieren;
- te dicen o dan a entender que se abandonarán, se harán daño o se deprimirán si no haces lo que quieren;
- siempre quieren más por mucho que les des;
- habitualmente dan por sentado que cederás;
- habitualmente ignoran o no le hacen caso a tus sentimientos y aspiraciones;
- hacen generosas promesas que están supeditadas a tu comportamiento y rara vez las cumplen;
- te tachan de egoísta, malo, interesado, insensible o descuidado cuando no cedas;
- se deshacen en alabanzas cuando cedas y las retiran cuando te mantienes firme;
- utilizan el dinero como arma para salirse con la suya.

Eres víctima del chantaje emocional si has respondido afirmativamente aunque sólo sea a una de estas opciones. Te garantizo que existen muchos

cambios que puedes introducir de inmediato para mejorar tu situación y tus sentimientos.

## **El esclarecimiento**

Antes de poner en práctica el cambio tenemos que esclarecer la confusión sobre el funcionamiento de nuestras relaciones con chantajistas. Necesitamos encender la luz. Se trata de un paso decisivo para poner fin al chantaje emocional porque, mientras nos esforzamos en despejar la niebla, el chantajista se dedica a colocar capas nuevas y densas. Pese a la complejidad desarrollada en los últimos años en lo que se refiere a nuestros estados de ánimo, psique y motivaciones, al hacer frente a la niebla nuestros sentidos están embotados y los sensores finos que suelen guiar nuestras emociones se cargan de estática. Los chantajistas son capaces de encubrir hábilmente la presión que ejercen, que a menudo experimentamos de maneras que nos llevan a dudar de nuestra percepción. Además, suele existir una diferencia abismal entre lo que los chantajistas hacen y la forma benigna e incluso amorosa en que interpretan sus actos. Nos sentimos confundidos, desorientados y resentidos, pero no estamos solos: el chantaje emocional es un dilema que afecta a millones de personas.

A lo largo del libro conocerás las dramáticas historias clínicas de personas que luchan con el chantaje emocional y que encuentran modos de ponerle fin. Son historias de seres de carne y hueso que experimentan sentimientos y conflictos reales. Se trata de personas con las que te identificarás: hombres y mujeres que funcionan con competencia, elegancia y eficacia en muchas facetas de su vida y que han caído en la trampa del chantaje emocional. Si abres tu corazón aprenderás mucho. Sus historias son fábulas modernas, relatos pedagógicos que pueden servir de guía y faro en nuestro viaje personal.

## **Hacen falta dos para el chantaje**

En la primera mitad del libro mostraré cómo funciona el chantaje emocional y por qué algunos seres humanos somos tan vulnerables. Explicaré con lujo de detalles la transacción del chantaje: qué busca cada uno, qué recibe y cómo lo recibe. Exploraré la psique del chantajista, tarea que al principio parece intrépida porque no todos tienen el mismo estilo o rasgos caracterológicos: algunos son pasivos y otros, muy agresivos; algunos son directos y otros, extremadamente sutiles; algunos revelan las consecuencias exactas que padeceremos si los disgustamos y otros recalcan lo mucho que los hacemos sufrir. Por muy diferentes que parezcan, comparten características básicas que dan origen a su comportamiento manipulador. Mostraré la forma en que los chantajistas utilizan la niebla y otros instrumentos, y te ayudaré a comprender qué los impulsa.

Demostraré que el miedo —sea a la pérdida, al cambio, al rechazo o a la pérdida de poder— es algo compartido por los que se convierten en chantajistas. En algunos casos los temores arraigan en una larga historia de ansiedad e insuficiencia. En otros podría ser la respuesta a incertidumbres y tensiones más recientes que han socavado su sentido de sí mismos en tanto seres seguros y competentes. Verás que el potencial de chantaje se dispara cuando en la vida del chantajista aumentan los temores. Comprobarás que los acontecimientos desencadenantes, como el rechazo amoroso, la pérdida del trabajo, el divorcio, la jubilación o la enfermedad, pueden convertir fácilmente en chantajista a alguien próximo.

Los seres cercanos que recurren al chantaje emocional casi nunca son individuos que por la mañana se despiertan y se preguntan cómo pueden destruir a su víctima; más bien se trata de personas para las que el chantaje es la garantía de sentirse seguras y dominantes. Por muy decididos que parezcan, los chantajistas funcionan a partir de altos grados de ansiedad y se sienten fugazmente poderosos cuando chasquean los dedos y comprueban que damos un brinco. El chantaje emocional se convierte en la defensa para no sentirse heridos y asustados.

## **El papel que desempeñamos**

El chantaje no arraiga sin nuestra ayuda. Recuerda que para el chantaje hacen falta dos —se trata de una transacción— y el paso siguiente consiste en ver cómo colaboramos en tanto blanco del chantaje.

Cada ser humano incorpora a sus relaciones un poderoso conjunto de puntos candentes: la acumulación de resentimientos, pesares, inseguridades, miedos y cóleras. Se trata de nuestros puntos débiles y duelen cuando los tocan. El chantaje emocional sólo se produce si permitimos que los demás sepan que han descubierto nuestros puntos candentes y que saltaremos si los aprietan. A lo largo de la obra veremos el modo en que las experiencias vitales modelan las respuestas emocionales automáticas que activan los puntos candentes.

Para mí ha sido fascinante observar la evolución de nuestra filosofía del comportamiento humano, desde la que nos considera víctimas hasta la que fomenta que asumamos la responsabilidad de nuestras vidas y problemas. En este sentido no hay faceta más importante que la del chantaje emocional. Es fácil centrarse en el comportamiento de los demás y pensar que todo saldrá bien si ellos cambian. Lo que de verdad necesitamos es encontrar el compromiso y el valor para entendernos a nosotros mismos y modificar nuestra relación con los supuestos chantajistas. Cuesta reconocer que, mediante la capitulación, realmente les enseñamos a chantajearnos. La verdad es la siguiente: nuestro acatamiento recompensa al chantajista y, nos demos cuenta o no, cada vez que gratificamos a alguien por una acción determinada le hacemos saber con toda claridad que puede repetirla.

## **El precio que pagamos**

El chantaje emocional crece como la enredadera, y sus zarcillos en espiral pueden envolver todas las facetas vitales. Si en el trabajo capitulamos ante el chantaje emocional, es posible que al volver a casa lo descarguemos con los hijos. Si tenemos una mala relación con un progenitor podemos cargar de negatividad a nuestra pareja. Es imposible guardar el conflicto en una caja con el rótulo «Jefe» o «Marido» y aislarlo del resto de la vida. Cabe la probabilidad de que imitemos la dinámica que nos hace sufrir, nos convirtamos en chantajistas y descarguemos nuestra frustración en alguien más débil o vulnerable.

La mayoría de las personas que apelan al chantaje emocional son amigos, compañeros y parientes con los que tenemos vínculos estrechos que deseamos preservar y reforzar. Tal vez se trata de seres queridos por los buenos tiempos vividos, por la intimidad que en ocasiones volvemos a compartir y las historias que tenemos juntos. Aunque el chantaje las desvía, quizá pensamos que en su mayor parte nuestras relaciones con ellos son buenas. Es fundamental impedir que el chantaje arrastre en su remolino no sólo a nosotros, sino a nuestro entorno.

El precio que pagamos por ceder habitualmente al chantaje emocional es desorbitado. Los comentarios y el comportamiento del chantajista nos llevan a sentirnos desequilibrados, avergonzados y culpables. Sabemos que debemos cambiar la situación y no dejamos de repetir que la modificaremos, pero siempre acabamos burlados, superados estratégicamente o metidos en una trampa. Dudamos de nuestra capacidad para mantener las promesas que nos hacemos y perdemos la confianza en nuestra eficacia. La autoestima se resiente. Tal vez lo peor radica en que, cada vez que cedemos al chantaje emocional, perdemos el contacto con nuestra integridad: la brújula interior que nos ayuda a determinar nuestros valores y comportamientos. Pese a no ser un abuso brutal, nos jugamos algo importantísimo: la convivencia con el chantaje emocional nos carcome y va en aumento hasta que pone en peligro nuestras relaciones más importantes y el respeto a nosotros mismos.

## **Convertir la comprensión en actos**

Hace más de veinticinco años que soy terapeuta. He tratado a miles de personas y, si puedo hacer una generalización sin temor a contradecirme, ésta radica en que la palabra «cambio» es la que más miedo despierta. A nadie le gusta, aterroriza a casi todos y la mayoría de las personas —yo incluida— somos capaces de volvernos rebuscadamente creativos con tal de evitarlo. Cabe la posibilidad de que nuestros actos nos hagan desgraciados, pero la idea de reaccionar de otra manera resulta aun peor.

Tanto personal como profesionalmente sólo sé con absoluta certeza lo siguiente: nada modificará nuestras vidas a no ser que cambiemos nuestro comportamiento. No basta con la evaluación. Entender por qué realizamos actos contraproducentes no impide que los repitamos. Machacar al otro y suplicarle que cambie no da resultado: tenemos que actuar. Hemos de dar el primer paso por un nuevo camino.

## Nuevas opciones

En todas mis obras propongo soluciones. En la segunda parte de este libro recorreremos paso a paso el amplio abanico de opciones que existen cuando alguien nos elige como blanco del chantaje emocional. Solemos funcionar con una visión limitada de las alternativas de las que disponemos y en general existen otras. La capacidad de elegir nos da poder. Mostraré estrategias para resistir el chantaje incluso cuando nos sentimos intimidados o asustados, y contribuiré a que te sientas bien. Te proporcionaré listas, ejercicios sencillos, guiones de práctica y técnicas específicas de comunicación no defensiva. En los últimos veinticinco años he enseñado y perfeccionado estas técnicas y te aseguro que dan resultado.

También te ayudaré a esclarecer las cuestiones éticas, morales y psicológicas decisivas que todos afrontamos cuando luchamos contra el chantaje emocional, cuestiones como las siguientes:

- ¿Cuándo soy egoísta y en qué momento soy leal a mis propias aspiraciones y prioridades?
- ¿Hasta qué punto puedo dar o ceder sin resentirme o deprimirme?
- Si capitulo ante el chantajista, ¿violo mi integridad?

Te proporcionaré los instrumentos para determinar, caso por caso, dónde empiezan y terminan tus responsabilidades hacia los demás: una de las claves fundamentales para liberarte de la manipulación.

Entre las grandes ventajas de esta obra figura que contarás con ayuda para reducir y manejar los sentimientos de culpa que los chantajistas provocan en ti. Te enseñaré a soportar el malestar inevitable que experimentarás al cambiar tu comportamiento para liberarte de la culpa inmerecida. Te demostraré que la culpa decrece a medida que adoptas actitudes sanas y autoafirmativas. Comprobarás que sin culpa el chantajista se vuelve impotente.

Te acompañaré durante el proceso de realización de los principales cambios internos que te permitirán desprenderte de las reacciones automáticas ante el chantaje emocional y sustituirlas por elecciones conscientes y positivas acerca de hasta qué punto estás dispuesto a llegar a fin de adaptarte a alguien a costa de tu bienestar.

Al ayudarte a rechazar el chantaje también te enseñaré a decidir en qué casos no vale la pena discutir o en cuáles acatar al chantajista se convierte en una estrategia inteligente. En contadas situaciones extremas el único recurso sano consiste en romper totalmente con el extorsionador, y analizaré las razones y el modo en que hay que hacerlo cuando todo lo demás fracasa.

Liberaremos un entusiasmo y una energía increíbles cuando accedamos a la comprensión y las estrategias de comportamiento que nos apartan del aplastante círculo del chantaje emocional.

Maggie, una de mis clientes, me comentó:

—Logré decirle que no a mi amigo y comprendí que sus exigencias eran irracionales. No lo herí, aunque pretendió fingir que le hice daño. Por primera vez no me enfadé ni lo llamé diez minutos más tarde para disculparme o ceder.

Mi libro va dirigido a todos los que luchan por permanecer junto a una pareja, un progenitor, un compañero de trabajo o un amigo que con la retorcida enredadera de la manipulación asfixia una relación importante y en otros aspectos buena.

Quiero que entiendas que, aunque no estaré a tu lado mientras vivas este proceso, te ofreceré apoyo moral a cada paso del camino para que pongas en práctica estos actos, a veces difíciles, que modificarán tu vida. Te ayudaré en la importante tarea de crear relaciones nuevas y sanas no sólo con los chantajistas de tu vida, sino contigo mismo.

Se necesita verdadero valor para hacer frente al chantaje emocional y este libro te dará fuerzas para encararlo.

PRIMERA PARTE

**Comprender  
la transacción del chantaje**

## **Diagnóstico: chantaje emocional**

El mundo del chantaje emocional resulta confuso. Algunos chantajistas manifiestan con claridad sus amenazas y otros envían señales contraproducentes, se comportan con amabilidad casi todo el tiempo y sólo ocasionalmente apelan a la extorsión. Por eso es difícil ver en qué momento de la relación se desarrolla una pauta de manipulación.

Sin duda existen chantajistas contundentes e inequívocos que de manera coherente emiten amenazas directas sobre lo que te sucederá si no les sigues la corriente y expresan con toda claridad las consecuencias de la falta de acatamiento: «Si me dejas no volverás a ver a tus hijos» o «Si no apoyas mi proyecto no te recomendaré». La amenaza está clara y la intención es manifiesta.

El chantaje emocional suele ser más sutil y se produce en el contexto de una relación con muchos elementos buenos y positivos. Sabemos cómo es el otro en su mejor momento y permitimos que el recuerdo de las experiencias positivas eclipse la persistente sensación de que algo no funciona. El chantaje emocional se cuela en nosotros y cruza soterradamente la frontera del comportamiento normal y aceptable para convertirse en transacciones que al principio están teñidas y poco después impregnadas de elementos que comprometen nuestro bienestar.

Es necesario que estén presentes ciertos componentes para considerar chantaje emocional el comportamiento de otra persona. Podemos establecer el diagnóstico del mismo modo que un médico determina que alguien padece una enfermedad física: mediante el estudio de los síntomas. En el ejemplo siguiente verás una pareja que comparte una relación amorosa, si bien los síntomas son los mismos aunque los participantes sean amigos, compañeros de trabajo o parientes. Es posible que las cuestiones difieran, pero las tácticas y los actos son iguales... y claramente reconocibles.

## Los seis síntomas letales

Jim y Helen forman una joven pareja y llevan poco más de un año juntos. Helen es profesora de literatura, tiene enormes ojos pardos y una sonrisa maravillosa y perfecta. Conoció a Jim en una fiesta y éste quedó encantado. Alto y de voz dulce, Jim es compositor de canciones de éxito. Se profesan un gran afecto. Sin embargo, Helen se siente cada vez más incómoda junto a Jim. A decir verdad, la relación ha recorrido las seis fases del chantaje emocional.

Para tener una idea clara de lo que son los seis síntomas del chantaje emocional, analizaremos la versión simplificada de un conflicto entre Jim y Helen. Algunos describen el comportamiento de Jim y otros se centran en el de Helen.

**1. La demanda.** Jim quiere algo de Helen y le sugiere que, puesto que han pasado juntos tanto tiempo, podrían convivir. Afirma que prácticamente vive en casa de ella y que podrían hacerlo oficial. Como el apartamento de Helen es enorme y la mitad de las cosas de Jim están allí, no sería más que una transición.

En ocasiones los chantajistas no verbalizan sus deseos con tanta claridad como Jim y nos obligan a deducirlos. Jim podría plantearlo indirectamente, por ejemplo apenándose después de la boda de un amigo, dejando que Helen le arranque una frase como «Ojalá estuviéramos juntos; a veces me siento muy solo» y diciendo finalmente que le gustaría convivir con ella.

A primera vista la propuesta de Jim es encantadora y no suena a demanda, pero enseguida queda de manifiesto que está decidido a hacer las cosas a su manera y que no está dispuesto a hablar ni a cambiar.

**2. La resistencia.** Helen se siente molesta con la propuesta de Jim y lo expresa cuando le comunica que no está preparada para introducir ese cambio en la relación. Lo quiere mucho pero prefiere que viva en su propia casa.

Si fuese menos directa, Helen se resistiría por otras vías. Podría replegarse y mostrarse menos cariñosa o decirle que ha decidido pintar el apartamento y que tendrá que llevarse sus cosas. En este caso Helen manifiesta su resistencia y el mensaje es claro: la respuesta es negativa.

**3. La presión.** Al comprobar que Helen da una respuesta distinta a la esperada,

Jim no intenta comprender sus sentimientos y la presiona para que cambie de opinión. Al principio aparenta estar dispuesto a analizar la cuestión, pero la discusión se vuelve unilateral y se convierte en una perorata. Convierte la resistencia de Helen en la expresión de sus deficiencias y expresa de forma más positiva sus propios deseos y demandas: «Sólo deseo lo mejor para nosotros. Quiero entregarme a ti. Cuando dos seres se aman desean compartir la vida. ¿Por qué no quieres compartirla conmigo? Si no fueses tan egocéntrica te mostrarías más abierta».

A continuación Jim apela a su encanto y pregunta: «¿No me quieres lo suficiente para que esté siempre a tu lado?». Otro chantajista intensificaría la presión e insistiría tajantemente en que la convivencia mejoraría la relación y los acercaría. Sea cual sea el estilo, la presión entra en juego, aunque puede quedar encubierta por palabras generosas: por ejemplo, Jim le hace saber a Helen que su reticencia lo hace sufrir.

**4. Las amenazas.** Al chocar contra el muro de resistencia, Jim informa a Helen de las consecuencias que sufrirá si no cede a sus deseos. Los chantajistas suelen amenazar con hacer daño o producir desdicha. En ocasiones nos comunican lo mucho que los hacemos sufrir. También tratan de convencernos con la promesa de lo que nos darán o lo mucho que nos amarán si les seguimos la corriente. Jim lanza amenazas veladas a Helen: «Si después de lo que cada uno ha significado para el otro eres incapaz de llegar a este compromiso conmigo, tal vez ha llegado la hora de que salgamos con otras personas». Aunque no amenaza directamente con poner fin a la relación, es imposible que Helen ignore cuáles serán las consecuencias.

**5. La capitulación.** Como no quiere perder a Jim, pese a su desasosiego constante Helen se autoconvence de que tal vez se ha equivocado al decirle que no convivan. Jim y ella sólo abordan superficialmente sus inquietudes y él no hace el menor intento de calmarlas. Un par de meses después Helen deja de resistirse y Jim se muda a su apartamento.

**6. La repetición.** La victoria de Jim da origen a un período de calma. Se ha salido con la suya, por lo que deja de presionar y parece que la relación se estabiliza. Helen todavía se siente incómoda, pero también experimenta alivio porque la presión ha desaparecido y ha recuperado el afecto y la aprobación de Jim. Éste sabe que presionar a Helen y hacer que se sienta culpable es el modo

de conseguir lo que se propone. Helen ha visto que la vía más rápida para poner fin a las tácticas de Jim consiste en ceder. Así se sientan las bases de la pauta de demandas, presión y capitulación.

Estas seis características son los cimientos del síndrome del chantaje emocional y a lo largo del libro las analizaremos con más profundidad.

## **¿Por qué no lo vemos si es tan evidente?**

Los síntomas parecen tan claros y perturbadores que da la sensación de que todas las alarmas tendrían que dispararse, pero a menudo estamos inmersos en el chantaje emocional antes de darnos cuenta. Sucede, en parte, debido a que el chantaje emocional extrema un comportamiento que aplicamos y encontramos constantemente: la manipulación.

Existen muchas formas de manipulación que no son molestas. Todos los seres humanos manipulamos y somos manipulados. Hemos aprendido a jugar muchísimos juegos para convencer a otros de que hagan lo que nos apetece. Uno de mis preferidos consiste en comentar que me gustaría que alguien abriera la ventana en lugar de pedir directamente que la abran.

Resulta sorprendente lo difícil que para muchos es ser directos incluso en cosas secundarias, por no hablar de si hay mucho en juego y deseamos algo importante. ¿Por qué no lo pedimos? Porque pedir es peligroso. ¿Y si responden que no? Muy pocos permitimos que los demás sepan de manera clara y directa lo que queremos. Tenemos miedo de situarnos al límite si expresamos a otro lo que queremos o lo que sentimos. ¿Y si acabamos enfadados... o, peor aún, rechazados? Si no lo pedimos directamente y el otro dice que no, no se trata de un no verdadero, ¿correcto? Somos capaces de justificar cualquier malestar.

Al abstenernos de hacer una petición directa evitamos parecer agresivos o necesitados. Es más fácil encontrar modos indirectos de hacer señales con la expectativa de que los demás lean entre líneas y deduzcan lo que deseamos: «Parece que el perro necesita salir [pista, pista]».

A veces hacemos lo mismo sin pronunciar palabra. Todos empleamos pistas evidentes o sutiles —un suspiro, los labios fruncidos, lo que solemos llamar «esa cara»— y las recibimos incluso en las mejores relaciones. Sin embargo, existe un punto claro en el que la manipulación cotidiana se convierte en algo más nocivo: la manipulación pasa a ser chantaje emocional cuando se aplica repetidamente para obligarnos a acatar las demandas del chantajista a costa de nuestros deseos y bienestar.

## **El derecho a poner límites**

Si hablamos de chantaje emocional nos referimos a conflictos, poder y derechos. Cuando una persona quiere algo y la otra no, ¿hasta qué punto son razonables sus respectivas presiones? ¿Cuándo es excesiva la presión que alguien ejerce? Se trata de un territorio difuso porque actualmente damos mucha importancia a expresar sentimientos y poner límites. Es importante no calificar cada conflicto, firme expresión de deseos y, sobre todo, los casos de saludable fijación de límites como chantaje emocional.

Para que distingas con más claridad las diferencias te mostraré varias situaciones de una adecuada fijación de límites y a continuación verás cómo son cuando cruzan la frontera y se convierten en chantaje emocional.

## ***Aquí no hay chantaje***

Poco después de vender un libro de fotos en el que había trabajado casi un año, mi amiga Denise me refirió la situación surgida entre ella y Amy, amiga con la que había colaborado en una agencia publicitaria hasta que las dos decidieron trabajar por cuenta propia. Denise se preguntaba si Amy la había chantajeado emocionalmente.

Siempre hemos hablado de todo. Hemos dedicado horas a cotejar notas sobre los esfuerzos de trabajar de manera independiente y los retos que supone reducir el nivel de vida. Las dos empezamos en grandes empresas y a veces las echamos de menos. Hablamos mucho del miedo a trabajar por nuestra cuenta y nos apoyamos mutuamente. Éramos muy amigas hasta que le hablé de mi libro.

Amy parecía contenta, pero poco después telefoneó para decirme que tenía celos. Trabajaba mucho y no ocurría nada importante. Prefería que durante un tiempo no le hablara de mi trabajo ni de lo mucho que me entusiasmaba, ya que para ella era un asunto delicado. Accedí. Como si no hubiese pasado nada, a renglón seguido hablamos de su trabajo.

Si ahora menciono el libro, Amy interrumpe la conversación y dice que prefiere que no hablemos del tema. Hay una cierta tensión, pero me cae bien e intento adaptarme y respetar sus reglas.

A primera vista parece que Amy presiona a Denise para salirse con la suya y controlar de qué se puede hablar. En realidad, Amy reconoce abiertamente sus sentimientos y se protege poniendo límites a lo que puede oír sobre la buena nueva de Denise. Amy está en su derecho. Es humano sentir envidia si alguien consigue algo que deseamos para nosotros mismos, sobre todo si no estamos en el mejor momento de nuestra vida. Existen ocasiones en las que todos queremos evitar ciertos temas y, al igual que Amy, tenemos derecho a poner límites. Denise también tiene derecho a decidir que los límites que Amy ha fijado no le gustan y a manifestar su malestar, o a pasar menos tiempo con ella.

En esta situación Amy no ha amenazado directa ni indirectamente con actuar si Denise no respeta su petición. Tampoco existe una presión real, sino una declaración de necesidades y sentimientos.

El conflicto está presente, Denise se siente incómoda con el cambio de la relación y existen sentimientos intensos, pero no hay chantaje emocional.

## ***Cruzar la frontera***

Estudiemos la misma situación incorporando el componente del chantaje emocional. Verás que la atmósfera y el diálogo cambian. Al conocer la buena nueva de Denise, la respuesta de Amy discurre por estos derroteros: «¡Cuánto me alegro de que el proyecto del libro haya salido! Tendrás muchísimo trabajo. ¿No sería fabuloso que lo hiciéramos juntas? Yo sería tu ayudante».

Denise responde que no necesita ayuda y Amy añade: «Creía que eras mi amiga. Sabes que estoy pasando un bache. Fue muy duro romper con Roger y, por añadidura, he pagado tanto a Hacienda que he tenido que apretarme el cinturón. Estoy tan deprimida que apenas puedo trabajar. Pensé que eras de las que echan una mano a una amiga en apuros».

Al toparse con nuevas resistencias, Amy incrementa la presión y apela a la generosidad de Denise: «No creo que te haga daño compartir tu suerte conmigo. Sabes que yo haría lo mismo por ti». Califica a Denise de egoísta e interesada y resalta su desolación. Simultáneamente amenaza con terminar la amistad si no se convierte en su ayudante y, al final, Denise cede.

Este diálogo contiene todos los elementos del chantaje emocional: la demanda, la resistencia, la presión, las amenazas y el acatamiento. Se trata de una situación que en cualquier momento puede repetirse.

## **Dos soluciones para un conflicto**

Pedir a alguien que se abstenga de hablar de un tema sensible es muy inocuo. ¿Qué sucede si el conflicto implica algo más serio:

una aventura, los problemas con el alcohol o el fraude de un compañero de trabajo? En estos casos las personas llegan a decirse cosas terribles y, como los sentimientos son muy intensos, la fijación de límites puede parecer chantaje emocional. Incluso aquí existe una clara distinción entre la adecuada fijación de límites y el chantaje emocional. Volvamos a comparar situaciones parecidas.

## ***La aventura***

Hace años que conozco a mi amigo Jack y a Michelle, su esposa. Siempre he admirado este matrimonio. Existe una gran diferencia de edades —Jack tiene 15 años más— y parecen compartir una peculiar intimidad. Ambos son músicos de una orquesta sinfónica. Una noche Jack se ofreció a llevarme en coche a la reunión del grupo de ópera del que formamos parte y durante el regreso charlamos. Le pregunté cómo hacían para que todo funcionara y quién les había contado el secreto del matrimonio perfecto.

La respuesta de Jack no fue la esperada.

A decir verdad, las cosas no siempre han sido perfectas. Mejor dicho, yo no lo he sido. Te contaré algo que casi nadie sabe. Hace tres años cometí una estupidez. Salí con una joven violinista invitada a tocar con la orquesta. Fue una aventura breve, pero me sentí muy culpable. Fue una tontería producto de la irreflexión. No soportaba ocultárselo a Michelle y sabía que no volvería a estar realmente cerca de ella a menos que lo confesase. Tomé la decisión de que lo mejor era decírselo y asumir las consecuencias.

Al principio pensé que me mataría. Durante dos semanas apenas me dirigió la palabra y me mudé al estudio de la planta baja. Poco después Michelle me sorprendió. Dijo que había estado pensando y se había percatado de que necesitábamos un plan para pasar juntos el resto de nuestras vidas. Añadió que estaba furiosa y me propuso un trato: se olvidaría de la cuestión y no me restregaría en la cara lo que había hecho ni lo usaría como arma cuando quisiese algo de mí. Si no me comprometía con ella en una relación exclusiva, me dejaba de devaneos e íbamos a terapia no podríamos seguir juntos. Si yo era incapaz de asumir esos compromisos, Michelle no continuaría en el matrimonio porque no estaba dispuesta a convivir con la inseguridad, la incertidumbre y las sospechas.

Le dije a Jack que podía considerarse afortunado de tratar con Michelle, que fijó los límites de manera saludable, proceso que ahora perfilaré y que abordaré con más detalle en la segunda parte del libro. Al confrontar a Jack, Michelle:

- definió su posición;
- manifestó sus necesidades;
- explicitó lo que estaba y no estaba dispuesta a aceptar;

- dio a Jack la opción de contestar afirmativa o negativamente.

Además, insistió en que ambos hicieran terapia.

Al igual que Michelle, todos tenemos derecho a transmitir a los demás que sus actos nos resultan inaceptables y el derecho fundamental de no convivir con relaciones envenenadas, se trate de infidelidades, adicciones o cualquier clase de abusos.

Si alguien nos cuestiona ecuánimamente algo que hemos hecho, las palabras y los sentimientos pueden ser intensos, pero no existe chantaje emocional sin amenazas y presiones. La adecuada fijación de límites no incluye la coacción, las presiones ni la descripción constante del otro como imperfecto. Se trata de la afirmación del comportamiento que estamos o no dispuestos a tolerar en nuestras vidas.

## ***El enfoque del chantajista***

Comparemos el modo en que Michelle abordó la crisis con el de la pareja que traté hace un par de años. El matrimonio de Stephanie y Bob estaba a punto de romperse y cuando entraron en mi consulta apenas se dirigían la palabra. Son una pareja atractiva próxima a los cuarenta años. Bob es abogado especialista en impuestos y trabaja en un despacho muy solicitado; Stephanie vende propiedades inmobiliarias. Puesto que fue Bob quien propuso que me consultaran, le pedí que iniciara la sesión.

No creo que pueda aguantar mucho más. Hace un año y medio cometí un error que nos está destruyendo. Tuve una fugaz aventura con una mujer que conocí en un viaje de negocios. Soy el único responsable. No debió suceder nunca pero ocurrió. Hago lo imposible por compensárselo a Stephanie porque la quiero y deseo seguir a su lado. Nuestra vida es buena y tenemos dos hijos maravillosos. Por Dios, me trata como un asesino en serie y no deja de recriminarme.

Plantea la cuestión cada vez que quiere algo. Dicta cuándo vienen sus padres a pasar unos días en casa, la película que tenemos que ver y lo que debo comprarle para hacerla feliz. Quiere viajar por Europa en un momento en que me aguarda un caso importante y no puedo dejarlo. Me encantaría que Stephanie se fuera con una amiga, pero quiere lo que quiere en el momento en que lo quiere. Espera que lo abandone todo y vaya. Es como si estuviera obligado a hacerlo porque la traicioné. Dice que se lo debo, que aunque viva mil años no podré compensar lo que hice. Cuando no se sale con la suya me recuerda lo mal que actué. Incluso colocó en el armario del baño un papel autoadhesivo en el que se lee «infiel». ¿Puedo no ceder? Tengo miedo de que me abandone. Es verdad, hice trampa y me siento muy mal, pero no puedo continuar así. ¿Cómo salimos de estas arenas movedizas?

Al igual que Michelle, Stephanie tenía derecho a enfadarse, pero su reacción con Bob fue punitiva y controladora. De hecho, lo chantajeó. Asustada e insegura al enterarse de la aventura de Bob, erróneamente Stephanie creyó que lo ataría haciéndolo sentir tan culpable como para que actuara como ella quería. Sin cesar lo definió como un ser moralmente inferior e indigno y convirtió la transgresión en arma. Su amenaza era clara y constante: «Si no consigo lo que quiero, te haré desgraciado»; su mensaje transmitía quién controlaba la situación.

Crisis como una aventura representan una experiencia cargada de peligros y oportunidades. También son una complicada situación vital en la que se dan las condiciones para el chantaje. Michelle aprovechó la experiencia para reestructurar su relación con Jack y definir lo que esperaba de él, de sí misma y del matrimonio. Stephanie se empantanó en la ira y la venganza.

Las posibilidades de herir o reparar existen en cualquier situación en la que elegimos mantener la relación después de una transgresión seria: la traición de un compañero de trabajo, una desavenencia grave en la familia, el descubrimiento de que un amigo nos ha mentado. Si los participantes parten de la buena voluntad y realmente quieren resolver la crisis que deteriora la relación, el chantaje emocional no tiene lugar.

## ¿Cuál es el verdadero motivo?

¿Cómo sabemos si alguien está más interesado en ganar que en solucionar un problema? Nadie lo dice. Tampoco existe quien afirme que nuestras necesidades le tienen sin cuidado y que sólo pretende salirse con la suya. En las situaciones emocionalmente intensas, nuestras percepciones se enturbian, estado que se agudiza si somos presionados. La siguiente lista te ayudará a diagnosticar el chantaje emocional, pues te permitirá esclarecer las intenciones y los propósitos del comportamiento de otros.

Si realmente quieren resolver un conflicto de forma ecuánime y cuidadosa, los demás:

- hablan abiertamente del tema contigo;
- se interesan en tus sentimientos e inquietudes;
- averiguan por qué rechazas lo que pretenden;
- asumen la responsabilidad de su parte en el conflicto.

Como en el caso de Michelle y Jack, es posible enfadarse con alguien sin vapulearlo emocionalmente. Por muy irreconciliables que sean, las diferencias no han de mezclarse con insultos o juicios negativos.

Si el propósito principal es ganar, los demás:

- intentan controlarte;
- ignoran tus protestas;
- insisten en que su personalidad y sus motivos son mejores que los tuyos;
- eluden la responsabilidad de los problemas que existen.

Cuando otros intentan salirse con la suya al margen de lo que a ti te cueste, estás viendo el comportamiento básico del chantajista emocional.

## De la flexibilidad a la rigidez

Además de buscar síntomas y motivos, al analizar situaciones que podrían convertirse en chantaje emocional planteo la siguiente pregunta: ¿cuánta flexibilidad tengo y me permito tener en esta relación?

Notamos un cambio significativo en la atmósfera circundante cuando el chantaje emocional entra en una relación. En el caso de Stephanie y Bob la relación se atascó. Las amenazas y las presiones se convierten en elemento habitual de nuestras interacciones cotidianas. El frío se instaura y perdemos gran parte de la flexibilidad que nos permite navegar con éxito por aguas procelosas.

Cuando existe, solemos dar la flexibilidad por supuesta. Sin dificultades o traumas negociamos diariamente incontables detalles de la existencia: en qué restaurante comemos, qué película vemos, de qué color pintamos la sala o dónde celebramos la comida con los compañeros de trabajo. En la mayoría de los casos el resultado no tiene mucha importancia y la persona con preferencias más definidas se sale con la suya. Pese a las diferencias y a la manipulación habituales, existe un ritmo de toma y daca, equilibrio y ecuanimidad. Podemos ceder en muchas cosas casi sin efectos negativos y recargar de prisa nuestro amor propio y energía. Sin embargo, también esperamos que de vez en cuando los demás nos dejen salirnos con la nuestra.

Cuando la disposición al compromiso desaparece, este estado de cosas se convierte en la plantilla del futuro. Es como si nos impidieran cambiar o distanciarnos del papel en el que no siempre encajamos. Quedamos rígidos.

De pequeña solía jugar con mis amigas al «congelador»; consistía en evitar que te tocara la persona que hacía de congelador. Si te tocaba, quedabas rígida y no podías moverte hasta que el juego acababa. El espacio donde jugábamos terminaba por parecer un jardín de esculturas y las niñas dispersas manteníamos extrañas posturas de sorpresa. El chantaje emocional se parece mucho al «congelador», pero no es un juego. En cuanto toca una relación, la vuelve rígida y la inmoviliza en pautas de demandas y capitulación. No nos permite adaptar nuestra posición ni cambiar de opinión.

Allen es un hombre jovial y divertido que posee una pequeña tienda de muebles. Estaba muy serio la primera vez que me visitó para hablar de sus problemas con Jo, su reciente esposa.

Explicó que había pensado que Jo era la mujer que buscaba, pues la

consideraba maravillosa, con mucho sentido del humor e inteligente.

Comenté que me parecía una buena descripción y pregunté a qué se debía su mala cara.

No sé si saldrá bien. Sé que Jo me quiere, pero lo que nos ocurre no me gusta. Se muestra muy dolida si propongo que no estemos un rato juntos. Mis amigos insisten en que vayamos al cine o a tomar algo después de trabajar. Jo me mira con gran pena y pregunta: «¿Qué te pasa? ¿Te has hartado de mí? ¿Ya no quieres estar conmigo? Creía que me amabas». Si se me ocurre hacer planes, Jo pone mala cara, me suplica y me informa con toda claridad que la hago muy desgraciada. No sabía que estuviese tan necesitada. A mí me parece perfecto que salga con una amiga, pero cada vez le gusta menos. Es como si quisiera que la llevase en el bolsillo. Cierta vez me armé de valor y salí con los amigos, por lo que durante el resto de la semana no me dirigió la palabra. Pensé que era la mujer de mi vida y reconozco que es fabulosa, pero estoy muy resentido. En muchos aspectos nuestra relación es buena pero, maldita sea, ciertamente le gusta salirse con la suya.

Cuando establecen una relación, las personas necesitadas y dependientes suelen ser presas del pánico si su pareja quiere realizar actividades de forma autónoma. Experimentan miedos de abandono y angustia por rechazo y, en lugar de plantearlo, lo ocultan. Al fin y al cabo, son adultos «supuestamente» independientes que no sienten lo mismo que niños asustados. Al ver que

Allen quería más libertad, en vez de manifestar sus sentimientos Jo los expresó indirectamente. Logró que Allen se sintiese culpable cuando lo que pretendía era algo tan normal como salir con sus amigos.

Allen hacía cuanto estaba en sus manos por comprenderla.

Sé que está muy necesitada de cariño porque de pequeña lo pasó muy mal. No la culpo por su inseguridad. Algunos días me encanta tener a una mujer que me quiere tanto que no le apetece perderme de vista. Francamente, empiezo a agobiarme. Consigue lo que quiere porque me hace sentir culpable. Soy como un débil que siempre cede.

Aunque no estaba dispuesto a reconocerlo, Allen sabía que tras la mirada suplicante y las encantadoras y amorosas afirmaciones de Jo se ocultaba una demanda sustentada por una presión bien colocada. Jo esperaba que Allen pasase

todo el tiempo libre a su lado y era el único papel que voluntariamente le permitía desempeñar. Allen no podía desarrollar actividades o intereses propios. Adoptó la misma actitud que muestran muchos blancos del chantaje emocional, sobre todo al principio: concedió a Jo el beneficio de la duda y racionalizó su insistencia, pues la compadecía por su infancia difícil y por lo mucho que la amaba.

Allen también reaccionó como muchas personas presionadas por la necesidad o la posesividad: lo confundió con una muestra de lo mucho que Jo se preocupaba por él. Como veremos en el libro, la comprensión y la compasión no sirven de nada ante un chantajista emocional. Sólo avivan las llamas de la extorsión.

En cuanto distingas en una relación los síntomas de chantaje emocional, sentirás que el suelo se hunde bajo tus pies. De repente te percatas de que no conoces a tu pareja, progenitor, hermano, jefe o amigo. Algo se ha perdido. No hay espacio para el compromiso o la flexibilidad. Desaparece el equilibrio de poder y el sentido de que de manera alterna cada uno se sale con la suya. Donde antes no hacía falta «pago» por el amor y el respeto, gozar del favor de los chantajistas depende cada vez más de que cedamos.

## Los cuatro rostros del chantaje emocional

«Si me quisieras...»; «No me dejes; porque si lo haces...»; «Eres la única persona que puede ayudarme...»; «Te lo pondría fácil si tú sólo...».

En la jerga del chantaje emocional estas afirmaciones son modos de plantear una demanda. Parecen muy distintas porque cada una refleja determinada clase de chantaje. Al analizar a fondo el chantaje emocional, lo que parece una forma de comportamiento se divide en cuatro variedades tan distintas como las franjas de color que se ven al pasar un haz de luz por un prisma.

**Los castigadores** son los más evidentes, pues nos hacen saber exactamente qué quieren y las consecuencias que afrontaremos si no se los damos. Pueden manifestarse con agresividad o arder en silencio, pero la ira que experimentan al frustrarse siempre se dirige directamente a nosotros. **Los autocastigadores** ocupan la segunda categoría, dirigen las amenazas hacia dentro y recalcan lo que harán contra sí mismos si no se salen con la suya. **Los sufrientes** son hábiles responsabilizadores y culpabilizadores que con frecuencia nos obligan a deducir qué quieren y llegan a la conclusión de que de nosotros depende lograr que lo consigan. **Los atormentadores** nos someten a una serie de pruebas y prometen algo maravilloso si les seguimos el juego.

Cada categoría de chantajista se expresa con un vocabulario distinto y da un giro peculiar a las demandas, presiones, amenazas y juicios negativos que acompañan la extorsión emocional. Por mucho que creas que eres lo bastante listo para reconocerlo, las diferencias pueden dificultar la detección del chantaje. Si piensas que todos los pájaros se parecen a las águilas, te llevas una sorpresa mayúscula cuando alguien te dice que el cisne también es un ave. Cuando en tu vida surge una forma inesperada de chantaje emocional se produce la misma clase de disonancia cognitiva.

En cuanto conozcas los cuatro rostros del chantaje podrás percibir las señales de peligro en los actos de otra persona y desarrollar el sistema de alarma temprana que te ayude a prever el chantaje emocional, prepararte e incluso impedirlo.

## **El castigador**

Comienzo la guía del cuarteto del chantaje por los más evidentes —los castigadores—, no porque sean los predominantes, sino porque resultan los más fáciles de detectar. Es imposible ignorar que te has cruzado con un castigador porque la menor resistencia percibida desata su ira en el acto. Puede manifestarla agresivamente, con amenazas directas, por lo que llamo a este grupo castigadores activos; o desatar la furia latente, que es el estilo de los castigadores pasivos. Hagan lo que hagan, buscan relaciones en las que el equilibrio de poder es unilateral y su lema afirma: «Hacemos lo que yo digo o te vas a la calle». Da igual lo que sientas o necesites, los castigadores te dominan y te anulan.

## ***Castigadores activos***

«Si vuelves al trabajo te dejo.»

«Si no te haces cargo de la empresa familiar te excluyo del testamento.»

«Si te divorcias de mí no volverás a ver a los niños.»

«Si no aceptas hacer horas extra olvídate de pedir un ascenso.»

Se trata de afirmaciones fuertes y asustan. Resultan muy eficaces porque nos permiten ver con claridad lo que sucederá si no cedemos ante los castigadores agresivos. Pueden amargarnos la vida o, como mínimo, volverla desagradable. Los castigadores no siempre son conscientes del impacto de sus palabras ni se percatan de la frecuencia con que amenazan con desaprobarnos, por no hablar de comentar con otros que somos espantosos o de arrebatarnos algo a lo que damos importancia. Aunque casi nunca cumplen sus amenazas y casi siempre son muy agradables en los períodos de calma entre las tormentas, como las consecuencias pueden ser graves vivimos con el miedo de que el castigador activo decida llevar a la práctica su amenaza.

Como tantas otras a lo largo de los años, Liz —mujer delgada, de ojos oscuros y tono de voz apacible— me pidió ayuda para averiguar si quedaba algo por salvar de un romance que se había convertido en un matrimonio frío y emocionalmente abusivo. Varios años después de terminar los estudios secundarios, Liz había conocido a Michael en un curso de formación de vendedores de informática y, mientras trabajaban en un proyecto en equipo, quedó impresionada por la autoridad de Michael con los demás y por su capacidad de llegar al fondo de los problemas. También le gustó físicamente.

Al principio Michael era fabuloso. Se mostraba cuidadoso y responsable y aún compartimos buenos momentos. Tardé mucho en darme cuenta de lo dominante que es. Menos de un año después de casarnos quedé embarazada de mellizos y me adapté a la rutina y las demandas de la maternidad. Cuando los mellizos empezaron la escuela pensé que me convenía volver a estudiar. En nuestro campo te actualizas o te quedas fuera. Michael cree que las madres de hijos en edad escolar deben estar en casa y no se hable más. Me aplastó cada vez que le pregunté qué podíamos hacer para conseguir una niñera y que yo estudiara.

Estaba tan frustrada que le dije que no sabía si quería seguir casada con él. En ese punto la situación se descontroló. Respondió que si lo abandonaba, se

quedaría todo el dinero y me dejaría en la calle. Parecía un perfecto desconocido. Me preguntó si me gustaba vivir en una casa bonita y mi estilo de vida. Añadió que si se me ocurría presentar la demanda de divorcio me dejaría a la deriva, convertida en una mendiga, y que en cuanto su abogado acabara conmigo no volvería a ver a los niños. Me advirtió que me dejara de tonterías sobre el divorcio y que me portase bien. No sé si es pura fanfarronería o si será capaz de herirme. He pedido a mi abogado que lo pare todo y he anulado la demanda de divorcio. Ahora mismo lo odio y no sé qué hacer.

Como comprobó Liz, para los castigadores no existe terreno más abonado que las dificultades matrimoniales, el fin de una relación amorosa o el divorcio. Quizás los chantajistas más dominantes son los individuos como Michael, que, en momentos de gran estrés y dolor, amenazan con volver más desgraciada la vida de su blanco cortando los recursos económicos o el contacto con los hijos, y añadiendo cualquier otro castigo que les pase por la cabeza. Las personas que tratan con castigadores siempre están entre la espada y la pared. Si se resisten e intentan mantener su posición, corren el riesgo de que el castigador haga realidad la amenaza. Si capitulan o procuran ganar tiempo, acaban en un caldero de ira: ira contra el chantajista por crear una situación tan opresiva y asfixiante, y contra sí mismos por no tener valor para plantar cara.

## ***Como si fuéramos niños***

No es sorprendente que los padres sean la mayoría de las personas que han dominado el arte de infantilizar a adultos competentes. A menudo necesitan controlarnos mucho después de que hayamos abandonado el nido y consideran que deben ayudarnos a decidir con quién nos casamos, cómo educamos a nuestros hijos o dónde y cómo vivimos. Esgrimen un enorme poder en virtud de nuestra lealtad y nuestro miedo secular a provocar su desaprobación. Este temor cobra mucha importancia cuando los padres aumentan la presión y utilizan el testamento o las promesas económicas para reforzar su autoridad y nuestra obediencia.

Mi cliente, Josh —diseñador de muebles de treinta y dos años—, ha conocido al amor de su vida, una simpática empresaria llamada Beth. Josh no cabe en sí de alegría y sólo existe un problema: Paul, su padre.

Mi padre siempre ha sido creyente y en la familia todos se han casado con católicos. ¡Pero ocurrió que me enamoré de una judía que conocí jugando al frontón! Intenté explicárselo a papá y se puso hecho una furia. Ha dicho que si me caso con Beth no avalará el préstamo para montar mi empresa, sobre la que giran mis planes, y me excluirá del testamento. ¿Sabes una cosa? Es muy capaz de hacerlo. Por ridículo que parezca, no puedo llevar a Beth a casa ni mencionarla. No tiene sentido plantearle la cuestión a mi padre... y eso que lo he intentado. Declara que no quiere volver a hablar del tema y se va. Y yo me pregunto si estoy en venta, cuánto vale mi alma, si debería dejar de visitar a mi familia o seguir mintiendo y fingir que Beth no existe. Este asunto me está matando. Lo que está en juego es más que dinero. Siempre he tenido buenas relaciones familiares y ahora no puedo ir a casa sin mentir.

Los padres castigadores suelen obligar a sus hijos a elegir entre ellos y otros seres queridos, con lo que crean una situación en la que cualquier opción se vive como una traición. Los hijos chantajeados suelen aferrarse a la fantasía de que si esta vez renuncian a la pareja «imperfecta» para hacer las paces familiares, la próxima hallarán a alguien que supere la prueba. Obviamente, no es más que una fantasía. Los progenitores que apelan a esta clase de extorsión inevitablemente le encuentran peros a una nueva persona, a la siguiente y a cualquiera que represente una amenaza a su control.

Josh hizo lo imposible por aplacar a Paul al tiempo que se aferraba a lo que

deseaba para sí. Cualquiera que fuese su perspectiva sólo veía opciones que comprometían su integridad. Podía ceder a las demandas de su padre, lo cual no era aceptable pues no estaba dispuesto a renunciar a Beth, o seguirle la corriente y vivir una mentira.

Al maniobrar para evitar la cólera de los castigadores y la forma agresiva con que nos manipulan, acabamos haciendo cosas que nos sorprenden —como mentir, guardar secretos o actuar furtivamente— con tal de mantener la ilusión de que obedecemos. Cuando nos comportamos como si todavía fuéramos adolescentes rebeldes y violamos nuestras convicciones, acrecentamos lo que ya es una carga pesada de remordimientos nacidos de la incapacidad de hacer frente al chantajista.

## ***El que calla***

Los castigadores no necesitan manifestarse, ni siquiera abrir la boca, para transmitir su mensaje. Tan irresistibles como los que hemos visto hasta ahora lo son los enfurruñados y callados que se escudan tras la ira no verbalizada.

Jim —el compositor del capítulo anterior— resultó ser un castigador callado en cuanto empezó a convivir con Helen. La descripción que ella hace de su modo de presionar es un ejemplo típico de esta clase de chantaje.

No sé qué hacer con Jim. Cuando se enfada conmigo enmudece y está a millones de años luz. Me doy cuenta de que está furioso, pero no quiere hablar. La otra noche llegué tarde a casa y me dolía mucho la cabeza. Las clases habían sido agotadoras y el jefe del departamento quería que redactase un informe para presentarlo con el presupuesto, por lo que no podía descansar. Jim preparó la cena, encendió las velas, me recibió con los brazos abiertos y me conmovió. Es encantador. Un rato más tarde me abrazó en el sofá y supe qué me esperaba: Jim quería hacer el amor. Habitualmente me apetece, pero me dolía la cabeza, seguía pensando en el trabajo pendiente y no tenía ganas de juegos sexuales. Con gran amabilidad intenté explicarle que no era mi momento y propuse que lo dejáramos para otro día. Jim se lo tomó a la tremenda. No gritó, no dijo nada. Apretó la mandíbula, me dirigió una mirada aterradora y se fue. Poco después oí el portazo del estudio y el equipo de música a todo volumen.

El severo y frío silencio de estos castigadores es casi insoportable y prácticamente venderíamos el alma para no tener que aguantarlo. Solemos pedirles que griten y decimos que cualquier cosa es mejor que ese silencio. Cuanto más pedimos que expliquen qué les pasa, más se repliegan y se contienen los enfurruñados, pues les aterroriza enfrentarse a nosotros o a su propia ira.

No sabía qué hacer. Sentí horrorosos remordimientos. Jim estaba muy romántico y yo muy fría. Fui al estudio e intenté hablar con él. Siguió sentado, me miró como si no existiera y me pidió que no le dirigiese la palabra. Necesitaba hacer algo para aclarar la situación. Me puse un camisón de raso blanco, volví al estudio, lo abracé y le dije que lo lamentaba. Acabamos haciendo el amor en el estudio. Suena muy erótico, pero para mí no lo fue. Me dolía la cabeza, estaba tan tensa que tenía la sensación de que

me rompería y me resultó desagradable. Creo que deseaba desesperadamente que Jim me hablara y no podía seguir soportando su silencio.

Los castigadores callados se parapetan tras una fachada impenetrable y desvían hacia nosotros la responsabilidad de sus sentimientos. Al igual que Helen, cuando alguien nos castiga de esta forma nos sentimos trastornados. Notamos que la cólera de los callados va en aumento y sabemos que somos su blanco. Nos atrapan en una olla exprés de presión y tensión y, como hizo Helen, la mayoría cede rápidamente porque es la forma más directa de encontrar alivio.

## ***Doble castigo***

Cuando sostienes una relación doble —tu pareja es tu jefe o tu mejor amigo tu socio comercial— el potencial de castigo se dispara. El castigador puede trasladar, y a menudo traslada, las perturbaciones de una relación a la otra.

Sherry, mi clienta de veintiocho años, es una mujer ambiciosa y muy guapa que estaba muy nerviosa cuando me consultó porque quería poner fin a su romance con el hombre para el que trabaja. Sherry optó por ser secretaria para conocer desde dentro la industria cinematográfica y no tardó en convertirse en ayudante del jefe de efectos especiales, un voluble cineasta de cincuenta y dos años llamado Charles. Al igual que Sherry, Charles se educó en los mejores colegios y comparten la afición por el cine mudo y el arte moderno. Sherry se sintió instantáneamente atraída por el hombre que la tomó en serio. Sus charlas eran muy animadas y, dada la posición de Sherry, Charles le hizo conocer los tejemanejes de la industria cinematográfica y los tratos que se hacen. Durante meses la ha preparado para que sea la encargada de operaciones, posición que le permitirá participar en las reuniones con los clientes e introducirse en el mundillo.

Las amistades aconsejaron a Sherry que no saliera con su jefe, sobre todo porque es un hombre casado, pero Charles le resultó más interesante que los hombres de su edad y, aunque al principio no la atrajo, las horas compartidas y la intensidad del trabajo los unieron. La creciente tensión sexual desembocó en una apasionada relación romántica.

Lo sé, lo sé. La primera regla dice que no debes tener una aventura con tu jefe. Charles es un hombre extraordinario. Nadie me había conmovido tanto. Me encanta ver el funcionamiento de su mente y su buen hacer. Tiene mucho que enseñar y me pareció que había ganado el premio de ser su discípula predilecta. Adoraba la intimidad, pues es mucho lo que compartimos. Sé que tenemos la misma visión empresarial. No puede hablar del trabajo con su esposa porque es alcohólica y siempre está en las nubes. Antes de que nos relacionáramos, Charles ya decía que la dejaría en cuanto recobrase la sobriedad mínima para mantenerse en pie. Por eso aproveché la oportunidad.

Fue un romance vertiginoso, con encuentros sexuales satisfactorios y experiencia laboral gratificante. Han transcurrido dos años y Charles no ha hecho el menor esfuerzo por separarse de su esposa. A medida que pasaba el

tiempo, Sherry se percató de que el fin de ese matrimonio no estaba a la vista.

Tras dos años de promesas incumplidas me he dado cuenta de que Charles estaba contento de tener una esposa y una amante, pero no quiero verme congelada en ese papel. Me gustaría formar una familia. Mientras cenábamos, Charles me habló de las vacaciones que pensaba pasar en París con su esposa y su hija. Sabe que adoro París y que hemos hablado de casarnos allí. De repente me percaté de que vivía en el mundo de la fantasía. Me hundí intentando afrontarlo y al final le dije a Charles que quería que nuestra relación volviera a ese punto cordial y sin sexo del comienzo. Era una pena, pero volveríamos a la vida real.

Charles había sido tan generoso y amable que su insólita reacción me desconcertó. Respondió que si dejábamos de vernos ya podía despedirme de él y de mi trabajo. No sé si puedo afrontar simultáneamente la ruptura y el desempleo. Por fin tengo en mis manos un trabajo que me encanta y temo que Charles me cierre la puerta en las narices. Por otro lado, mantener la relación es como prostituirme. No podría mirarme al espejo. Me cuesta creer que estoy pensando en continuar esta aventura.

Charles tuvo que afrontar la pérdida de una relación apasionada que probablemente lo hacía sentir joven y vivo y, al ver los riesgos, se desesperó y atacó con la esperanza de perpetuarla. Aunque su reacción fue una sorpresa para Sherry, no resulta nada atípica dadas las sacudidas de la aventura amorosa.

Sherry tuvo que hacer frente a algo que muchas personas, en especial mujeres, han abordado durante muchos años. Es arriesgado liarse íntimamente con quien tiene poder sobre nosotros. Si estalla una disputa podemos descubrir —tal como le ocurrió a Sherry— que el estrés y la decepción desencadenan una respuesta punitiva por parte de quien es elemento inseparable de la trama de nuestra vida. Más adelante comprobaremos que Sherry no estaba tan acorralada como pensaba. Disponía de varias opciones que ya analizaremos.

### ***Sus puntos ciegos... y los nuestros***

Cuanto más íntima la relación, más altas las apuestas y mayor nuestra vulnerabilidad ante los castigadores. No nos gusta distanciarnos de las personas que queremos y con las que tenemos vínculos desde hace años, de toda la vida o, como en el caso de Sherry, de las que depende nuestro salario. A menudo hacemos lo que sea para no enfrentarnos. Llegamos a creer en nuestros castigadores y descartamos nuestros pensamientos más atinados acerca de sus actos. Por ejemplo, Josh era incapaz de ver que, pese a que insistía en que pensaba en él, la demanda de su padre era totalmente egoísta y guardaba muy poca relación con sus sentimientos. Las demandas de los castigadores casi nunca tienen que ver con los blancos del chantaje emocional.

Cuando la extorsión va en aumento, las consecuencias con las que el castigador amenaza si no accedemos a sus deseos resultan alarmantes: abandono, corte emocional, retirada de apoyo económico u otros recursos, ira violenta contra nosotros y, en el caso más aterrador, amenazas de daños físicos. Como es evidente, las amenazas más temibles se convierten en abuso emocional al trocarse en intimidación y cuando alguien asume el control total.

Está claro que, en el fragor del chantaje emocional y cegados por la intensidad de sus necesidades, los castigadores ignoran nuestros sentimientos y no son muy introspectivos en lo que se refiere a su comportamiento. Están realmente convencidos de que sus actos son correctos y de que lo que pretenden es justo. Plantar cara a los castigadores requiere muchos recursos interiores, pero es posible. Con herramientas y orientación, los blancos de los castigadores vistos hasta ahora recuperaron su confianza adulta y finalmente pudieron expresar y demostrar que ya no se dejarían chantajear.

## El autocastigador

Todos conocemos al niño de seis años que anuncia que está a punto de tener una crisis cuando grita: «¡Si no puedo quedarme y ver vídeos, me taparé la nariz hasta ponerme azul!». Aunque los autocastigadores adultos son más rebuscados, el principio es el mismo. Nos comunican que si no hacemos lo que quieren se enfadarán y hasta es posible que no funcionen. En ocasiones dicen que se fastidiarán la vida o se harán daño porque saben que el mejor modo de manipularnos consiste en amenazar con afectar su salud o felicidad. «No discutas conmigo porque enfermaré o me deprimiré.» «Hazme feliz o dejaré el trabajo.» «Si no haces lo que te pido, dejaré de comer y de dormir, beberé o tomaré drogas. Arruinaré mi vida.» «Si me abandonas me mato.» Éstas son las amenazas típicas del autocastigador.

Allen —el empresario del capítulo 1— se percató lentamente de que su esposa, Jo, lo chantajeaba cuando explicaba lo que le ocurriría si no se salía con la suya. A medida que transcurría el tiempo, las demandas incesantes que Jo planteaba a Allen y su reticencia a realizar actividades independientes resultaron cada vez más opresivas.

No sé si estoy en condiciones de tomar medidas drásticas, pero no consigo que me entienda. Intenté decirle que la vida no funciona y se niega a hablar del tema. Se calla y a veces se le llenan los ojos de lágrimas. Se encierra en el dormitorio y cierra la puerta con llave. Le suplico que salga y al final habla, aunque en realidad debería decir que conecta la máquina de los reproches.

La última vez sólo quería pasar unos días en la cabaña de mi hermana en Oregon. Fue como si me dispusiera a abandonar este planeta sin dejar mis nuevas señas. Jo me recriminó que no puede dormir ni trabajar cuando no estoy. Añadió que me necesita a su lado y que es un momento cargado de tensiones. Contaba con mi ayuda para preparar las rebajas y dice que todo se derrumbará si no estoy para colaborar en la organización. También comentó que no podría hacer lo que debía si estaba sometida a tantas presiones. Me preguntó si le daba igual que me necesitase y si quería arruinarle la vida.

Le respondí que no era el fin del mundo y que sólo pretendía pasar unos días con mi hermana. Jo pensó que la abandonaba. Suspendí el viaje. Finjé

que no quería ir. Tal vez no sea tan malo. Jo se ha mostrado tan cariñosa y afectuosa desde que dije que me quedaría que parece que estamos viviendo otra luna de miel, aunque hay momentos en que tengo la sensación de que me ahogo.

El dramatismo, la histeria y el ambiente de crisis (provocada por ti, desde luego) rodean a los autocastigadores, que con frecuencia son desmesuradamente dependientes y necesitados. Suelen fundirse y enredarse con quienes los rodean y a menudo les cuesta mucho hacerse responsables de su vida. Cuando apelan al chantaje justifican sus demandas achacándote las dificultades, sean reales o imaginarias. Despliegan un sorprendente talento para hacerte responsable de lo que les ocurre. Mientras los castigadores infantilizan a sus blancos, los autocastigadores los obligan a desempeñar el papel de adultos y, para ser más exactos, el del único adulto de la relación. Somos nosotros los que deberíamos correr cuando lloran, consolarlos cuando se enfadan, descubrir qué les incomoda y resolverlo. Somos nosotros los seres competentes que pueden salvarlos de sí mismos, rescatarlos de su incapacidad y defenderlos de su fragilidad.

## ***Fastidiarás mi recuperación***

Una de las consultas que más hicieron en mi programa radiofónico correspondió a padres de mediana edad desesperados por saber cómo tratar a hijos adultos que abusaban de las drogas, se negaban a trabajar o a estudiar y agotaban los recursos familiares. Cada vez que intentaban modificar la situación recibían un aluvión de amenazas. Por ejemplo: «Está bien, me voy. Estarán contentos de verme en la calle porque, de todos modos, nunca me han querido» o «Me haré prostituta y así estarán contentos». Los intimidados progenitores accedían a mantener el estado de cosas pese a que era destructivo para todos.

Karen, enfermera jubilada próxima a los sesenta años, discute en terapia la relación con su hija Melanie. Para ayudar a Melanie a superar la drogodependencia, Karen pagó un carísimo programa de rehabilitación, buscó asesoramiento, se asoció con Alcohólicos Anónimos y alentó a su hija a que participara en el programa de formación en el hospital en el que siempre trabajó. Karen no esperaba agradecimiento... ni chantaje.

Melanie es una buena chica y estoy orgullosa de lo que ha hecho por mejorar su vida, pero siempre nos peleamos por dinero. Cuando se casó con Pete decidieron comprar una casa y me pidieron que les prestara el dinero del enganche. La pensión de una enfermera es modesta. Me habría encantado ayudarlos, pero no tenía ahorros salvo el plan de jubilación y me asustaba usarlo. Es lo único de que dispongo para el futuro. El mensaje de Mel fue plantear por qué yo tenía dinero y ella no. No podía prescindir de la casa.

Estoy preocupada porque su abstinencia no está muy afirmada ni la veo tan fuerte. Ya me entiendes, es la clase de persona que da a entender que si no soy cuidadosa puede volver a consumir drogas y beber. Amenaza con beber si no la trato como quiere. No me queda más opción que ayudarla a pagar la casa.

La afirmación de Karen de que no le queda otra opción es habitual en los blancos del chantaje y refleja el sentimiento de víctima que experimentan. De hecho, Karen tenía varias opciones, pero le costaba verlas y aplicarlas. La amenaza de Melanie con la bebida apuntaba directamente a la yugular de Karen. Como le expliqué, esta táctica de fuerza no tenía nada que ver con su descripción de Karen como un ser débil, etiqueta tras la cual se camuflan muchos autocastigadores.

## ***El autocastigo definitivo***

La amenaza definitiva que plantean los autocastigadores resulta extremadamente aterradora: sugieren que se suicidarán. Aunque nunca debe tomarse a la ligera, se trata de una práctica casi habitual de los autocastigadores, ya que saben que da resultado. Tenemos muy arraigado el miedo de que, después de años de oír que alguien anuncia que viene el lobo, un día vol-vamos a casa y encontremos la ambulancia y al personal sanitario.

Eve es una artista joven y atractiva que convive con Elliot, destacado pintor cuarentón. La relación tuvo un principio intenso y, en cuanto Eve empezó a vivir con él, lo que parecía dedicación romántica se trocó en dependencia asfixiante. Cuando salían, ella ya había notado sus cambios de humor, pero los atribuyó a su «sensible temperamento artístico» y no estaba preparada para afrontar sus depresiones regulares y su adicción a los somníferos. La relación se ha vuelto cada vez más distante y los encuentros sexuales y la intimidad han desaparecido. Eve trabaja como asistente de Elliot, que la mantiene y se niega a que la mujer se haga de un nombre. Incluso insiste en que, cuando expone sus obras, aparezcan junto a las suyas.

Al final comprendí que debía marcharme y llevar mi propia vida, pero cada vez que lo intento Elliot amenaza con tomar una sobredosis de somníferos. La primera vez estuve a punto de reír. Dije que quería asistir a un taller de dibujo y respondió que se moriría. Es tan trágico que pensé que me tomaba el pelo. Insiste en que no puede vivir sin mí y en que si me voy no sabe si se arreglará solo. Ya no me causa gracia, es aterrador. Lo quiero y me solidarizo con su sufrimiento, pero al mismo tiempo siento rabia. ¿Por qué me coloca en esa situación? Sólo pretendía tomar un curso.

Típicas de esta clase de chantaje, las amenazas de Elliot apelan al fuerte sentido de la responsabilidad de Eve. Ésta añadió que Elliot es tan bueno que le faltan fuerzas para dejarlo y que si se autolesionase nunca se lo perdonaría. A continuación afirmó con plena convicción: «La culpa me mataría».

La mayoría de los autocastigadores no llegan a los extremos de Elliot, aunque pueden aumentar la presión y llegar a esos niveles. Como expliqué a Eve, quedarse con alguien no garantiza su salvación. En última instancia, la decisión de autodestruirse no es nuestra, sino de ellos. Es indudable que podemos prestar apoyo y ayuda a un suicida, pero si nos quedamos porque nos

consideramos obligados a protegerlo de sí mismo lo más seguro es que, cada vez que quiera reforzar el control que ejerce sobre nosotros, apele a esta aterradora variante de chantaje emocional.

## **El sufriente**

La imagen del sufriente está claramente incorporada a nuestra cultura. Una mujer de expresión contrariada espera a oscuras a que uno de sus hijos la llame. Cuando por fin suena el teléfono dice: «¿Quieres saber cómo estoy? ¿Y tú me preguntas cómo estoy? No me llamas, no me visitas, te has olvidado de tu madre. Por lo que te preocupas por mí daría igual que metiese la cabeza en el horno».

Los sufrientes adoptan la posición de que si son desdichados, desgraciados, están enfermos o simplemente tienen mala suerte sólo existe una solución: que les demos lo que quieren, aunque no nos hayan dicho de qué se trata. En lugar de amenazar con hacerse daño a sí mismos o a nosotros, manifiestan de forma clarísima que si no hacemos lo que quieren sufrirán y la culpa será nuestra. La última parte de la acusación —«por tu culpa»— suele quedar implícita pero, como veremos más adelante, influye como por arte de magia en la conciencia del blanco de los sufrientes.

## ***Premio a la interpretación***

Los sufrientes se preocupan de lo mal que se sienten y a menudo interpretan tu incapacidad de adivinar lo que piensan como prueba de que no te preocupas por ellos. Si realmente los quisieras, sabrías qué los perturba sin necesidad de que dieran una sola pista oral. Dominan el juego llamado «adivina qué me hiciste».

Deprimidos, callados y casi siempre llorosos, muchos sufrientes se distancian cuando no consiguen lo que quieren y no dan explicaciones. Dicen lo que desean cuando les viene bien y permiten que durante horas o semanas nos domine la ansiedad o la inquietud.

Patty, funcionaria de cuarenta y tres años, me contó que cada vez que disentía de su marido, Joe, éste se iba a la cama haciendo grandes aspavientos.

Casi nunca manifiesta lo que desea y, en las contadas ocasiones en que lo hace, si disiento se muestra triste o abatido y sale a caminar. Tiene la mirada más penosa del mundo. Solíamos tener estos desacuerdos sin desacuerdo cuando su madre quería visitarnos, casi siempre en las fechas más inoportunas. Dejé de pelear porque me sentía muy culpable cada vez que veía tan apenado a Joe.

Su actitud es típica. Suspira exageradamente y cuando le pregunto qué le pasa me mira con tristeza y responde que nada. Entonces me toca descubrir qué delito he cometido. Me siento en la cama, digo que lamento si lo he molestado y le pido que me cuente qué he hecho. Al cabo de una hora me responde. Cierta vez comenté que me parecía que no podíamos pagar la nueva computadora que quería. ¡Qué insensible y mezquina fui! Como era de prever, acabé diciendo que fuera a buscarlo y... sorpresa, sorpresa, enseguida se animó.

A Joe no le resultaba cómodo hablar con Patty de la computadora y manifestó sus deseos de otra forma: apeló a su teatralidad para transmitir el mensaje de que ella lo había alterado, afectado negativamente y provocado dolor de cabeza. La depresión lo asaltó por lo «mala» que era Patty. Los sufrientes se miran al espejo y ven una víctima. Casi nunca asumen la responsabilidad de aclarar la situación o pedir lo que quieren.

Aunque aparentemente débiles, los sufrientes son una forma soterrada del tirano. No gritan ni montan escenas, pero su comportamiento nos hiere, confunde y enfurece.

## ***Víctima de las circunstancias***

No todo el sufrimiento se padece en silencio. Algunos sufrientes comparten encantados los pormenores de su situación y, al igual que sus primos callados, esperan que la mejoremos. Si no les va bien se debe a que no les proporcionamos algo fundamental para su dicha.

Zoe, mi cliente de cincuenta y siete años, es una sorprendente y segura ejecutiva del departamento de contabilidad de una gran agencia de publicidad. Me consultó porque tenía un problema con una compañera de trabajo.

Tess es la persona más joven del equipo y olvida que durante años la mayoría hemos realizado trabajitos para pagar el derecho de estar donde estamos. Se cree con derecho a entrar, casi con quince años menos de experiencia que los demás, y asumir las grandes cuentas. Intenté explicárselo, pero es muy impaciente. Tuvo problemas con nuestro jefe y le entró la paranoia de perder el empleo. Todos los días se presenta en mi despacho y prácticamente se asfixia mientras repasa la lista de lo que está mal: Dale, uno de los socios, detesta sus textos; no se ha entendido con un cliente importante y cree que éste la evita; su computadora no funciona; y, por si esto fuera poco, el perro destrozó el trabajo hecho en casa. A veces se da cuenta de que lo que dice es muy gracioso, pero la inseguridad es omnipresente.

Según afirma, está tan deprimida que por la mañana le cuesta levantarse, ha empezado a fumar sin parar y parece que ha adelgazado... Intenté calmarla y creí que lo había logrado, pero la situación ha dado un vuelco que no me gusta. Me presiona para que la incluya en el equipo de un nuevo proyecto muy importante. Dice que si no lo hago la despedirán, que Dale la odia y que confía en mí. Me pide que la ayude a estar bien con él porque así cambiará todo. Todos los días insiste en que la echará si yo no le hago este pequeño favor y que necesita mi ayuda porque está muy preocupada y atormentada.

Si he de ser sincera, no creo que esté lo bastante capacitada para trabajar codo a codo con nosotros, pero la he incorporado al proyecto porque excluirla me parecía egoísta. Me conmovió y me tragué la idea de que era yo lo que se interponía entre ella y una gran depresión. No es que sus problemas laborales tuviesen que ver con su actitud. Estoy preocupada pues tendré que presionar a los demás porque, en el fondo, nos falta una persona: Tess no da la talla. Me consideré una mentora cuando le dije que formaba parte del

equipo, pero ya no es así. Me siento usada. Lo creas o no, quiere que le delegue más responsabilidades pese a que tiene dificultades para asumir las que ya tiene. Me gustaría ayudarla, pues, hasta cierto punto, veo en ella el reflejo de cuando yo era joven, pero la situación se ha descontrolado y si no le pongo fin mi reputación se resentirá.

Los sufrientes como Tess dicen que las circunstancias están en su contra y que el destino conspira para fastidiarlos. Su lema es la estrofa de aquella canción que dice: «Si no fuera por la mala suerte, yo no tendría suerte». Lo único que necesitan es una pequeña oportunidad para cambiar la situación. A menudo muestran un encanto desvalido que resulta atractivo. Obviamente, los sufrientes nos transmiten que si no tienen una oportunidad —mejor dicho, si no se las damos— fracasarán. Y este fracaso, que describen hasta el más mínimo detalle, caerá sobre nuestras cabezas. Activan con gran eficacia nuestro instinto de rescatadores y cuidadores. El problema radica en que si les damos la «pequeña oportunidad» que piden, casi seguro volverán por más. Convertirse en cuidador de un sufriente no es una medida para salvar la situación, sino un trabajo de jornada completa.

## El atormentador

Los atormentadores son los chantajistas más sutiles. Nos alientan, prometen amor, dinero o un ascenso —la proverbial zanahoria al final del palo— y dejan claro que no conseguiremos el premio a menos que nos comportemos como quieren. La recompensa es interesante, pero se desvanece cada vez que nos acercamos. Nuestro deseo de conseguir lo prometido puede ser tan intenso que soportamos numerosas recompensas olvidadas y nunca materializadas hasta que nos damos cuenta de que nos chantajejan emocionalmente.

Cierto día, después del almuerzo, mi amiga Julie me habló de la disputa que había tenido con un atormentador, el amigo del que había hablado con tanto entusiasmo la última vez que nos vimos. Hacía siete meses que Alex —acaudalado hombre de negocios divorciado dos veces— salía con Julie, que aspira a convertirse en guionista. Cuando se conocieron, Julie dirigía desde su casa una pequeña empresa independiente y por la noche escribía guiones. Según Julie, nada más conocerse Alex le dijo que sus guiones eran excelentes y siempre la alentó.

Alex comentó que conocía a un par de productores que buscaban... ¿cómo lo planteó? Ah, sí, dijo que buscaban obras inteligentes, como las mías. El fin de semana darían una fiesta y me los presentaría. Yo había hecho tantos esfuerzos que me pareció emocionante. Entonces soltó el señuelo y el latigazo: «No invites a tus amigos bohemios. Creo que te estorban».

Como rechazó el planteamiento, Julie no se reunió con los amigos influyentes de Alex y sólo recibió más promesas tentadoras. Alex le hizo regalos caros: una nueva computadora para reemplazar su obsoleto procesador de textos y niñera para Trevor, el hijo de siete años de Julie. Cada obsequio iba acompañado de un nuevo aro por el que tenía que pasar. Alex le abriría más puertas si lo ayudaba a organizar reuniones en su casa. Seguramente podía renunciar a escribir por la noche y hacer de anfitriona... al fin y al cabo, era por su propio bien.

Encariñada con Alex y lo bastante ambiciosa para desear lo que le ofrecía, Julie intentó seguirle el juego. Finalmente apareció el último aro.

Comentó que había pensado que todo iría mucho mejor si Trevor convivía

una temporada con su padre. Yo tendría más tiempo para trabajar y centrarme en mi carrera. Añadió que sería transitorio y comentó que no podía dedicarme a la maternidad cuando estaba a punto de triunfar a lo grande.

Esas palabras abrieron los ojos de Julie, que no tardó en romper la relación. Le resultó imposible ignorar en qué consistía: una sucesión infinita de pruebas y demandas. Atormentador típico, Alex se deshacía en regalos y promesas condicionadas al comportamiento de Julie: «Te ayudaré si...», «Te allanaré el camino si...». Al final Julie comprendió que las pruebas nunca cesarían. Cada vez que se acercaba a la zanahoria, Alex la alejaba. Los atormentadores no ofrecen nada gratuitamente. Cada paquete tentador está envuelto en una malla de obligaciones.

## ***El precio del acceso***

En ocasiones lo que los atormentadores ofrecen es menos tangible que las gratificaciones materiales que Alex esgrimió ante Julie. Muchos trafican con recompensas emocionales, castillos en el aire repletos de amor, aceptación, proximidad familiar y heridas curadas. El acceso a esta fantasía exuberante y sin tacha sólo plantea un requisito: ceder a sus pretensiones.

Jan es una atractiva empresaria cincuentona que se divorció hace ocho años y tiene dos hijos adultos. Ha creado una joyería de éxito y ahora cosecha los frutos de sus esfuerzos y su creatividad, pero la relación con su hermana representa una fuente de sufrimientos.

Desde el principio mi hermana Carol y yo hemos tenido una relación tormentosa. Nuestros padres nos educaron para ser muy competitivas y siempre luchamos por ser la favorita. Yo fui la preferida de mi madre y mi hermana la de mi padre. Era papá el que tenía dinero. Conmigo fue tacaño y siempre consintió a Carol, que sabía cómo ganárselo. Mi padre era muy estricto y no soportaba que le hiciesen frente. Planteó normas irracionales sobre la hora de volver a casa y constantemente chocó conmigo. No ocurrió lo mismo con Carol, que interpretó el papel de hija obediente hasta las últimas consecuencias y recogió las ganancias. Cuando cumplió dieciséis años le regaló un Jaguar, viajó a Europa, se educó en las mejores escuelas, lo tuvo todo. Carol nunca aprendió a confiar en sí misma, mientras que yo supe desde muy pequeña que, para conseguir algo, tenía que ganármelo.

Desde la tumba, mi padre siguió con el juego de la hija favorita. Dejó prácticamente todo el dinero a Carol y casi nada a mí. Me sentí herida y afectada cuando Carol se negó a compartir una pequeña parte de la herencia y la poca relación que teníamos se deterioró casi por completo. A lo largo de los años apenas nos vimos o hablamos y al final dejamos de comunicarnos. Lo cierto es que Carol y yo no nos caemos muy bien. El mes pasado me telefoneó inesperadamente. Lloraba y me pidió que le prestara mil dólares para comer. Su marido es un inútil total y ha dilapidado el dinero en inversiones delirantes. Carol empeñó las joyas y han pedido un préstamo a mi madre para que no ejecuten la hipoteca de la casa. Fue un buen lío. Mientras ocurría todo esto no bajaron un ápice su nivel de vida. Poseen una valiosa colección de obras de arte y hasta un Ferrari.

Al notar que me resistía, Carol recurrió a todas sus artimañas: «No tengo

a quién apelar. No sé qué hacer, pensé que si había problemas se podía pedir ayuda a la familia». De repente vuelvo a ser parte de la familia.

Al principio Carol se mostró como una sufriente clásica, explicó a su hermana que la situación era horrorosa y comentó que en sus manos estaba arreglarla. Cuando percibió la resistencia de Jan, Carol cambió de táctica y mostró la mejor de las zanahorias:

Súbitamente adoptó un tono tierno y dijo: «Te aseguro que me encantaría que empezases a venir a comer y a pasar las fiestas. Sería como en los viejos tiempos». Se aprovechó de la fantasía, para mí tan importante, de rostros sonrientes alrededor de la mesa adornada para las navidades. Mi madre está sola y yo no tengo pareja. Carol conserva intacta la familia, tiene marido e hijos adolescentes. Para las fiestas siempre me entristezco porque entre nosotras hay mucha distancia. Si lo pienso, sé que tengo amigos con los que me llevo mejor que con los parientes; pero cuando se encienden las luces de Navidad, echo de menos la familia feliz. Si lo pienso, sé que nunca lo hemos sido ni lo seremos, pero en el fondo daría lo que fuera por conseguirlo. Reconozco que la «invitación» de Carol me tentó y tuve que hacer muchos esfuerzos para descubrir cuál era el camino correcto.

Carol se las ingenió para que pareciese que el acceso al redil familiar sólo costaba mil dólares, cantidad nimia si se la compara con la importancia que tiene para Jan. Claro que si cedía a las presiones de su hermana el precio sería mucho más elevado: tendría que violar su integridad para que Carol perpetuase la pauta de gastos excesivos e irresponsabilidad económica, por no decir que tendría que confiar en alguien que siempre la había defraudado.

La tentación que Jan experimentó fue muy real. La fantasía de la familia unida evocada por Carol es difícil de rechazar; pese a que muchos no la hemos tenido, todos aspiramos a la unidad familiar. El deseo es intenso y la posibilidad de hacerlo realidad nos atrae como un imán. Al final logré demostrar a Jan que, si a esta altura de su vida no tenía la familia a que aspiraba, probablemente nunca la conseguiría. Carol había hecho una hermosa descripción que no era real. Digan lo que digan los chantajistas, es imposible firmar un cheque de mil, un millón o diez millones de dólares y comprar intimidad.

Las fuerzas que influyeron en Jan —la culpa, la tentación de parecer una persona triunfadora y adecuada, y la atormentadora promesa que Carol esgrimió ante ella— explotaron un rincón muy vulnerable de su ser. Como ya veremos, su

experiencia en el chantaje emocional fue el punto decisivo que la ayudó a encontrar la capacidad de rechazar esta manipulación coactiva.

## **Vale todo**

No existen fronteras claras entre los estilos de extorsión y, como has visto, muchos chantajistas los combinan o aplican más de uno. Pueden adoptar la táctica de Carol y pasar del sufrimiento a ofrecer la tentadora fantasía de la familia desunida en la que mágicamente todo funcionaría bien si...

Todos los estilos de chantaje emocional causan estragos en nuestro bienestar. Es más fácil prestar atención a los castigadores, cuyas tácticas parecen más destructivas. Por nada del mundo hay que restar importancia a los efectos corrosivos de los más soterrados, los que parecen vientecitos en lugar de tornados. Callados o trágicos, todos desmoronan cualquier estructura.

La mayoría de los chantajistas emocionales no son monstruos. Como ya veremos, casi nunca los impulsa la malicia, sino sus propios fantasmas, tema que abordaremos en el capítulo 5. Puesto que en general ocupan un lugar importante en nuestra vida, preferimos considerarlos protectores o apoyos, y sé que reconocer que son chantajistas resulta muy doloroso. No es fácil analizar detenidamente el comportamiento que tal vez intentamos olvidar o ignorar ni darnos cuenta de lo mucho que nos ha afectado, pero es un paso imprescindible si queremos colocar en terreno sólido una relación que está perturbada.

## La niebla cegadora

El chantaje emocional prospera bajo la superficie de nuestra comprensión, igual que un banco de nubes debajo de un avión. Al descender a la zona de chantaje nos rodea una espesa bruma de emociones y perdemos la capacidad de pensar con claridad en lo que hace el chantajista o en nuestra respuesta. Nuestro entendimiento se vuelve confuso.

Como ya he dicho, la niebla representa el miedo, la obligación y la culpa, los estados emocionales que los chantajistas, cualquiera que sea su estilo, pretenden intensificar. Creo que es una metáfora adecuada de la atmósfera que rodea el chantaje emocional. La niebla es un fenómeno penetrante, desorientador y oscurece todo, salvo el malestar palpitante que produce. Inmersos en la niebla nos preguntamos desesperados cómo nos metimos en ella, cómo salimos y cómo ponemos fin a esos molestos sentimientos.

No desconocemos este trío de emociones. Todos convivimos con un sinfín de grandes y pequeños temores. Tenemos obligaciones y, si poseemos conciencia, nos percatamos de que estamos interrelacionados con las personas que nos rodean y de nuestras responsabilidades con la familia y la comunidad. En algún momento todo ser humano experimenta algo de culpa. Nos gustaría atrasar el reloj y no repetir aquel acto que hirió a alguien. Lamentamos las cosas inconclusas. Estas emociones son fundamentales para estar en el mundo con otras personas y, durante la mayor parte del tiempo, coexistimos con ellas sin que nos abrumen.

Los chantajistas suben el volumen y nos ensordecen hasta que nos sentimos tan incómodos que estamos dispuestos a hacer prácticamente cualquier cosa — incluso lo que no nos conviene— para colocar dichos sentimientos en un nivel más tolerable. Estas tácticas provocadoras de la niebla provocan respuestas casi tan automáticas como taparnos los oídos cuando suena una sirena. Apenas pensamos, simplemente reaccionamos, y ahí está la clave del chantaje emocional eficaz. Cuando los chantajistas nos presionan, casi no pasa un instante entre experimentar el malestar emocional y actuar para aliviarlo.

Aunque parezca un proceso calculado hasta en el más mínimo detalle, la mayoría de los chantajistas crean la niebla sin proponérselo conscientemente.

La niebla activa una compleja y oculta reacción en cadena que, para interrumpirla, tenemos que entender cómo funciona. El método más directo consiste en analizar minuciosamente cada componente de la niebla. Aunque los describiré uno por uno, estos sentimientos no están claramente separados y se superponen, se mezclan y combinan. Ten en cuenta que hay tantas fuentes de miedo, obligación y culpa como personas y, como es lógico, no puedo ejemplificar la totalidad. Aunque las palabras y los actos que desencadenan estas emociones sean distintos, las consecuencias son las mismas: tejen la malla de malestar que nos lleva a ceder al chantaje.

## **El peor de los insultos: el miedo**

Los chantajistas organizan estrategias conscientes e inconscientes a partir de la información que les proporcionamos sobre nuestros temores. Se enteran de qué huimos, ven qué nos crea nerviosismo y observan que nuestros cuerpos se ponen rígidos en respuesta a lo que experimentamos. No se trata de que tomen nota y lo archiven para usarlo más adelante en contra nuestra, ya que todos asimilamos esta información sobre los seres próximos. En el caso del chantaje emocional, el miedo también transforma al chantajista, proceso que abordaré en profundidad en el capítulo 5. Dicho de manera simple, el miedo de los chantajistas a no obtener lo que quieren se vuelve tan intenso que se concentran exclusivamente en lo que desean y son capaces de ver con todo lujo de detalles el resultado, pero les es imposible apartar la mirada del blanco el tiempo necesario para enterarse de cómo nos afectan sus actos.

En ese momento la información que han acumulado en el transcurso de la relación se convierte en munición para cerrar un trato que por ambas partes se basa en el miedo. Los términos que plantean están hechos a medida: haz las cosas a mi manera y yo no [añade la frase que corresponda]:

- te dejaré;
- te desaprobaré;
- dejaré de amarte;
- te gritaré;
- te haré la vida imposible;
- te cuestionaré;
- te despediré.

Cualesquiera que sean, las palabras concretas se adaptan al perfil de los miedos que hemos exteriorizado. Una de las facetas más dolorosas del chantaje emocional consiste en que viola la confianza que nos ha llevado a mostrarnos como somos y a desarrollar una relación más que superficial con el chantajista. Observa en las situaciones siguientes la manera en que los chantajistas apuntan a los miedos que desencadenan la respuesta más fuerte.

## ***El miedo básico***

Nuestro primer encuentro con el miedo tiene lugar en la infancia, etapa en la que literalmente no sobrevivimos sin la buena voluntad de quienes nos cuidan. Este desamparo crea terrores de abandono que algunas personas nunca superan. Los humanos somos animales tribales y la idea de quedar aislados del apoyo y del afecto de los seres que amamos y de los que dependemos puede resultar casi insoportable. Por eso el temor al abandono es uno de nuestros miedos más poderosos, penetrantes y de fácil desencadenamiento.

Hace cinco años que la inspectora de Hacienda Lynn, próxima a la cincuentena, se casó con Jeff, carpintero de cuarenta y cinco años. Lynn acudió a mi consulta porque había acumulado una larga lista de resentimientos y sentimientos negativos hacia su marido y buscaba la manera de mejorar la relación. Cuando contrajeron matrimonio, Jeff dejó de trabajar. Lo acordaron porque, gracias al salario de Lynn, Jeff podía dedicarse al cuidado del hogar, un rancho pequeño cercano a Los Ángeles. El acuerdo se ha convertido en una fuente de roces constantes.

Jeff y yo no tenemos una relación precisamente igualitaria. Yo gano dinero y él lo gasta. No, lo que digo no es justo. Yo trabajo fuera de casa y Jeff se ocupa del rancho, la casa, los animales, las tierras y de mí. A veces me gusta, pero me sentiría mejor si Jeff hiciese el esfuerzo de encontrar trabajo. Lo cierto es que la mayor parte del dinero que tenemos es el que yo gano, Jeff siempre encuentra en qué gastarlo y cuando quiere algo me dejó convencer fácilmente.

Últimamente hemos discutido por el efectivo y nuestras prioridades y en los últimos meses pone mala cara cuando no coincidimos... mejor dicho, cuando no estoy de acuerdo con él. Oigo un portazo, grita algo así como «Me largo» y se va al granero. Sabe que no soporto que se aleje de mí. En casa siempre lo sigo y, si va a otra habitación, prácticamente me siento abandonada. Cuando mi primer matrimonio fracasó, lo que más odiaba era volver a una casa vacía y no quiero volver a sentir lo mismo. Se lo he contado a Jeff y solía ser paciente conmigo, pues sabe que me gusta tenerlo físicamente cerca. Me vuelvo loca cada vez que se larga.

Lo primero que ocurre es que pienso que está furioso conmigo y me dejará. Racionalmente sé que es un disparate. Estamos pasando una mala racha, pero nos queremos y Jeff no se irá. De todos modos estoy asustada.

No puedo expresar mi opinión y las peleas me vuelven loca.

Lynn equipara estar sola con caer en lo que denomina un agujero negro, el pozo depresivo que se la traga cuando está consigo misma. El agujero negro es lo más aterrador que puede imaginar y cobra inmensas proporciones ante sus ojos cada vez que Jeff toma distancia.

Sufrimos una crisis profunda cuando su camioneta dejó de funcionar y soltó indirectas sobre lo fantástico que sería comprar otra. Con un vehículo nuevo podría hacer muchas cosas, tal vez trabajar en otros ranchos del valle. Le respondí que me parecía que no podíamos permitirnoslo y que bufaba de ira. Odio las peleas, pero no teníamos dinero y lo repetí varias veces. Al cabo de unos días Jeff comentó que el dinero era lo único que me importaba, que no apreciaba sus esfuerzos por volver mi vida agradable y dichosa y que tal vez lo querría más si me dejaba sola unos días. Se largó y no regresó hasta cuatro días después. Me volví loca de preocupación. Lo rastree, lo encontré en casa de su hermano y le supliqué que volviera. Replicó que no volvería a menos que lo respetase y se lo demostrara.

Jeff reaccionó como un animal herido, se puso a la defensiva debido a su posición en la relación y se sintió humillado porque Lynn siempre le recordaba que económicamente era dependiente. Pese a lo mucho que en las últimas décadas hemos evolucionado en lo social, relaciones como la de Jeff y Lynn se salen de la norma. Como tantos hombres cuya pareja gana más dinero, Jeff se sentía en posición inestable y se veía obligado a justificarse y protegerse. El matrimonio había llegado a un acuerdo económico pero, en opinión de Jeff, Lynn cambiaba las señales cada vez que él quería algo. De repente estaba mal que no ganara dinero, se sentía descompensado y atacaba a Lynn para recuperar el equilibrio.

Por su parte, Lynn había pasado de la confusión y el susto al estado de pánico. Las relaciones íntimas desatan nuestros miedos más poderosos porque es donde nos sentimos más vulnerables. Somos capaces de funcionar a alto nivel en el resto de la vida y nos acobardamos ante cualquier rechazo o presunto rechazo por parte del cónyuge.

Después de mis súplicas Jeff volvió a casa, pero apenas hablaba y había tanta tensión que decidí que tenía que hacer algo. Me resultaba insoportable. Mis padres eran así —distantes, coléricos, callados, una fachada de falsa

amabilidad— y siempre me desagradó. Juré que jamás conviviría con alguien en esos términos. Tenía que acabar con los sentimientos negativos. Reflexioné y me pregunté qué tenía más importancia, Jeff o el dinero.

Poco después Jeff conducía una camioneta nueva. La esperase o no, en cuanto la tuvo sintió que había obtenido cierta igualdad en la relación y supo qué necesitaba para que Lynn accediese a sus deseos. Aunque no organizó conscientemente la estrategia de aprovechar el miedo de Lynn a la cólera, el silencio y el abandono, Jeff jugó sus cartas cuando sintió que no recibía lo que necesitaba y merecía. Así se desarrolló una pauta: cada vez que Jeff se replegaba, Lynn cedía. Jeff aprendió que, si Lynn se asustaba, bastaba con alterarla con actitudes para que le diera lo que quería; no es una mala persona ni intentaba hacerle daño, simplemente su modo de actuar daba resultado.

Como el chantaje de Jeff parece económico, a veces Lynn parece una contable que intenta incorporar sus sentimientos al estado de cuentas mientras lucha por no afrontar el terror del agujero negro. Sus obsesiones y meditaciones la sacan de quicio:

Estoy muy enamorada, pero me pregunto si no estaría mejor sin él. ¿Me cuesta demasiado caro seguir a su lado? Depende totalmente de mí.

Lynn se muestra más reticente a la hora de hablar de su dependencia emocional de Jeff:

Soy incapaz de pensar en romper y empezar de nuevo con otro. Me aterroriza retornar al lugar de la depresión en el que estaba antes de que nos casáramos.

Expliqué a Lynn que no se puede nadar y quedarse seco. Es verdad que existían roces por la economía, pero su miedo al abandono era tan cegador que se volvía incapaz de analizar objetivamente la relación cada vez que Jeff la chantajeaba. En vez de buscar un acuerdo sano, Lynn ponía el piloto automático, accedía y se resentía.

El miedo nos lleva a pensar en blanco y negro e incluso a albergar ideas catastrofistas. Lynn estaba convencida de que si confrontaba a su marido, Jeff la abandonaría, con lo que sólo tenía dos opciones: darle lo que quería o tomar la decisión de romper, lo que la liberaba del chantaje pero se quedaba sola y de nuevo en el «agujero negro». Dije a Lynn que existía otra posibilidad: podíamos abordar el aspecto de la relación que en el presente les causaba tantos problemas

y aliviar sus miedos de abandono.

## ***El miedo a la ira***

Da la sensación de que la ira atrae el miedo, lo lleva rápidamente a la superficie y activa en nuestro cuerpo la reacción de luchar o huir. Se trata de una emoción que pocos expresamos o experimentamos con comodidad pues la relacionamos con el conflicto, la pérdida e incluso la violencia. El malestar es razonable, protector, y nos lleva a defendernos o escapar cuando el estallido de ira amenaza con adoptar forma física y hacernos daño. En todas las relaciones, salvo las significativamente abusivas, la ira no es más que una emoción... ni mejor ni peor que otras. Sin embargo, hemos rodeado de tanta ansiedad y aprensión nuestra ira y la de los demás que puede influir espectacularmente en nuestra capacidad para hacer frente al chantaje.

A muchos esta emoción parece tan peligrosa que le tememos cualquiera que sea la forma que adopte y no sólo nos asusta la ira de los demás, sino la propia. A lo largo de los años he oído a miles de personas manifestar el temor a que si se encolerizan hieran a alguien, pierdan el control o se hagan añicos. El mero tono de ira suele desatar miedo al rechazo, a la desaprobación, al abandono y, en casos extremos, visiones de violencia o daños.

Josh —el diseñador de muebles del capítulo anterior— se siente entre la espada y la pared por la airada desaprobación que su padre manifiesta ante su amada... y paralizado por la cólera de su progenitor.

—Basta que intente hablar con él del tema para que su actitud cambie —apuntó Josh—. Noto que se tensa y levanta la voz. Veo su expresión, lo oigo chillar y, pese a que mido diez centímetros más, me muero de miedo.

Los padres tienen una capacidad extraordinaria para reactivar los temores infantiles. Como recordaba Josh:

Cuando yo era pequeño, mi padre gritaba tanto al enfadarse que tenía miedo de que la casa se nos cayera encima. Aunque sé que es absurdo y con el paso del tiempo se ha calmado, siento lo mismo cuando mi padre se encoleriza. Me comporto como si aún fuera el hombretón temible de mi niñez.

Los acontecimientos y sentimientos que hemos experimentado de niños están vivos en nuestro interior y suelen reaparecer en situaciones de agitación y estrés. Si bien nuestra parte adulta sabe que se trata de hechos ocurridos hace décadas, para nuestra zona íntima que no es adulta es como si hubiesen sucedido ayer. El recuerdo emocional puede mantenernos encerrados en arraigados hábitos de

acción y reacción por temor, aunque en nuestra realidad actual no haya nada que los justifique.

## ***Reflejos condicionados***

A veces reaccionamos ante la mera sugerencia del comportamiento temido.

—A mi padre le basta con ponerse rojo y enarcar las cejas para que yo ceda —añadió Josh—. Es como si ya no necesitara gritar.

Muchos hicimos un curso de iniciación a la psicología en la escuela secundaria o en la universidad y es probable que la mayoría recuerde la historia del fisiólogo ruso Ivan Pavlov y sus experimentos con perros, cuya demostración clásica se conoce como reflejos condicionados. Pavlov estudió el proceso digestivo de los perros, que se inicia con la reacción espontánea de la salivación cuando ven alimentos. Comprobó que si tocaba una campana cada vez que ofrecía alimentos, los perros no tardaban en relacionar la campanada con la comida y producían saliva nada más oírla, sin necesidad de que los alimentase. Prácticamente de la misma manera, los blancos del chantaje emocional muestran reflejos condicionados cada vez que reviven un acontecimiento que les ha creado un miedo importante.

Puede ocurrir que el marido cumpla la amenaza de dejar a la esposa y se vaya una temporada, que un hijo adulto se encolerice con algo que sus padres han hecho y nos les dirija la palabra durante varios días o que una amiga se enfade con otra, llore y le grite. Por mucho que se haya producido la reconciliación, el acontecimiento traumático no se olvida. Se convierte en símbolo del sufrimiento y, al evocarlo, el chantajista refresca el miedo original y aplica la presión necesaria para hacernos ceder.

A Josh le bastaba una mirada colérica de Paul. Buscó rápidamente la mejor solución: mentir. Seguiría viendo a Beth y le diría a su padre que habían roto la relación. Fue una solución conveniente, pero a Josh le costó muy caro el intento de evitar la ira. Como veremos a lo largo de la obra, Josh practica un peligroso juego llamado paz al precio que sea. ¿Y cuál es el precio para Josh? Su autorrespeto y los costes físicos y emocionales de permitir que la ira se acumule, tanto en su interior como en la relación con su padre.

Sin analizar pero vívidamente imaginado, el temor crece en la penumbra. Nuestro cuerpo y las zonas primitivas del cerebro lo interpretan como un motivo para huir y a menudo lo hacemos, eludiendo lo que tememos porque en lo profundo consideramos que es el único modo de sobrevivir. Como veremos, el bienestar emocional depende de hacer exactamente lo contrario: afrontar y confrontar lo que más tememos.

## La obligación

Todos entramos en la vida adulta con normas y valores claramente establecidos acerca de cuánto de nosotros mismos debemos a los demás y del punto hasta el cual nuestro comportamiento ha de estar determinado por ideales como el deber, la obediencia, la fidelidad, el altruismo y la abnegación. Nuestras ideas sobre estos valores están profundamente arraigadas y, aunque con frecuencia suponemos que son propias, en realidad están modeladas por la influencia de nuestros padres, nuestra formación religiosa, las creencias sociales predominantes, los medios de comunicación y nuestros seres próximos.

A menudo las ideas sobre el deber y la obligación son razonables y configuran las bases éticas y morales de nuestra vida, bases de las que no aconsejo prescindir. Con demasiada frecuencia el intento de sopesar la responsabilidad hacia nosotros mismos con el agradecimiento hacia los demás se desequilibra y nos pasamos de la raya en nombre del deber.

Los chantajistas no dudan en someter a prueba nuestro sentido de la obligación, recalcan lo mucho que han dado, todo lo que han hecho por sus blancos y cuánto les debemos. Puede que utilicen refuerzos basados en la religión y las tradiciones sociales para resaltar hasta qué punto sus blancos deberían estarle agradecidos.

- «Una buena hija debería dedicarle tiempo a su madre.»
- «Me deslomo por mi familia y al menos podría estar en casa cuando regreso.»
- «Honra (¡y obedece!) a tu padre.»
- «El jefe siempre tiene razón.»
- «Te defendí cuando salías con aquel fantasma y necesitabas apoyo. Sólo te he pedido dinero prestado. ¡Soy tu mejor amiga!»

Superan con creces los límites de una relación de toma y daca y nos hacen saber que, nos guste o no, tenemos la responsabilidad de hacer lo que nos piden. Estas expectativas resultan todavía más confusas cuando el chantajista es generoso con nosotros. El afecto y la buena voluntad desaparecen rápidamente de la ecuación cuando son sustituidos por la obligación y la imposición del sentido del deber.

Una clienta que traté hace varios años perdura en mi recuerdo como el epítome del blanco del chantaje emocional manipulado a través de la obligación y el deber. María, directiva hospitalaria de treinta y siete años, casada con un cirujano famoso, se describió como una de esas personas siempre dispuestas a ayudar. Si alguien estaba deprimido y necesitaba compañía, lo visitaba aunque fueran las cuatro de la madrugada y sentía que no hacía lo suficiente por la gente que la rodeaba porque adoraba la satisfacción de dar.

Jay, su marido, aprovechó al máximo estas características durante el tormentoso matrimonio:

Pertenezco a una generación para la que casarse, tener hijos y ser una esposa buena y dedicada es el trabajo que la mujer debe realizar. Es probable que Jay se casara conmigo por esto. Adoro el trabajo en el hospital, pero mi hogar es el centro del mundo. En la iglesia a la que asisto hice un seminario en el que aprendí algo que siempre me acompaña: hace falta una persona para que la relación funcione. Si te entregas totalmente y pides ayuda a Dios, superas los contratiempos a medida que se presentan. Como mujer hablo en serio de lo que le debo a mi familia y Jay lo sabe, lo sabe muy bien.

Durante años Jay explotó el sentido de la obligación de María y resaltó — seguramente convencido— que, hiciera lo que hiciese, era un buen proveedor y respetaba su parte en el pacto conyugal.

Siempre nos tomaron por la pareja perfecta, pero lo que la gente no sabe es que Jay es un mujeriego compulsivo. Antes de casarnos me contaba sus proezas sexuales y se jactaba de la cantidad de mujeres que lo perseguían o estaban enamoradas de él. En realidad, no me apetecía oírlo, pero me sentí bien al saber que, pudiendo tener tantas mujeres, me había elegido a mí. Ahora me doy cuenta de lo ingenua que fui.

No sé con exactitud las aventuras que tuvo después de casados, pero sé que hubo varias. Las señales fueron las convenciones en otra ciudad, noches que tuvo que quedarse hasta muy tarde en la consulta, la mezcla de historias y su creciente indiferencia hacia mí. Después empezaron las llamadas telefónicas de «amigas» que lo habían visto con otra. La intuición me decía que no eran invenciones, pero tardé mucho tiempo en confrontarlo. Por mi mente discurrían muchas ideas contrapuestas y sentía que se lo debía, pues había trabajado mucho para que saliéramos adelante.

Jay tomó la ofensiva y presionó a María para que permaneciera a su lado pasara lo que pasase, ya que era su deber.

Como era previsible, lo negó todo. Me preguntó cómo me atrevía a creer en chismorreos maliciosos. Añadió que lo único que había hecho era trabajar y sacrificarse para que la familia tuviera lo mejor. Infinidad de veces no había querido quedarse hasta tarde en la consulta, pero lo había hecho por mí..., y ahora yo se lo echaba en cara. Me preguntó cómo era capaz de pensar en irme y romper la familia. Dijo que mirara lo que tenía y que me comparase con otras mujeres. Le costaba creer que yo no entendiera lo mucho que le había costado conseguirlo. Cuando terminó de hablar no tuve más remedio que estar de acuerdo con él: le debía fidelidad y confianza. No sólo a Jay, sino a mis hijos. Adoro a mis hijos. No podía hacerles eso porque quieren mucho a su padre. Me preguntó si sería capaz de romper la familia.

Apoyó las manos en mis hombros y me susurró al oído: «Ponte el vestido negro que tanto me gusta y saldremos a cenar. No quiero volver a oír la palabra divorcio. Sólo son chismes que no deberían preocuparte». Estaba tan confundida que esboqué una sonrisa, me puse el vestido negro y salimos como si no hubiera pasado nada.

Jay conocía al dedillo los puntos más sensibles de María y para abordarlos describió las consecuencias de una posible ruptura de una manera que apelaba directamente a su sentido del deber hacia la familia. Le transmitió que no sólo dejaría a su sacrificado marido, sino que condenaría a sus hijos a una vida de abandono y desdicha.

La reticencia a romper la familia hace que muchas personas perpetúen relaciones que se han agriado. Nadie desea traumatizar o desarraigar a los hijos ni tener que asumir su dolor y confusión. Algunos blancos del chantaje tienen tanta pasión por la obligación hacia sus hijos que cometen lo que erróneamente consideran un noble sacrificio y renuncian al derecho de llevar una buena vida. Aunque María era desgraciada, la posibilidad de romper la familia la horrorizaba y paralizaba.

Su sentido de la obligación era tan intenso que prácticamente la definía. Estaba orgullosa e instintivamente rechazaba las alusiones a que no vivía de acuerdo con sus convicciones. Jay exageró hasta tergiversar el verdadero sentido del deber y la responsabilidad; los infló hasta tal extremo que eclipsaron su infidelidad. Según la definición de Jay, la obligación de María hacia él era total y

la suya acababa donde le apetecía; en este caso, cesaba ante la idea de serle fiel. Con su actitud de mártir que no entiende cómo pueden hacerle algo así, Jay no tenía que pensar en lo que le había hecho a ella y a sus hijos, cuyas vidas ya estaban afectadas por las tensiones que sus aventuras creaban en casa. Sería fantástico que los chantajistas fueran tan sensibles a nuestros sentimientos como pretenden que lo seamos ante los suyos.

Jay se negó a asumir la responsabilidad de su papel en la desintegración de la relación, sostuvo que estaba muy ocupado y que no era necesario. No había hecho nada malo y, si María era desgraciada, ella debía recibir tratamiento terapéutico para que todo volviera a su cauce.

Recordé a María que, al margen de la posición que adoptara Jay —y, si a eso vamos, cualquier otra persona—, tenía la obligación de cuidar de sí misma tanto como de los demás. La voluntad no reconocida por María de seguir el juego de Jay no procedía del respeto a sí misma ni de la exploración de sus opciones, pues era la reacción automática ante el chantaje emocional.

Como le sucede tan a menudo a las personas fáciles de manipular a través de la obligación, María se acordaba de hacer lo que era mejor para todos, salvo para sí misma. Casi todos tenemos muchísimas dificultades para definir nuestros límites: dónde empiezan y acaban nuestras obligaciones con los demás. Cuando el sentido de la obligación es más fuerte que el del respeto y el del cuidado hacia uno mismo, los chantajistas no tardan en aprender a aprovecharlo.

### ***El pagaré eterno***

Algunos chantajistas escrutan selectivamente el pasado en busca del motivo por el cual les debemos lo que quieren. Tal como la utiliza el chantajista, la memoria se convierte en el canal de las obligaciones y repite sin cesar su comportamiento positivo y generoso hacia nosotros.

Cuando es amable, el chantajista tarda en olvidarlo. Su generosidad es un préstamo abierto más que un regalo, préstamo que siempre hay que pagar con intereses, y da la impresión de que siempre estamos en números rojos. Lo que cuenta son los sacrificios del chantajista, que no ha hecho con actitud desprendida sino con la intención de sumar puntos y acumular marcadores a los que apelar.

## ***Cuando el blanco del chantaje se convierte en chantajista***

Al principio del trabajo con Lynn comprendí que se había vengado de Jeff devolviéndole el chantaje con su propia extorsión.

Pedí a Jeff que asistiera a la sesión y describiese en sus propios términos lo que había ocurrido:

He llegado al punto en que necesito alejarme unos días de ella. No la había oído manifestar su opinión de esta relación hasta que telefoneó a casa de mi hermano después de la pelea por la camioneta. Se deshizo en lágrimas y al final gritó que si la quisiera no le habría hecho algo así. Me preguntó por qué era tan egoísta. Añadió que sólo pienso en mí y en recibir, recibir y recibir. Puntualizó que yo sé quién gana dinero y firma los talones. Preguntó cómo me atrevía a plantarla después de lo que había hecho por mí. Aseguró que si volvía a dejar de dirigirle la palabra cesaría de darme dinero en un abrir y cerrar de ojos. Fue entonces cuando me di cuenta de que teníamos problemas. Estábamos tan asustados por lo que nos ocurría que decidimos ir a terapia.

Como tantos chantajistas, Lynn apuntó al sentido de lo mucho que Jeff le debía y, a la vez, enumeró una serie de juicios negativos sobre su carácter y sus motivos. Hizo cuanto pudo por obligarlo a quedarse, exageró sus obligaciones e intentó asustarlo tanto como Jeff la había aterrorizado. Lynn renunció a su poder mientras lo buscaba frenéticamente y le suplicaba que regresase y para recuperarlo desempeñó el papel de chantajista, ya que le permitía tener la sartén por el mango.

No es tan extraño que dos personas, cualquiera que sea su relación, intercambien los papeles y alternativamente hagan de blanco y de chantajista. Es posible que una chantajee más que la otra, pero en contadas ocasiones la extorsión es totalmente unilateral. Podemos ser el blanco del chantaje en una relación y en la siguiente convertirnos en chantajista. Por ejemplo, si en el trabajo el jefe te chantajea emocionalmente, la frustración y el resentimiento que experimentas y que no puedes o no quieres expresar de manera directa puede llevarte a emplear la misma táctica con tu cónyuge o tus hijos para recuperar parte del control. También cabe la posibilidad de que, como en el caso de Lynn y Jeff, el cambio se produzca dentro de la relación: el blanco cambie de chaqueta y

chantajee al chantajista.

Es muy difícil mantener la proporción del sentido de la obligación. Si tenemos poco eludimos nuestras responsabilidades. Cuando es excesivo —por ejemplo, cuando Lynn empezó a «pasar factura» por cada colaboración en la relación— nos hundimos bajo el peso de deudas insalvables y el inevitable resentimiento que provocan. A partir de aquí el chantaje no tarda en producirse.

## La culpa

La culpa forma parte inseparable del hecho de ser una persona sensible y responsable. Es un instrumento de la conciencia y, si no está distorsionada, registra malestar y remordimientos cuando hacemos algo que transgrede nuestra ética personal o social. Contribuye al funcionamiento de nuestra brújula moral y resulta tan dolorosa que domina nuestra atención hasta que procuramos aliviarla. Para evitar la culpa nos esforzamos por no hacer daño a otros.

Confiamos en este medidor activo de nuestro comportamiento y creemos que, cuando sentimos culpa, se debe a que nos hemos excedido y transgredido voluntariamente las normas de lo que consideramos aceptable en nuestros tratos con los demás. A veces es así y el sentimiento de culpa es la respuesta espontánea y adecuada por haber hecho algo dañino, ilícito, cruel, abusivo o deshonesto.

Si tenemos conciencia, los sentimientos de culpa se entrelazan en nuestra vida. Por desgracia, el sentido de la culpa puede dar fácilmente lecturas falsas sobre el impacto de nuestros actos. Los sensores de la culpa pueden estropearse, lo mismo que una alarma de coche demasiado sensible que debería alertarnos del robo pero acaba disparándose cada vez que pasa un camión. Cuando ocurre no sólo experimentamos la culpa que acabo de describir, sino lo que denomino culpa inmerecida.

En el caso de la culpa inmerecida, los remordimientos que experimentamos tienen muy poco que ver con identificar y corregir un comportamiento nocivo. Esta clase de culpa, que configura buena parte de la niebla del chantajista, está cargada de reproches, acusaciones y autoflagelaciones paralizantes. Planteado de manera sencilla, el proceso que conduce a la culpa inmerecida se desarrolla de la siguiente forma:

1. Actúo.
2. El otro se enfada.
3. Asumo la responsabilidad plena del enfado del otro, tenga o no algo que ver conmigo.
4. Me siento culpable.
5. Haré cuanto pueda para reparar la situación y sentirme mejor.

Más concretamente:

1. Digo a una amiga que esta noche no puedo ir al cine con ella.
2. Se enfada.
3. Me siento mal. Creo que se ha enfadado por mi culpa y me considero mala persona.
4. Anulo los planes que tenía y voy con ella al cine. Mi amiga se siente mejor y yo me siento mejor porque ella se siente mejor.

La culpa inmerecida no tiene nada que ver con hacer daño a otros, sino con estar convencidos de que lo inflijimos. Los chantajistas emocionales esperan que asumamos la responsabilidad global de sus quejas y desdichas y hacen cuanto pueden para reprogramar los mecanismos básicos y necesarios de la culpa adecuada para convertirlos en la cadena de montaje de la culpa inmerecida que sin cesar nos convierte en culpables.

Las consecuencias son intensas. Queremos creer que somos buenas personas y la culpa que desatan los chantajistas ataca nuestro sentido de seres amorosos y dignos. Nos sentimos responsables del dolor de los chantajistas y les creemos cuando nos dicen que acrecentamos su desdicha porque no aceptamos sus deseos.

## ***El juego se llama «reproches»***

Una de las vías más rápidas a través de las cuales los chantajistas crean culpa inmerecida consiste en apelar a los reproches y atribuir activamente a sus blancos los enfados o problemas que tienen. Como nuestro sistema de culpa se pone en alerta por situaciones que nos llevan a preguntarnos si hemos hecho daño a alguien, la mayoría experimentamos remordimientos cada vez que alguien nos acusa directamente de herirlo... hayamos hecho algo o no. A veces logramos interrumpir la reacción de culpa porque nos percatamos de que no existe relación entre la acusación y la realidad, pero muchas veces nos disculpamos primero y después evaluamos la lógica del chantajista... cuando la evaluamos.

Solemos hablar de pregonar la culpa, pero a mí me parece más exacto referirnos a pregonar los reproches. Como los vendedores ambulantes del siglo XIX, los chantajistas emocionales que pregonan la culpa nos bombardean con charlatanería dirigida a llamar nuestra atención. Aunque los detalles varían, hay una frase —a menudo implícita pero siempre a flor de piel— que se convierte en lema del pregonero: «La culpa es tuya». Es el reclamo que nos lleva a comprar lo que vende.

- Estoy de un humor de perros (y la culpa es tuya).
- Tengo un fuerte resfriado (y la culpa es tuya).
- Sé que bebo demasiado (y la culpa es tuya).
- He tenido un mal día en la oficina (y la culpa es tuya).

Cuando ves una lista así te das cuenta de que el tono es absurdo. Todo indica que estos reproches no tienen nada que ver contigo, pese a haber sido calumniado. Con frecuencia no reconocemos que se trata de mensajes confusos porque la mayoría tendemos a hacernos responsables cuando un ser querido se enfada. Al chantajista le encanta explicarnos cómo y por qué somos los responsables casi exclusivos de una situación mientras ellos prácticamente no tienen nada que ver. Compramos los reproches y la culpa fluye libremente. Estamos a punto de experimentar el alivio que produce ceder al chantaje.

## **Hilos enredados**

Cuando los chantajistas sientan las bases de la manipulación es imposible separar las emociones que forman la niebla en nuestro interior. Si encuentras un elemento de la niebla, lo más probable es que los restantes estén muy cerca.

En el caso de María, la obligación y la culpa estaban estrechamente unidas. Pocos somos capaces de pensar sin sentir culpa en lo que consideramos nuestras obligaciones y María no es la excepción a la regla.

Jay insistió en que si rompíamos la culpa sería exclusivamente mía. Me tumbaba en la cama, pensaba en lo que significa fracasar como esposa y madre y me sentía espantosamente culpable. Reconozco que durante mucho tiempo estuve casi paralizada. No soportaba la idea de defraudar a los niños... Dios mío, no merecen que les destrocemos la vida o se la echemos a perder. Todo lo bueno que he hecho quedaba borrado cada vez que pensaba en romper la familia. Prácticamente me resultaba imposible pronunciar la palabra divorcio porque me sentía muy egoísta.

Una vez más, María se puso en último lugar y Jay sabía que podía contar con que lo haría. Aunque la actitud de Jay le daba motivos suficientes para sentirse encolerizada y herida, estas emociones quedaron eclipsadas por su creciente sentimiento de culpa.

Como María, muchas personas ejecutan los movimientos de las interacciones cotidianas con el chantajista que las acosa con la culpa, por lo que el resentimiento y el autodesprecio que experimentan crece hasta volverse corrosivo. Sin alegría y auténtica intimidad, lo que parece un matrimonio o una amistad se convierte en una estructura hueca.

### ***El estatuto de limitaciones no existe***

En cuanto se percatan de que la culpa del blanco sirve a sus fines, el tiempo pierde importancia para los chantajistas. Si no hay un incidente reciente al que adjudicar la culpa y pregonar los reproches, basta cualquiera del pasado. No existe punto en el que se relaje y considere que se ha reparado un acontecimiento productor de culpa. Los blancos del chantaje emocional no tardan en descubrir que, cualquiera que sea su transgresión real o imaginada, el estatuto de limitaciones no existe, es decir, no hay un punto a partir del cual un «delito» del pasado deje de ser un conflicto o una falta castigable.

Karen, la enfermera del capítulo 2, vivía envuelta en una niebla de culpa creada por su hija Melanie, que no le permitía olvidar el accidente ocurrido en su niñez.

Se remonta a hace mucho tiempo. Mi marido, el padre de Melanie, murió en un accidente automovilístico cuando mi hija era pequeña. Melanie iba en el coche, resultó herida grave y le quedaron cicatrices en la cara. Pagué la cirugía plástica y está bien, pero sigue cohibida por unas pocas marcas que le quedan en la frente. Como es lógico, también le pagué años de terapia porque sé que para ella fue muy duro.

He necesitado mucho tiempo para apaciguar mi culpa por aquella noche. Sé que fue responsabilidad del otro conductor, pero si no hubiéramos girado por esa calle... si hubiésemos esperado al día siguiente, como quería mi marido... si hubiéramos... Melanie tiene su versión de las razones por las que soy la mala de la película. Siempre me recuerda que salimos a acampar porque yo insistí en que necesitaba reposo. Si no hubiese pensado sólo en mí y en descansar unos pocos días, el coche no habría estado donde estaba y el accidente no se hubiera producido. Sé que es irracional, pero alimenta mi culpa y acabo cediendo a lo que me pide.

Hiciera lo que hiciese Karen para aliviar la culpa, Melanie no le permitía olvidar. Como le ocurre inevitablemente a los blancos del chantaje, Karen descubrió que ceder una o dos veces a la extorsión no pone fin a la situación: sólo acrecienta las demandas.

A veces me pregunto si tendré que seguir compensando lo ocurrido durante lo que me queda de vida. He intentado ayudarla, pero nada le parece

suficiente. Sé que no soy responsable de sus problemas, aunque todo parece reducirse a aquel instante en que un borracho se empotró en nuestro coche.

En Karen la culpa se entremezcla con el sentido de la obligación hacia su hija. Este sentimiento de culpa constante significa que siempre deberá a Melanie lo que ocurrió, pese a que no fue por culpa suya, y a no ser que se dé cuenta de lo que pasa, seguirá capitulando ante las demandas de su hija en un intento de compensar sus sufrimientos.

## ***Cuando la culpa adecuada se desmanda***

Aunque la culpa que sentimos sea adecuada, el chantajista emocional no nos permite olvidar lo que hemos hecho ni deja que la culpa cumpla la función de corregir nuestro comportamiento y servir de enseñanza para el futuro. Bob, el abogado del capítulo 1, sabía que había faltado a la confianza de su esposa Stephanie al tener una aventura y estaba desesperado por enmendarse y encontrar el modo de recuperar la relación. Stephanie se sentía tan dolida que insistía en recordárselo. Bob luchaba por resolver lo que se convirtió en culpa persistente e inmerecida.

No sé qué más puedo hacer para arreglar la situación. Tengo que ganarme la vida y no puedo dedicar todo el tiempo a tranquilizarla. No sé cómo conseguir que vuelva a sentirse segura y tampoco me dice qué quiere. De todas maneras, no afloja. Como la hice sufrir, quiere cerciorarse de que padezca tanto o más que ella. Por favor, hasta los delincuentes salen de la cárcel. Yo cumplo cadena perpetua y ni siquiera tengo la posibilidad de que me dejen en libertad bajo fianza.

Stephanie tenía derecho a estar enfadada y dolida, pero se mantenía a sí misma y a Bob suspendidos en el tiempo y aprovechaba la culpa de su marido para controlarlo. Mientras la culpa dominase sus interacciones la curación era imposible. A menos que Stephanie y Bob aprendieran a manejar esta emoción voluble, ninguno vería la salida del chantaje que había petrificado la relación.

La culpa es la bomba de neutrones del chantajista. Aunque puede mantener las relaciones, corroe la confianza y la intimidad que nos llevan a desear sostenerlas.

## ***Envueltos en niebla y desconcertados***

Hace muchos años viví en una comunidad en la playa en la que, varias veces al año, la niebla entra a última hora del día y perdura toda la noche. Cierta día en que la niebla era muy espesa volvía tarde a casa y, mientras conducía por el barrio, tuve que hacer esfuerzos para ver por dónde iba. Experimenté un profundo alivio al llegar a mi calle y divisar la calzada de acceso. Por algún motivo no logré abrir la puerta del garaje. Me apeé del coche para ver qué podía hacer y me percaté de que estaba en la casa de al lado. No vi lo que hacía hasta que ya lo había hecho.

Mi experiencia de aquella noche es igual a lo que nos ocurre cuando atravesamos la niebla del chantaje emocional. Aunque estemos bien orientados, la niebla creada por los chantajistas emocionales produce una nueva dimensión que nos confunde incluso en medio de las relaciones y situaciones más conocidas.

Si esta niebla controla nuestra vida no alcanzamos la estabilidad emocional, pues desbarata nuestro sentido de la perspectiva, desvirtúa nuestra historia personal y embota la comprensión de lo que ocurre a nuestro alrededor. La niebla rodea nuestros procesos de pensamiento y apunta directamente a los reflejos emocionales. De repente acabamos tendidos en la lona sin saber qué nos ha golpeado. Puntuación: chantajista, 100; blanco del chantaje, 0.

## **Los instrumentos del chantajista**

¿De qué manera los chantajistas crean niebla en las relaciones que sostenemos con ellos? ¿Cómo nos convencen de que dejemos de lado lo que mejor nos va para caer en el frustrante patrón de demanda, presión y acatamiento? Vislumbraremos cómo funciona el proceso si analizamos con más atención las estrategias que los chantajistas emplean de manera constante: los instrumentos de su oficio.

En solitario o combinados, estos artilugios agudizan uno o más elementos de la niebla y acrecientan las presiones interiores que nos llevan a buscar alivio accediendo a las peticiones del chantajista. También contribuyen a justificar sus actos, tanto ante sí mismos como ante nosotros. Este elemento es decisivo pues justifica el chantaje con motivos aceptables e incluso nobles. Al igual que los progenitores que castigan a los hijos al tiempo que les dicen que lo hacen por su propio bien, los chantajistas son hábiles racionalizadores y emplean sus instrumentos para convencernos de que el chantaje es útil.

Estos instrumentos aparecen constantemente en las infinitas variaciones de la extorsión emocional y, cualquiera que sea su estilo, los chantajistas emplean uno o más.

## **El giro**

Los chantajistas perciben nuestros conflictos con ellos como reflejos de lo equivocados y descentrados que estamos, al tiempo que se describen a sí mismos como seres sensatos y bien intencionados. Planteado de la forma más simplista, nosotros somos los malos y ellos los buenos. En política, el proceso de pasar los acontecimientos a través del filtro de los buenos y los malos se denomina «giro» y los chantajistas emocionales son verdaderos maestros del giro, expertos en rodear con un halo su carácter y motivos, y en salpicar el nuestro con serias dudas y, si hace falta, con barro negro.

## ***El maestro del giro***

Cierto día recibí una llamada de Margaret, que me dijo que su matrimonio pasaba por graves problemas y buscaba la manera de salvarlo. Concertamos una cita y cuando entró me sorprendieron su encanto y su porte elegante. Margaret tenía poco más de cuarenta años y hacía cinco que se había divorciado cuando conoció a su actual marido en el grupo de solteros de la iglesia a la que asistían. Margaret y Cal contrajeron matrimonio después de un noviazgo corto pero intenso. Llevaban un año juntos cuando Margaret me consultó.

Estoy confundida y deprimida. Necesito respuestas y no sé quién tiene razón. Esta vez pensé que me había tocado la lotería. Cal es guapo, tiene éxito y creí que era realmente amable y cariñoso. Para mí fue importante conocernos en la iglesia pues supuse que compartíamos valores y creencias. Imagina mi sorpresa cuando después de ocho meses de matrimonio me propone que participemos en el sexo en grupo y me cuenta que lo ha practicado durante años. Dijo que me amaba tanto que deseaba que lo compartiéramos.

Respondí que jamás haría semejante cosa, que la mera idea me repugnaba, y se mostró realmente sorprendido. Comentó que mi sensualidad le encantaba y que deseaba hacerme conocer algo que enriquecería mi vida. Acotó que sabía que corría riesgos al mencionarlo y que querer compartirlo todo conmigo era prueba de su amor. Si yo lo hacía demostraría mi amor por él.

Cuando le dije que ni soñando, se mostró dolido y enfadado. Declaró que me había juzgado mal. Pensaba que yo era liberal, abierta y amorosa, y no imaginaba que pudiese ser tan mojigata y puritana, que ésa no era la clase de mujer de la que se había enamorado. Entonces me clavó el cuchillo. Añadió que si no lo acompañaba, muchas de sus antiguas amigas estarían dispuestas a hacerlo.

Como todos los maestros del giro, Cal interpretó sus deseos en términos brillantemente positivos y describió la resistencia de Margaret como oscura y negativa. Los chantajistas nos informan de que deben ganar porque lo que buscan es más amoroso, abierto y maduro. Es lo mejor. Tienen derecho a conseguirlo. Al mismo tiempo —en ocasiones con toda la amabilidad del mundo— nos tildan de egoístas, rígidos, inmaduros, insensatos, desagradecidos y débiles. Cualquier resistencia de nuestra parte deja de ser un indicio de nuestras

necesidades para convertirse en la prueba de nuestras carencias.

Cal incluso dio a entender que Margaret lo había confundido o engañado con su comportamiento y que esta opinión podía cambiar si le seguía el juego, acto que demostraría que era la mujer abierta y sensual que deseaba.

## ***Confusión de apelativos***

Me centro en los apelativos que Cal aplicó a Margaret porque el giro incluye el empleo de adjetivos: positivos para el chantajista y el blanco que acata, y negativos para la persona que se resiste. Cal interpretó sus diferencias con Margaret como demostración de que algo fallaba en ella y utilizó apelativos para reforzar su posición. Esta experiencia crea desorientación. Los calificativos de los chantajistas son tan distintos de los nuestros que no tardamos en dudar de los apelativos que nos damos a nosotros mismos y comenzamos a internalizar los interrogantes del chantajista sobre nuestras percepciones, carácter, valía, atractivo y valores. Quedamos atrapados en una espesa niebla de la peor especie. Como dijo Margaret:

Fui incapaz de entender que Cal fuese tan distinto al hombre con el que me había casado. ¿Era posible que me hubiese equivocado tanto? No podía creerlo. De la manera más racional que quepa imaginar se las apañó para convencerme de que lo había llevado a pensar que haría lo que fuese y repetía que sería muy bueno para la pareja. Dijo que me sería más fácil pensar que me perdía algo y que si lograba entender sus ideas sobre el sexo en grupo no me resultaría tan chocante. Me esforcé realmente por comprenderlo. Pensé que tal vez soy mojigata y algo rígida. Supuse que no lo entendía. Sospeché que era yo la que tenía un problema y que había dado demasiada importancia a una tontería.

Margaret estaba convencida de que el sexo en grupo no tendría consecuencias positivas para ella ni para su matrimonio, pero empezó a dudar cuando Cal siguió insistiendo. Si el giro es eficaz confundimos lo nocivo y lo saludable, y dudamos de lo que ocurre entre nosotros y el chantajista. Aceptamos el giro porque queremos que nuestros amigos, parejas, jefes y parientes sean ecuanímenes y buenos en lugar de mezquinos, insensibles y opresivos. Preferimos confiar en el otro en vez de reconocer que nos manipula y nos pone apelativos que nos llevan a sentirnos inadecuados o avergonzados.

Margaret hizo grandes esfuerzos para que la situación encajara en la imagen que se había formado de la convivencia con Cal. Seguramente había algo que no había entendido, faltaba una interpretación que volviera aceptable la demanda de Cal. Si sus inquietudes eran válidas, ¿qué representaba su matrimonio y su marido? Se trata de preguntas aterradoras y, a cierto nivel, Margaret no quería

plantearlas. No estaba dispuesta a reconocer para sus adentros que había cometido un error con respecto a Cal. Le resultaba menos doloroso aceptar la versión que Cal daba de la realidad que afrontar las incómodas verdades sobre su esposo y la relación.

Además de arrastrar a Margaret a dudar de sí misma, Cal manipuló su sentido de la obligación. Según su giro, su deber como esposa consistía en participar en el sexo en grupo y no deseaba una esposa que se lo negase. Podemos imaginar lo sorprendida y vulnerable que Margaret debió de sentirse cuando Cal amenazó con sustituirla por una mujer dispuesta a aceptar su «razonable» petición.

Desafortunadamente, Margaret cedió.

Me cuesta creer que cedí a sus presiones y acepté intentarlo porque para él era muy importante. Estoy avergonzada. Lo pasé fatal. Me siento sucia, enfadada y terriblemente deprimida.

La niebla era tan espesa y Margaret estaba tan descentrada que no es sorprendente que actuase de manera que, en otras condiciones, jamás habría aceptado.

## ***Convertidos en «los malos»***

Por si no bastara con desacreditar las percepciones de los blancos, muchos chantajistas aumentan la presión y cuestionan nuestro carácter, motivos y valía. Esta clase de táctica de giro es corriente en los conflictos familiares, sobre todo en aquellos en los que los progenitores insisten en seguir controlando a sus hijos adultos. El amor y el respeto se equiparan con la obediencia absoluta y, si no la obtienen, se consideran traicionados. Repetido con infinitas variaciones, el comentario típico del chantajista es el siguiente: «Sólo lo haces para herirme, mis sentimientos no te importan».

Cuando se enamoró de Beth y pensó en casarse con una mujer que no comparte sus convicciones religiosas, Josh supo que alteraría a sus padres, pero no contó con el ataque frontal que Paul le lanzó para que volviese al redil.

No daba crédito a mis oídos. Parecía que había creado una conspiración para arruinarle la vida a mi padre. ¿Por qué lo torturaba? ¿Por qué le clavaba una estaca en el corazón? De la noche a la mañana dejé de ser el buen hijo y me convertí en el más chiflado de la familia.

Aunque llevaba varios años emancipado, como la mayoría de las personas que oyen decir a un progenitor «Me has herido» o «Me has decepcionado», Josh recibió el impacto de estas afirmaciones como si le hubieran asestado un puñetazo en el estómago.

Pronunciadas por un ser querido, estas palabras perduran en nosotros, afectan el giroscopio interno que guía nuestros actos y nos hacen tambalear. Está claro que nos califican de insensibles, despreciables o egoístas en cualquier relación con un chantajista, pero son apelativos muy difíciles de soportar cuando proceden de un progenitor con el que hemos compartido nuestros años de formación y a quien consideramos fuente del saber y la justicia. Los padres que utilizan el giro acaban con nuestra seguridad más rápido que cualquier otra persona.

## Patologizar

Algunos chantajistas dicen que nos resistimos porque estamos enfermos o desequilibrados. En el campo terapéutico se denomina patologizar y, aunque detesto emplear jerga psiquiátrica, la palabra «patologizar» describe a la perfección esta actividad. Patología procede del vocablo griego *pathos*, que alude al sufrimiento o al sentimiento profundo, si bien la connotación actual es «enfermedad». Patologizar es una de las maneras de que parezcamos «enfermos» cuando no estamos de acuerdo con el chantajista. Los chantajistas nos acusan de neuróticos, perversos e histéricos. Lo más penoso es que anulan la confianza acumulada en la relación porque enumeran los acontecimientos desgraciados que hemos compartido y nos los arrojan a la cara para demostrar que los provocamos porque somos lisiados emocionales.

Como la experiencia de ser patologizado por los chantajistas representa un golpe devastador para la confianza y el amor propio, se trata de un instrumento sumamente nocivo... y eficaz.

## ***Cuando el amor se convierte en demanda***

La patologización suele surgir en relaciones amorosas en las que los deseos están desequilibrados. Una persona quiere más que la otra —ya sea afecto, tiempo, atención o compromiso— y, como no lo consigue, intenta obtenerlo poniendo en duda nuestra capacidad de amar. Muchos hacemos el esfuerzo que haga falta para demostrar que somos cariñosos y amables, y algunos creemos erróneamente que si alguien nos quiere también tenemos que quererlo o algo falla.

Roger, guionista que ronda los treinta y cinco años, tuvo que hacer frente a una ráfaga de patologización cuando decidió que necesitaba cierta autonomía con respecto a Alice, actriz a la que había conocido hacía ocho meses en un programa de desintoxicación del alcohol.

Tengo la sensación de que Alice se ocupa de mí más que cualquier persona que conozco. Fue fantástico estar juntos nada más conocernos. Venía a visitarme, se sentaba en mi cama, leía los borradores de mis guiones y se deshacía en alabanzas. Parecía apreciar mis esfuerzos y daba la sensación de que le gustaban tanto como yo. Me enamoré apasionadamente. Alice ha visto todas las películas que se han rodado, es divertida, guapísima y cree que estamos hechos el uno para el otro.

Al cabo de dos meses me presionó para que conviviéramos. Insistió en que se sentía muy feliz de que nos hubiéramos conocido y estaba convencida de que cada uno transformaría la vida del otro. Bastaría con que yo abandonase mi resistencia... me soltara y dejase que Dios nos guiara a una gran relación. Añadió que comprendía mi reticencia debido a la difícil ruptura del año anterior con mi ex y que debía hacer frente a mis temores en lugar de huir. Era una buena propuesta, pero demasiado acelerada.

Alice y Roger dedicaron mucho tiempo a hablar del trabajo que hacían en el programa de desintoxicación y se apoyaron mutuamente. Alice desempeñó el papel de terapeuta cuando Roger manifestó el temor de que la relación avanzaba demasiado rápido. Ella lo acusó de intentar controlar la situación y le aconsejó que no se resistiera. Incluso en esa fase temprana, Alice tendía a definir las vacilaciones de Roger como resabio de su comportamiento neurótico de su época de bebedor, aunque hacía once años que no probaba el alcohol. Roger se lo tomó a pecho. Pese a la molesta sensación de que la situación se le escapaba de las manos, llegó a la conclusión de que tal vez Alice tenía razón y accedió a la

convivencia.

Alice tenía muy claro nuestro futuro y yo intentaba asimilar una cosa cada vez. Cuando alguien te quiere así manifiesta una energía arrolladora y te arrastra. Reconozco que me puse tenso, pero me apañé. Hace dos meses que habla de ser madre. Tiene treinta y cinco años y está desesperada por tener un hijo. Dice que no es necesario que nos casemos, aunque sería la ocasión ideal para expresar nuestro amor y creatividad. Me ha leído libros de bebés y ha mirado fotos de cuando yo era pequeño para imaginar cómo será el niño. Es demasiado. No sé si quiero pasar el resto de mi vida a su lado, ni siquiera si me apetece convertirme en padre. Necesito aire para trabajar y escribir.

No se trata de que me desagrade, me parece fantástica, pero necesito aclararme. No estoy seguro de sentir por Alice lo que ella parece sentir por mí, simplemente no estoy seguro. Le dije que necesitaba vivir solo una temporada para ver las cosas en perspectiva.

La resistencia de Roger a los planes de Alice desencadenó una respuesta furiosa.

Replicó que se asusta cada vez que yo hablo así. Dijo: «Declaraste que me querías pero, por lo que acabas de explicar, creo que eres un mentiroso redomado. Sé que tienes miedo de intimar después del lío de tu última relación, pero me pareció que estabas preparado para empezar a vivir en el presente y olvidar el pasado. Ya sé que soy fogosa y creí que había conocido a mi media naranja. No puedo enojarme contigo, pero te compadezco. Tienes tanto miedo de la vida que no puedes experimentar el amor. Sólo te sientes cómodo con las pequeñas fantasías que incluyes en los guiones. Afróntalo, eres un borracho que no bebe, lo mismo que el mujeriego que tu padre».

Roger rió nervioso y acotó:

Pensé mucho en lo que dijo y me pregunto si está en lo cierto. Tengo dificultades para establecer relaciones y quizás no sé estar con alguien que me quiere de verdad.

Explicué a Roger que había pasado por alto algo que muchas personas olvidan: nadie está enfermo sólo porque alguien no te apetece tanto como tú le gustas. Como tantos patologizadores, Alice empleó erróneamente la palabra

«amor». Sus actos estaban cargados de dependencia, desesperación y la necesidad de poseer totalmente a Roger, características que no tienen nada que ver con el amor maduro. Alice justificaba sus presiones en nombre de la grandiosa y abrumadora pasión que sentía y si Roger no estaba a la altura de su intensidad, la única explicación soportable era que él padecía un horroroso problema psicológico.

Alice reaccionó ante la petición de autonomía de Roger adoptando una táctica en la que se basan la mayoría de los patologizadores: le echó en cara intimidades que le había confiado sobre sí mismo y su familia. Roger le había contado que su padre dejó la bebida y la sustituyó por la búsqueda compulsiva de mujeres y Alice sabía que, como tantas personas, Roger tenía mucho miedo de convertirse en alguien como su padre. Los secretos, los temores o las confidencias compartidas con un patologizador se convierten en armas de acceso fácil en el caso de que estalle el conflicto. Acontecimientos vitales dolorosos — como divorcios, batallas por la custodia de los hijos o abortos— que hemos descrito en momentos íntimos se esgrimen como prueba de nuestra inestabilidad. Para Roger, la «demostración» de Alice de que su abstinencia duramente conquistada era imperfecta representaba un motivo de alarma.

Los chantajistas emocionales suelen acusarnos de que somos incapaces de amar o de mantener la amistad meramente porque no nos sentimos tan próximos como creen que deberíamos. Es una clase de patologización a la que muchos somos vulnerables, sobre todo si consideramos las relaciones íntimas como prueba definitiva de la salud mental. Aunque es exagerado que los chantajistas sostengan que si la relación no funciona se debe a que estamos enfermos o afectados, esta clase de comentarios llegan directamente al corazón y suelen surtir efecto.

## ***¿Qué te pasa?***

No todo los patologizadores califican descaradamente a otra persona de enferma. Este instrumento presenta facetas más sutiles. Con la confianza por los suelos, Catherine recabó mi ayuda después de repetidos choques con su anterior terapeuta.

Estaba a punto de reducir a media jornada el trabajo y preparar el doctorado, lo que me creaba bastante ansiedad. Lo peor era que recientemente había tenido una experiencia negativa con un hombre y necesitaba entender qué había pasado. Decidí consultárselo a una terapeuta de la que mi amiga Lanie había dicho maravillas.

Desde el primer momento percibí algo amenazador en Rhonda, pero supuse que hacía falta acostumbrarse a la nueva clase de relación. Tuve la impresión de que no cesaba de atacarme. Una de sus tácticas favoritas consistía en recortar del periódico artículos sobre triunfadoras que lo habían logrado todo y me los entregaba al comienzo de la sesión para que me sirvieran de «fuente de inspiración». Lograba que me sintiese muy mal. El mensaje decía que yo debía ser así y que lo conseguiría si hacía lo que Rhonda decía.

Insistía en que me uniera a uno de sus grupos terapéuticos, pero no me interesaba. Tal vez tenía razón cuando decía que me haría mucho bien, pero no tenía tiempo pues dedicaba muchas horas al doctorado y, por añadidura, trabajaba. Rhonda lo veía de otra manera. Me tildó de testaruda y controladora y dijo que eran las razones por las que tenía dificultades vitales.

La patologización resulta muy persuasiva cuando procede de una figura con autoridad, ya sea el médico, un profesor, un abogado o un terapeuta. Nuestras relaciones con estos profesionales se basan en la confianza y solemos atribuirles una capa de sabiduría que algunos no merecen. Suponemos que nos tratarán con franqueza e integridad, pero todos conocemos autoridades convencidas de que su profesionalidad sitúa sus opiniones y actos más allá de todo reproche. Puede que no declaren abiertamente nuestras deficiencias, pero les basta un gesto, un tono de voz seco o crítico o apretar la mandíbula para transmitir que estamos equivocados y que nuestra posición es incorrecta.

Por su tono, su lenguaje corporal y su actitud era evidente que estaba molesta

conmigo, lo que me resultaba muy desagradable. Temía que se enfureciese. Sería la confirmación definitiva de que yo no estaba bien. Al fin y al cabo, tu terapeuta es el árbitro de lo que está bien y lo que está mal y, si no le caes bien o te desaprueba, evidentemente tienes algún problema. Además, siempre me han asustado las palabras secas y coléricas, y cuando tratas con alguien que ocupa una posición de autoridad ese miedo se multiplica por diez.

Las «autoridades» como Rhonda manifiestan con arrogancia que nadie las puede cuestionar. Dicen que hacen lo que hacen por nuestro bien y que, al resistirnos, demostramos lo obstinados, mal informados o inseguros que somos. Aunque se trate de los conocimientos más profundos sobre nosotros mismos, ellos son los expertos y no estamos autorizados a poner en duda sus consejos ni su interpretación de determinadas situaciones.

## ***Secretos peligrosos***

Muchas familias con secretos «vergonzosos» sobre abusos a menores, alcoholismo, enfermedades emocionales y suicidios aceptan tácitamente ocultarlos y no mencionarlos jamás. Cuando una persona modifica las señales y se sitúa fuera del sistema familiar que sobrevive gracias a la negación y el secreto, es habitual que los parientes la califiquen de loca, implacable o demoledora de la familia por atreverse a hablar de una historia negada y ocultada. En la época en que me dediqué a hacer terapia a adultos que de niños habían sufrido abusos sexuales físicos, vi a menudo esta clase de patologización. A medida que sanaban, mis clientes querían y necesitaban hablar de sus experiencias y algunas familias lucharon a brazo partido para evitar que rompieran el silencio.

Es axiomático que, cuanto más perturbada la familia, mayores esfuerzos hace por bloquear a los integrantes cuando intentan recobrar la salud. Con demasiada frecuencia el chantaje da resultado. Las amenazas de abandono, exclusión, castigo, venganza y desaprobación o desprecio absolutos pueden acabar con la decisión de la persona cuyo valeroso intento de recuperación se patologiza como egoísta, innecesario y destructivo.

Roberta, ejecutiva de televentas de treinta años, convive con lesiones en el cuello y en los huesos que de niña le infligió su padre abusivo. Cuando nos conocimos estaba ingresada por depresión en un hospital de cuyo equipo yo formaba parte. Una de las primeras cosas que me dijo es que no soportaba seguir guardando el secreto familiar de los malos tratos.

Al analizar su infancia, Roberta buscó en su madre la confirmación de lo que había visto y experimentado y, en lugar de encontrar la comprensión que esperaba, se topó con la patologización.

Hace seis meses intenté decirle a mi madre que aún tengo lesiones debidas a las palizas de mi padre. Me contradijo por completo. Dijo que hablaba como si mi padre me hubiese matado o algo parecido. Le pregunté si recordaba cuando me agarró del pelo, me sangoloteó y me arrojó al suelo.

Mamá me miró como si yo fuera extraterrestre y preguntó de dónde sacaba esas cosas, si era lo que los médicos me decían y si me habían lavado el cerebro. Repliqué: «Mamá, la mayoría de las veces que me pegó estabas presente y nos veías desde la puerta». Mi madre se fue por las ramas. Le resultó imposible asumirlo. Dijo que me lo había inventado y que, en su

opinión, me había vuelto loca. ¿Cómo me atrevía a hablar así de mi padre? Añadió que no me dirigiría la palabra hasta que pidiese ayuda y dejara de sentir la necesidad de contar mentiras tan espantosas. Fue devastador.

Los recuerdos de Roberta eran tan amenazadores que su madre no sólo los negó, sino que la presionó para que los rechazase y amenazó con interrumpir el contacto hasta que su hija dejara de alterar a la familia. Intentos saludables como el que Roberta hizo para sacar a la luz y evaluar lo ocurrido suelen adquirir un toque casi siniestro en manos de otros parientes, que los califican de «ficción», «exageración», y productos de una mente enferma. Es posible que tengamos la necesidad desesperada de expresar la verdad de lo que nos ocurrió, pero hacen falta decisión, preparación y apoyo para contrarrestar la penetrante patologización que acompaña los abusos o los problemas profundos en el seno de la familia.

La patologización apunta a un aspecto que nos cuesta defender. La mayoría no tiene dificultades para defenderse de las críticas de sus aptitudes y logros porque está rodeada de sólidas confirmaciones externas de lo que es capaz. Sin embargo, cuando el chantajista dice que somos psicológicamente deficientes podemos aceptar esta descripción como retroalimentación racional. Sabemos que es imposible ser del todo objetivo sobre nosotros mismos y a muchos nos aterroriza tener demonios escondidos en nuestro interior. Los patologizadores se aprovechan de este miedo.

Al igual que el giro, la patologización nos crea inseguridad sobre nuestros recuerdos, capacidad de juicio, inteligencia y carácter. En el caso de la patologización, las apuestas son todavía más altas, pues este instrumento puede hacernos dudar incluso de nuestra cordura.

## Recabar aliados

Cuando los intentos individuales no dan resultado, muchos chantajistas emocionales buscan refuerzos. Incorporan a otras personas —familiares, amigos o religiosos— para que los ayuden a defender su causa y demuestren que están en lo cierto. De esta manera atacan a sus blancos por partida doble o triple. Los chantajistas recaban los servicios de cualquiera que, por lo que saben, el blanco respeta y tiene en cuenta. Frente a esta sólida fachada, el blanco suele sentirse numéricamente superado y vencido.

Poco después de iniciar la terapia con Roberta, una tarde vi este instrumento en acción. Los padres de Roberta se presentaron para una sesión de asesoramiento familiar en compañía del hermano y las dos hermanas de la ejecutiva; los tres estaban impacientes por manifestar su solidaridad con los padres. Noté que estrechaban filas cuando pregunté qué opinaban del deseo de Roberta de hablar abiertamente sobre los abusos paternos. Las hermanas se miraron y finalmente Al, el hermano mayor, tomó la palabra.

Mamá nos telefoneó para saber si queríamos venir y contarte la verdad sobre lo ocurrido en nuestra familia, ya que formamos una buena familia y Roberta sólo pretende destruirnos. Sabes que ha estado muy enferma... recuerda que ha ingresado y salido del hospital por depresión, por intentos de suicidio... No me sorprendería que Roberta oyera voces o algo por el estilo.

Al sonrió y paseó la mirada por la consulta mientras sus padres y sus hermanas asentían con la cabeza.

Siempre ha tenido problemas graves. Queremos ayudarla, pero no podemos permitir que cuente cosas horribles sobre nosotros. Se ha inventado la historia de los abusos y, por lo visto, muchos le creen. Queremos dejar limpio nuestro apellido y lograr que Roberta reciba la ayuda que necesita.

Roberta ya había tenido bastantes dificultades para mantener lo que sabía pese a la negación de su madre y ahora la tarea se complicaba todavía más: hacía frente a una estancia llena de chantajistas que pretendían cerrarle la boca y hacían saber a la «traidora» que sería bien recibida en el redil sólo si guardaba silencio, a fin de que todos pudieran recuperar un comportamiento que, pese a

ser destructivo, les resultaba conocido y, por consiguiente, cómodo.

## ***Tropas de refresco***

María —la directiva hospitalaria del capítulo anterior— es otro ejemplo claro de esta clase de ataque por partida doble. Cuando se enteró de las aventuras extramatrimoniales de su marido y le dijo que pensaba dejarlo, Jay hizo lo imposible por convencerla de que cambiara de idea e incluso recabó la ayuda de su familia.

Se dio cuenta de que las amenazas, el encanto y las artimañas que en el pasado habían dado resultado ya no servían, por lo que sacó la artillería pesada: sus padres. Tenía debilidad por mis suegros. El padre de Jay es médico y su madre una persona sensible que desde el primer día se ha portado maravillosamente bien conmigo. Cuando el padre de Jay telefoneó y propuso que celebráramos una charla familiar en su casa, al principio dudé, pero sentí que se lo debía.

Desde que entré supe que había cometido un error. Jay había llegado antes y evidentemente había dicho que yo no me atenía a razones. Era imposible que mis suegros fuesen objetivos con respecto a su hijo mimado y justos conmigo.

La preocupación de María no era infundada. Dada la situación, los padres de Jay no podían ser objetivos y lo que ocurrió a continuación tampoco representó una sorpresa.

Durante más de una hora comentaron que todos los matrimonios pasan épocas difíciles y que nadie se va ante los primeros indicios de dificultades. Dijeron que Jay había aceptado pasar más tiempo en casa y reducir las horas en el hospital, con lo que nuestro ligero desacuerdo quedaba resuelto. Si yo dejaba de hablar de divorcio nadie se enteraría de lo que pasaba. Me preguntaron si de verdad quería cargar sobre mi conciencia con el peso de la ruptura de la familia, sobre todo teniendo en cuenta lo mucho que Jay me amaba. Añadieron que verlo sufrir les partía el corazón y me preguntaron si sabía lo mucho que afectaría a nuestros hijos. Quisieron saber si soportaba hacer desgraciadas a tantas personas cuando mi marido se esforzaba tanto por brindarme un buen futuro.

Pregunté si Jay les había hablado de sus aventuras extramatrimoniales y por su reacción supe que no sabían nada. Parecían tan incómodos que supuse

que tal vez podrían entender por qué me siento tan desdichada junto a su hijo. Entonces su padre soltó algo increíble: «¡No es motivo suficiente para romper la familia! La familia está ante todo. No puedes separarte cuando surgen las primeras señales de problemas y echarlo todo por la borda. Piensa en los niños, son nuestros nietos». ¡Eso sí que me dolió!

En vez de que una sola persona le retorciera el brazo, María tuvo que hacer frente a tres y necesitó todos sus recursos interiores para plantarles cara. Aunque el mensaje era el mismo —parecía escrito por el propio Jay—, oír las palabras de su marido en boca de personas a las que quería y en las que confiaba les daba aún más peso.

### ***Apelar a una autoridad superior***

Cuando consideran que los amigos y los familiares no son refuerzos suficientes, los chantajistas emocionales pueden apelar a una autoridad superior, como la Biblia u otras fuentes externas de conocimiento o experiencia, a fin de apuntalar su posición. Esta clase de presión puede ser tan simple como: «Mi terapeuta dice que eres molesta...», «Hice un curso en el que nos explicaron que...» o «La querida Abby dice que...».

Aunque el saber suena de manera distinta en los oídos de cada persona y nadie puede decir que tiene el monopolio de la sabiduría, cabe esperar que los chantajistas extraigan de distintas fuentes citas, comentarios, enseñanzas y escritos elegidos para insistir en que sólo existe una verdad: la suya.

## Comparaciones negativas

«¿Por qué no eres como...?» Estas palabras contienen un puñetazo emocional que conecta intensamente con las dudas que albergamos sobre nosotros mismos y con el temor de no dar la talla. Los chantajistas suelen tener otra persona como modelo, un ideal impecable con el que no podemos compararnos. Dicha persona no tendría inconveniente en satisfacer las demandas del chantajista; ¿por qué nosotros nos negamos?

«Fíjate en tu hermana, está dispuesta a ayudar en el negocio.»

«Frank no tiene dificultades con los plazos, podrías seguir su ejemplo.»

«Mona no deja a su marido cuando las cosas se ponen difíciles.»

Las comparaciones negativas nos llevan a sentirnos deficientes. Como no somos tan buenos, leales, cualificados o lo que sea, nos sentimos ansiosos y culpables. A decir verdad, nos ponemos tan ansiosos que hasta estamos dispuestos a ceder para demostrar a los chantajistas que se equivocan.

Mi clienta Leigh es agente de bolsa, y su madre, Ellen, ha conseguido el cinturón negro en comparaciones negativas. A lo largo de los años Leigh ha soportado la presión en sus diversas variantes.

A la muerte de mi padre, mi madre se sintió totalmente desamparada. A lo largo de la vida los hombres la cuidaron, y cuando murió papá recurrió a mí para que me hiciese cargo de su existencia.

No tardé en comprobar que esperaba que a) pasara muchísimo tiempo con ella y b) le consiguiese un abogado, un contable e hiciera un montón de cosas que podía hacer por sí misma. Interpreta bien el papel de desvalida y mordí el anzuelo. Tengo facilidad para esas tareas, así que no representó un problema. El mito sostiene que a cambio recibes afecto y aprobación. Lo que de verdad sucede es que no puedes hacer nada para satisfacer a una mujer como mi madre. El contable le cobró demasiado, el abogado era un buscapleitos y yo una delincuente por saltarme una cena con ella, ya que había prometido a mi hijo que lo ayudaría a ensayar una obra de teatro.

Si lo que hice no fue totalmente perfecto, lo cierto es que tuve que oírlo hasta el cansancio. Cada vez que yo tomaba distancia mi madre se apoyaba en mi prima Caroline. No tardó en decir cosas como ésta: «A Caroline le gustaría estar todo el tiempo conmigo. Mira qué buena hija... es más hija que

la propia». Me gustaría saber si tiene idea de lo que duelen estas palabras y de lo culpable que me hicieron sentir. Acabé por pasar con ella muchas más horas de las que quería e intenté resolver sus problemas para evitar las comparaciones con Caroline.

Al parecer, la persona con quien nos comparan recibe el afecto y la aprobación que queremos y es lógico que reaccionemos competitivamente e intentemos ocupar esa posición. En el caso de Leigh, las comparaciones no acababan jamás y era imposible dar la talla.

## ***Presiones peligrosas***

En el trabajo las comparaciones negativas crean una atmósfera semejante a la de la familia enferma, pues alimentan la envidia y la competitividad. En ocasiones tratamos de estar a la altura de pautas imposibles, fijadas por un jefe paternalista que, al oponer a los trabajadores, crea «rivalidades de hermanos» entre los compañeros laborales.

Cuando vino a verme, Kim estaba sometida a intensas presiones por parte de su jefe, que empleaba comparaciones negativas para «motivarla». En mitad de la treintena, Kim tuvo la desgracia de que la contratasen para sustituir a Miranda, legendaria jefa de redacción a punto de jubilarse.

Soy bastante eficiente y tengo buenas ideas. Me llevo bien con los redactores y mi trabajo me encantaba, pero el jefe me presiona más que nadie y no deja de compararme con Miranda. Es como si nunca hiciera lo suficiente. Si cumplo cuatro encargos por semana, mi jefe, Ken, dice: «Está muy bien. Es lo que Miranda hacía en una semana tranquila. Su récord está en ocho o nueve». Si explico que una noche tengo que irme a mi hora en lugar de aguantar las diez u once habituales, responde que sin Miranda la ética laboral se irá al traste. Miranda es legendaria porque prácticamente vivía en el despacho.

Sé que Miranda es genial... pero bebe como una esponja, no tiene familia y vive para su trabajo. El problema está en que intento competir con ella y yo tengo vida propia. Necesito estar con mis hijos y mi marido, y colaborar con la iglesia; para mí son actividades muy importantes. Ken insiste en que tengo que hacer más y a veces caigo en la trampa cuando asegura que, si acepto otro encargo, podría convertirme en la siguiente Miranda. Me maneja como quiere. Cuando no hago lo que le apetece me acusa de no estar a la altura de Miranda. También comenta que tengo talento para convertirme en una estrella como ella... siempre y cuando cumpla el trabajo adicional que me pide. En su opinión, no debo considerarlo trabajo adicional, sino seguridad laboral.

Mi familia está molesta porque no me ve, estoy agotada, me duelen los brazos y el cuello porque paso demasiadas horas delante de la computadora y, por si esto fuera poco, empiezo a dudar de mi competencia. Siento que debo estar a la altura del listón de Miranda y que no seré lo bastante buena hasta que lo consiga.

Cuando pensamos en las presiones laborales, solemos prestar la máxima atención a las manifiestas, por ejemplo, que nos despidan. El lugar de trabajo puede reactivar gran parte de los sentimientos y las relaciones que tenemos en el seno familiar y entra en juego prácticamente la misma dinámica. Cuestiones como la competitividad, la envidia, la rivalidad entre hermanos y el deseo de satisfacer a las figuras de autoridad pueden llevarnos a exceder nuestros límites. El peligro radica en que, al pretender dar la talla fijada por alguien con necesidades, capacidades y circunstancias muy distintas, en nombre del trabajo podemos acabar por sacrificar la familia, nuestros intereses e incluso la salud.

Al principio sabemos qué necesitamos y por qué rechazamos al chantajista emocional, pero sus herramientas anulan nuestra claridad y nos convencen de que en realidad no sabemos lo que queremos. Mediante estas estrategias de comportamiento el chantajista casi siempre obtiene nuestro acatamiento, lo que no es sorprendente si consideramos que la persona que se resiste ha sido tergiversada, criticada, atacada en grupo o acusada de deficiente. Es verdad que suena fatal, pero se trata de un comportamiento aprendido que todos hemos contribuido a transmitir. No tardaremos en ver que, de la misma manera en que hemos entregado los instrumentos a los chantajistas, podemos quitárselos o inutilizarlos.

## **El mundo interior del chantajista**

Los chantajistas emocionales detestan perder. Toman la frase «Da igual ganar o perder, lo importante es participar», le dan la vuelta y la convierten en «Da igual participar siempre y cuando no pierdas». Al chantajista emocional no le importa mantener tu confianza, respetar tus sentimientos ni ser justo. Las reglas básicas del toma y daca saludable no cuentan. Es como si en medio de una relación que consideramos sólida alguien gritase cada uno a la suya y el otro se aprovechara de que tenemos la guardia baja.

Solemos preguntarnos por qué ganar es tan importante para los chantajistas, por qué nos extorsionan y por qué están tan desesperados por salirse con la suya que, si no lo consiguen, nos castigan.

## **La conexión con la frustración**

Cuando nos esforzamos por comprender qué convierte en matones emocionales a las personas que tenemos cerca hemos de regresar al punto de origen del chantaje: el momento en que el chantajista quería algo y se lo negamos con palabras o actos.

Querer no tiene nada de malo. Está bien desear algo, pedirlo y encontrar la manera de conseguir lo que quieres. Está bien suplicar, razonar y hasta rogar y quejarse un poco, siempre y cuando aceptemos que una negativa firme significa que no. En ocasiones es difícil aceptar un no por respuesta y el otro puede molestarse o encolerizarse un rato, pero si la relación funciona la tormenta pasa e intentamos llegar a una resolución o un compromiso.

Como hemos visto a lo largo de la obra, con el chantajista ocurre exactamente lo contrario. La frustración no se convierte en el desencadenante de la negociación, sino de presiones y amenazas. Los chantajistas no soportan la frustración.

Cuesta entender por qué le atribuyen tanta importancia. Al fin y al cabo, muchos afrontamos diversas desilusiones y no nos convertimos en matones para sentirnos mejor. Las consideramos un contratiempo transitorio y seguimos adelante. En la psique de los chantajistas la frustración simboliza mucho más que el bloqueo o la decepción y, cuando se topan con ella, son incapaces de rehacerse o cambiar de actitud. Para el chantajista la frustración se conecta con profundos y resonantes miedos de pérdida y privación y la viven como el anuncio de que afrontarán consecuencias insoportables a menos que actúen inmediatamente.

## De la frustración a la privación

En apariencia los chantajistas son como los demás y a menudo funcionan con gran eficiencia en muchos aspectos vitales. En diversos sentidos el mundo interior del chantajista semeja la posguerra: período terrible en que muchos trabajadores vieron cómo se deshacía su vida y su seguridad se convertía en una privación abrumadora. Si conoces a personas que han vivido una posguerra, probablemente has notado que muchos atesoran hasta el último céntimo y se preparan para otro sobresalto y una nueva pérdida al tiempo que intentan convencerse de que no volverán a sufrir semejante penuria.

Cualesquiera que sean su estilo o instrumentos, los chantajistas emocionales funcionan a partir de una mentalidad de privación de características parecidas y tal vez no nos enteramos hasta que sucede algo que afecta su estabilidad y estimula sus temores. De la misma manera que algunas personas interpretan el dolor de cabeza como indicio inequívoco de un tumor cerebral, los chantajistas consideran la resistencia como el síntoma de algo mucho más grave. Consideran potencialmente catastrófica incluso una ligera frustración y están convencidos de que, a no ser que reaccionen con agresividad, el mundo o tú les impedirás conseguir algo vital. El disco rayado de la privación suena en su cabeza:

- esto no funciona;
- nunca consigo lo que quiero;
- no confío en que los demás se preocupen por lo que me interesa;
- no tengo lo que debo para conseguir lo que necesito;
- no sé si soportaré la pérdida de algo que deseo;
- nadie se ocupa de mí como yo de los demás;
- siempre pierdo a los que me importan.

Estos pensamientos forman un círculo vicioso en la mente de los chantajistas, que se convencen de que no tienen posibilidades de prevalecer a menos que jueguen fuerte. Esta convicción es el denominador común de todas las variantes de chantaje emocional.

## **Privación y dependencia**

En el caso de algunos chantajistas, estas convicciones arraigan en una larga historia de ansiedad e inseguridad; y si nos adentramos en su discurrir vital, a menudo encontramos conexiones importantes entre incidentes infantiles y algunos miedos adultos de privación.

Allen —el dueño de la tienda de muebles cuya esposa apelaba al chantaje para impedirle que hiciese planes que no la incluían— vislumbró algunas bases del comportamiento de Jo cuando ésta se puso especialmente melancólica en las proximidades del aniversario de la muerte de su padre.

Le pregunté qué podía hacer para animarla y sacó fotos que yo nunca había visto de su graduación de la escuela primaria. El padre había muerto dos noches antes de que tomaran las fotos y Jo parecía una chiquilla asustada que intenta poner buena cara. Resulta que a la muerte de su padre tuvo que ocuparse de todo: avisar a la familia, organizar el funeral e incluso prepararse para la ceremonia de la escuela, pues tenía que pronunciar el discurso que su padre le había ayudado a escribir. Tuvo que hacer de tripas corazón porque el resto de la familia se derrumbó. Hace poco hablé con su madre de este tema y comentó que Jo ni siquiera lloró mucho, simplemente se encerró en su habitación.

Jo me contó que nunca había querido a nadie tanto como a su padre y que de repente desapareció. Supongo que tiene miedo de que yo la deje y su manera de aferrarse es un modo de conservarme.

El chantaje emocional es la única manera en que Jo hace frente a un mundo en el que no confía, un mundo que está segura de que la despojará de lo que ama. Las personas que en la infancia han afrontado una privación y una pérdida importantes suelen convertirse en adultos necesitados y muy dependientes para no sentirse rechazados, abandonados o ignorados.

Jo había tenido un buen rendimiento escolar y se sentía querida por su padre, pero eso no bastaba para protegerla. La profunda sensación infantil de desamparo la acompañó y de adulta intentó compensarla desarrollando complejas estrategias para no volver a experimentar tanto sufrimiento. Aprendió a aferrarse a amigos y amantes sin encontrar la manera apropiada de expresar el

temor de que, hiciera lo que hiciese, le serían arrebatados.

Al casarse con Allen sus miedos se dispararon. En lugar de disfrutar de la relación se asustaba cada vez que el marido no la incluía en sus planes. Jo se convenció de que si lograba tenerlo todo el tiempo a su lado no sólo no lo perdería, sino que recuperaría parte de la seguridad desaparecida a la muerte de su padre. Tenía una convicción básica para muchos chantajistas emocionales: como no confío en conseguir lo que necesito, debo contar con todas las ventajas. De esta manera se justifican la dependencia y el chantaje.

## Causas varias

Aunque las raíces principales de la privación de Jo son fáciles de rastrear, hemos de tener en cuenta que el comportamiento humano es complejo y está moldeado por diversos factores fisiológicos y psicológicos. Con frecuencia es imposible encontrar una explicación sencilla. Nacemos con temperamento y predisposiciones genéticas determinados —que configuran nuestro circuito exclusivo— y estos elementos interactúan con la manera en que nos tratan, lo que aprendemos sobre nosotros mismos y nuestras relaciones con los demás, por lo que conforman nuestras vidas interior y exterior.

Eve, la amiga de Elliot —el pintor hipersensible a la frustración que solía amenazar con autolesionarse cuando se sentía en peligro—, me contó la conversación que había tenido con la hermana de éste.

La hermana de Elliot se rió cuando le pregunté si sabía que constantemente tenía episodios. Respondió que había nacido así. Incluso de bebé echaba la casa abajo a gritos cuando el biberón no estaba bien puesto o llevaba dos segundos mojado. Con pocos años aterrorizaba con sus escenas. La hermana me dijo que era así: el niño más exigente y necesitado que ha conocido.

Ese niño se convirtió en un adulto exigente y necesitado que siguió haciendo berrinches para conseguir lo que quería. Gran parte del temperamento básico de Elliot ya estaba presente en la infancia, incluido el bajo umbral de frustración.

Los potentes mensajes de quienes nos cuidan y de la sociedad acerca de quiénes somos y cómo tenemos que comportarnos complementan o refuerzan los factores genéticos. Las experiencias definitorias de la infancia, la adolescencia e incluso la vida adulta crean potentes convicciones y sentimientos que suelen reaparecer, sobre todo cuando estalla un conflicto o nos vemos sometidos a estrés. Apelamos a las pautas anteriores porque las conocemos y, aunque nos causen dolor, proporcionan una estructura tranquilizadora y son previsibles. También creemos que, aunque antes ese comportamiento no nos sirvió de nada, cuando lo repitamos todo saldrá bien.

Al igual que Jo, muchos chantajistas se hacen la ilusión de que la incapacidad y la insuficiencia experimentadas en la infancia desaparecerán y, una vez convertidos en adultos, «arreglarán» mágicamente una mala situación a

un progenitor desdichado, o garantizarán la seguridad con que sueñan. Creen que pueden compensar algunas frustraciones del pasado modificando la realidad presente.

## **Cuando la crisis se convierte en catalizador**

La incapacidad de soportar la frustración también puede deberse a incertidumbres y tensiones recientes. El potencial de chantaje aumenta espectacularmente durante crisis como la separación, el divorcio, la pérdida de trabajo, la enfermedad y la jubilación, hechos que socavan el sentido de los chantajistas en tanto seres valiosos. La mayoría de las veces ni siquiera son conscientes de la reactivación de los temores, sólo ven lo que quieren en ese mismo instante y cómo conseguirlo.

En el caso de Stephanie, la crisis que desencadenó la situación fue la confesión, por parte de su esposo, de que había tenido una aventura fugaz. Bob se esforzaba por recuperar la estabilidad matrimonial y asistía regularmente a sesiones terapéuticas, pero Stephanie se mostraba inflexible en lo referente a su derecho de mantenerlo a raya con saludables dosis de chantaje emocional. Al cabo de un año de cólera y venganza por parte de su esposa, Bob estaba a punto de darse por vencido. Le dije que sería bueno que Stephanie asistiera a una sesión y ella accedió.

Precisamente tú deberías comprenderlo. He leído tus libros e insistes en que no podemos permitir que nos pisoteen, dices que tenemos que enfrentarnos a los demás y fijar límites. Tengo derecho a estar enfadada y Bob merece que le devuelva lo que me hizo.

Respondí a Stephanie que tenía todo el derecho del mundo a sentirse enfadada, dolida, traicionada y escandalizada, y que no quería restar importancia a su sufrimiento, pero añadí que existe una diferencia abismal entre la confrontación y el chantaje emocional. Por mucho que obtuviera satisfacción al interpretar el papel de esposa vengadora y agraviada, y al castigar a Bob, lo cierto es que su matrimonio hacía aguas.

A medida que avanzaba la sesión, Stephanie dejó de estar a la defensiva y cuando describió llorosa lo que había sentido al enterarse de la aventura de Bob surgió otra capa que esclareció por qué le costaba tanto renunciar a la venganza.

No es la primera vez que me entrego en cuerpo y alma a un hombre que me defrauda y Bob lo sabe. No entiendo que pudiera pensar en verse con otra cuando sabe lo destrozada que me sentí al enterarme de que mi primer

marido me engañaba. Estuve a punto de morir de pena. ¿Qué puedo hacer? ¿Seré capaz de volver a confiar en él? En mi vida me había sentido tan poco atractiva, tan humillada, tan... ¡tan insuficiente!

Stephanie no sólo afrontaba lo que Bob había hecho, lo cual ya era bastante difícil, sino el dolor de la experiencia con su primer marido. Perdida la confianza en Bob y la seguridad en sí misma, volvió a apelar al chantaje emocional castigador, el único modo en que se sentía capaz de dominar el caos emocional que bullía en su interior.

Si bien es probable que cuestiones de la infancia de Stephanie tuvieran que ver con sus reacciones, nos ocupamos de los paralelismos en su vida adulta. Cuando comprendió hasta qué punto el sufrimiento que arrastraba del matrimonio anterior ponía en peligro lo que podía volver a ser una buena relación con Bob, Stephanie accedió a hablar con una de mis colegas. Bob y ella se esfuerzan y han logrado usar esta crisis como catalizador para abrir nuevos campos de comunicación y exploración. Creo que saldrán airosos.

## Una vida maravillosa

Son muy desconcertantes los chantajistas que parecen tenerlo todo y querer más. Resulta incongruente decir que están motivados por la privación porque da la impresión de que apenas la conocen. Con frecuencia las personas superprotegidas y consentidas no han tenido oportunidad de desarrollar confianza en su capacidad de afrontar las pérdidas. Ante el primer indicio de que podrían verse privadas son presas del pánico y se atrincheran en el chantaje.

Claramente ésta era la situación de Jay, el médico casado con María. Sabía por la terapia con ella que Jay era un hombre que lo había tenido todo. Había pasado como un suspiro por la facultad de medicina, había sido pionero en realizar diversas intervenciones quirúrgicas y había entrado fácilmente en los círculos sociales más selectos. Llevé a cabo la siguiente síntesis: se creía con derecho a todo.

La infancia de Jay fue increíble. No sufrió abusos ni traumas, sólo recibió adoración. Su padre era pobre y fue el primer miembro de la familia que realizó estudios universitarios. Era un hombre sorprendente. Cursó la carrera de medicina gracias a una mezcla de esfuerzo, agallas y dos horas de reposo nocturno. Trabajaba media jornada como mesero para ganar dinero y llevar de viaje a la madre de Jay. Me contó que se prometió a sí mismo que su hijo jamás tendría que soportar lo que él había aguantado. Es indudable que Jay se crió entre algodones. Cuando dijo que quería ser médico, sus padres no repararon en gastos. No tuvo que combinar los estudios con el trabajo. Le sirvieron el mundo en bandeja, acompañado de clases de tenis, chaquetas finas y, por supuesto, montones de chicas.

La vida de Jay había sido algo más que privilegiada: irreal. Al cerciorarse de que la privación no entrara en su existencia, el padre no preparó a Jay para soportar decepciones o contratiempos.

Esta vida maravillosa presenta dos caras. Las personas que crecen en un entorno tan seguro desarrollan expectativas irreales y creen que cuanto quieren caerá del cielo. Lo más dañino es que les privan de la posibilidad de desarrollar las aptitudes imprescindibles que todos necesitamos para manejar la frustración. Aparentemente con los mejores motivos e intenciones, el padre de Jay creó una

especie de lisiado emocional.

Cuando cuestionó la convicción de Jay de que tenía derecho a todo —la profesión, la familia, la esposa y la amante—, María se convirtió en la primera persona que le importaba y que amenazaba con arrebatarle algo significativo. El pánico se apoderó de Jay. Alguien había modificado las reglas y el chantaje emocional se convirtió en la manera de recuperar su posición habitual en la cima.

## Desconocidos íntimos

Cuando Jay recurrió a la ayuda de sus padres a fin de que la presionaran para que se quedase, María no podía dar crédito a lo que le dijeron:

Por favor, ¿de qué se trata? De repente las personas que quería y respetaba demuestran que no tienen convicciones morales o éticas. ¿Acaso mantener las apariencias es más importante que los sentimientos y la sinceridad?

María fue testigo de la transformación de Jay: el hombre encantador que se la había llevado en brazos se convirtió en un desconocido tortuoso y manipulador. Cuando nuestros seres próximos apelan al chantaje emocional nos sorprendemos por el aparente cambio de personalidad, proceso que puede ser gradual o sorprendentemente rápido. Gran parte del sufrimiento y la confusión desencadenados por el chantaje emocional surge de ver que las personas que nos preocupan y que creemos que se preocupan por nosotros se convierten en seres tan necesitados de salirse con la suya que están dispuestos a pisotear nuestros sentimientos.

Liz se sintió deorientada cuando Michael le comunicó que la castigaría brutalmente si insistía en dejarlo.

Dijo: «Cuando termine contigo, el dinero que te quedará no te alcanzará ni para comprar comida para perros. Ya puedes despedirte de los niños. Pienso llevármelos a Canadá para que no tengan que oír las mentiras que les cuentas sobre mí». Y pensar que con este hombre hice el amor, me desnudé y le revelé mis pensamientos más íntimos... ¿Quién demonios es?

Es evidente que los reproches, las amenazas, las comparaciones negativas y otros instrumentos no nos llevaron a establecer relaciones estrechas ni es lo que nos mantiene en ellas. Estamos hablando de personas que comparten nuestra vida, trabajo, sentimientos y secretos. Cuando aparece el chantaje emocional no tardamos en descubrir los aspectos desagradables de su personalidad: egocentrismo, reacciones exageradas, la insistencia en las ganancias a corto plazo aunque a largo supongan pérdidas y la necesidad de ganar cueste lo que cueste.

## **Todo se reduce a ellos**

Los chantajistas que de momento hemos visto se concentran casi exclusivamente en sus necesidades y sus deseos; parece que los nuestros no les interesan ni se preocupan por cómo nos afectan sus presiones.

Cuando no los satisfacemos pueden convertirse en apisonadoras y volverse implacables en la búsqueda unidireccional de sus propósitos. Es extraño el amor tan ciego a los sentimientos del ser amado.

Mi candidato al salón de la fama de los narcisistas es Joe, el marido de Patty, que se fue muy enfadado a la cama cuando ella le dijo que no podían comprar la nueva computadora. El ensimismamiento que manifestó en un incidente reciente no tiene parangón:

Joe gana mucho, pero gasta el dinero antes de lo que tardamos en ganarlo, por lo que solemos estar endeudados. La semana pasada las facturas se habían acumulado y sugirió que llamara a mi tía y le pidiese un préstamo. Mi tía tiene un buen sueldo, pero acaban de operarla por cáncer de mama. Le dije que ni soñara con que la llamaría y todavía me cuesta creer hasta qué punto me presionó. Dijo: «Éste es el número del hospital. Ni siquiera tienes que buscarlo. Llámala, no pasa nada. No tiene dolores y siempre has sido su preferida. ¿Por qué no quieres hacerme este favor?».

¿Cáncer de mama, hospital, extirpación? Al chantajista le daba igual. Al fin y al cabo, quería algo y en ese mismo instante. Y en el momento de apremio, sobre la faz de la Tierra no existe nadie más.

A menudo el egocentrismo de los chantajistas surge de la convicción de que la provisión de atenciones y afecto de que disponen es finita y disminuye rápidamente. Elliot es tan egocéntrico que todo se reduce a él, incluso cuando su amiga quiere estudiar para perfeccionarse. Desde su perspectiva, ceder a lo que Eve pretende le quita seguridad. ¿Y si necesita algo mientras ella no está? ¿Y si se aburre o se siente solo? ¿Quién lo cuidará? El universo entero gira a su alrededor, igual que cuando era pequeño. Vuelve a ser el tirano de cinco años que reclama atención y satisfacción absolutas de la persona de quien depende y que siempre quiere más.

## Hacer una montaña de un grano de arena

Los chantajistas emocionales suelen comportarse como si cada desacuerdo fuera el factor decisivo de la relación. Cuando topan con resistencias experimentan una decepción y frustración tan intensas que exageran incluso algo de poca importancia y permiten que perturbe toda la relación. ¿Por qué alguien considera tan grave que no tengas ganas de cenar con sus padres o te ataca porque deseas estudiar o salir a pasear, o sus planes no te entusiasman? La intensidad de su deseo sólo adquiere sentido cuando te percatas de que no reaccionan ante la situación del presente, sino ante lo que dicha situación simboliza con respecto a su pasado.

Por cosas que Eve me contó sobre Elliot tuve claro que él estaba convencido de que el hombre no consigue lo que necesita de una mujer independiente.

Recuerdo que me contó que su padre se quejaba porque no lo mimaban. Supongo que la madre de Elliot fue una auténtica pionera en el mundo empresarial. Dirigía una pequeña empresa de confección de ropa infantil, lo cual era genial para todos salvo para su marido, que la detestaba. Elliot dijo que lo que recuerda con más claridad es que su madre pasaba mucho tiempo fuera. Cuando estaba en casa era cariñosa, pero de repente emprendía un viaje de negocios y la echaba mucho de menos. Su padre estaba enfadado con la madre y constantemente hacía comentarios como éste: «Malditas mujeres, hacen lo que haga falta cuando te necesitan y se olvidan de tu existencia cuando se independizan». Supongo que acabas por asimilarlo cuando te lo repiten hasta el infinito.

El mensaje que Elliot recibió era inequívoco: las mujeres no son compañeras cariñosas a menos que estén a tu lado todo el tiempo. Probablemente negaría esta convicción, pero su reacción exagerada con Eve mostró que se habían removido viejos demonios. Para Elliot cualquier signo de independencia por parte de una mujer resultaba amenazador. Eve se convirtió en la doble de su madre, la mujer de la que dependía emocionalmente y con la que se fundía. Eve también lo abandonaría, de la misma forma que percibía que su madre había abandonado a su padre —y también a él— al pasar fuera de casa tanto tiempo. Cada vez que Eve intentaba cruzar el umbral, Elliot revivía su arraigada sensación de

privación.

Como ocurre con todas las reacciones exageradas, se desahogan muchas emociones, pero los verdaderos sentimientos subyacentes casi nunca se expresan. Elliot busca desesperadamente la intimidad y la andanada que dirige a Eve casi garantiza que no la conseguirá. Analicemos lo explícito y lo implícito cuando Eve propuso que buscara ayuda profesional para calmar su ansiedad.

Elliot dice: «Saldrás, harás lo que quieras y me quedaré solo. ¿Para qué seguir vivo? No te importo».

Elliot quiere decir: «Estoy asustado porque has cambiado. Al principio te bastaba conmigo, pero ya no es así. Tengo miedo de que estudies, hagas tu propia carrera y no tengas tiempo para mí. Temo que conozcas a otro. Me asusta que te vuelvas demasiado independiente. No me necesitarás y me dejarás».

Esta comunicación no formaba parte del repertorio de Elliot. De lo contrario, no habría tenido que apelar al chantaje emocional. Es posible que, como muchos hombres, se avergonzara de sus necesidades y miedos. La única opción que veía para conseguir lo que quería consistía en divagar y delirar: reaccionar exageradamente ante el más ligero indicio de que Eve deseaba perfeccionarse.

## ***Sentimientos de otra época***

Roger, el guionista, se quedó de piedra ante el ataque de furia que le lanzó Alice porque no saltó de alegría cuando le propuso tener un hijo. Como él no parecía seguro de lo que quería, Alice tuvo una típica reacción exagerada.

Nunca te he importado. ¿Por qué lo llamas amor si no estás dispuesto a dar un solo paso que nos acerque? Ya no confío en ti. ¡Me parece que he dejado de quererte! ¡Tienes problemas graves y necesitas ayuda!

Una noche, en la reunión de Alcohólicos Anónimos, Roger comprendió los temores que sustentaban la desesperada presión de Alice para arrancarle un compromiso a largo plazo. La actriz comentó:

Sólo creo en el *presente inmediato*. Me sumerjo en el presente y no lo suelto por nada del mundo. Mi padre era ludópata. A mis ojos resultaba encantador, pero lo que realmente significa es que hoy eres rico y mañana tienes que pedir ayuda a las organizaciones benéficas y no puedes responder al teléfono porque es el cobrador. Todo lo que tuve de pequeña era para quien lo cogiera primero, se tratase de dinero ganado por algo, de regalos o de lo que podías empeñar. Incluso mi padre estaba y no estaba. A veces pasaba semanas fuera. ¿Es tan malo querer un poco de seguridad, un compromiso? A mí me parecen valores positivos. ¿Qué tiene de malo el amor?

No es sorprendente que Alice quisiera garantías de futuro, ya que durante muchos años había temido que lo que tenía desapareciese súbitamente. Como la mayoría de los chantajistas, intentó anular la resistencia del blanco con una actitud dominante.

Su reacción exagerada, que adoptó la forma de mordaz ataque verbal a Roger, procedía de un sitio interior plagado de carencias y temores. Por mucho que se comprometiera, Roger no podía llenarle ese vacío, ni siquiera aunque lo intentara.

A través de su trabajo en Alcohólicos Anónimos Alice se dio cuenta de que intentaba retener a Roger y de que tendría dificultades en cualquier relación a no ser que trabajara sobre sí misma. Desde entonces ha reducido significativamente la presión a la que somete a Roger y ha dado tiempo para que la relación evolucione de manera espontánea.

## **Ganar la batalla y perder la guerra**

Los chantajistas suelen ganar con tácticas que crean una barrera insuperable en la relación. La victoria a corto plazo a menudo se semeja al triunfo, como si no hubiese que pensar en el futuro.

La mayoría de los chantajistas funcionan desde la perspectiva de que quieren lo que quieren cuando lo quieren. Parecen tener la incapacidad infantil de relacionar el comportamiento con las consecuencias y da la sensación de que no piensan en lo que les quedará en cuanto obtengan el acatamiento del blanco.

Cuesta creer que Michael, Elliot, Alice, Jay, Stephanie o cualquiera de los chantajistas que hasta ahora hemos visto pudieran pensar que les quedaría algo valioso si los blancos cedían a sus amenazas y presiones. ¿Qué clase de relación espera tener Paul con Josh si éste le ofrece la victoria que su padre exige y renuncia a su amada? Presionada a participar en el sexo en grupo, Margaret cedió al chantaje emocional de Cal, su marido, lo que supuso el fin del matrimonio.

Liz fingió que cedía a las amenazas de Michael y ganó tiempo para recomponerse. Como ella misma explicó:

Hablé con mi abogado y le pedí que no diese un paso más. Ahora sólo espero que Michael se calme y dialogue racionalmente conmigo. Está encantador porque cree que me ha llevado adonde quería y que, en última instancia, lo besaré y haremos las paces. Lo cierto es que actúo como un autómatas. Vivo con un hombre que ni siquiera me gusta, no hablemos ya de amarlo.

La lógica o la capacidad de ver las consecuencias de sus actos quedan oscurecidas por el apremio que los chantajistas experimentan de aferrarse a lo que tienen. Están inmersos en su propia niebla e ignoran hasta qué punto nos alejan con sus intimidaciones. Lo único que les importa es hallar alivio inmediato para sus miedos de privación... y encontrarlo al precio que sea.

## Los resultados del castigo

Si vemos la intensidad con que los chantajistas experimentan la privación, percibimos una imagen más completa y nos resulta más fácil entender su forma de actuar. Hay una pregunta que no deja de afectar a la mayoría de las personas con las que hablo de este tema: ¿por qué necesitan castigarnos? Comprendemos que nos incordien, nos presionen e incluso nos amenacen, pero ¿por qué necesitan hacernos daño si no les damos la razón?

En muchas ocasiones parece que la meta del chantaje emocional no sólo consiste en que el extorsionador se sienta bien, sino en que el blanco se sienta mal. Los chantajistas demandan y degradan. En el intento de demostrar la equidad de lo que desean nos difaman y cuestionan nuestros motivos. Aunque las amenazas de castigo van dirigidas contra ellos mismos más que contra nosotros, nos escogen como blancos y nos llenan de culpa.

Uno de los motivos más evidentes consiste en la diferencia entre lo que los chantajistas se dicen a sí mismos sobre sus actos y sus motivaciones —el «giro» del capítulo anterior— y el efecto real que su comportamiento ejerce en nosotros. Los castigadores no se consideran punitivos, creen que mantienen el orden, que hacen las cosas con mano firme o «lo que es correcto», que nos están diciendo que no se dejan llevar de un lado a otro. Se consideran seres fuertes y a cargo de la situación. Si su comportamiento nos hace daño, peor para nosotros. El fin justifica los medios.

Como ya hemos visto, muchos castigadores se consideran víctimas. Cuanto más abusivos, más tergiversan la realidad los chantajistas. Su sensibilidad y egocentrismo extremos amplían el sufrimiento que experimentan y los ayudan a justificar la venganza de lo que consideran nuestros intentos deliberados de frustrarlos.

El castigo también permite que los chantajistas adopten una postura activa y agresiva que los lleva a sentirse poderosos e invulnerables. Es un modo muy eficaz de aplacar cualquier amenaza de privación percibida y cortarla de raíz. Al fin y al cabo, si alguien chilla, amenaza, da portazos o se niega a dirigirte la palabra, no hay tiempo de ocuparse de los sentimientos.

Huelga decir que no hablamos, nos limitamos a actuar. Si se concedieran unos segundos de introspección, probablemente los castigadores se escandalizarían de los miedos y vulnerabilidades que descubrirían. Una de las

paradojas más fascinantes del comportamiento humano consiste en que las personas coléricas y punitivas están, de hecho, muy asustadas, pero casi nunca confrontan o mitigan sus miedos. Para demostrar lo fuertes que son golpean a otros cuando se frustran. Con su comportamiento crean tanta infelicidad que a menudo logran que los abandonen, con lo que garantizan que ocurra lo que más temen.

## **Reducir las pérdidas**

Los chantajistas más punitivos son los que han perdido o temen perder a alguien importante porque esta persona ha tomado distancia emocional o debido a una separación, divorcio o desavenencia profunda en la relación.

Recordemos el caso de Sherry y Charles, el hombre casado para el que trabajaba y que amenazó con despedirla si ponía fin a la aventura.

De pronto soy la mujer más bella, excitante e interesante del mundo y en cuanto le digo que tengo la sensación de estar en un callejón sin salida y que quiero irme para seguir con mi vida, me convierto en una zorra insensible a la que le da igual el estrés al que él está sometido y lo mucho que se esfuerza por resolver la situación. Me dice que lo único que hace es dar, dar y dar, mientras que yo recibo, recibo y recibo, lo que no tiene nada que ver con la realidad. Por si esto fuera poco, de repente mi trabajo está mal. Intenta amargarme la vida y lo hace muy bien. ¿Por qué me ataca de esta manera?

Ante la pérdida de su amiga joven y al ver que las amenazas no daban resultado, Charles adoptó otra táctica para aliviar su dolor: la desvalorizó. Si la volvía menos deseable y menos valiosa, no era tanto lo que perdía y mitigaba considerablemente su privación. Al fin y al cabo, es más fácil desprenderse de los artículos con tara. También podía justificar el despido devaluando su trabajo. Doble desvalorización, doble castigo.

La desvalorización es una táctica habitual de los chantajistas encolerizados porque suaviza la confrontación y les permite aliviar los sentimientos de pérdida. Al aplicar esta táctica envían confusos mensajes dobles a los blancos. Es como si dijeran: «No sirves para nada, pero haré cuanto esté en mi poder para retenerte», lo que también muestra lo desesperados que están.

Aunque lo último que quieren es poner fin a la relación, suelen iniciar la ruptura si perciben que su pareja va en serio cuando dice que los dejará. Esta postura agresiva les permite mantener el control y es la sempiterna estrategia para salvar las apariencias: «Dimito antes de que me echen».

## **Darnos la lección**

Como los padres que creen que el castigo moldea el carácter del niño, los chantajistas se convencen de que sus castigos nos ayudan. Más que culpa o remordimientos por hacer daño a alguien que tanto les importa, en ocasiones se sienten orgullosos. Según su razonamiento, nos convierten en mejores personas.

Alex, el atormentador del capítulo 2, consideraba que le hacía un gran favor a Julie si le prometía ayuda y contactos y se abstenía de proporcionárselos hasta que «diese la talla».

Dijo que enviar a mi hijo a vivir con mi ex era lo mejor para mí. No cesaba de repetir «Te estás reprimiendo» y «Me gustaría que desplegaras tu potencial» cuando lo que realmente quería era tenerme para él solo. Vaya, fue muy generoso.

Los insultos y la infantilización también se explican por la regla de que lo hacen «por tu propio bien». En general hay menos malicia de la que suponemos. La mayoría de los chantajistas están convencidos de que nos dan valiosas lecciones. Charles fue muy sincero cuando le dijo a Sherry que debía aprender lo que era la lealtad, ya que en su oficio es lo más importante.

Lynn y Jeff, que se chantajeaban mutuamente, también creían que intentaban mejorar el carácter del otro. «Tiene que aprender que no puede tratar así a los demás», comentó Jeff después de una pelea, absolutamente convencido de que le enseñaba a Lynn a ser «menos feroz». Lynn también consideraba sus actos como aprendizaje. «Es posible que si lo humillo lo suficiente se calme y consiga trabajo de media jornada. A veces hace falta una patada en el trasero para que alguien se mueva.»

Está muy claro, sobre todo para el que recibe, que el castigo no produce los resultados que el chantajista supone, si bien aferrarse a la idea equivocada de que el castigo es aprendizaje ofrece atractivas recompensas. Los chantajistas son capaces de soportarlo casi todo si logran que los blancos parezcan débiles. De esta forma evitan la introspección o los indicios de que en ellos hay algo que aleja el afecto o la conexión que buscan desesperadamente.

## **Antiguas batallas y nuevas víctimas**

Como hemos visto, a veces las tensiones del presente en la vida del chantajista reabren viejas heridas, por lo que ataca al blanco que se ha convertido en representante de una figura del pasado. Cuando ocurre, su castigo resulta rimbombante y totalmente injustificado.

Michael —tal vez el castigador más patente que hemos conocido— acabó por parecerle un monstruo a Liz, que casi quedó traumatizada por sus ataques. Cuando le pregunté por qué pensaba que era tan desagradable con ella, Liz guardó silencio y finalmente respondió:

Si reflexiono a fondo, creo que Michael era un polvorín a punto de estallar. Desde los catorce años ha trabajado duro en la empresa familiar. Vendían mobiliario de oficina y han tenido mucho éxito. En realidad, Michael no tuvo infancia. Era un gran deportista y todavía es muy atlético, pero sus padres no lo dejaban jugar, ya que tenía que hacer el inventario, barrer la tienda u ocuparse de la caja.

Cuando empezamos a salir viajó a Chicago y sabía todo lo que se puede saber sobre los edificios. Me contó que el sueño de su vida era estudiar arquitectura. Sus padres no se lo permitieron y lo dejó estar. Es muy responsable. Sé que está furioso con ellos, pero jamás ha dicho nada ni lo dirá. Claro que esto no significa que tenga que desquitarse conmigo.

Dije a Liz que tenía razón, que la clase de ataques y amenazas verbales que Michael le había dirigido no tenían excusa. Era importante que comprendiese que las críticas de Michael y la ira ante sus presuntas imperfecciones no tenían nada que ver con ella, por muy difícil que fuera no tomárselas a pecho. Cuando Liz se hartó y amenazó con dejarlo, los castigos se dispararon. El miedo de Michael a perderla desencadenó las frustraciones acumuladas que Liz ya había percibido.

Si hubiese sido capaz de expresar lo que sentía, Michael podría haber dicho: «Por favor, no vuelvas a arrebatarme mis sueños. Desde la adolescencia me he sentido decepcionado, herido y privado y nunca conseguí lo que quería. Nadie ha cuidado de mí, lo cual es muy doloroso. ¿Por qué mis padres destruyeron todo lo que amaba y me obligaron a hacer un trabajo que detesto? ¿Quieres irte? No

soporto que me vuelva a ocurrir lo mismo. ¿Cuántas desilusiones crees que puedo aguantar?».».

Se trata de un discurso cargado de emociones que legítimamente debería dirigir a sus padres pero, como lo han controlado toda la vida, Michael no se ha sentido lo bastante seguro o fuerte para pronunciarlo. La cólera y la pena acumuladas no desaparecieron, sino que estallaron en su adultez. Confundió a Liz, a la que amaba, con los padres con los que estaba resentido.

## **Mantener una fuerte conexión**

Por extraño que parezca, el castigo permite que el chantajista mantenga una fuerte conexión emocional contigo. Al crear una atmósfera muy cargada sabe que activa los sentimientos del blanco y, aunque sean negativos, fomenta un vínculo estrecho. Puedes estar resentido con el chantajista e incluso odiarlo pero, mientras te concentres en él, no se siente abandonado ni descartado con indiferencia. El castigo mantiene mucha pasión y ardor en una relación quebrada.

Beverly —la ex esposa de Allen— siguió castigándolo de la manera más dolorosa posible y usó a los hijos como arma. El divorcio de Allen y Beverly estuvo cargado de acritud. Pese a que el matrimonio había sido una fuente de desdicha y estrés para ambos, él quería el divorcio y ella no. Beverly se resistió a brazo partido. Hicieron varios intentos de reconciliación e incluso buscaron asesoramiento profesional, pero no sirvió de nada.

Sabe lo que los niños significan para mí. Creo que muy poca gente entiende lo que para un hombre representa no poder estar todos los días con sus hijos, sobre todo mientras crecen. Tenía que divorciarme de Beverly, pero no quería separarme de mis hijos. Al principio amenazó con que no volvería a verlos. Dijo que se mudaría de estado e incluso de país. El pánico pudo conmigo. No podía pensar con claridad. Conozco a mujeres que lo han hecho... hasta conozco a hombres que se lo han hecho a sus ex esposas.

Al final todo volvió a su cauce y a Allen le concedieron un generoso régimen de visitas. Beverly y él se trataron amablemente y ella respetó el dictamen del juez. Sin embargo, el matrimonio de Allen con Jo desencadenó nuevamente el chantaje.

Ahora que en mi vida hay alguien que realmente me importa, Beverly no lo soporta. Supongo que mientras estuve solo pensaba que existía la posibilidad de la reconciliación. Sé que sigue amargada y vuelve a desquitarse a través de los niños. Si a la hora de recogerlos me retraso diez minutos, se los lleva. Desde mi casa hay casi una hora de viaje y no siempre llego en punto. La semana pasada tuve que esperar una hora y media. Beverly aparcó y dijo: «No estoy dispuesta a esperarte, ya que ni siquiera sé si te presentarás».

Espera que aguante sin quejarme. Si necesito reorganizar el horario se pone frenética. Si el dinero de los niños se retrasa un día me telefonea y amenaza con llevarme a los tribunales para que reduzcan el régimen de visitas. ¡Por favor, ahora hablamos más que cuando estábamos casados!

Está claro que la ex de Allen no quiere desprenderse de él ni del matrimonio. Como tantos chantajistas divorciados —sean hombres o mujeres—, Beverly usa el arma más potente de su arsenal, los hijos, para mantener la conexión emocional. Aunque Allen y Beverly se han divorciado legalmente, la separación psicológica sigue pendiente.

El uso de los hijos como arma contra el progenitor que no tiene la custodia es una de las formas más antiguas y crueles del chantaje emocional. No existe apuesta más alta. Resulta muy eficaz porque las emociones son intensas y hace que las personas que antaño se cuidaban entre sí libren una batalla espantosa en la que sólo hay perdedores.

## **No tiene nada que ver contigo**

Lo más importante a tener en cuenta en nuestro recorrido por la psique del chantajista consiste en saber que el chantaje emocional suena como si tuviera que ver contigo y lo sientes como si tuviera que ver contigo aunque, en su mayor parte, no tiene nada que ver contigo. Surge del chantajista e intenta estabilizar algunos puntos bastante inseguros de su interior. Gran parte de los reproches, el giro y el fariseísmo que nos han hecho sentir tan mal —con frecuencia lo suficiente para ceder a las presiones del extorsionador — no son válidos. Se basan en el miedo, la ansiedad y la inseguridad. Se trata de miedos, ansiedades e inseguridades que residen en el chantajista. En muchos casos el chantaje emocional está relacionado con el pasado más que con el presente y con satisfacer las necesidades del chantajista más que con lo que dice que hicimos o dejamos de hacer.

Lo antedicho no significa que no desempeñemos un papel fundamental en el proceso del chantaje. Al fin y al cabo, sin nuestro acatamiento no tendría lugar. Ha llegado el momento de analizar nuestros factores internos que permiten que el chantaje se afiance.

## Hacen falta dos

Para el chantaje hacen falta dos. No se trata de una actuación en solitario, sino de un dueto, y no funciona sin la participación activa del blanco.

Sé que a menudo no parece que sea cosa de dos y que es lógico ponernos a la defensiva sobre nuestro comportamiento. Siempre resulta más cómodo concentrarnos en lo que hace el otro en lugar de reconocer lo que ponemos en juego. A fin de romper la sociedad del chantaje tendrás que volcar tu atención hacia adentro y analizar los elementos que, a menudo sin darte cuenta, te han llevado a participar de la extorsión emocional.

No olvides que cuando hablo de participar en el chantaje no estoy diciendo que lo provoques o lo causes, sino que permites que ocurra. Es posible que no seas consciente de que las demandas de otro no son razonables. Suelen parecer una buena esposa, un buen empleado o un buen hijo y aceptas las preferencias de otro prácticamente sin cuestionarlas porque es lo que te han enseñado.

Tal vez eres muy consciente del chantaje y sientes que no puedes rechazarlo porque la presión del extorsionador activa en ti respuestas casi programadas y reaccionas automática o impulsivamente. Recuerda que no todos reaccionamos con el acatamiento a los intentos de chantaje. Si lo haces, me gustaría ayudarte a entender las maneras y los motivos. Para empezar, reflexiona y responde a las siguientes cuestiones.

Cuando afrontas las presiones del chantajista emocional:

- ¿te regañas constantemente por ceder a las demandas?;
- ¿sueles sentirte frustrado y resentido?;
- ¿experimentas culpa y te consideras una mala persona si no cedés?;
- ¿temes que la relación se rompa si no cedés?;
- ¿te conviertes en la única persona a la que apelan si estalla una crisis, aunque hay otros que también pueden colaborar?;
- ¿crees que las obligaciones hacia los demás son mayores que las que tienes hacia ti mismo?

Si has respondido afirmativamente a cualquiera de las preguntas, tus respuestas a las presiones contribuyen a crear el clima ideal para el chantaje.

## **Puntos candentes**

¿Por qué algunas personas, por muy inteligentes o íntegras que parezcan, son tan vulnerables al chantaje emocional, mientras que otras se lo quitan de encima? La respuesta radica en nuestros puntos candentes: los manojos sensibles de nervios emocionales que se forman en nuestro interior. Cada punto candente es como una pila que se carga con cuestiones psicológicas irresueltas: resentimientos acumulados, culpa, inseguridades y vulnerabilidades. Se trata de nuestros puntos sensibles, modelados por el temperamento y las sensibilidades básicas, así como por las experiencias infantiles. Si los sondeamos, cada punto revela vívidas capas de nuestra historia personal: cómo nos trataron, cuál es nuestra autoimagen interior y cómo nos han marcado las impresiones del pasado.

Los sentimientos y recuerdos guardados en los puntos candentes pueden resultar abrasadores y cuando acontecimientos de la vida actual nos recuerdan algo muy enterrado pueden desatar reacciones que superan el pensamiento o la lógica y apelan a la emoción pura que durante mucho tiempo ha estado almacenada y se ha reforzado.

No siempre recordamos los incidentes que desencadenaron la formación de los puntos candentes y, cuando se trata de la complejidad de los motivos de nuestra forma de actuar, tanto la causa como el efecto pueden resultar esquivos. Si alguna vez te preguntas adónde van los sentimientos y las experiencias «cargados», los puntos candentes es un sitio idóneo para buscarlos.

### ***Hacerle el mapa al chantajista***

A lo largo de los años nuestro paisaje emocional puede salpicarse de puntos candentes y muchos seleccionamos partes de nuestra vida para eludirlos. De hecho, la estrategia más corriente que aplican las personas que intentan afrontar sus puntos débiles se sintetiza con pocas palabras: evitarlos cueste lo que cueste. Quizás no sabemos lo que hacemos, pero al seguir este camino nos mostramos más claramente de lo que suponemos. Al rodear de puntillas nuestros puntos candentes prácticamente trazamos el mapa de su emplazamiento y quienes nos conocen lo ven.

Todos sabemos a qué son sensibles los seres que nos rodean; no es un secreto el amigo que teme a la ira o suele hacerse reproches. La mayor parte del tiempo somos comprensivos y no aprovechamos ese conocimiento para satisfacer nuestros fines. Cuando los chantajistas se sienten seguros tampoco lo utilizan. Si tienen que hacer frente a la resistencia, sus miedos de privación se disparan, descartan la comprensión y utilizan la información de la que disponen para prevalecer.

## **Las características que nos vuelven vulnerables al chantaje**

Desarrollamos diversas características específicas de personalidad para protegernos e impedir que activen nuestros puntos candentes. Son tan inseparables de nosotros que al principio no está claro que se trate de defensas contra lo que tenemos. Si las analizamos más a fondo veremos que se relacionan claramente con nuestros puntos candentes. Por paradójico que parezca, estas cualidades «protectoras» nos vuelven vulnerables al chantaje emocional. Son las siguientes:

- la necesidad exacerbada de aprobación;
- el profundo miedo a la cólera;
- la necesidad de que haya paz al precio que sea;
- la tendencia a asumir un exceso de responsabilidad con relación a la vida de los otros;
- un alto nivel de dudas sobre ti mismo.

Ninguna de estas características es negativa... moderadamente. De hecho, algunas se consideran positivas e incluso se recompensan siempre y cuando no se extremen. Cuando nos controlan y entran en conflicto con nuestra parte inteligente, segura, asertiva y reflexiva nos estamos preparando para la gran manipulación.

A medida que examinemos estas características y los estilos de comportamiento que originan verás hasta qué punto el comportamiento del blanco es, en realidad, la respuesta a sentimientos del pasado. Fíjate también en que con mucha frecuencia los blancos son traicionados precisamente por las reacciones que creen que los protegerán.

## **Adictos a la aprobación**

Es normal desear que la gente que nos importa nos apruebe y todos queremos su aceptación. Cuando conseguirla se convierte en algo imperioso y una droga de la que no podemos prescindir apuntamos con un reflector a un punto candente del que el chantajista puede aprovecharse fácilmente.

En la introducción hablé de Sarah, que constantemente tenía que demostrar su valía a Frank. Cada vez que superaba una prueba, Sarah se regodeaba con la aprobación de su novio. Cuando protestaba, Frank se la retiraba y ella se sentía desgraciada, por lo que intentó mantener un flujo incesante de aprobación y cedió a sus presiones, incluso cuando iban en su contra.

No soporto que se enfade conmigo. Cuando comenté que no pensaba pasar el fin de semana pintando la cabaña, Frank meneó la cabeza y salió al porche. Lo seguí y comenté que le sorprendía mi actitud caprichosa e infantil. Me asusté y me puse a temblar. Entré, me cambié de ropa y busqué un pincel. Frank me dedicó una gran sonrisa, me abrazó y volví a respirar.

Sarah lo consiguió. Querer aprobación o pedirla no tiene nada de malo. Los adictos a la aprobación necesitan una provisión constante y si no la consiguen se consideran fracasados. Creen que no son valiosos a menos que alguien lo diga y su sentimiento de seguridad depende casi exclusivamente de la validación externa. El lema de los adictos a la aprobación es el siguiente: «Si no la recibo, he hecho algo mal». O, peor aún: «Si no me aprueban es que tengo algún problema».

La descripción que Sarah hizo de lo devastada que se sintió cuando Frank se enfadó muestra su abrumadora necesidad de aprobación y el terror de lo que ocurriría si no la recuperaba. Este miedo es directamente equivalente al de un niño. En la fantasía infantil las consecuencias de la pérdida de la aprobación son catastróficas: «He hecho algo que a papá (o a mamá) no le ha gustado. Papá se ha enfadado conmigo. Papá ya no me quiere. Puede que papá se deshaga de mí. Me quedaré solo y moriré».

Sarah descubrió que su tendencia a relacionar la aprobación con la supervivencia no procedía de sus padres, sino de su abuela, que la cuidaba mientras los progenitores trabajaban.

¡Mi abuela era fantástica! Vivía en el piso de abajo, que mis padres le habían arreglado, y allí iba cuando salía de la escuela. Siempre fue crítica, decía que yo era ruidosa y perezosa. También decía que a Dios no le gustan las niñas perezosas y que a veces se las llevaba. No creo que pretendiera ser mala y estoy segura de que alguien le contó un disparate parecido cuando era pequeña. Lo cierto es que a mí me aterrorizó. Me enseñó un verso que no he logrado olvidar: «Bueno, mejor y lo mejor./ No lo dejes estar,/ hasta que lo bueno sea mejor,/ y mejor se convierta en lo mejor».

Sarah aprendió muchas lecciones de su abuela, a la que adoraba y con la que compartió muchas horas en su período formativo. Algunas le han servido y otras no tanto. Aprendió que si se comportaba de manera tal que obtenía la aprobación de su abuela era una buena chica y, por lo tanto, estaba a salvo. También aprendió que nunca fue lo bastante buena para la perfeccionista de su abuela y que el esquivo «la mejor» siempre estuvo fuera de su alcance.

Los sentimientos que Sarah describe con relación a Frank —el deseo compulsivo de satisfacerlo y el miedo a la desaprobación, que prácticamente tienen vida propia— son conocidos por todos los adictos a la aprobación y señal inequívoca de que alguien ha tocado un punto candente.

De pequeños necesitamos la aprobación de los poderosos gigantes que nos cuidan y los fantasmas de dicha necesidad pueden perseguirnos mucho después de haber aprendido a cuidar de nosotros mismos. En el ambiente familiar en que Sarah se crió, el afecto se daba y se retiraba según su comportamiento y desarrolló la necesidad voraz de contar con la aceptación de otro. Frank explotaba esa necesidad cuando retenía sus «aplausos» y afecto. Racionalmente Sarah sabía que no podía satisfacer a todos el cien por ciento de las veces, pero se sentía obligada a intentarlo.

Sarah se concentró, básicamente, en la aprobación de Frank. María —que intentaba rechazar las presiones de su marido, que pretendía mantener el matrimonio pese a que ella se había enterado de que se veía con otras mujeres— se vio dominada por otra clase de preocupación: el qué dirán.

Ni mi familia ni mis seres próximos se divorcian. Puede sonar chapado a la antigua, pero es así. Soy anticuada y me siento orgullosa de serlo. No soporto la idea de que mi matrimonio no funcione. Soy incapaz de pensar en lo que sucedería si decidiera dejar a Jay. ¿Qué dirán los demás? Mi vida se

desmoronará. Mis padres, los de Jay, mis hijos y el pastor de mi iglesia se enfadarán. Creerán que no tengo agallas para resistir y luchar por mi matrimonio.

Mientras hacía lo que podía para permanecer junto a Jay, María sentía que el peso de la tradición familiar, la historia y la comunidad la presionaban y estaba convencida de que no tenía más opción que aguantar. Tenía la certeza de que faltaría a sus principios si evaluaba la posibilidad de divorciarse. A medida que trabajamos, María se percató de que las convicciones que sostenía con tanta firmeza eran impuestas —las ideas que defendía ardientemente ni siquiera le pertenecían— y que su definición de una buena familia o un buen matrimonio era mucho más amplia y profunda que «hay que seguir juntos pase lo que pase».

Aunque este descubrimiento fue liberador, María se mostró reticente a explorar o expresar las verdaderas convicciones que descubrió en sí misma porque necesitaba desesperadamente contar con la aprobación de la familia, los amigos y la comunidad religiosa. Esta mujer que tenía un buen trabajo, llevaba la casa, criaba dos niños magníficos y desarrollaba una activa vida religiosa y social se convertía en una niña desvalida cuando imaginaba la desaprobación de las personas que le importaban. Cuando buscamos las raíces de su necesidad de aprobación —proceso que llevó bastante tiempo—, María recordó lo que siempre había considerado un «incidente sin importancia» ocurrido cuando cursaba estudios secundarios.

Siempre he sido sincera pero un día, a punto de acabar el curso, mi amigo Danny, que era el amor de mi vida, dijo que nadie se enteraría si nos saltábamos la última clase e íbamos a la playa. Nos largamos y me olvidé del asunto. Un par de días después mi padre me preguntó si tenía algo que contarle. Le respondí que nada, añadió que no podía creer que su hija le mintiera y volvió a preguntarme lo mismo.

Se me aceleró el pulso, pero no podía confesar lo que había hecho. Me quedé muda. Con voz muy baja papá añadió que habían llamado de la escuela y sabía lo que yo había hecho. Los había avergonzado a él y a la familia, esa noche durante la cena tendría que disculparme y debía preparar una lección para su clase de religión para adultos sobre las razones por las que es importante decir la verdad.

Me sentí mortificada. Aunque hice lo que papá me pidió, jamás olvidaré la humillación y la sensación de aislamiento que sentí. Fue como si me

hubiesen tachado públicamente de mentirosa y tuve la impresión de que durante semanas todos me trataron de otra manera. Supongo que fue la última vez que me aparté realmente de la norma.

El esfuerzo bien intencionado de enseñar a María las consecuencias de faltar a clase y saltarse las reglas de la escuela y de la familia quedó registrado de otra manera.

El apoyo de mi familia y de mi comunidad es endeble. Si no las satisfago me lo pueden retirar, así que tengo que ganarme su aprobación.

No era éste el mensaje que le dirigieron ni el adecuado, pero María lo arrastró a lo largo de la vida y midió su éxito según la aprobación de los demás. Antes de plantearse hacer frente a las presiones de Jay necesitaba desaprender la lección —recibida hacía más de tres décadas— que no le servía de nada y cambiar el repertorio de respuestas a la desaprobación de los otros.

Los más sensibles adictos a la aprobación son reacios a actuar por sus propios intereses si corren el riesgo de desencadenar el desdén de cualquiera. Por ejemplo, Eve apenas soportaba la mala cara de un dependiente y, como casi todos hemos hecho en alguna ocasión, accedía a quedarse con artículos que pretendía devolver porque la persona situada al otro lado del mostrador la hacía sentir culpable. Ni siquiera se arriesgaba a afrontar la desaprobación de un desconocido.

## **El pacificador que evita la ira**

Muchos vivimos como si existieran doce mandamientos: los diez que todos conocemos, así como «No te enfadarás» y «No harás que los demás se enfaden contigo». Ante el primer atisbo de desacuerdo nos apresuramos a hacer las paces y a apagar el fuego porque tememos que se extienda.

El deseo de los pacificadores de incorporar calma y racionalidad a las situaciones difíciles se vuelve problemático cuando se convierte en la creencia ciega de que no hay nada peor que una pelea. Temen discutir, incluso con los amigos, por miedo a que la relación se rompa irremisiblemente. Se convencen de que la rendición es una concesión transitoria para alcanzar un bien superior.

## ***La voz de la razón***

Liz, que intenta resolver el chantaje castigador de Michael —su marido—, tiene la voz tranquilizadora de una locutora radiofónica de madrugada y una actitud tan plácida que a los que no la conocen les resulta difícil ver que está alterada. Se lo comenté y rió.

Es mi camuflaje. Cuando era pequeña observaba a mis hermanos y me di cuenta de que los que gritaban a mi madre cuando se ponía furiosa recibían un bofetón o un castigo, mientras que los que no chillaban eran ignorados. Seguramente llegué a la conclusión de que a las personas se las calma como a los animales: las acaricias, les hablas con suavidad y no las alteras. En los informes laborales solían decir que soy «inmutable» y «magnífica sometida a presión»; creo que tengo verdadero talento para desactivar la tensión, como los especialistas en explosivos. Me gusta ser así. Entre otras cosas, me permite no tener miedo a la ira, pues sé que puedo manejarla e impedir que se descontrole.

Cuando se describió de esta forma, Liz estaba convencida de que calificativos como «serenadora», «aplacadora», «inmutable» y «magnífica sometida a presión» formaban parte de su autodefinición. Parecía irradiar estas cualidades, pero era evidente que su situación con Michael no tenía nada de tranquila.

Creo que me enamoré de Michael porque somos muy distintos. Es un hombre extravertido, activo y directo; muy apasionado y con mucho ardor. Yo soy más apacible, me quedo en segundo plano. Supongo que siempre sospeché que Michael tenía mal genio, pero no me percaté lo suficiente y, como ya he dicho, sé manejar la cólera. Suena absurdo, ¿no? Estoy casada con un maniático furibundo que me amenaza, le tengo terror y encima digo que sé manejar la ira. Debería decir que pensé que podía manejarla, pero todo se controló y yo también. Cuanto hice —las caricias, el tono tranquilizador y las disculpas— lo enfureció aún más. No lo entiendo. ¿Qué falló?

Liz había dedicado casi toda la vida a perfeccionar un estilo de relacionarse con los demás que parecía funcionar, estilo muy valorado ya que nuestra voluble

sociedad respeta a los que refrenan su cólera. Su tono, actitud y enfoque tranquilizadores habían sido tan buenos para desactivar la ira que erróneamente consideró que no le temía porque sabía neutralizarla. Durante mucho tiempo estuvo convencida de que si lograba mantener la paz Michael sería amable y podrían razonar. Se convenció de que no había motivos para alterarse y cuando Michael le demostró que era un matón, Liz también apeló a la razón: su herramienta de siempre.

Cuando las refinadas técnicas no dieron resultado se sintió indefensa y cada vez más frustrada. Confrontar la presión y las amenazas crecientes de Michael activaron un punto candente que Liz no sabía que todavía existía y que se originaba en la infancia plagada de cólera y conflictos. De pequeña había llegado a la conclusión de que no debía encolerizar a una persona furiosa. Era mejor calmarla porque, de lo contrario, te hacía daño o, peor aún, te dejaba. Ella no debía ser la que la alterase. Esta decisión redujo espectacularmente las opciones de que disponía y no aprendió a manifestar su cólera de manera adecuada. Cuando sus técnicas tranquilizadoras fracasaron acabó por abrir las compuertas de sus propios depósitos de ira y frustración y la crisis no tardó en subir de tono.

A no ser que volviera a analizar su miedo a la cólera y ampliase sus maneras de responder, Liz siempre sería vulnerable a los chantajistas como Michael y a los estallidos inopinados de emociones contenidas.

## ***La otra cara de la ira***

Helen —la profesora de literatura del capítulo 1— creyó que en Jim había encontrado al hombre perfecto. Helen sabe que es sensible a la ira, lo que ha moldeado su opinión sobre las personas —en especial sobre los compañeros románticos— con quienes quiere relacionarse.

Ni siquiera saldría con un hombre que me levantase la voz. Ya he tenido mi parte con mis padres. Mi padre es rebelde, lo que lo convierte en la persona menos adecuada para seguir la carrera militar. No logró un ascenso ni en defensa propia, por lo que durante veinte años trabajó en los archivos. Como él mismo decía, no soportaba que los estúpidos fueran ascendidos por conformistas y se sentía frustrado. Volvía a casa, le gritaba a mamá, ella contestaba chillando, daban portazos y tiraban cacharros en la cocina. Nosotros éramos pequeños y nos asustábamos. Yo sabía que no pasaría nada, pero mi hermano corría a su habitación, se ponía a llorar y colocábamos la cama contra la puerta para protegernos... supongo que para que los gritones no pudieran entrar. Cuando las cosas se ponían al rojo vivo, mi padre salía furioso y pasaba fuera un par de días. No fue un gran trauma, ya me entiendes, pero no quiero volver a vivir esta clase de drama. Ya lo he pasado. Me deja realmente fría.

La estrategia adulta de Helen para evitar la ira —prefiere no relacionarse con personas que se encolerizan— repetía la infantil: huir y ocultarse hasta que pasara, o esconderse en un sitio donde nadie pudiese encontrarla. Lo que no figuraba en el plan de Helen era que la cólera es una emoción humana normal y que, por mucho empeño que ponga en buscar un sitio en el que no existe o una persona que no la manifieste, está condenada a fracasar.

Cuando conocí a Jim pensé que tocaba el cielo con las manos. Es tranquilo, delicado, constantemente me escribe notas y hace canciones para mí: un verdadero romántico. En cuanto lo vi imaginé que era incapaz de gritar o montar una escena. ¡Perfecto! ¡Me lo quedo! Según el dicho, hay que tener cuidado con lo que deseamos porque podemos conseguirlo. Ahora sé qué significa.

Pensarás que el modo de ponerme nerviosa sería gritarme, ya que tendría sentido. Jim es todo lo contrario y cuando se enfada se vuelve más callado.

No explica qué pasa, no dice nada. Preferiría que empezase a chillar para saber con qué me enfrento. Es terrible. Cuando se repliega tengo la sensación de que muero interiormente. Me siento aislada, como si estuviera en un témpano de hielo en medio del Ártico. No soporto que se enfurezca con esta actitud callada y gélida. Necesito sacarlo de esa coraza, aunque para lograrlo tenga que ceder.

O, como sucede cada vez más a menudo, tendrá que ceder al chantaje emocional.

Ayudé a Helen a reconsiderar las elecciones que había hecho —en su mayoría en la infancia— para afrontar la ira y luego trabajamos para hacerle sitio en su vida. Logró mejorar significativamente su vida con Jim, proceso que veremos en los próximos capítulos.

A nadie le gusta la cólera, pero si nos convencemos de que siempre nos corresponde evitarla o sofocarla para mantener la paz al precio que sea, la capacidad de maniobra que tenemos es tan amplia como la cuerda floja: podemos recular, ceder y aplacar, actitudes que indican a los chantajistas cómo obtener lo que pretenden.

## **Los que cargan con las culpas**

Soy partidaria de que cada uno asuma la responsabilidad de sus actos, pero muchos creemos que debemos cargar con la culpa de cualquier problema de nuestra vida o de la de los demás, aunque tengamos poco o nada que ver con lo que ocurre. Los chantajistas alimentan esta idea. De hecho, exigen que la compremos. Si están disgustados, el problema somos nosotros y nuestro acatamiento lo soluciona.

## ***Culpa disparatada***

El mundo de Eve se desmoronó cuando, después de una pelea, Elliot ingirió una sobredosis de medicamentos. Elliot pasó varias semanas ingresado en observación y al regresar a casa achacó a Eve su sufrimiento, sus problemas y sus miedos.

Se pasó de la raya y me repitió que tenía la culpa de todo. Dijo que lo encerrarían en un manicomio, que tendría que suicidarse y que yo era la culpable. Añadió que con su historial lo meterían en una institución y acabaría muerto. Fue espantoso. Sentí que le provocaba el sufrimiento sólo por ser quien soy y no supe qué hacer.

Objetivamente, el comportamiento de Elliot era absurdo y sus acusaciones traídas por los pelos. Parece inconcebible que una joven inteligente como Eve se lo tomase en serio. Pero le creyó. Estaba convencida de que las predicciones de Elliot se harían realidad y sería la culpable.

Cuando le pregunté si sabía por qué aceptaba este pregón de reproches, Eve mencionó inmediatamente la relación con su padre y por primera vez encontramos algo significativo.

Comentó que su padre siempre hablaba de la muerte y que, por lo que recordaba, el tema le obsesionaba. A renglón seguido refirió un incidente ocurrido cuando sólo tenía ocho años.

Jamás olvidaré aquel día. Para mí es como si fuera ayer. Iba con mi padre en el asiento delantero de nuestro viejo Pontiac. Nos paramos en el paso peatonal y miré por la ventanilla a unos niños que jugaban. Papá se volvió hacia mí y dijo: «No sabes nada importante, ¿verdad?».

Lo miré. Añadió: «Si ahora mismo sufriese un ataque al corazón, no sabrías qué hacer. No sabrías cómo reaccionar y moriría delante de ti». Arrancó el coche y seguimos viaje. No dijo nada más y yo permanecí callada. Conté los lunares de mi vestido y procuré no pensar.

Obviamente, la pequeña Eve pensó en lo que percibió como una acusación por parte de su padre: tienes ocho años, deberías ser capaz de salvarme y no puedes. Eve creyó que era responsable de mantener vivo a su padre y, en consecuencia, si moría sería la culpable. Para los niños la familia es el mundo y

fallarle equivale a que el universo se haga trizas y arrastre a todos.

En mi familia lo más verídico era: «Si no eres amable con papá, morirá», acotó Eve y añadió que lo creyó. La conducta de su padre fue estrafalaria y aterrorizó a la niña. No podía evaluar objetivamente el comportamiento de Elliot porque para ella las actitudes estrafalarias eran la norma.

Esta experiencia con el padre sentó las bases de un estilo de asumir la culpa que se ha perpetuado firmemente hasta el presente. Aunque no siempre podemos establecer conexiones tan directas entre la infancia de una persona y sus dificultades adultas con la culpa y el chantaje emocional, en el caso de Eve las semejanzas son evidentes.

## ***El síndrome de Atlas***

Las personas con síndrome de Atlas creen que deben resolver todos los problemas en solitario y relegar sus necesidades. Como Atlas, que acarrea el mundo en los hombros, llevan el peso de reparar los sentimientos y los actos de todos con la esperanza de expiar transgresiones pasadas o futuras.

La enfermera Karen desarrolló el síndrome de Atlas en la adolescencia, cuando sus padres se divorciaron.

Cuando mi padre se fue, mi madre se quedó prácticamente sola y esperaba que yo compensase la pérdida. Su familia vivía en Nueva York, estábamos en California, sólo tenía una o dos amigas y dependía de mí.

Supongo que tenía quince años cuando se presentó la oportunidad de salir por primera vez con una amiga en Nochevieja. Esa noche mi madre y yo pensábamos cenar fuera e ir al cine, pero por Navidad una amiga me telefoneó, dijo que había hecho una cita a ciegas para mí y que podíamos ir juntas. Estaba muy entusiasmada, deseaba ir y me sentía algo culpable. Le planteé la situación a mi tía, que dijo: «Frances no puede pretender que te quedes con ella... ¡No dejes de ir!».

Me armé de valor y le dije a mi madre que quería acudir a la cita. Se sintió muy herida, se le llenaron los ojos de lágrimas y preguntó: «¿Y qué haré yo en Nochevieja?». Salí y me divertí; pero, al volver, mamá estaba en la cama, tenía migraña, prácticamente gritaba de dolor y supe que si me hubiese quedado no habría pasado nada. Me sentí tan culpable que me costó soportarlo. No quería renunciar a mi vida ni herirla más de lo que ya lo había hecho.

Aunque sólo tenía quince años, Karen ya había aprendido a permitir que su madre dependiera de ella. Al fin y al cabo, si no la cuidaba, ¿quién lo haría? No se le ocurrió pensar que su madre podía cuidar de sí misma. Además, si la encolerizaba o la «hería» por no hacer lo que pretendía, su madre también podía irse.

Al principio no sabía qué hacer, pero un día me di cuenta de que podía ayudarla. Cogí lápiz y papel y redacté un contrato: «Por el presente prometo a mi madre que cuando crezca me ocuparé de que su vida sea maravillosa, de que tenga muchas amistades interesantes y cosas divertidas. Con cariño,

Karen». Una tarde se lo di. Lo leyó, sonrió y dijo que era una buena chica.

Muchos asumimos la tarea de mantener el bienestar de otro, responsabilidad abrumadora que conlleva algunas recompensas. Karen descubrió la manera de sentirse poderosa. Aprendió cómo hacer feliz a su madre y cerciorarse de que su propio mundo no se derrumbaba.

Es difícil ignorar a quien tiene tendencia a hacer de Atlas. La hija de Karen, que la chantajeaba recordándole las lesiones sufridas en un accidente automovilístico de hacía muchos años, había visto cómo reaccionaba su madre ante su abuela... y ante la mayoría de las personas de su vida. Para Melanie fue automático activar el punto candente de la responsabilidad.

Melanie y yo tenemos una buena relación y sé que le cuesta seguir el programa y mantenerse sobria. De no ser por el accidente y las cicatrices habría sido más fuerte. Soy enfermera y sé lo que es el dolor. Ojalá hubiera podido evitárselo. Como no pude, ahora tengo que protegerla. Es mi deber de madre. Me desagrada que me presione, pero quiero que tenga lo que a mí me faltó. ¡Quiero tanto a mi hija y a mis nietos! ¿Sabes que cuando se enfada conmigo amenaza con no dejarme verlos? Nuestra familia tiene que estar unida y si yo soy la que debe reunirla lo haré.

Como tantas personas con síndrome de Atlas, Karen ignoraba dónde comenzaba y terminaba su responsabilidad hacia los demás, pues hacía mucho tiempo que le habían dicho que debía cuidar de todos salvo de sí misma.

Culpa y responsabilidad están muy unidas y a veces cuesta delimitarlas. Al trabajar para que desconectara su respuesta automática —«Tienes razón, soy la culpable. Te debo mil disculpas»—, por primera vez en su vida adulta Karen empezó a definir el modo de incorporar a su mundo sus propias necesidades y el grado de responsabilidad que estaba dispuesta a asumir con relación a quienes la rodeaban.

## **Los corazones sangrantes**

La compasión y la empatía originan la amabilidad e incluso actos nobles. Respetamos poco a las personas que no las poseen. Cuesta imaginar que estas características resulten problemáticas. La compasión puede convertirse en un sentimiento de lástima tan abrumador que renunciamos a nuestro bienestar en nombre de otra persona. ¿Cuántas veces hemos dicho «No puedo dejarlo porque me da mucha pena», «Me mira con los ojos llenos de lágrimas y estoy dispuesto a hacer lo que me pida» o «Sé que siempre cedo, pero su vida ha sido tan terrible»? Quedamos atrapados en las necesidades emocionales del otro y perdemos la capacidad de evaluar los problemas y ver la mejor manera de ayudar.

¿Qué hace que algunas personas tengan la capacidad de sentir empatía por los problemas y el sufrimiento, y ofrezcan la ayuda adecuada mientras que otras —los corazones sangrantes— se sientan impelidas a volar como Superman y den todo lo que tienen para acabar con el sufrimiento, aunque tengan que sacrificar su autorrespeto o la salud? Como hemos visto hasta ahora, cuando existe la compulsión a actuar y la respuesta automática que puede volverse en nuestra contra, en la raíz suele haber un punto candente.

## ***El poder de la lástima***

Patty, la funcionaria del capítulo 2, creció en una casa en la que, durante casi toda su infancia, nadie fue feliz. Su madre padecía una depresión profunda y a menudo se encerraba en el dormitorio horas e incluso días. Patty suele hacer la broma de que su madre durmió a lo largo de su niñez y recuerda que siempre fue consciente de su presencia y sus necesidades, y que intentaba jugar sin hacer ruido para no molestarla.

Siempre he sido independiente, pero me preocupaba por mi madre. Las mamás de mis amigos no estaban siempre enfermas y el trastorno más nimio hacía que acabase en la cama. Me sintonicé con ella: por los sonidos que atravesaban la puerta de su habitación sabía si estaba despierta o dormida, y si reposaba tranquila o inquieta. Cuando dormía a pierna suelta me asomaba, la observaba y escuchaba su respiración para cerciorarme de que estaba bien. Era una de mis tareas cuando papá no estaba en casa.

Fue un entrenamiento a la medida para un corazón sangrante. Cuando estamos cerca de un progenitor u otra persona importante física o emocionalmente necesitada, nos volvemos hipersensibles a sus pistas. Cada parpadeo, suspiro o cambio de tono se carga de significado y, al igual que Patty, llegamos a sintonizarnos con los matices de la respiración de alguien que duerme. Sin embargo, una niña como Patty no puede hacer nada.

Como ya hemos visto, de niños muchos decidimos mejorar las cosas cuando seamos adultos y solemos volver a representar escenas de la infancia para cerciorarnos de que en el momento en que estamos en condiciones de resolverlas salen bien.

¿Conoces el tópico «Cásate con tu padre»? ¡Pues yo me casé con mi madre! Está claro que Joe no está tan deprimido como lo estaba mi madre. A decir verdad, lo que me gusta es lo enérgico que es cuando está contento. Pero tiene tantos cambios de humor... siempre sube y baja. Cuando está alterado suspira, se retira a su habitación y se tumba igual que mi madre. Cuando lo hace, predomina mi viejo entrenamiento. Según Joe, soy capaz de adivinarle el pensamiento. Cuando pone cara de pena parezco capaz de deducir qué problema tiene o hacerlo aflorar como nadie más puede hacerlo. Cuando nos unimos me gustaba la sensación de que encajábamos y podía hacerlo feliz,

pero espera que le adivine el pensamiento y estoy harta.

Vivir con Joe es como estar con un niño en una juguetería. Algunos niños cogen algo caro que no es lo que has ido a buscar y se aferran como si les perteneciera. Cuando lo colocas en su sitio ponen la misma cara que si les arrebatas a su mejor amigo. Yo soy la que está dispuesta a comprar el maldito juguete para que el niño sonría. ¿Es tan malo?

El corazón sangrante, tan capaz de dar felicidad a una pobre alma sufriente, puede recibir grandes recompensas. Acompaña al sufriente desde las profundidades de la desesperación hasta la tierra de los vivos, recorrido casi mitológico. La alegría de la «ayuda prestada» a menudo nos impide ver que este comportamiento provocador de lástima es manipulador: le das a los sufrientes lo que quieren y ya está, se curan.

Las paradojas abundan cuando los sufrientes se topan con blancos que son corazones sangrantes. Como se sienten desvalidos ante el sufrimiento, los blancos se apresuran a impedirlo. Al acceder a cada demanda envuelta en lágrimas se sienten cada vez más desvalidos y son incapaces de poner fin al sufrimiento personal provocado por ignorar sus propias necesidades.

## ***El síndrome de la buena chica***

Cuando repasó su vida en busca del sitio donde se podía haber formado un punto candente, Zoe no encontró traumas concretos. Añadió que su niñez fue feliz y que la familia la apoyaba.

El único motivo por el que no encajaba a la perfección se debía a que no era tan modosa como se esperaba de las niñas. Era muy competitiva y siempre me ha gustado ganar. Esta cualidad trastornaba a mis padres. Como en la escuela me fue bien me llamaban presumida. Mis hermanas captaron el mensaje y casi nunca destacaron, pero yo era distinta. La familia estaba orgullosa de mí, pero decían que no era femenino llamar tan estentóreamente la atención.

Zoe pasó años con la cabeza baja y procuró no «descollar» en los ambientes que tardaron en asimilar la colaboración de las mujeres. Pero su trabajo no pasó desapercibido y, aunque no esperaba convertirse en directiva, en la actualidad diez personas trabajan a sus órdenes.

Para las mujeres, y personalmente, el camino ha sido tan duro que siempre supe que haría las cosas de otra manera. Creo que en el mundo laboral hay espacio de sobra para el juego limpio y la compasión, y siempre he querido que mis subordinados me consideren amiga además de jefa. No me interesa alardear ni imponer mi voluntad al equipo. No somos ama y esclavos, sino colegas. ¿Por qué tienes que desprenderte de tu humanidad cuando ocupas un cargo jerárquico?

Zoe estaba orgullosa de su capacidad de asesorar y apoyar a otras mujeres. En este aspecto se sentía cómoda. Era Zoe la noble y compasiva, la mentora, la amiga siempre disponible. Se regodeaba sin excusas de ser un corazón sangrante y al escalar posiciones no quería abandonar las que consideraba sus mejores cualidades.

Dada su decisión de ser buena persona además de jefa, Zoe trabó amistad con algunos integrantes del equipo, sobre todo con Tess. Solían cenar juntas e ir al teatro, pasión que compartían. Debido a la relación social, para Zoe era muy difícil «hacer de jefa» y negarle algo a Tess. Como en el caso de Charles y Sherry, vincularse con alguien tanto a nivel profesional como personal —aunque

se trate de una amistad y no de un romance— es difícil y suele acabar mal, sobre todo si una persona tiene más autoridad que la otra.

En la situación de Charles y Sherry, el jefe era el chantajista emocional, escena típica y previsible. En la de Zoe, la jefa tenía puntos candentes muy sensibles, lo que la convirtió en blanco del chantaje de su empleada.

Insiste en que le asigne más responsabilidades. Dice que soy su amiga y que tengo que ayudarla. Cuando intento explicarle que mi amistad no tiene nada que ver con mis responsabilidades en la empresa replica que el cargo se me ha subido a la cabeza y que sólo me interesa el poder. Por favor, ya he oído muchas veces esa frase. No quiero que la gente me tenga miedo o me considere insensible. ¡Este asunto me está sacando de quicio!

Zoe aún no había resuelto el conflicto interior entre la parte de su ser que quería tener éxito y la que estaba más interesada en ser apreciada. Sufría el síndrome de la buena chica, dolencia que afecta a muchas mujeres contemporáneas que todavía albergan grandes dudas sobre su capacidad de ser poderosas, triunfadoras y amadas. Debido a la ambivalencia sobre su comportamiento, Zoe abrió de par en par la puerta al chantaje y Tess no tardó en franquear el umbral.

Tess descubrió que Zoe era el vertedero ideal y estaba dispuesta a escuchar su interminable sucesión de quejas. Cuando Zoe tenía algo que hacer o no podía dedicarle tiempo, Tess se ocupaba de recordárselo: «Eres la única que puede ayudarme. Sin ti fracasaré». Para Tess este comentario sonaba a música celestial. Era la forma en que en el pasado había conseguido afecto: por ser cuidadosa, compasiva y cálida, y arrimar el hombro a quienes la necesitaban. La música estaba plagada de notas discordantes para quien quisiera evitar el chantaje emocional. Zoe necesitaba ampliar su definición de la compasión e incluirse.

## **Los que dudan de sí mismos**

Es saludable saber que no somos perfectos y que cometemos errores. Sin embargo, la autoevaluación sana puede convertirse en autodesaprobación. Ante las críticas de otro, en un primer momento podemos disentir y luego creer que nuestros sensores funcionan mal. No podemos estar en lo cierto si alguien que para nosotros es importante dice que estamos equivocados. Quizás nos hemos confundido. Sabemos lo que vemos y experimentamos, pero no confiamos y a menudo rechazamos la veracidad de nuestras ideas, sentimientos y comprensiones, y permitimos que otros definan cómo debemos ser.

Es habitual cuando interactuamos con figuras con autoridad, sobre todo con los progenitores. Es de nuevo la frase «papá sabe más». También puede ocurrir con un novio o amigo que admiramos y que es chantajista. Dotamos de poder y sabiduría a estos seres idealizados y creemos que son más listos, más sabios y más «atinados» que nosotros. Puede que lo que hacen no nos guste o que lo que nos piden nos parezca injusto; pero, como carecemos de confianza en nosotros mismos, dejamos que se salgan con la suya y no cuestionamos sus demandas ni su versión de la realidad. Esto se aplica sobre todo a las mujeres que desde muy pequeñas recibieron el mensaje de que son seres de la emoción y, por tanto, no saben nada importante, mientras que los hombres son superiores en tanto maestros de la razón y la lógica.

Si le atribuimos sabiduría e inteligencia —y estamos condenados a hacerlo cuando no confiamos en nosotros mismos—, a otra persona le resultará muy fácil mantener activas nuestras dudas. Ellos saben más y, por añadidura, también saben lo que es mejor para nosotros.

## ***Cuando el saber parece peligroso***

Las dudas sobre uno mismo adoptan la siguiente forma: «Sé que lo sé, pero no puedo saberlo». El saber se vuelve incómodo y peligroso y nos sentimos incapaces de afrontar los cambios que tendremos que hacer si consideramos ciertas nuestras percepciones.

Para Roberta, seriamente golpeada por su padre y presionada por la familia cuando decidió hablar, fue muy doloroso y difícil aferrarse a su realidad. Me explicó que toda la familia opinaba que estaba equivocada y que tal vez tenía razón; no era posible que fuese la única que estaba en lo cierto, probablemente lo había imaginado y exagerado.

Las víctimas de los abusos suelen apoyarse en las dudas sobre sí mismos para aislarse de los horrores del pasado. De los comentarios que he oído, los más habituales son los siguientes: «Tal vez no fue tan malo», «Quizás mi reacción fue exagerada», «Puede que no sucediera», «Probablemente sólo fue un sueño». Roberta necesitaba aferrarse a la realidad, pero a veces su asidero era muy inestable.

No puedo perder a toda la familia por esta historia. A lo largo de la vida he intentado hacer algo importante para que se fijaran en mí, pero nunca me hicieron caso. Mi hermano era para mis padres la niña de sus ojos por ser el primogénito y cuando nació sólo era una niña gordita. Mi padre no fue capaz de asumirlo. Me detestó desde que me vio. Todo lo que hago está mal. Nadie me cree. Sólo pretendo que me aprecien y en este momento me detestan. Debo de estar loca para pasar por esto. Es posible que mi familia tenga razón.

Roberta estuvo a punto de amilanarse ante las presiones familiares para que se retractara o afrontase la exclusión. Se convirtió en el chivo expiatorio de la familia.

No es tan extraño que una persona se convierta en representante de todo lo que va mal en la familia. Roberta era el depósito de las negaciones y los secretos familiares, y debía asimilar sus reproches, tensiones, culpa y ansiedad para que los demás mantuviesen el equilibrio. De esta manera ningún familiar tenía que considerar lo enfermos que estaban.

Es muy duro creer que tus percepciones son válidas cuando tus seres queridos te dicen que estás loco, equivocado o enfermo, pero con apoyo y

mucho esfuerzo Roberta se armó de valor y mantuvo su posición; su recuperación habría sido imposible si no se hubiese desprendido de las dudas sobre sí misma que durante tanto tiempo la constriñeron. Como los demás estilos de comportamiento que hemos visto, a Roberta tampoco la mantuvo a salvo, sino encerrada en su propia cárcel.

Tu lucha por defender lo que sabes o percartarte de que has acordonado tu centro perceptivo tal vez no sea tan terrible como la de Roberta, pero es igualmente importante. Del mismo modo que poseer su propia verdad era para ella una cuestión de supervivencia física, para la mayoría es el único modo de poner fin al chantaje emocional.

## **Una cuestión de equilibrio**

Todos los estilos de comportamiento que hemos visto son mecanismos de supervivencia elegidos para mantenernos a salvo. El problema consiste en que la mayoría de estos estilos están anticuados y no hemos hecho un alto en el camino para analizarlos y actualizarlos. Si se mantienen en equilibrio y se combinan con otros comportamientos no te condenan a la categoría de «blanco predilecto» del chantajista emocional. Evitar los conflictos, hacer las paces y dudar un poco de ti mismo no te hará daño, siempre y cuando no se conviertan en la coraza que presuntamente te protege de los sentimientos que piensas que no puedes soportar. Si eres pacificador pero no aceptas compromisos cuando consideras que no debes hacer lo que otro te pide, no hay problemas. Si permanentemente permites que estas características dominen la situación, te aferras a la cuerda de un remolque que te lleva de cabeza al mar del chantaje emocional.

## **Entrenamiento personalizado del chantajista**

El chantaje emocional requiere entrenamiento y práctica. ¿Quién adiestra? Tú mismo. Nadie más puede decir al chantajista con absoluta certeza y precisión qué es lo que te afecta, a qué presiones cedés y cuál es el instrumento hecho a la medida para sondear tu punto más sensible.

Probablemente no recuerdes haber dado clases, pero los chantajistas emocionales cogen pistas de nuestras reacciones a sus pruebas y aprenden de lo que hacemos y de lo que dejamos de hacer. Las listas siguientes te ayudarán a identificar tus aptitudes como entrenador personal de los chantajistas.

Piensa qué haces cuando te enfrentas a la presión del chantajista:

- te disculpas;
- «razonas»;
- discutes;
- lloras;
- suplicas;
- cambias o anulas planes y citas importantes;
- cedés con la esperanza de que sea la última vez;
- te rindes.

Reflexiona si te resulta difícil o imposible:

- dar la cara por ti;
- afrontar lo que ocurre;
- fijar límites;
- informar a los chantajistas de que su comportamiento es inaceptable.

Si alguna respuesta es afirmativa, actúas como entrenador y coprotagonista del drama del chantaje. Cada día enseñamos a los demás cómo han de tratarnos porque les mostramos lo que aceptamos, lo que rechazamos, lo que nos negamos a afrontar y lo que dejamos estar. Podemos creer que lograremos que el comportamiento perturbador de otro desaparezca si lo ignoramos o no montamos un escándalo, pero al no ser directos sobre lo que nos resulta inaceptable, el

mensaje que transmitimos es: «Dio resultado. Repítelo».

## ***Todo empieza por pequeñeces***

Muchos no nos damos cuenta de que el chantaje emocional se basa en una serie de pruebas y cuando funciona a pequeña escala no tardamos en volver a verlo en cuestiones más significativas. Cuando cedemos a la presión o el malestar proporcionamos refuerzo positivo, es decir, que recompensamos el comportamiento incorrecto. La verdad pura y dura sostiene que cada vez que permitimos que alguien socave nuestra dignidad e integridad estamos en connivencia y contribuimos a que nos hagan daño.

Nos hacemos la ilusión de que el chantaje emocional surge de la nada, entra en nuestras vidas como un remolino y nos abate con su fuerza y furia. Nos preguntamos cómo es posible que el otro haya cambiado tanto y que súbitamente la situación sea tan tensa. En ocasiones la entrada del chantaje emocional es repentina, pero con la misma frecuencia se incorpora lentamente a la relación y gana terreno porque lo permitimos.

Liz comenzó a explicarme los problemas con su marido cuando describió lo mucho que la asustaban las amenazas de castigo de Michael. Al mirar atrás se percató de que mucho antes de que estallase la gran crisis había permitido que Michael se saliera con la suya mediante múltiples incidentes de chantaje emocional más sutil.

Michael siempre ha sido don perfecto. Es de esos hombres que quedan contigo y se van si te retrasas cinco minutos, aunque sólo sea para que te enteres de que debiste llegar a tiempo. Tendría que haberme dado cuenta cuando empezó a apilar mis revistas en la mesa auxiliar y a quejarse si no estaban como las había dejado. Sus reglas, y debo decir que tiene una regla hasta para la última tontería, representaron una fuente de tensión desde el instante en que empezamos a convivir. Cuando tuvimos los gemelos no hubo nada que hacer. Es imposible mantener la casa impecable con dos bebés que gatean. Para Michael la realidad no cuenta. No cesó de repetirme que quería la casa ordenada de cierta manera. ¿Cómo lo expresó? Sabía cómo hacerlo.

Recuerdo una vez en que dejé unos platos en el fregadero en vez de meterlos en el lavavajillas. Cuando volví a casa vi que Michael los había apilado en el suelo. Me costó creerlo y no dije nada. Tragué saliva y los recogí.

Liz extrajo la conclusión de que se había equivocado y merecía la ira de

Michael, pero era ella la que lo entrenaba. Michael no podía pasar por alto la eficacia de su castigo.

Cuando lo pienso me parece que siempre buscaba la manera de corregir mis deslices. Una vez salí y olvidé cerrar la puerta del garaje. Cuando volví, Michael había desconectado el automático, por lo que tuve que apearme y abrirla. Es como esos castigos que tus padres creen que nunca olvidarás. Michael me convenció de que era tosca, irresponsable y mala madre. Me sentí muy culpable y acabé pidiendo disculpas.

Castigos como los de Michael nos despojan del poder y la dignidad adultos. Son el equivalente emocional de las palizas y sirven para infantilizarnos, nos convierten en niños malos a los que hay que dar una lección. Como comprobó Liz, la culpa que experimentamos se convierte fácilmente en la sensación de que «como soy mala merezco este tratamiento».

Con los puntos candentes al rojo vivo, a Liz ni se le ocurrió mostrar a Michael lo afectada que estaba o enfrentarse a él. Al ocultar sus sentimientos lo entrenó para que aumentase el comportamiento castigador a fin de mantenerla a raya. Los chantajistas aprenden hasta dónde pueden llegar porque observan hasta dónde les permitimos llegar. No sabemos qué habría ocurrido si Liz hubiese cortado de raíz este comportamiento. Lo que sí sabemos es que le enseñó que si la infantilizaba, la insultaba y la amenazaba, Michael obtenía lo que quería. Sus castigos se repitieron, cada vez más fuertes, y alcanzaron una cumbre dolorosa y aterradora cuando amenazó con retirarle el apoyo económico y llevarse a los niños si lo abandonaba.

En apariencia, desconectar el automático de la puerta del garaje y las amenazas posteriores más duras no guardan gran relación, pero los primeros incidentes fueron como el resfriado que acaba en pulmonía: peligrosos si se los ignora y no se los trata.

Como comprueban todos los blancos, en el chantaje emocional el presente sólo es el prólogo del futuro: lo que hoy enseñas mañana te acosa.

## El autochantaje

Pese al título del capítulo, a veces para el chantaje basta con uno. Podemos representar en solitario cada acto del drama del chantaje —la petición, la resistencia, las presiones y las amenazas— e interpretar los papeles de chantajista y blanco. Sucede cuando es intenso nuestro miedo a las respuestas negativas de los demás y la imaginación de desmanda. Suponemos que si pedimos lo que queremos nos desaprobarán, se replegarán y se enfadarán; estamos tan empeñados en protegernos que no nos permitimos correr el menor riesgo, ni siquiera el de preguntar: «¿Qué te parece si...?».

Seré más clara. Hacía más de un año que mi amiga Leslie soñaba con viajar a Italia; había hecho acuerdos con sus amistades y reservado entradas para la ópera. Hace seis meses su hija Elaine pasó por un divorcio difícil y Leslie la ha ayudado, ocasionalmente le ha prestado dinero y ha hecho de nana de sus dos nietos pequeños. Leslie y Elaine no siempre se han llevado bien, pero desde el divorcio se han acercado y a Leslie le encanta la nueva amistad que ha surgido.

Leslie me comentó que por nada del mundo estaba dispuesta a poner en peligro la relación y sabía que si emprendía el viaje su hija se enfadaría y la consideraría egoísta. En su opinión, no podía irse de vacaciones mientras Elaine luchaba por sobrevivir y necesitaba su ayuda. Sin duda su hija no tendría ningún problema si le hablara del viaje, pero Leslie se niega a plantear la realidad y prefiere postergar las vacaciones que tanto necesita.

¿Con qué frecuencia nos privamos de algo razonable y que está a nuestro alcance sólo porque tememos la reacción de otro? Archivamos nuestros sueños y planes porque «estamos seguros» de que alguien pondrá reparos... aunque lo cierto es que ni siquiera mencionamos nuestras ideas. Queremos algo, nos resistimos, nos presionamos elaborando las consecuencias negativas y nos impedimos hacer lo que nos apetece. Creamos nuestra propia niebla: es el autochantaje.

Es posible que con algunas personas tengamos una historia que justifica nuestro temor a sus reacciones, pero con frecuencia hacemos suposiciones totalmente irreales. Incluso es posible que nos resintamos con alguien por impedirnos hacer algo que ni siquiera sabe. Eludimos con sumo cuidado nuestros puntos candentes y nos encerramos en una pauta segura e irrespirable de autochantaje.

## **Advertencia**

Por favor, no utilices esta capítulo para castigarte. Hasta ahora has hecho lo que podías con lo que sabías. Eras miembro del enorme grupo de personas cuyo comportamiento adquirió forma antes de tener conciencia. Analiza compasivamente a la persona que has sido y aprovecha este capítulo para lograr una mayor comprensión de la transacción del chantaje emocional y del papel que has desempeñado.

## El impacto del chantaje

Aunque no amenaza la vida, el chantaje emocional nos despoja de una de nuestras posesiones más valiosas, la integridad: ese espacio interior en el que residen nuestros valores y nuestra brújula moral, que clarifican lo que consideramos correcto e incorrecto. Aunque solemos equipararla con la sinceridad, en realidad la integridad es mucho más. Significa «totalidad» y la experimentamos como el certero conocimiento de que «yo soy éste, creo en esto, esto es lo que estoy dispuesto a hacer y aquí fijo los límites».

La mayoría de los seres humanos no tenemos dificultades para enumerar las guías de lo que estamos dispuestos a hacer y a lo que nos negamos. Sin embargo, es mucho más difícil incorporar estas creencias a la trama de nuestras vidas y defenderlas cuando nos vemos sometidos a las presiones del chantaje emocional. Muchas veces capitulamos, arriesgamos nuestra integridad y perdemos la capacidad de recordar nuestra totalidad.

¿Qué aspecto tiene la integridad? Tómate el tiempo necesario para examinar la siguiente lista —puede que quieras leerla en voz alta— e imagina que cada afirmación se aplica a ti la mayor parte del tiempo.

- Defiendo aquello en lo que creo.
- No permito que el miedo dirija mi vida.
- Me enfrento a los que me han hecho daño.
- Defino quién soy en lugar de ser definido por otros.
- Cumpló las promesas que me hago a mí mismo.
- Protejo mi salud física y emocional.
- No traiciono a los demás.
- Digo la verdad.

Se trata de afirmaciones poderosas y liberadoras que nos aplicamos y cuando reflejan realmente nuestro modo de estar en el mundo nos proporcionan un punto de apoyo y un certero sentido del equilibrio que impide que nos descentren las presiones y tensiones que sin cesar nos llegan. Cuando cedemos al chantaje emocional tachamos uno tras otro los puntos de la lista y olvidamos lo que

consideramos correcto. Cada vez que lo hacemos sacrificamos una nueva parcela de nuestra totalidad.

Cuando violamos este sentido fundamental de nosotros mismos perdemos una de las fuerzas más claras que nos guían por la vida y vamos a la deriva.

## **El impacto en nuestro autorrespeto**

Quejumbroso. Bestia sin entrañas. Fracasado. Grosero. Tenemos muchas maneras de describirnos cuando nos alejamos del chantajista emocional después de haber cedido una vez más. La evaluación que hacemos de nosotros mismos se enturbia cuando soportamos la niebla emocional y decimos: «Si tuviera agallas no cedería. ¿Soy realmente tan débil? ¿Qué me pasa?».

No es necesario que te vuelvas inflexible o te castigues si cedes en cuestiones relativamente secundarias. Casi todos los seres humanos nos damos cuenta de que a menudo tenemos que ceder un poco y llegar a un compromiso, y en muchas ocasiones aguantar la presión no tiene tanta importancia. Sin embargo, adoptar patrones de ceder en cuestiones que no te hacen bien deja huellas en tu autoimagen. Siempre hay un mínimo, un punto en el que ceder es lo mismo que violar nuestros principios y creencias más importantes.

## ***Cómo nos fallamos a nosotros mismos***

Con el paso del tiempo el precio que pagamos por actuar como si ese mínimo no existiera se volvió dolorosamente evidente para María. Varios meses después de iniciada la terapia, en una sesión estaba muy callada, lo que representaba un cambio en su actitud extrovertida. Le pregunté qué le pasaba y respondió lentamente.

Estoy enfadada por muchas, muchísimas cosas. Obviamente, lo que Jay ha hecho no me gusta, pero lo que más me molesta es lo que me he hecho a mí misma. Sé que hemos hablado mucho sobre la familia, la familia, la familia; he dicho que desde siempre la respeto y que la convertí en la prioridad de mi vida. Cuando me miro al espejo veo a una mujer que no se ha respetado lo suficiente a sí misma para decirle a su marido que no permitirá que con sus infidelidades la degrade o degrade su matrimonio. Tengo la impresión de que me he fallado a mí misma. He hecho de todo salvo sacar la cara por mí. Podría llevar un cartel que dijera: «Dame patadas».

Expliqué a María que, aunque le costase creerlo, había recorrido un largo camino y le recordé lo mucho que se había esforzado por llegar a reconocer sus necesidades y rechazar las presiones de la educación y el entorno. Parte de los intensos autorreproches que experimentaba se debían a que, por primera vez en años —o quizás en su vida—, veía claramente que había logrado tener un fuerte y consciente sentido de los valores que respetaban y protegían los derechos de todos salvo los suyos.

## ***El círculo vicioso***

No es fácil respetar y proteger nuestra integridad. Los chantajistas crean confusión e interferencias para anular nuestra guía interior y cuando ocurre tenemos la sensación de que perdemos el contacto con los aspectos sagaces de nosotros mismos, por lo que nos daríamos de cabeza contra la pared al percatarnos de que hemos vuelto a ceder.

Patty, que permitió que su marido la convenciera de pedir un préstamo a su tía ingresada en el hospital, sintetiza la difícil situación del blanco presionado a fondo para que ceda al chantaje.

Era una situación insostenible. Si no telefoneaba me habría sentido como la persona horrible y espantosa que dejaba a Joe en problema. Es el sostén de la familia y sólo me pedía un pequeño favor cuando, por otro lado, se ocupa de todo. Me pareció razonable. Después de telefonar me sentí muy mal... horrible e indigna. Me sentí utilizada, como si no tuviera temple, y es así.

Patty quedó atrapada por el dilema clásico «maldita seas si lo haces, maldita seas si no lo haces» que asfixia a tantos blancos del chantaje con oleadas de condenas a sí mismos. Mientras aceptase la premisa de Joe, según la cual lo que quería con tanto apremio sólo era un «pequeño favor» que le debía, sería incapaz de resistirse a hacer lo que le pedía a pesar de que, como ella misma lo planteó: «No soy la clase de persona que hace estas cosas. ¿Quién en sus cabales telefonea a alguien que acaba de pasar por el quirófano y le pide dinero?».

Aunque no perdió el sentido de lo que era adecuado, en su necesidad de mantener las paces con Joe Patty se comportó como si no lo tuviera. En consecuencia, la acosaron los remordimientos y el autodesprecio.

El lamentable resultado de esta autoflagelación es la creación del círculo vicioso. Sometidos a presión hacemos algo que no coincide con nuestro sentido de quiénes somos. Escandalizados e incrédulos nos percatamos de lo que hemos hecho y empezamos a suponer que somos tan deficientes como los chantajistas quieren hacernos creer. Una vez perdido el autorrespeto, somos todavía más vulnerables a la extorsión emocional porque estamos desesperados por obtener la aprobación de los chantajistas, lo que demostraría que, en realidad, no somos tan malos. Aunque no defendamos nuestras posiciones, es posible que seamos capaces de satisfacer las de ellos.

Patty lo planteó de la siguiente manera:

Temía que, si no llamaba por teléfono, Joe no me querría y encima no sería una buena esposa. Lo necesitaba. Él no me amaría y yo le fallaría.

Aunque esa llamada la llevaba a sentirse muy mal, a Patty le resultaba menos dura que decirle que no a Joe. Ya sabemos cuál fue su opción puesta a elegir entre violar su sentido de lo correcto y lo incorrecto, y parecer una mala esposa.

## ***Racionalizaciones y justificaciones***

Proteger nuestra integridad puede resultar aterrador y solitario. Corremos el riesgo de provocar la desaprobación de personas que nos importan y hasta es posible que pongamos en peligro una relación. Pasara lo que pasase, Margaret quería aferrarse a Cal, por lo que actuó como tantos otros blancos del chantaje cuando tienen que elegir entre ser fieles a sí mismos o acatar los deseos de otros: racionalizó.

Margaret buscó «buenos motivos» para hacer lo que Cal quería. Se convenció de que el sexo en grupo no era nada del otro mundo y que quizás ella era anticuada y mojigata. Al fin y al cabo, Cal era realmente maravilloso en otros aspectos. La necesidad de una racionalización tan amplia tendría que haber indicado a Margaret que superaba los límites de lo que consideraba legítimo y saludable.

Se requiere mucha energía mental y emocional para convencernos de que podemos aceptar algo que no nos parece bien. Tiene lugar la guerra intestina entre nuestra integridad y las presiones del chantajista y, como en cualquier combate, hay pérdidas y víctimas. Margaret pagó un precio atormentador por sus racionalizaciones y trabajamos para reconstruir su autorrespeto, acallar las críticas que arrojaba sobre sí misma y fortalecer su conexión con la voz interior que le servía de guía.

Por muy confundidos, dudosos o ambivalentes que seamos sobre lo que ocurre en nuestras interacciones con otros, es imposible silenciar por completo la voz interior que siempre nos dice la verdad. Puede que no nos guste y en ocasiones la dejamos murmurar en los límites de la conciencia y no nos detenemos a escucharla. Sin embargo, cuando le hacemos caso nos conduce a la sabiduría, la salud y la claridad. Esta voz es la guardiana de nuestra integridad.

Eve se había matriculado en un curso que la ayudaría a conseguir trabajo y a conquistar cierta seguridad económica mientras desarrollaba su carrera artística. Presionada por Elliot, su plan optimista se desmoronó.

Lo único que quiero es prepararme para no tener que depender siempre de alguien. Pensé en hacer un curso de diseño gráfico en línea y otro de ilustración para no esperar eternamente a que apareciera el gran encargo. A Elliot le sentó fatal, lo odiaba, y un día, literalmente el mismo en el que tenía que hacer la prueba en la computadora, amenazó con tomar una sobredosis. Me quedé de piedra, fue como si mi peor pesadilla se hubiera hecho realidad.

Estaba allí, con una botella de alcohol y el frasco lleno de pastillas. Después de eso no podía volver a la escuela. Me dije: «No lo dejes, Eve, sigue yendo a clases...», pero... bueno... me derrumbé. Decidí que al demonio con todo.

Como la mayoría de los blancos del chantaje, Eve perdió de vista que algunas de las promesas más importantes que hacemos son a nosotros mismos. Comparadas con la presión de Elliot y su creencia de que era la responsable de la supervivencia del pintor, estas promesas parecían ridículas.

Las amenazas de Elliot eran espantosas y Eve todavía no estaba en condiciones de hacerles frente, pero incluso en los casos en que la presión es menos intensa, muchos blancos se dejan atrapar. Una de las consecuencias más graves del chantaje emocional es la forma en que estrecha nuestro mundo. A menudo renunciamos a personas y actividades que queremos a fin de satisfacer a los chantajistas, sobre todo si son controladores o están muy necesitados.

Cada vez que para hacer feliz al chantajista no asistes al curso que te apetece seguir, abandonas algo que te interesa o dejas de ver a personas que te importan, renuncias a una parte importante de ti mismo y cercenas tu integridad.

## **El impacto en nuestro bienestar**

El chantaje emocional nos llena de sentimientos latentes sin expresar. Patty estaba muy resentida por las manipulaciones de Joe y sus sentimientos eran lógicos; pese a ser consciente de lo que sentía no podía obtener el alivio que produce dar rienda suelta a la ira y la frustración. La mayoría de los blancos del chantaje acumulan estos sentimientos que reaparecen con diversas formas que producen aflicción: depresión, ansiedad, comer compulsivamente, dolores de cabeza, todo un espectro de manifestaciones físicas y emocionales que sustituyen la expresión directa de lo que sentimos.

Cuando su terapeuta apeló al chantaje emocional para presionarla a fin de que se uniera a un grupo, Catherine no sólo estaba encolerizada con la terapeuta, sino con la amiga íntima que había participado de la situación.

Mi amiga formaba parte del grupo y también me presionó. Más tarde me enteré de que Rhonda le había pedido que me convenciese. Eran dos contra una. Sentí que me atacaban por partida doble y me encolericé. No me sentía segura de expresar directamente la ira. De hecho, ni siquiera sabía que tenía derecho a estar furiosa. Por eso me deprimí aún más. Fue una experiencia horrorosa.

Rhonda me hizo mucho daño. Por aquel entonces yo era muy vulnerable y no me apoyó ni valoró. Logró que me sintiera peor, más insuficiente y menos digna de amor. Pude ver lo necesario para darme cuenta de lo que pasaba y tomar distancia.

Como Catherine, muchos blancos del chantaje emocional ponen en duda su derecho a tener ciertos sentimientos, sobre todo los de ira. Pueden volver la ira hacia adentro, donde se convierte en depresión, o racionalizarla para disimular lo encolerizados que están. Catherine tuvo suerte porque al final superó la depresión y las dudas sobre sí misma y salió de una situación insalubre.

## ***Cuando la salud mental está en juego***

Eve estaba tan liada en su relación destructiva con Elliot que creía que su cordura peligraba.

Supé que tenía problemas graves. Mis emociones estaban tan corroídas que temí que me ingresaran y me encerrasen en una habitación acolchada. Literalmente tuve que sentarme en una mecedora y acunarme. Sentí que estaba a punto de volverme loca y no lograba distanciarme emocionalmente de Elliot. Fue una combinación horrible de ira, amor y culpa.

Cuando es tan opresivo y omnipresente como en el caso de Eve, el chantaje emocional crea emociones tan intensas que a veces creemos que «nos volvemos locos». Aseguré a Eve que muchas personas confunden las emociones fuertes con la locura y que podíamos hacer mucho para reducir sus temores. Eve tenía razón: necesitaba cierta distancia emocional para afrontar eficaz y serenamente el embrollo en que se había convertido su vida. Decidimos crearla juntas.

Como demuestra claramente el caso de Eve, el chantaje emocional puede ser peligroso para la salud mental. También para la salud física, sobre todo si intentas ir más allá de tus límites para contentar al chantajista.

## ***El dolor físico como advertencia***

Kim, la jefa de redacción que trabajaba más horas de las posibles para responder a las presiones del director de la revista, despertó en plena noche con punzadas de los hombros a las muñecas.

Temía que ocurriera algo así, pero cuando sucede te sorprende. No sé por qué fui incapaz de decir: «Me duelen los brazos, tengo que bajar el ritmo y hacer el trabajo de una persona en vez del de dos o tres». Mentalmente oía la voz de Ken diciendo lo fantástica que era Miranda y estoy decidida a demostrarle que soy tan buena como ella. El cabrón sabe tocarme la fibra sensible. Lo terrible es que me lo hice a mí misma.

Si lo descuidamos, nuestro cuerpo emite señales dolorosas hasta que respondemos. En el caso de Kim, las lesiones repetidas significan que ceder a las presiones laborales puede representar pérdida de movilidad.

Causa y efecto son bastante evidentes en su situación. El exceso de trabajo y de horas, y la presión por sobresalir la agotaron y su cuerpo se rebeló.

Ciertamente no comparto la idea de que toda dolencia física es psicósomática, aunque existen abundantes pruebas de que mente, emociones y cuerpo están estrechamente relacionados. El malestar emocional puede aumentar significativamente nuestra vulnerabilidad a los dolores de cabeza, los espasmos musculares, los problemas gastrointestinales, los trastornos respiratorios y otras dolencias. Estoy convencida de que el estrés y la tensión que acompañan el chantaje emocional se manifiestan con síntomas físicos cuando otras formas de expresión están bloqueadas o taponadas.

## **Traicionar a otros para aplacar al chantajista**

Sabemos que la capitulación ante el chantaje emocional nos lleva a traicionarnos a nosotros mismos y nuestra integridad. Solemos pasar por alto que, al tratar de aplacar a los chantajistas o evitar su desaprobación, también traicionamos a las personas que nos importan.

En el libro hemos visto diversos ejemplos de la forma en que el chantaje emocional afecta a otras personas vinculadas con la vida del blanco. Josh traiciona a Beth cuando le dice a sus padres que ya no sale con ella, por lo que Beth se siente muy dolida y desprotegida. Beth también es consciente de que cuando llegue el momento de decir la verdad —que siempre llega—, probablemente habrá más alboroto que si desde el principio Josh hubiese afrontado la situación con más valor.

Karen quedó atrapada entre su madre y su hija y tuvo que afrontar la posibilidad de herir a una o a otra.

Organicé una fiesta para celebrar los setenta y cinco años de mi madre. Me preguntó quiénes asistirían y le leí la lista, pero cuando mencioné a Melanie me frenó en seco. Dijo que no quería verla, que aunque era mi hija se había portado muy mal y había sido muy irrespetuosa. La última vez que mi madre la llamó, Melanie estaba demasiado ocupada para hablar con ella. Añadió que sólo era simpática cuando quería algo.

Intenté calmar la situación, expliqué que últimamente Melanie había tenido dificultades y mi madre no quiso saber nada. «Dile a Melanie que no venga o no quiero la fiesta. Puedes celebrarla sin mí. He pasado sola otros cumpleaños, por lo que éste no será el primero.» Tuve que decirle a mi hija que no sería bien recibida en la fiesta de su abuela.

Karen se dejó arrastrar al conflicto entre su madre y Melanie, y se convirtió en conducto y mensajera de los malos sentimientos entre las dos adultas. Como la mayoría, no había desarrollado estrategias eficaces para afrontar el chantaje emocional y suponía que sólo tenía dos opciones: ceder ante su madre y herir a su hija o mantenerse firme y correr el riesgo de hacer daño a su madre; en cualquier caso, una posición insostenible.

En muchas ocasiones hemos estado en una situación imposible como la de

Karen y, en virtud de sus necesidades, el chantajista nos ha obligado a elegir entre dos seres que nos importan. La opción más corriente es: «Los niños o yo». Fue la alternativa que Alex le planteó a Julie cuando llegó a la conclusión de que el hijo de la aspirante a guionista requería demasiada atención.

Otra circunstancia habitual incluye a diversos familiares que se presionan mutuamente para aliarse con un progenitor en contra del otro, sobre todo después del divorcio. Si la separación ha sido encarnizada, el chantaje emocional típico suele ser el siguiente: «Si sigues hablando con tu padre/madre quedas excluido de mi vida [o de mi testamento] y no volveré a dirigirte la palabra». Es un dilema doloroso. Cualquiera que sea la elección, alguien es traicionado y aumenta la ya pesada carga de culpa y autorreproches del blanco.

## **El impacto en la relación**

El chantaje emocional anula la seguridad de la relación. Por seguridad me refiero a la buena disposición y la confianza, elementos que nos permiten abrirnos sin miedo a que nuestros pensamientos y sentimientos más íntimos no sean tratados con cuidado. Si estos elementos desaparecen sólo queda una relación superficial, carente de la franqueza emocional que nos permite ser como realmente somos en presencia de otra persona.

A medida que el nivel de seguridad de la relación disminuye nos ponemos en guardia y cada vez ocultamos más cosas a los chantajistas. Dejamos de confiar en que se preocupen de nuestros sentimientos, de lo que es mejor para nosotros e incluso en que nos digan la verdad porque, cuando se proponen salirse con la suya, en el mejor de los casos son insensibles y, en el peor, implacables. La víctima es la intimidad.

## **Cerrarse**

Eve se refirió de una manera muy conmovedora a la erosión de la intimidad en la relación con Elliot:

Sé que lo que dice suena disparatado y delirante, pero no siempre fue así. Durante el primer año de convivencia la relación era muy distinta: simple y romántica. Elliot es genial, tiene un talento increíble y nos amábamos. Sólo cuando me fui a vivir con él mostró su lado de loco.

Es como estar en una cámara presurizada. No soy capaz de describirlo. Se parece a lo que sientes cuando te enteras de que alguien con quien te has enfadado tiene una enfermedad terrible; a pesar de todo lo quieres y en lo profundo te importa. No hay intimidad, auténtica intimidad. No me refiero a lo sexual, sino a lo emocional. No puedo contarle lo que de verdad siento porque es tan vulnerable... tan frágil... No puedo hablarle de mis sueños ni de mis planes porque se siente amenazado. Son temas arriesgados. La intimidad desaparece cuando tienes que medir cada palabra que pronuncias.

Los blancos del chantaje emocional nos acostumbramos tanto a los juicios negativos, la desaprobación, las presiones y las reacciones desmedidas que, al igual que Eve, somos reacios a compartir aspectos importantes de nuestra vida y dejamos de hablar de:

- tonterías que hicimos porque los chantajistas podrían ridiculizarnos;
- sentimientos de pena, temor o inseguridad porque los chantajistas podrían utilizarlos en nuestra contra para demostrar que nos equivocamos al rechazar lo que quieren;
- esperanzas, sueños, planes, metas y fantasías porque podrían utilizarlos para frustrarlos o usarlos como prueba de lo egoístas que somos;
- infancia o experiencias vitales difíciles porque podrían utilizarlas como prueba de nuestra inestabilidad o incapacidad;
- todo lo que demuestre que cambiamos y evolucionamos porque a los chantajistas no les gusta que sacudamos el barco.

¿Qué queda si cuando estamos con alguien no tenemos más alternativa que ir con pies de plomo? Cháchara superficial, silencios incómodos y mucha tensión. Bajo la calma artificial que rodea al chantajista aplacado y al blanco que ha

cedido se abre un abismo creciente.

La madre de Karen apela a retorcerle el brazo para que pase más tiempo con ella pero, pese a la proximidad que aún existe, es como si hablara con un recorte de cartón con la figura de su hija. La rígida interacción existente no tiene en cuenta a la verdadera Karen ni lo que le importa. Es como si dos alambres de espino separaran a las mujeres, uno formado por las críticas maternas y el otro por los esfuerzos protectores de Karen mediante el repliegue.

Es sorprendente lo mucho que guardamos de nosotros mismos cuando intentamos evitar otro episodio de chantaje. Hablamos de naderías para evitar los temas serios o las demandas. Zoe lo expresó con toda claridad:

Ni siquiera pregunto a Tess cómo le va porque sé lo que responderá y a continuación me pedirá que mejore su situación. Diría que podemos charlar del tiempo, la liga de baloncesto, Mel Gibson, las películas... sólo las comedias. Me ocupo de que la charla sea ligera.

En la situación teñida por el chantaje, las relaciones con los amigos, los amantes y los familiares que antaño tenían profundidad se vuelven superficiales a medida que la lista de temas seguros se acorta.

Allen, el diseñador de muebles, estaba convencido de que debía poner cuidado en lo que compartía con Jo debido a su dependencia absoluta y a sus reacciones exageradas.

No puedo comentar con Jo que estoy asustado o inseguro porque se supone que soy el peñón de Gibraltar. Es mi esposa y me gustaría compartir mínimamente con ella las dificultades de los últimos tiempos. Tengo problemas en la empresa, las ventas han bajado y he tenido que recuperar algunas inversiones para pagar las facturas. En San José hay una fábrica pequeña a la que me gustaría echarle un vistazo. Han hablado de unos contratos nuevos que podrían ser la salvación, pero ni siquiera me apetece mencionar que me gustaría viajar y estar fuera unos días. Jo se pondrá enferma. No puedo decirle la verdad porque el pánico la domina. Ya está bien, esto no es una verdadera sociedad, sino una pareja formada por un solo individuo.

Allen se censuraba, no hablaba de los temas que en su opinión Jo «no podía asimilar» y, en consecuencia, pese a que convivían se sentía muy solo, pues faltaba la intimidad que se crea compartiendo no sólo los buenos momentos, sino

los difíciles. Su matrimonio llevaba puesta la camisa de fuerza.

## ***Reducir la generosidad emocional***

Una de las grandes paradojas del chantaje emocional consiste en que, cuanto más notamos que el extorsionador demanda nuestro tiempo, atención o afecto, menos libres nos sentimos para darlos. Con frecuencia nos abstenemos incluso de la mínima expresión cariñosa porque tememos que sea interpretada como señal de que hemos cedido a sus presiones. Nos convertimos en avaros emocionales porque no queremos alimentar las esperanzas o las fantasías del chantajista.

El guionista Roger se refirió a esta paradoja al comienzo de la terapia, antes de que Alice y él colocaran la relación en terreno más sólido.

Alice y yo lo pasamos muy bien y me encantaría decírselo y contarle que la aprecio mucho y me parece una mujer maravillosa, pero no puedo decir nada muy cariñoso porque sé que lo considerará una propuesta de matrimonio o volverá a hablar de tener un hijo. Soy muy afectuoso, pero me retengo mucho porque no quiero provocar equívocos. Después me siento fatal porque me parece que no soy libre de expresarme y sé que Alice se siente rechazada.

En aquella fase de la relación, Roger no se sentía libre de expresar sus verdaderos sentimientos, pese a que eran positivos, pues sabía que sus palabras recorrerían las espirales y las circunvoluciones de las expectativas irreales de Alice y se convertirían en munición para el posterior chantaje emocional.

A menudo callamos nuestra felicidad y nuestro afecto porque no hay motivos para celebrarlos a menos que podamos estar contentos en los términos del chantajista. Es evidente que Josh no puede compartir la alegría con sus progenitores porque la enérgica manera en que su padre desapruaba a Beth hace que sea arriesgado.

Josh comentó que su padre no quería ni oír hablar del tema y que era como si no pudiese tener vida propia. Paul decía que lo quería, pero Josh tenía sus dudas e insistía en que su padre no lo conocía.

La relación que Paul cree que tiene con su hijo no existe. El Josh obediente no existe. Lo real, es decir, la plenitud que Josh ha encontrado con Beth, sólo puede existir al margen de su padre. La relación entre padre e hijo es una impostura, lo mismo que muchos —si no la mayoría— de nuestros tratos a largo plazo con los chantajistas emocionales.

Nos acostumbramos a representar un papel cuando la seguridad y la

intimidad desaparecen de la relación. Fingimos que somos felices y decimos que todo va bien cuando no es así. Actuamos como si no estuviéramos realmente entusiasmados cuando lo estamos y hacemos la pantomima de querer a las personas que nos presionan, pese a que prácticamente nos resultan desconocidas. Lo que solía ser una graciosa danza de cuidados y proximidad se convierte en un baile de máscaras en el que los participantes se ocultan cada vez más.

Ha llegado el momento de convertir esta comprensión en actos para abordar eficazmente el chantaje emocional y las personas que lo aplican. Te sorprenderá la rapidez con que puedes recuperar la integridad y mejorar espectacularmente tu relación con el chantajista.

SEGUNDA PARTE

**Convertir  
la comprensión en actos**

## **Introducción: la hora del cambio**

Uno de mis chistes favoritos trata de un hombre que conduce por una avenida cuando ve a una mujer a gatas bajo una farola. Piensa que la mujer tiene problemas y se detiene.

—¿Qué le pasa? Da la sensación de que necesita ayuda.

—Sí, gracias —replica la mujer—. Busco las llaves.

Después de buscar un rato, el hombre inquiere:

—¿Tiene idea de dónde las perdió?

—Claro. Las perdí un kilómetro más abajo.

Comprensiblemente desconcertado, el individuo pregunta:

—¿Por qué las busca aquí?

—Porque conozco la zona y hay más luz.

Muchos pensamos que resolveremos nuestros problemas de chantaje emocional seleccionando del repertorio de comportamientos conocidos el que nos ayude a encontrar la salida. Aceptamos las acusaciones del chantajista, nos tragamos sus reproches, nos disculpamos y, al final, acatamos. Esta actitud tiene su lógica: sabemos hacerlo y el acatamiento produce alivio inmediato. Si nos limitamos a las reacciones acostumbradas no encontraremos las claves para poner fin al chantaje emocional. Están un kilómetro más abajo, en los comportamientos autoafirmativos y no defensivos que aprenderás en esta parte de la obra.

Es fundamental pasar del campo cómodo y bien iluminado de las respuestas habituales a la esfera bastante más incómoda del cambio de comportamiento. A esta altura tienes una buena comprensión de las razones y las maneras del chantaje, pero este conocimiento es inútil si no se convierte en el catalizador que te lleva a hacer lo necesario para poner fin a la extorsión. El cambio exige el uso de la información, no basta con recabarla. Para cambiar hemos de saber lo que

necesitamos hacer y a continuación tenemos que actuar. Por múltiples razones casi todos rechazamos con uñas y dientes este paso. Tenemos miedo de intentarlo y fracasar. Tenemos miedo de perder las partes buenas de la relación si intentamos deshacernos de las malas. Habilísimos para tantas cosas, solemos rechazar el cambio de contraproducentes pautas de comportamiento con razones exquisitamente elaboradas sobre los motivos por los que no podemos hacer nada distinto.

Por eso postergamos el aprendizaje del nuevo comportamiento hasta sentirnos menos ansiosos, asustados o inseguros. Y el chantaje empeora. La buena noticia es que, si estás dispuesto a actuar ahora y dar pie a que tus sentimientos de confianza y competencia se pongan al día, podrás poner fin al chantaje emocional. La mala es que tienes que iniciar el proceso de cambio cuando aún estás asustado.

## **Paso a paso**

Si quieres afrontar eficazmente al chantajista tienes que aprender respuestas y aptitudes de comunicación muy distintas. Tu lenguaje ha de cambiar y debes sustituirlo por un nuevo estilo de respuestas y expresiones. El tono emocional de tus respuestas ha de ser distinto. Tienes que interrumpir la pauta ritual de resistencia, presión y capitulación modificando las reacciones que te llevaron a conectar el piloto automático.

En esta parte del libro recorrerás el proceso que he diseñado para llevarte paso a paso desde donde estás hasta el punto que te permitirá reaccionar de una manera nueva la próxima vez que alguien intente chantajearte. Te enseñaré poderosas aptitudes de comunicación no defensiva y te guiaré a través de visualizaciones, listas y ejercicios escritos que rápidamente pueden incorporar el cambio en diversos niveles.

Avanzaremos por dos caminos. El primero, que puedes empezar a utilizar casi inmediatamente, es el del comportamiento. Cabe la posibilidad de que al principio sientas que no has cambiado nada y te sientas culpable, obligado o atemorizado cuando el chantajista aumente la presión. Pero aprenderás a actuar con más eficacia y, una vez que cambies tu comportamiento, la relación también tendrá que cambiar. Los resultados te darán ánimos y valor.

Simultáneamente trabajaremos el camino emocional, por el cual realizarás el proceso algo más largo de cambiar tu mundo interior, desconectar los viejos puntos candentes y modificar las heridas y los sistemas de creencias equivocados que te volvieron vulnerable al chantaje emocional.

Quizás suene extraño en boca de quien ha sido terapeuta durante veinticinco años, pero lo cierto es que puedes hacer buena parte de esta tarea por tu cuenta. Obviamente, si la relación es abusiva o padeces depresión profunda, angustia incontrolable, odio hacia ti mismo en grado extremo o espectacular falta de confianza, existen recursos maravillosos a los que puedes apelar y esta obra te servirá como importante añadido a la terapia —ya sea individual o de grupo— o a los seminarios de desarrollo personal. En la mayoría de los casos lo único que necesitas es valor y decisión.

Cuando en el pasado hacías frente al chantaje emocional, te comportabas de manera automática y previsible. Discutías, intentabas defender tu posición, planteabas una resistencia activa o pasiva y, en última instancia, cedías. Es hora

de reemplazar ese comportamiento por un conjunto de técnicas mucho más eficaces, habilitadoras y respetuosas contigo mismo. Con la práctica —la disposición a seguir usando dichas técnicas hasta que te resulten cómodas— pondrás fin al chantaje emocional.

Al explorar los siguientes capítulos probablemente afrontarás situaciones de chantaje que te darán la oportunidad inmediata de aplicar lo que aprendes a medida que lo aprendes. Da el salto, coge de la página las nuevas aptitudes e incorpóralas a tu vida. Te garantizo que, en cuanto veas que afrontas de una manera más consciente la presión de los chantajistas, mejorará espectacularmente lo que sientes por ti mismo.

En cuanto estés menos asustado y te sientas menos manipulado por el miedo, la obligación y la culpa repararás en que existen muchas opciones. Podrás decidir de quiénes quieres estar cerca, hasta qué punto eres responsable de los demás y cómo quieres emplear tu tiempo, tu afecto y tu energía.

Te recomiendo que tengas paciencia contigo mismo y que persistas. Puede que algunos inicien la tarea con la sensación de que su autorrespeto e integridad han sido tan violados que se han perdido para siempre, pero les aconsejo que digan «mal colocados» en lugar de «perdidos»... y que se ocupen del nuevo comportamiento que les ayudará a encontrarlos. Juntos nos ocuparemos de redescubrir y reconstruir lo que el chantaje emocional ha carcomido en su interior y en sus relaciones con los extorsionadores. Los felicito por tomar medidas concretas para excluir el chantaje emocional de su vida.

## **Antes de empezar**

Probablemente conoces el chiste del turista que va por Nueva York, detiene a un hombre que lleva un violín bajo el brazo y le pregunta cómo llegar al Carnegie Hall. El violinista responde que para llegar al Carnegie Hall tiene que practicar, practicar y practicar.

Todos estamos al tanto de las instrucciones conocidas y la mayoría reconocemos la relación entre práctica y dominio en muchos aspectos de la vida. Probablemente recuerdas cuando a duras penas mantenías el equilibrio en la bicicleta o movías torpemente los dedos en el teclado para aprender a mecanografiar.

Cuando se trata de introducir cambios importantes en la vida solemos esperar resultados inmediatos. La verdad ineludible sostiene que aprender nuevas aptitudes requiere práctica y que usarlas con comodidad puede llevarte tiempo. Hemos de entrar en el nuevo comportamiento de la misma manera que es necesario caminar con zapatos nuevos para que realmente te vayan bien. No percibirás cambios inmediatos en tu vida el día que tomes el compromiso de liberarte del chantaje emocional, pero no tardarás en verlos. Recuerda que el compromiso es la promesa que te haces a ti mismo y que vale la pena cumplirla.

## **El primer paso**

Tienes que hacer varias cosas antes de pensar en afrontar al chantajista. Me gustaría que durante la próxima semana dedicaras un rato personal a trabajar con tres herramientas muy simples: un contrato, una declaración de poder y una serie de frases autoafirmativas. Bastará con un cuarto de hora al día. Te recomiendo que descuelgues el teléfono, te aísles de cualquier interrupción y te concentres en ti. Algunas personas han descubierto que el único rato personal de que disponen es cuando se bañan, conducen o comen. Da igual, puedes hacer esta tarea en cualquier parte.

Lo primero que te pido es que transcribas y firmes un contrato en el que figuran diversas promesas que me gustaría que te hicieras a ti mismo y que son las normas básicas del proceso. Es posible que a estas alturas dudes de tu capacidad para cumplir estas promesas, sobre todo si ya has intentado dejar de ceder al chantaje emocional y no lo has conseguido. De momento te aconsejo que dejes el pasado a un lado y que empieces a dar nuevos pasos basados en la comprensión y las aptitudes también nuevas.

El contrato es un claro símbolo que da forma tangible a tu disposición al cambio y que ayuda a esclarecer tus metas.

Te ruego que lo leas en voz alta cada día de la semana.

En segundo lugar, quiero que aprendas una declaración de poder y la practiques; se trata de una frase corta que puede servir para mantener tu posición cuando los chantajistas aumentan la presión.

Declaración de poder: «puedo soportarlo».

Aunque parezcan insignificantes, aplicadas correctamente estas palabras se convierten en una de las armas más poderosas para rechazar el chantaje emocional. Son eficaces porque contrarrestan la convicción que nos lleva a decir directamente que sí al chantajista: la idea de que «no podemos soportar» la presión.

### **CONTRATO CONMIGO MISMO**

Yo, \_\_\_\_\_, reconozco que soy un adulto con opciones y elecciones y me comprometo a llevar a cabo activamente el proceso de quitar el

chantaje emocional de mis relaciones y de mi vida. Para alcanzar este objetivo hago las siguientes promesas:

- Me prometo que ya no estoy dispuesto a permitir que el miedo, la obligación y la culpa controlen mis decisiones.
- Me prometo que aprenderé las estrategias de este libro y las llevaré a la práctica en mi vida.
- Me prometo que si retrocedo, fracaso o adopto pautas antiguas no utilizaré los resbalones como excusa para dejar de intentarlo. Reconozco que el fracaso no lo es si lo empleas como aprendizaje.
- Prometo cuidar de mí mismo durante este proceso.
- Prometo que, por muy modestos que sean, me felicitaré cuando dé pasos positivos.

\_\_\_\_\_ Firma

\_\_\_\_\_ Fecha

- «No soporto herir sus sentimientos.»
- «No soporto que me diga estas cosas.»
- «¡No soporto la culpa!»
- «No soporto la ansiedad.»
- «No soporto que llore.»
- «No soporto su ira.»

Constantemente hacemos declaraciones como éstas y si de verdad crees que no puedes soportarlo —se trate de las lágrimas del chantajista, de un grito con la cara enrojecida o un «amable» recordatorio de lo mucho que le debes a alguien — sólo verás un camino. Tendrás que retroceder, ceder, seguirle la corriente y mantener la paz. Esta creencia es la trampa fundamental que socava a los blancos del chantaje emocional. Hemos convertido «No puedo soportarlo» en nuestro mantra y, de hecho, nos hemos autolavado el cerebro. Tal vez no me creas, pero eres mucho más fuerte de lo que imaginas. «Puedes soportar» la presión y el primer paso consiste en cambiar toda convicción que te indique lo contrario.

Repetir la frase «puedo soportarlo» introducirá un nuevo mensaje en tu

conciencia y tu inconsciente. Durante esta semana cada vez que pienses en dar pasos para eliminar el chantaje y te asustes, te alteres o te desalientes, tómate un respiro y repite la declaración para tus adentros. Aspira hondo, exhala hasta la última bocanada de aire y di: «Puedo soportarlo». Hazlo al menos diez veces.

Te aconsejo que practiques imaginando que estás cara a cara con un chantajista que te presiona. ¿Has visto los escudos de acrílico transparente que a veces lleva la policía antidisturbios? Haz que «puedo soportarlo» se convierta en el escudo que se interpone entre las palabras y la comunicación no verbal del chantajista y tú. Practica y pronuncia en voz alta la declaración de poder. Al principio puedes sentirte tímido y poco convencido, pero insiste. Empezarás a creértelo. ¿Es un proceso mecánico? Sí. ¿Resulta extraño? Tal vez. Recuerda que tus antiguas respuestas no han funcionado. Te garantizo que repetir la frase «puedo soportarlo» da resultado.

## **Invertir los comportamientos del acatamiento**

A partir del mismo concepto básico de sustituir antiguas creencias por otras nuevas me gustaría ayudarte a desarrollar un conjunto de frases autoafirmativas que te serenarán, te harán sentir fuerte y te llevarán a actuar. En primer lugar, analicemos un conjunto de declaraciones que describen el comportamiento y los sentimientos típicos que los blancos experimentan con relación a los chantajistas emocionales. Casi todas o la totalidad de las declaraciones pueden aplicarse en tu caso, aunque no en todas las relaciones, sino cuando afrontas el chantaje. Confirma las que son válidas para ti.

Cuando te relacionas con chantajistas emocionales:

- Me convengo de que ceder no es nada del otro mundo.
- Me convengo de que ceder vale la pena si consigo que el otro se calle.
- Me convengo de que lo que quiero es erróneo.
- Me convengo de que no vale la pena librar una batalla.
- Cedo ahora porque después me mantendré firme.
- Me convengo de que ceder es mejor que herir los sentimientos de otros.
- No doy la cara por mí.
- Renuncio a mi poder.
- Hago cosas para satisfacer a los demás y confundo lo que deseo.
- Me conformo.
- Renuncio a personas y actividades que me importan para satisfacer al chantajista.

Estas declaraciones dejan mucho que desear, ¿no te parece? No te preocupes. Hasta hace pocos años la mayoría se aplicaba a mi historia en algunas relaciones y también valen para muchas personas. El chantaje emocional es muy predominante y todos estamos en el mismo barco. Presta atención a lo que te han hecho sentir las declaraciones y emplea la siguiente lista para precisar la gama de sentimientos que acompañan este comportamiento. Escribe en una hoja las palabras que se aplican a tu caso y añade cualquier sentimiento que experimentes y que no he incluido.

¿Cómo me siento al actuar de esta manera?

incómodo	frustrado	martirizado
dolido	emocionalmente embotado	nervioso
avergonzado	apenado	asustado
encolerizado	impotente	resentido
débil	autocompadecido	víctima
deprimido	desvalido	

Si elegiste la palabra encolerizado, no me sorprendería que estuvieras furioso contigo e incluso conmigo por recordarte algunos aspectos de tu comportamiento que prefieres olvidar. Aprovecha este malestar que te transmite qué facetas de tu comportamiento requieren atención.

Coge la lista original de declaraciones y convierte cada punto en su contrario. Por ejemplo:

Antes: «Me convengo de que lo que quiero es erróneo».

Ahora: «Pido lo que quiero aunque moleste al chantajista».

Antes: «Cedo ahora porque después me mantendré firme».

Ahora: «Defiendo mi terreno y me mantengo firme ahora».

Antes: «Hago cosas para satisfacer a los demás y confundo lo que deseo».

Ahora: «Hago cosas para satisfacerme a mí mismo y a los demás y sé claramente lo que deseo».

También puedes poner las declaraciones de tu conducta anterior en pasado y decir: «Solía [la declaración que corresponda], pero ya no lo hago». Por ejemplo: «Solía convencerme de que lo que quiero es erróneo, pero ya no lo hago».

Prueba ambos enfoques y averigua cuál se adapta a ti. Repite en voz alta las nuevas declaraciones positivas como si te describieran. Sé que ahora mismo no son verídicas, pero percibirás lo que se siente al quedar libre del comportamiento impulsado por el miedo, la obligación y la culpa. Poner las declaraciones en pasado o replantearlas de forma positiva contribuye a quitarles poder, que vuelve a ti. Algunos clientes han comprobado que este ejercicio es muy eficaz cuando repiten las declaraciones positivas mientras se miran a los ojos en el espejo. Así tienes la posibilidad de verte literalmente describiendo tus actos de manera

afirmativa.

Piensa en lo que sentirías si actuases de esta nueva forma. Usa la siguiente lista para describir tus sentimientos:

fuerte	orgullosa	seguro	valerosa
alegre	triumfal	entusiasmado	esperanzado
autoafirmativo	poderoso	capaz	

Estos adjetivos te ayudarán a visualizar tu seguridad al afrontar el chantaje. El cambio comienza por la visualización y es importante que tengas una clara imagen mental de lo que intentas conseguir. A medida que avancemos activarás tu visualización con actos y avanzarás sin cesar hacia la meta. Quizás quieras escribir o repetir la declaración que expresa la visualización: «Soporto el chantaje emocional y me siento fuerte, seguro, orgullosa y alegre».

Te aconsejo que releas las listas cada día durante una semana mientras repasas mentalmente tus interacciones pasadas y recientes con chantajistas emocionales; cada vez que las releas anota cinco o seis sentimientos que experimentes. Probablemente notarás que tus sentimientos cambian y tal vez descubras que te resulta más difícil repetir las declaraciones negativas y más fácil imaginar que rechazas el chantaje.

Al cabo de una semana de realizar los tres ejercicios te sentirás más centrado y preparado para afrontar directamente la situación que estás viviendo. Por muy impaciente que estés, date tiempo para llevar a cabo los ejercicios preparatorios. Tienes tiempo más que suficiente: ni el chantajista ni la extorsión desaparecerán.

## **Enviar la señal de socorro**

Elaboraremos un plan y comenzaremos por los primeros pasos que tienes que dar antes de responder a las demandas del chantajista. Es fácil de recordar y básicamente consiste en lo siguiente: Envía un «SOS» cada vez que sientas que te hundes bajo la presión del chantaje emocional.

No hace falta que sepas el código Morse o que agites banderas. Basta con que recuerdes el conveniente acrónimo de los primeros tres pasos del proceso de cambio. SOS: serenarse, observar y seguir la estrategia. Analizaremos los dos primeros en este capítulo, y en el siguiente abordaremos las herramientas y estrategias. No te saltes ningún paso: es imprescindible construir las estrategias sobre cimientos sólidos.

## **Primer paso: serenarse**

Patty quedó desconcertada cuando le dije que lo primero que tiene que hacer el blanco del chantaje emocional es nada. Esto significa que no tomas la decisión sobre la respuesta en cuanto se plantea la demanda. Parece fácil, pero puede resultar desafiante —sobre todo si la presión para que des una respuesta es intensa—, por lo que es importante fortalecerse y prepararse.

Al principio te sentirás incómodo. No pasa nada. Siéntete incómodo... y sigue adelante.

¿De qué forma no haces nada? En primer lugar, necesitas concederte tiempo para pensar y alejarte de la presión. Con este propósito tendrás que aprender algunas frases para ganar tiempo que servirán para calmar los ánimos. A continuación enumero algunas propuestas de primera respuesta para cualquier demanda:

- No puedo responder ahora mismo. Necesito tiempo para pensar.
- Es demasiado importante para decidirlo rápidamente. Lo pensaré.
- No estoy dispuesto a tomar una decisión ahora mismo.
- No estoy seguro de lo que pides. Hablaremos más tarde.

Emplea frases para ganar tiempo en cuanto se plantea la demanda y repítelas si el chantajista te presiona para que decidas en el acto. ¿Cuánto tiempo necesitas? Es evidente que, cuanto más altas las apuestas y más profunda la cuestión, más tiempo necesitas. Puedes decidir de prisa adónde vas de vacaciones o si compras la computadora y, aunque tu opción no sea la mejor, tampoco pierdes mucho. Cuando se trata de cuestiones decisivas, como el porvenir del matrimonio, los hijos o el cambio de trabajo, prepárate para contar con todo el tiempo necesario para reflexionar.

Como parte del proceso de aprendizaje con esta obra, cuando el chantajista te presiona por algo que no pertenece a la categoría de cuestiones decisivas, hazle saber que, como mínimo, necesitas veinticuatro horas para tomar una decisión. Emplea este tiempo para tomarla y prepárate para defenderla.

## ***Tus plazos o los suyos***

Lo que singulariza el chantaje emocional es la sensación de que en el fondo el reloj no deja de hacer tictac. Hay una petición sobre la mesa y, en cierto momento, tienes que responder. Gran parte de la presión del chantajista procede de la idea de que no hay tiempo que perder. Es la misma ilusión por la que triunfan los *thrillers* y las películas de suspense: el argumento es una carrera contra el tiempo. Nos dejamos envolver por el dramatismo y no nos preguntamos si es real. Si te alejas comprobarás que, en la mayoría de los casos, la urgencia no existe, salvo en la mente del chantajista.

Cuando entras sin darte cuenta en el universo del «actúa ahora porque es la última oportunidad», que es donde tienen lugar casi todos los chantajes, la presión se desata. Las declaraciones para ganar tiempo te permiten desconectar el tictac del reloj y ver el drama desde afuera. Quizás la oferta de coches o computadoras sólo dura hasta el domingo, pero habrá otra. Tal vez el chantajista tiene una fecha tope importante, pero no es la tuya.

Tienes algo que el chantajista quiere y el tiempo corre a tu favor. Cuando empleas una declaración para ganar tiempo, lo único que quieres es un plazo para pensar: algo que prácticamente cualquier persona razonable está dispuesta a concederte. Algunos chantajistas incluso usan la extorsión para evitar que ganes tiempo. Ésta era una de las preocupaciones de Patty.

—Todo esto está muy bien, pero no conoces a Joe —comentó mientras practicábamos las declaraciones para ganar tiempo—. Basta que le diga que necesito tiempo para que ponga mala cara y añada que sé que la oferta acaba esta semana y que no disponemos de todo el tiempo del mundo. A continuación me pregunta qué problema tengo.

—¿Qué respondes?

—Intento decirle que no estoy dispuesta a tomar una decisión en el acto, pero sé que le entra por una oreja y le sale por la otra. Se pone como un niño y me pregunta cuánto tardaré.

—Pues tienes que repetirlo: «Tardaré el tiempo que haga falta».

Es posible que el chantajista se moleste porque quieres tiempo, ponga mala cara o aplique otras formas de presión, pero en general el poder de la repetición basta para transmitir el mensaje de que hablas en serio.

## ***Un baile nuevo***

Estas declaraciones para ganar tiempo pueden confundir o alterar al chantajista. Al fin y al cabo, cambias el guion habitual y esperado cuando no cedés automáticamente. Es como si bailaran un tango y de repente tú pasaras al vals. Puede que el chantajista viva tu pausa como resistencia o como respuesta negativa y que, en consecuencia, te presione inmediatamente. El resultado puede ser caótico y a menudo lo es. Por el mero hecho de decir «Necesito tiempo» has modificado el equilibrio de poder de la relación y has colocado al chantajista en la posición de tener que esperar a ver qué haces, papel reactivo y mucho menos poderoso.

Prepárate para recibir más presiones a medida que el chantajista intenta recuperar su posición. Cuando se ciña a su guion a esta altura conocido, céntrate en tu nuevo conjunto de respuestas y repite mentalmente: «Puedo soportarlo».

La fuerza de la costumbre y la habilidad del chantajista para crear la niebla pueden convertir el empleo de nuevas respuestas en una experiencia desconcertante. Con los castigadores —a los que les disgusta ceder el más mínimo control de la relación—, así como con cualquier chantajista que rechaza enérgicamente tus declaraciones para ganar tiempo, es importante esclarecer tus motivos. Puedes decir algo así:

- No es la lucha por el poder.
- No se trata de que yo intente controlarte.
- Simplemente necesito más tiempo para pensar en lo que pides.

Si tratas con una persona racional, estas declaraciones reflexivas y tranquilizadoras pueden contribuir a desactivar la tensión.

## ***Hacerlo bien y sentirse mal***

Como ganar tiempo y plantear tus motivos te aparta de tu papel habitual, es corriente hacerlo todo bien y sentirte como si hubieras fastidiado tu parte en la transacción. Es lo que le sucedió a Zoe.

¿Quieres que te cuente qué pasó? Fue terrible. Tess me presionó para que le asignara la nueva e importante cuenta de zapatos porque los socios de la empresa iban a llegar de Nueva York al cabo de una semana y quería impresionarlos, sobre todo a Dale, que, está convencida, se ha empeñado en quitarla de su posición. Faltaba una semana para la visita y quería que le asignase el trabajo en ese mismo momento. Lo intentó todo. Dijo: «Si no me permites hacer este trabajo me despedirán y si no me ayudas no sé qué haré. Detesto presionarte, pero necesito ayuda urgentemente». Se le llenaron los ojos de lágrimas.

Seguí tus consejos y respondí: «Lo siento, pero en este momento no puedo tomar una decisión tan importante». Inmediatamente añadió: «Sabes lo que significa para mí. Realmente necesito tu ayuda. ¿No somos amigas? ¿Desconfías de mí? Sabes que trabajo bien y que haría lo mismo por ti».

Para entonces estaba atrapada por frases de ese tenor: «Ay, Dios mío, Dios mío. Tengo que ayudarla. Es urgente. Tess tiene razón. Si no la ayudo ahora mismo, tendrá graves problemas. Debo hacer algo». Se me aceleró el pulso y tuve la sensación de que respiraba más deprisa. Intenté calmarme y un par de veces repetí a toda velocidad que podía soportarlo. Al final dije: «Sé que quieres que haga algo ahora mismo, pero necesito tiempo para pensarlo. Hablaremos mañana».

Tess me miró furibunda y exclamó: «¡Suponía que, además de mi jefa, eras mi amiga! Pensaba que para ti la amistad era importante». Salió y me sentí como una porquería. Sigo creyendo que la dejé en el hoyo. Pensaba que esta reacción me permitiría sentirme mejor, pero estoy fatal.

—Te felicito —afirmé—. Eso significa que has roto con las viejas pautas.

La fuerza de la costumbre resulta seductoramente cómoda... hasta que sufres las consecuencias. En ocasiones ganar tiempo es difícil, pero cada vez se vuelve más fácil. Como recordé a Zoe, en esta fase todo lo que tienes que hacer es postergar la decisión. Lo único que has hecho es incluir al chantajista en tu agenda, lo que no tiene nada que ver con el paso drástico del que probablemente

te acusará.

A medida que sigas empleando los guiones para ganar tiempo, es posible que el chantajista reaccione con creciente desesperación. La frase más habitual es: «Dímelo ahora mismo».

Aprender a soportar el malestar en nombre del cambio saludable es de lo más difícil que tenemos que hacer. En el pasado el malestar era el prelude del acatamiento, pero ahora lo has modificado y te sentirás vacilante. No pasa nada si mientras recuperas la integridad te sientes inseguro y ansioso. La situación no sólo cambia exterior sino interiormente y te garantizo que cuando ocurre es muy lógico tambalearse.

Pero no permitas que el malestar te aparte del camino.

## ***El diálogo con el malestar***

Al tener que insistir en su petición de tiempo, el malestar de Zoe iba en aumento. Tess la machacaba y, cada vez que la veía, Zoe pensaba que estaba ante el vivo retrato del sufrimiento. Cuanto más pensaba en lo que Tess le pedía, más claramente comprendía que no podía ceder y, al mismo tiempo, la culpa que sentía se acrecentaba.

No puedo dejar de sentirme como una delincuente insensible. Estoy cada vez peor. No hago nada y me siento desgarrada. ¿Estás segura de que dará resultado?

El malestar interior es uno de los principales impedimentos del cambio y estamos tan acostumbrados a reaccionar como si se tratara de un fuego que hay que apagar, con el que muchos no hemos aprendido a convivir en las cantidades naturales que acompañan el cambio. Lo apartamos, lo apagamos, lo tratamos como si no tuviera espacio en nuestras vidas y con esta actitud eliminamos algunas de las opciones más eficaces. Somos tan reacios a examinar el malestar que a menudo entendemos mal lo que intenta transmitirnos y reaccionamos ciegamente a su presencia en lugar de averiguar qué significa.

Expliqué a Zoe que una de las maneras de alcanzar la totalidad consiste en recuperar hasta las partes de nosotros mismos con las que estamos en conflicto y aprender a reconocer que son normales. Uno de los modos de conseguirlo es establecer un diálogo con dichas partes: situarlas fuera de nosotros y conocerlas. Le pedí que trajese un objeto que para ella representara el malestar —un jersey que pica, una foto que le desagrada, unos zapatos que le aprietan— y añadí que lo usaríamos para saber más sobre los sentimientos que le parecían tan terribles.

Cuando entró le pedí que depositara el objeto —había escogido unos feos zapatos de tacón de aguja que nunca le habían ido bien— en la silla vacía que tenía delante. Tenía que hablar con este símbolo de su malestar como si de una persona se tratara. Más adelante interpretaría el papel del malestar y dejaría que éste le hablase.

Zoe nunca había hecho nada parecido y, como es lógico, estaba cohibida y algo reticente. Le expliqué que aprendería mucho sobre ese estado del ser que parecía ejercer tanto poder sobre ella. Te recomiendo que lo pruebes y que des rienda suelta a tus sentimientos. Cuéntale al malestar lo que sientes y hazle preguntas.

En cuanto empezó, Zoe se animó y dijo cosas como éstas:

Malestar, te crees el no va más, ¿verdad? Hace mucho tiempo que llevas la batuta y estoy harta. Te he dado mucho poder y te advierto que se acabó. Pensé que eras más grande que yo y que tal vez sabías más, pero cuando te miro me doy cuenta de que eres pequeño, feo y me metes en líos. En realidad, cada vez que te haces cargo de la situación me siento tan quejumbrosa y cobarde que ni me reconozco. Estoy harta de ti. ¿Existe un buen motivo por el cual no deba echarte de una patada?

Pregunté a Zoe qué le había parecido la experiencia.

Al principio me sentí ridícula pero, a medida que entraba en situación, me percaté de que esta parte de mí domina demasiado. Sólo es una parte y me comporto como si fuese un gorila de trescientos kilos. Se parece mucho a los zapatos y, aunque pensé lo contrario, no le va bien a mi vida.

Durante la siguiente fase del ejercicio, Zoe se sentó frente a mí, sujetó los zapatos mientras interpretaba el papel del malestar y respondió a lo que Zoe acababa de decir.

¿Quieres echarme de una patada? No me hagas reír. No me moveré de aquí. Me gusta y no estoy dispuesto a irme por las buenas. Es muy cómodo, me basta pegar un grito para que saltes y me dejes hacer lo que me apetece.

Zoe terminó el ejercicio con una nueva forma de abordar una sensación que siempre había considerado que no controlaba y que calificaba de intolerable. Le aclaré que esta comprensión no cambiaría las cosas de la noche a la mañana. Aunque había descubierto algunas claves de sus patrones habituales de cuidado y capitulación, el malestar no desaparecería por las buenas. Su tarea consistía en cambiar el comportamiento mientras se sentía incómoda. Entretanto podía seguir averiguando qué le producía malestar cuando afrontaba a un chantajista y explorando los modos de considerar el malestar sólo como un elemento de la situación más que la insoportable totalidad.

Espero que practiques este ejercicio. Puedes hablarle a un objeto o, si lo prefieres, escribir una carta a tu malestar y que éste te responda. Hay personas a las que les gusta mecanografiar el diálogo; le hablan al malestar, le hacen preguntas y dejan que replique.

Tus expresiones y descubrimientos pueden ser muy distintos a los de Zoe,

pero estoy segura de que obtendrás información valiosa. El objetivo del ejercicio consiste en exteriorizar el malestar, analizarlo y desarrollar modos de manejarlo distintos a dar media vuelta y huir. Cuando lo afrontes descubrirás que es más pequeño y mucho menos amenazador que lo que te parecía cuando hacías tantos esfuerzos por evitarlo.

## ***Convertir el triángulo en línea recta***

Existe otra versión de la técnica de no hacer nada que resulta útil cuando estás en medio del conflicto entre otras personas o cuando un tercero te hace chantaje emocional para beneficiar a otra persona. Lo que tienes que hacer es quitarte de enmedio.

En plena minicrisis con su madre y su hija, Karen no hizo nada, lo que significó el comienzo de la curación de las tres. Karen dijo:

Supongamos que, como tú dices, soy capaz de ganar tiempo cuando mi madre declara: «Si Melanie viene a la fiesta, quiero que se suspenda». Supongamos que soy capaz de responderle que ahora mismo no puedo tomar una decisión y que la llamaré más tarde. ¿Qué hago después?

—Después telefoneas a tu madre y le comunicas que tu decisión consiste en no tomar una decisión. Karen, este asunto es entre tu madre y Melanie. ¿Sabes qué le pasa al árbitro que intenta interponerse entre dos boxeadores? ¡Lo muelen a puñetazos! Tienes que salir de enmedio. Dile a tu madre que le comunique a Melanie que no quiere que asista a la fiesta y que no lo harás por ella. Si no hay más remedio, tienes tiempo de sobra para suspender la celebración. Veamos qué ocurre.

Como era de prever, Frances chilló, se quejó y presionó a Karen para que hiciese el trabajo sucio. Al ver que su hija no cedía, telefoneó a su nieta y le dijo que estaba muy molesta. Para sorpresa general, este comentario dio origen al diálogo abierto entre Melanie y su abuela, lo que llevó a que airearan sus discrepancias y a una relación más directa. A su vez, ejerció un efecto positivo en la relación de Karen con Frances, pues la madre se percató de que su hija se negaba a ceder a sus presiones. En consecuencia, el respeto de Frances por Karen aumentó y supo que las manipulaciones de siempre no le servirían. Karen lo consiguió «sin hacer nada».

Es fundamental que si entras en el triángulo del conflicto entre dos personas de tu vida te retires elegantemente del cuadrilátero negándote a hacer de mensajero o de árbitro. Si no te apartas puedes estar seguro de que los malos sentimientos entre los otros caerán sobre ti y nada se resolverá.

En el caso de María, los suegros mediaron entre ella y Jay y presionaron sus puntos candentes de la obligación para que no dejase a su hijo. María ya le había dicho a Jay que necesitaba tiempo para tomar una decisión tan importante y, a

pesar de las fervientes súplicas de su marido para que respondiese, no vaciló. Sin embargo, tuvo dificultades para mantener su determinación con los suegros.

Sé que les hago daño y no se lo merecen. Son encantadores y cariñosos, no han hecho nada malo y sufrirán si me divorcio de Jay. Su madre me telefonea casi cada día para recordarme lo importante que sería que Jay y yo resolviéramos nuestras diferencias.

Dije a María que necesitaba aprender a no hacer nada. En su caso significaba no tener conversaciones telefónicas repetitivas y coactivas con su suegra o ahondar en el tema con alguien que tenía intereses propios. El grupo de respuestas de muestra que ofrecí a María puede ayudarte a desconectar la presión de terceras personas.

Suegra: «Fred y yo no podemos soportarlo. No sabemos qué pasa ni lo que pasará. Estamos muy preocupados por ti, Jay y nuestros nietos. ¿Cuánto tardarás en tomar una decisión sobre el divorcio?».

María: «Todavía no he tomado una decisión».

Suegra: «¿Cuánto tardarás?».

María: «Mira, tardaré lo que haga falta. Hablemos de otra cosa».

Sigue respondiendo que no has tomado la decisión, repite que tardarás en tomarla el tiempo que haga falta y cambia de tema. La gente suele hacernos muchas preguntas y con frecuencia sentimos que tenemos que dar una respuesta definitiva en el acto. Obviamente, no es así. Está muy bien responder: «No lo sé». También puedes decir: «Cuando me decida te lo diré». Si la presión continúa, perfectamente puedes desviar la conversación hacia otros temas. Aunque la persona que te presione no sea chantajista, sino alguien que te cae bien y respetas, es fundamental que defiendas tu propio tiempo y no te sientas impelido a tomar una decisión, sobre todo si es importante.

## ***Gana espacio***

Ganar tiempo te permite experimentar tus pensamientos, prioridades y sentimientos. Recuerda que tienes una cuerda a la que aferrarte: las declaraciones para ganar tiempo. Puede que cuando termines de repetirlas te sientas como un disco rayado, pero insiste y dales la posibilidad de que funcionen.

Si después de emplear las declaraciones estás tan ansioso y presionado que sientes la tentación de hacer algo para aliviar tu malestar, aléjate. No digo que des media vuelta y te largues sin la más mínima explicación, sino que te disculpes, te dirijas a otra habitación y permanezcas tranquilo unos minutos. Puedes decir que necesitas un vaso de agua o ir al lavabo y que enseguida vuelves. Si estás realmente ansioso, di que necesitas un vaso de agua e ir al baño.

Puedes hacerlo en casa, en el restaurante, en el despacho, en un avión, prácticamente en cualquier parte. Crear distancia física, aunque sólo sean una o dos habitaciones, entre el chantajista y tú quitará apremio a la transacción y te proporcionará la decisiva distancia emocional.

Cuando hablo de distancia emocional me refiero a bajar la llama y permitir que tus sentimientos se enfríen. Ante el chantaje emocional los sentimientos pueden ser tan intensos que te resulta imposible pensar, razonar, evaluar o analizar tus opciones. El chantaje emocional te golpea en pleno rostro: es intenso, exigente, presiona y está cargado de energía frenética. Esta mezcla de sentimientos suele parecer abrumadora. Estás en un estado de reacción emocional pura y necesitas adoptar un modo más cognitivo y autónomo. Lo conseguirás si dedicas unos minutos a serenarte. Cálmate, repite «Puedo soportarlo» y decide ganar tiempo.

## **El segundo paso: Conviértete en observador**

En cuanto te hayas distanciado del drama del chantaje, estarás en condiciones de recabar la información que te ayudará a decidir cómo responder al extorsionador. En el tiempo que has ganado para tomar una decisión has de convertirte en observador tanto de ti mismo como del otro.

## ***Utiliza la visualización***

Me gustaría que realizaras este ejercicio de visualización: imagina un ascensor de cristal en la planta baja de una torre de observación de cincuenta pisos. Piensa que entras en la cabina y que el ascensor sube lentamente. Miras hacia abajo y te resulta difícil ver por la niebla arremolinada a ras del suelo. De vez en cuando la niebla se abre y distingues los perfiles de objetos y personas, pero son imprecisos, aparecen y desaparecen. Se trata de la esfera de las emociones puras, los sentimientos entrañables que los chantajistas remueven en nuestro interior.

A medida que el ascensor sube la niebla queda debajo y divisas un paisaje más amplio. Cuando llegas a la última planta la vista es panorámica y te percatas de que la niebla que suponías que lo cubría todo se limita al valle de la base de la torre. Lo que parecía abarcador no era más que una manchita, una pequeña parte de la imagen. El ascensor ha llegado a un plano distinto: el de la razón, la percepción y la objetividad. Abandona la cabina y sal a la plataforma de observación. Disfruta de la paz y la claridad. Recuerda que siempre tienes acceso a ese lugar.

Viajar de las entrañas a la cabeza resulta útil cuando estás sometido a la presión del chantaje, pues es fácil quedar tan atrapados en los sentimientos de miedo, obligación y culpa que nuestras percepciones se vuelven fragmentarias y se distorsionan. No pretendo que te apartes de tus sentimientos, sólo pido que añadas razón y percepciones a la mezcla para no guiarte exclusivamente por las emociones. Tanto el intelecto como las emociones contienen mucha información y hemos de crear un intercambio. El objetivo consiste en pensar y sentir al mismo tiempo en lugar de movernos únicamente por lo emocional. Cuando el chantaje va en aumento necesitas la perspectiva de la torre de observación.

## ***¿Qué pasa en realidad?***

Gana tiempo a solas para pensar en la petición del chantajista y adopta el papel de observador. Tus sentimientos siguen existiendo, pero dejarás de atribuirles tanta importancia y permitirás que tu mente analice la situación. Pregúntate qué ha ocurrido. No está de más que apuntes las respuestas a las preguntas siguientes. Quitar la información de la cabeza y consignarla en el papel te ayudará a conseguir distancia emocional. Si no es tu caso, hazlo mentalmente. Sea como fuere, responder a estas preguntas te dará mucha claridad.

En primer lugar, analiza la demanda.

1. ¿Qué quiere?
2. ¿Cómo planteó la petición? Por ejemplo, ¿lo hizo con afecto, con impaciencia o con amenazas? Emplea la descripción que se aplique a tu situación.
3. ¿Qué hizo el chantajista cuando no accediste en el acto? Ten en cuenta sus expresiones faciales, el tono de voz y el lenguaje corporal. Debes ser tan preciso como puedas. ¿Cuál era la mirada del chantajista? ¿Dónde tenía los brazos y las manos? ¿Dónde los puso mientras hablaba contigo? ¿Cuáles fueron sus ademanes? ¿Qué tono de voz empleó? ¿Cuál fue el tono emocional general? Consigna con palabras la imagen recibida.

Patty tomó estas notas después de una escena reciente con Joe:

Se replegó, puso mala cara y parecía muy afectado. Su postura y su lenguaje corporal transmitían lo apenado y decepcionado que estaba. Tenía los brazos cruzados y no me miraba a los ojos. Suspiraba sin cesar, tironeaba las bolitas del jersey y gemía al hablar. Se levantó, dio un portazo y subió el volumen de la radio del dormitorio.

A continuación evalúa tus reacciones ante la demanda.

## 1. ¿En qué piensas?

Apunta en una hoja lo que se te ocurra y presta mucha atención a los pensamientos que se repiten o se cuelan sin cesar. Te darán ideas valiosas sobre las creencias que has desarrollado a lo largo de los años. Entre las habituales en los blancos del chantaje figuran las siguientes:

- Es correcto dar mucho más de lo que recibo.
- Si quiero a alguien soy responsable de su felicidad.
- Se supone que las personas buenas y cariñosas hacen felices a los demás.
- Si hago lo que quiero, el otro me considerará egoísta.
- Ser rechazado es lo peor que me puede ocurrir.
- Si nadie resuelve el problema, entonces depende de mí.
- Con esta persona nunca gano.
- El otro es más listo o fuerte que yo.
- Hacer esto no me matará porque realmente me necesitan.
- Sus necesidades y sentimientos son más importantes que los míos.

¿Cuál de estas declaraciones te parece verídica? ¿Con cuál te identificas? Pregúntate dónde la aprendiste y cuánto hace que lo crees.

Ninguna de estas declaraciones es verídica y nos aferramos a ellas porque las hemos asimilado a lo largo de los años. Como ya he dicho, a menudo pensamos que elegimos estas creencias, pero han sido transmitidas por personas poderosas en cada etapa de nuestras vidas: progenitores, educadores, mentores y amigos íntimos. Es importante identificar las creencias que tenemos sobre nosotros mismos tal como surgen ante el chantaje emocional porque son las precursoras de los sentimientos.

Los sentimientos no son las fuerzas efímeras e independientes que solemos creer, sino la respuesta a lo que pensamos. Prácticamente todo sentimiento de ansiedad, pesar, temor o culpa que experimentamos como respuesta al chantaje emocional va precedido de una creencia negativa o errónea sobre nuestra capacidad, afecto y responsabilidad hacia los demás. Estas creencias son la fuente de nuestros sentimientos. Por consiguiente, a menudo nuestro comportamiento es el intento de acallar los incómodos sentimientos surgidos de dichas creencias. El punto de partida consiste en que para cambiar los patrones contraproducentes de comportamiento debemos partir del elemento raigal: nuestras creencias.

Cuando abandona con culpa los estudios porque Elliot está trastornado, Eve se basa en la creencia de que sus sentimientos tienen más valor que los propios. Primero está la creencia: el otro es más importante que yo y lo que quiero no es importante. A partir de la creencia fluyen los sentimientos: culpa, obligación y compasión. Por último está el comportamiento: dejar los estudios.

En la actualidad sabemos que nuestros estados de ánimo están tan influidos por la química cerebral como por los sucesos de nuestra vida, pero muchas personas que sufren depresiones y trastornos de ansiedad repetitivos y debidos a desequilibrios bioquímicos pueden exacerbarlos con creencias autodenigratorias. Conocer tus creencias profundas te ayudará a entender por qué sientes lo que sientes. En cuanto lo logres entenderás de qué manera estas creencias y estos sentimientos se convierten en el catalizador de los patrones contraproducentes del comportamiento de acatamiento y capitulación.

## 2. ¿Cómo te sientes?

¿Qué sientes al repasar tu transacción con el chantajista? Apunta todos los sentimientos que experimentes y emplea la siguiente lista como punto de partida:

colérico	amenazado	dolido	culpable
irritado	inseguro	frustrado	decepcionado
equivocado	insuficiente	condenado	asustado
ansioso	sin amor	resentido	atascado
atrapado	abrumado		

Este registro es el equivalente a la toma del pulso emocional y, aunque sencilla, es una importante herramienta diagnóstica. Recuerda que el sentimiento es el estado emocional que puede expresarse con una o, como máximo, con dos palabras. En cuanto dices «Me siento como... » o «Siento que...», estás describiendo lo que piensas o crees. Es fundamental ser claros porque intentamos diferenciar pensamientos y sentimientos, y encontrar sus interrelaciones.

Por ejemplo: «Siento que mi marido siempre gana» es un pensamiento. Para llegar al sentimiento has de decir: «Creo que mi marido siempre gana y me siento desalentada».

Ocupémonos de tu cuerpo. Repasa la lista e identifica dónde experimentas físicamente esos sentimientos. ¿Te revuelven el estómago? ¿Se te hace un nudo en la garganta? ¿Te dejan rígida la espalda? ¿Arden en tus mejillas? Fíjate cómo reacciona tu cuerpo ante tus sentimientos.

En ocasiones nuestro cuerpo nos muestra una verdad que nuestra mente no revela. Podemos decir que, en realidad, no estamos ansiosos... y entonces reparamos en que estamos empapados en sudor. No, claro que no, no hay ningún problema... ¿por qué tengo un nudo en el estómago? Las respuestas corporales traspasan la negación y la racionalización, y el cuerpo no miente. Recuerda que siempre que identifiques sentimientos de cólera o de resentimiento, es la alerta para que prestes atención a aspectos de la demanda que van en tu contra.

### 3. ¿Cuáles son tus puntos de indignación?

Las palabras y la comunicación no verbal del chantajista resuenan de manera particular en nuestro interior y es importante conocer nuestros disparadores. Las expresiones faciales, el tono de voz, determinados gestos, posturas, palabras e incluso olores pueden activar sistemas de creencias y sentimientos que nos llevan a ceder a la demanda. Son los cables que conducen directamente a nuestros puntos candentes y, cuanto más sepamos sobre lo que se transmite hasta ellos, más cerca estaremos de desconectarlos.

Obsérvate y piensa en los ejemplos de chantaje que has vivido. Apunta en una hoja los comportamientos que más te afectan. Entre los disparadores que he visto figuran los siguientes:

- gritos
- portazos
- ciertas palabras (como «gran cosa» o «egoísta») que nos hacen sentir mal
- llanto
- suspiros
- expresión contrariada, como la cara enrojecida, las cejas enarcadas o el ceño fruncido
- silencio

Relaciona el comportamiento con tus sentimientos: cuando el chantajista hace \_\_\_\_\_, me siento \_\_\_\_\_.

Cuando le pedí que conectara el aspecto y el comportamiento de su padre con determinadas respuestas, Josh notó que, más que las palabras, era la actitud de Paul lo que aumentaba los niveles de ansiedad que sentía.

—Susan, hice las listas y me di cuenta de que me asusto cada vez que mi padre se pone rojo... incluso antes de que abra la boca. Repasé los adjetivos e intenté buscar uno más digno que «asustado», pero me he dado cuenta de que es el que mejor encaja. Para mí «asustado» significa luchar o huir y me baso exclusivamente en el puro instinto animal.

Mientras observas es fundamental que seas lo más sincero posible. No juzgues los sentimientos, no los evalúes, ni intentes decidir si son válidos o nulos, o si tienes derecho a experimentarlos. Deja a un lado los comentarios y observa. A muchas personas las ayuda iniciar las observaciones con frases como éstas:

- Es interesante destacar que...
- Empiezo a notar que...
- No me había dado cuenta de que...
- Empiezo a tomar conciencia de que...

Josh notó que su actitud defensiva y su ansiedad disminuían cuando planteaba las observaciones de esta forma: «Es interesante destacar que me siento asustado cada vez que mi padre se pone rojo». Se trata de una declaración más reflexiva y objetiva que: «Realmente me asusto cuando mi padre se pone como un tomate». La objetividad te ayuda a tener un estilo más cognitivo y te aísla de la autocrítica. Josh comentó que al plantearlo así se sintió menos pueril y quejumbroso.

La apostilla permitía saber a Josh que lo que había a continuación eran comentarios del observador y lo distanciaban del juez interior que suele criticar y etiquetar tantas reacciones.

Sigue observando hasta que establezcas conexiones entre tus creencias, sentimientos y comportamiento. Los chantajistas ya las han hecho tanto instintiva como intelectualmente y las han usado para aventajarnos. Has empezado a nivelar el terreno y lo que antaño era «información reservada» se ha vuelto asequible. Te proporcionaré las herramientas para convertir estos preparativos y conocimientos en torno a eficaces estrategias de comportamiento que modificarán espectacularmente las pautas existentes entre el chantajista y tú.

## **La hora de la decisión**

En el pasado casi siempre has respondido al apremio de las necesidades y deseos del otro con el acatamiento automático, reacción casi refleja ante la presión. Como has ganado tiempo, ahora puedes darte el lujo de considerar también lo que tú quieres. Pese a que es imposible que tome la decisión por ti, puedo ayudarte a plantear algunas preguntas que te permitirán realizar un análisis objetivo de lo que te piden y decidir reflexivamente si quieres acatar o resistirte. En cuanto lo hagas te mostraré modos poderosos y eficaces de presentar tu decisión al chantajista y de afrontar su reacción ante la opción que has escogido.

## Las tres categorías de demandas

En primer lugar me gustaría que repasases la demanda y respondieras a algunas preguntas. Consigna las respuestas por escrito sin censurarte y no te sientas definitivamente ligado a lo que anotes. Si cambias de opinión o de comprensión, añade, borra o amplía la respuesta original.

- ¿Hay algo en la demanda que me incomoda? ¿De qué se trata?
- ¿Qué parte de la demanda me parece aceptable y cuál no?
- ¿Lo que el otro quiere me hará daño?
- ¿Lo que el otro quiere hará daño a terceros?
- ¿Su petición tiene en consideración mis deseos y sentimientos?
- ¿Hay algo en la demanda o en su presentación que me haga sentir atemorizado, obligado o culpable? ¿De qué se trata?
- ¿Qué representa para mí?

Si analizas los componentes de la demanda descubrirás que probablemente puedes aceptarlos todos salvo uno o dos. Por ejemplo, tu marido te presiona para que viajes con él a la otra punta del país y visites a sus padres, salida que te encanta, pero en esta época del año tienes mucho trabajo y la situación te incomoda. Se trata de información importante con la que has de contar al moldear la respuesta.

Es posible que te alarmes si respondes afirmativamente a las inquietantes preguntas acerca de si tú o un tercero se harán daño acatando la demanda: el barómetro de tu integridad advierte de la inminencia de la tormenta.

Cuando releas las respuestas verás que la mayoría de las demandas se dividen en tres categorías:

1. La demanda no es nada del otro mundo.
2. La demanda incluye cuestiones importantes y tu integridad está en juego.
3. La demanda incluye una cuestión vital primordial y ceder sería dañino para ti o para terceros.

Como es obvio, a cada categoría le corresponden decisiones y respuestas distintas. En las próximas secciones te ayudaré a evaluar las respuestas y a

considerar las opciones que se adecuan a cada categoría.

## **No es nada del otro mundo**

En casi todas las relaciones diariamente tomamos pequeñas decisiones. Evaluamos la hora y el costo de las compras, dónde vamos de vacaciones, cuánto tiempo dedicamos a alguien, cómo repartimos profesión, familia y amistades. No se trata de cuestiones de vida o muerte y por lo general las diferencias en estos aspectos no generan sentimientos fuertes. Pase lo que pase, nadie sufre graves daños y, más que al contenido de la demanda, la principal causa de fricción probablemente corresponde a la táctica de presión del chantajista. En esta categoría algunos cedemos automáticamente ante el chantajista y pensamos que no pasa nada, son naderías, no es nada del otro mundo.

Te recomiendo que procedas con cautela en este aspecto. Me gustaría que excluyeras la palabra «automáticamente» de tus tratos con el chantajista emocional. Por muy nimia que sea la cuestión, examina la demanda, sobre todo el estilo en que se plantea. Obtén una clara comprensión de las partes que te molestan, si es que existen, y analiza la transacción en el contexto del conjunto de la relación.

## ***Repasar el proceso***

Cuando Leigh —la agente de bolsa cuya madre, Ellen, hacía sin cesar comparaciones negativas— comentó que tenía mucho trabajo y temía la perspectiva de salir a cenar con su madre, que la presionaba para que lo hiciese, le pedí que repasara el proceso.

—Venga ya, Susan. Es absurdo. Estoy agotada. Sólo se trata de una cena y no moriré en el intento.

—Repasa la lista —insistí—. Nunca se sabe qué puedes encontrar.

—Está bien —accedió reticente—. Será rápido. Lo único que me molestó fue que, cuando le dije que estaba cansada, mi madre comentó que Caroline siempre tiene tiempo para ella. No me molesta salir con ella y es un disparate plantearse si hará daño a alguien, porque ya sabemos que no. ¿Se preocupa mi madre por lo que siento? Bueno, no del todo, pero sólo se trata de ir a cenar. ¿Para qué discutir? ¿Me atemoriza? No. ¿Me siento obligada? Más o menos. ¿Me siento culpable? Un poco. ¿Y qué? Probablemente saldré y me alegraré de haberlo hecho... Lo creas o no, nos gusta estar juntas. ¿Qué representa para mí? Mi madre se pondrá contenta y me sentiré bien.

Pregunté a Leigh cómo se había sentido al responder a las preguntas.

—Tengo algo rígidos el cuello y la mandíbula.

Leigh sabía por el trabajo de observación que éstos eran los puntos de tensión de su cólera, pista a la que debía prestar atención.

Por contraposición a la reacción exagerada de muchos chantajistas —que ya hemos visto en el capítulo 5—, al igual que Leigh, muchos blancos del chantaje emocional suelen reaccionar bajo mínimos. Significa que a menudo restan importancia a sus sentimientos de malestar, niegan que haya algo que les moleste y emplean racionalizaciones para convencerse de que sus objeciones a las peticiones de los demás son infundadas.

Aconsejé a Leigh que, al evaluar lo que su madre quería, podía plantear algunas preguntas adicionales para ser más consciente de sus respuestas habituales. No estoy diciendo que sometas al microscopio todas tus transacciones, no es necesario analizar con lupa y quitar espontaneidad a tus tratos con los demás. Pero si en una relación experimentas malestar e intimidación emocional, es importante ser más crítico que en otras circunstancias. Si crees que eres de los que reaccionan bajo mínimos, te sugiero que te preguntes:

- ¿Se está desarrollando una pauta?
- ¿Tengo la costumbre de decir «No pasa nada», «No hay ningún problema», «Me da igual» o « No me importa»?
- Si dependiera exclusivamente de mí, ¿qué haría?
- ¿El cuerpo me dice algo diferente de lo que transmite mi mente? Por ejemplo, piensas que sólo se trata de ir al cine y, aunque no tienes ganas, decides que irás, pero notas que tu estómago produce más ácidos que de costumbre.

Si respondes afirmativamente a alguna de estas preguntas ha llegado la hora de mantenerte firme y expresar tus deseos. Puede que decidas decir que sí, pero tienes que identificar los elementos de la demanda que te resultan problemáticos y tomar la decisión de comunicárselos al otro. Date permiso para decir «No quiero» o «No tengo ganas» sin dar demasiadas explicaciones. No cuestiones tu derecho a decir que no a algo que en apariencia carece relativamente de importancia. Defender tu posición en cuestiones sin mayor importancia te permitirá desarrollar las aptitudes que necesitarás para mantenerte firme en el caso de que las apuestas sean más altas.

Recuerda que, en ocasiones, lo más desagradable es el modo en que se presenta la demanda. A veces el estilo es la esencia y no podemos ignorarlo. Leigh dijo:

De verdad que no me molesta salir con mi madre. Lo que me fastidia es la manera en que me lleva a decir que sí. Detesto que me compare con Caroline y me gustaría que dejara de hacerlo.

La presión de los chantajistas puede resultar insultante, irritante o denigrante, y es imprescindible que no la minimicemos ni la dejemos estar sólo porque la cuestión parece insignificante y no pensamos poner reparos. En el caso de Leigh, era de suma importancia llamar la atención de su madre para que se enterase hasta qué punto se resentía con las comparaciones negativas. Podía salir con Ellen a cenar porque el acto en sí mismo no era un problema, pero necesitaba decirle que tenía que aprender a pedirle que compartieran un rato sin apelar al chantaje emocional.

## ***El acatamiento consciente***

El acatamiento consciente es el sí que decides dar después de pensar en lo que el otro quiere y de inutilizar los mecanismos del acatamiento automático observando y reparando en tus pensamientos, sentimientos y preferencias. Aplicado correctamente, el acatamiento consciente puede ser el modo más idóneo de lograr los resultados que para ti tienen la mayor importancia. Recuerda que esta clase de acatamiento es consecuencia de un minucioso proceso reflexivo. Parte de la descripción que ya he hecho de serenarse, observar y seguir la estrategia.

El acatamiento consciente es una opción positiva en los siguientes casos:

- Analizas la demanda y compruebas que carece de impacto negativo. Tal vez se planteó con quejas o mala cara, pero ninguno de los comportamientos que la acompañan son habituales y el otro y tú no están paralizados en un patrón de chantaje. Es posible que el otro quiera que hagas algo que te resulta aburrido o tedioso, pero no hace daño a nadie. Puedes considerar tu decisión de decir que sí como parte del toma y daca natural de las buenas relaciones, como una expresión de generosidad que probablemente te será devuelta.
- Analizas la demanda y compruebas que carece de impacto negativo siempre y cuando sea un trato justo con el chantajista. Esta vez acatas tú, pero el chantajista accede a que la próxima tomarás una decisión equivalente. Por ejemplo, yo elijo dónde pasamos las vacaciones este año y el próximo escoges tú. No estoy diciendo que lleves la cuenta o reduzcas tus intercambios con un amigo, compañero o ser querido a «Cedí dos veces y tú sólo hiciste una lo que yo quería, así que me lo debes». Si repasas tus tratos recientes con otra persona y te das cuenta de que eres quien más cede, estás asistiendo al inicio del desequilibrio de poder y es importante que lo aclares antes de que se instaure.
- Analizas la demanda y compruebas que puedes decir que sí voluntariamente y sin dañarte a ti mismo o a otros, pero sólo a algunas partes. En este caso, el acatamiento consciente consiste en llegar a un acuerdo: decir que sí a lo que puedes. A cambio pides al chantajista que abandone los elementos que te perturban.

- Analizas la demanda, decides decir momentáneamente que sí... y calificas tu acatamiento de estrategia. Sabes por qué dices que sí y desarrollas el plan para cambiar las facetas de la situación que consideras inaceptables.

Las dos primeras categorías se explican por sí mismas: evalúas la situación y decides que aceptar está bien. No contiene sentimientos negativos ni de saturación, compromisos encubiertos, desequilibrio de poder ni confrontaciones. Si llegas a un compromiso —esta vez a tu manera y la próxima a la mía—, confías en que el otro lo respetará.

Como las otras dos categorías son más complejas, las abordaremos en profundidad.

## **Sí... con condiciones**

Cuando pensó en lo que volvería menos pesada su cena con Ellen, Leigh se percató de que no se había concedido más opción que cenar con su madre y pasar el resto de la velada con ella.

Pregunté a Leigh si el mundo estallaría en el caso de que le dijese a su madre que cenarían juntas y que volvería temprano a casa.

—¿Puedo hacerlo? —inquirió.

—Desde luego —repliqué—. Necesitas decirle que has tenido una semana agotadora y que cenarás con ella, pero que después te irás. A continuación tienes que decirle lo que realmente es importante: «Mamá, quiero que dejes de compararme con Caroline cada vez que te digo que no. Me duele, me crea resentimientos y me quita las ganas de hacer cosas contigo. Te advierto que no pienso estallar cada vez que me compares. ¿Trato hecho?».

Aunque la solución era obvia, Leigh había sido incapaz de verla. Es típico que en nuestras interacciones con los chantajistas, interacciones cargadas de niebla, lo obvio se nos escape. Por eso es tan importante aflojar el paso y observar, lo que te permite explorar el inmenso territorio existente más allá del sí inmediato que te has acostumbrado a dar a los extorsionadores. Cuando tengas clara tu decisión antes de responder al chantajista, lograrás compromisos que con mucha frecuencia serán satisfactorios para ambos.

## Cuando suben las apuestas

Si analizamos atentamente lo que nos piden podemos percatarnos de que acceder es, ciertamente, algo del otro mundo. Aunque no se trate de una gran crisis, aceptar viola nuestros principios, nuestro sentido de lo que está bien y nuestro autorrespeto. Antes de saberlo racionalmente nuestro nivel de malestar aumenta y nos sentimos desasosegados. La demanda incluye algo que nos afecta y, en algún nivel, sabemos que no podemos ser complacientes.

Como tantos seres humanos, Zoe era muy hábil para racionalizar sus objeciones y malestares. Cuando ganó tiempo para evaluar atentamente lo que Tess le pedía, se percató de que los argumentos que empleaba no se sostenían.

Dice que puede hacerlo, pero sé que quiere más responsabilidades de las que puede asumir. Como amiga y como jefa me gustaría darle una oportunidad. Es esto lo que me desgarró. No quiero abandonarla ni ser poco cuidadosa, pero me preocupa asignarle un encargo tan importante para la empresa. Pensé que me pasaba de perfeccionista, pero lo cierto es que la empresa no es un lugar para principiantes. Supongo que éste es el problema, las preguntas acerca de si hará daño a alguien. Me dolería mucho que no hiciéramos un buen trabajo para el nuevo cliente, lo cual dejaría malparadas a muchas personas.

Cuando evalúas la demanda del chantajista, una sencilla pregunta, como si aceptar te hará daño a ti o a otras personas, te ayuda a ver más allá de la interpretación miope que el extorsionador hace de la situación. Cuando se la planteó, Zoe supo que no podía acceder a la petición de Tess sin arriesgar su integridad personal o profesional y se percató de que tenía que adoptar una actitud firme.

## ***Lo que no se compra con dinero***

Jan se sintió muy tentada por lo que parecía la gran oportunidad que su hermana le ofrecía. Si daba mil dólares a Carol, a cambio formaría parte de la familia a la que tanto deseaba pertenecer.

Te aseguro que si existiera la más mínima posibilidad de que este préstamo nos acercara pensaría que vale la pena. Sé que es muy difícil dada mi relación con Carol, pero tal vez ha cambiado... puede que ahora salga bien. Además, ayudaría a sus hijos. Lo máximo que puedo perder son mil dólares y no es tanto.

Para Jan mil dólares era un cifra considerable, pero no se arruinaría si los prestaba o si no volvía a verlos. Lo que no podía era darse el lujo de perder la integridad.

—No me hables de integridad porque tengo que tomar una decisión ahora mismo —se quejó—. Carol me ha dicho que los pondrán de patitas en la calle. No te ofendas, pero este asunto de la susceptibilidad de sentimientos no viene al caso.

—Estoy segura de que es lo que parece cuando estás sometida a esta clase de presiones. Por favor, repasa la lista y ya veremos si sigues pensando que no viene al caso.

Para contribuir a que Jan viera cuál era la relación entre un concepto difuso como el de la integridad y su decisión de ayudar a Carol, le pedí que respondiese a las siguientes preguntas. A muchas personas les resultan útiles cuando notan un zumbido inquietante en torno a una petición y no logran precisar qué las perturba o cuando quieren evaluar el verdadero coste de una decisión.

Si accedes a la petición:

- ¿Defiendo aquello en lo que creo?
- ¿Permito que el miedo dirija mi vida?
- ¿Me enfrento a los que me han hecho daño?
- ¿Defino quién soy en lugar de ser definido por otros?
- ¿Cumpló las promesas que me hago a mí mismo?
- ¿Protejo mi salud física y emocional?
- ¿Traiciono a alguien?
- ¿Digo la verdad?

Habrás notado que estas preguntas se basan en los componentes de la integridad y son un modo eficaz de ver cómo y en qué puntos no somos fieles a nosotros mismos. Jan comprobó que varias preguntas la ayudaron a aclararse.

¿Me enfrento a alguien que me ha hecho daño? Esa pregunta fue como un jarro de agua fría. Creo que Carol es una persona que en el pasado me ha hecho daño. Ha herido a mucha gente, pero nadie se lo dice. Después me planteé la pregunta de cumplir las promesas que me hago a mí misma. La verdad es que, después de la última discusión por dinero, juré que no permitiría que me presionase. Cuando se trata de dinero en Carol no se puede confiar. La pregunta más dolorosa es la de decir la verdad. Ni Carol ni nuestra familia han cambiado. No es real pensar que puedo agitar la varita mágica, firmarle a Carol un cheque y pensar que seremos felices y cariñosos, y estaremos unidos. ¿Traiciono a alguien? Sí, claro, a mí misma.

Jan permaneció unos minutos en silencio y preguntó:

¿Por qué me pareció tan fácil dejar de lado todo esto y fingir que no había ocurrido? Es más deprimente que mi disposición a tirar mil dólares a la basura.

Cuando alguien te pide dinero prestado, parece que se trata de si puedes dejárselo y de si el otro es digno de confianza. Entre los íntimos el dinero nunca es, simplemente, dinero. Es un intenso símbolo de afecto, confianza, competencia, ganadores y perdedores. Los amigos y parientes con distintos niveles de éxito o económicos suelen guardarse envidias y resentimientos que contaminan profundamente sus relaciones. Es muy corriente que las personas, sobre todo los familiares, desempeñen papeles rígidamente definidos con relación al dinero: el rescatador, el héroe familiar, el irresponsable y el niño imprudente.

Jan se dio cuenta de que era lo que había ocurrido en su familia y estuvo en condiciones de tomar una decisión basada en los nuevos conocimientos y en la conciencia. Decidió decirle que no a Carol porque supo que, si cedía al chantaje emocional de su hermana, usaría el dinero para tratar de comprar algo que no existía. Por añadidura, permitiría que Carol continuara siendo imprudente con el dinero, actitud que la familia había perpetuado durante años. Le recordé que esa clase de chantaje no suele ser un incidente aislado y que un préstamo de dinero

conduce a otro. Lo más importante es que Jan tendría que negar verdades dolorosamente aprendidas, faltar a promesas importantes que se había hecho a sí misma y arriesgar su autorrespeto. El coste para su integridad sería muy superior a mil dólares.

## ***La intimidad con la integridad***

Es habitual naufragar en el campo sexual cuando las personas se encuentran con expectativas o presiones divergentes. No hay sitio en el que seamos más vulnerables o estemos más desnudos emocionalmente y en el que tanto deseemos ser aceptados... y aceptar. La verdadera intimidad no existe si no transmitimos al otro lo que nos satisface y nos desagrada, lo que nos excita y nos pone incómodos. Al mismo tiempo, no queremos ofender, ser rígidos o cerrarnos a los juegos y la experimentación. Sabemos que cada persona tiene su nivel de bienestar y deseo e intentamos respetarlo. También sabemos el poder que el sexo tiene para atraer a quien deseamos y lo fácil que es manipular a otro si se lo negamos. Si no somos cuidadosos, tomamos decisiones sexuales basadas en razones equivocadas: para demostrar que somos deseables; para dejar claro lo libres, liberados o espontáneos que somos; para reivindicar nuestros derechos sobre el otro; para castigar; para escapar de la niebla emocional.

¿Cómo tomamos decisiones en un aspecto tan sensible y confuso? Al fin y al cabo, no existen reglas absolutas, sino aquéllas acordadas entre tu pareja y tú. Has de ser claro sobre lo que deseas y necesitas, y analizar minuciosamente lo que te piden. Al igual que en cualquier otro aspecto de la vida, tienes que evaluar el impacto que peticiones o demandas perturbadoras ejercen en tu integridad y decidir lo que quieres hacer. En apariencia, las cuestiones de naturaleza sexual son demasiado delicadas y sutiles para analizarlas con la misma minuciosidad empleada hasta ahora, pero no tardarás en comprobar que sobreviven fácilmente al escrutinio... lo mismo que tú.

## ***¿Es amor?***

El sexo consiste en dar y recibir y está muy bien dar para satisfacer al otro. Por ejemplo, un hombre despierta por la mañana deseoso de hacer el amor y su esposa está soñolienta y no tiene demasiadas ganas, pero le alegra satisfacerlo. Nada se pierde y la integridad de la mujer no está en juego, a menos que se trate de un patrón constante por el cual el hombre recibe y la mujer acata sin entusiasmo ni placer. En una buena relación entre dos personas sexualmente compatibles ceder de vez en cuando no daña la integridad, siempre y cuando no se convierta en una obligación o en un trabajo pesado. Así, digamos que una mujer le pide a su pareja que acceda a su fantasía: «Ponte las botas de campo». Tal vez no sea la fantasía del otro, pero en una relación sana pedimos placer y lo ofrecemos.

Necesitamos sentirnos libres de protegernos cuando lo que nos piden traspasa nuestros límites y lo consideramos nocivo. Helen refirió lo incómoda que se sintió una noche que mantuvo relaciones sexuales con Jim porque, pese a que estaba agotada y estresada, tuvo la sensación de que debía recuperar su afecto. Comentó que estaba en un momento muy bajo, que no tenía ganas y que la hizo sentir tan culpable que le siguió el juego. Añadió que el sexo le gustaba, pero que la situación no fue divertida y se sintió usada e invisible.

Recordé a Helen que existe una gran diferencia entre el compañerismo, el deseo de satisfacer a otro aunque prefieras ponerte a leer y ser presionada a tener relaciones sexuales cuando no te encuentras bien o estás sometida a mucho estrés. Captó rápidamente la diferencia y dijo que quería a Jim, pero había tomado una decisión y no permitiría que volviese a ocurrir. Helen pidió ayuda para mantenerse firme y en el próximo capítulo verás las respuestas que podía dar cuando se encontrase en la misma situación.

Intimidar a alguien para tener relaciones sexuales cuando no le apetece o no se encuentra bien es muy poco amoroso; la persona tentada a ceder en estas circunstancias debe preguntarse si es amor o si se trata de poder, control, ganar y dominar. Si es amor el otro se hará cargo de cómo te sientes y, si no lo es, se vuelve imprescindible que protejas tu autorrespeto y tu integridad.

## **Cuestiones vitales primordiales: trátese con cuidado**

Cuando las apuestas incluidas en la demanda del chantajista son muy altas, te aconsejo que alargues la toma de decisiones y que analices con sumo cuidado de qué manera cada opción afecta tu vida y tu integridad. Me refiero a cuestiones vitales primordiales como las siguientes:

- decidir el futuro del matrimonio o de una relación amorosa;
- romper una relación estrecha con un progenitor, familiar o amigo;
- decidir si continúas o dejas una situación laboral que te produce desdicha;
- gastar o invertir una cifra considerable de dinero.

El compromiso que mantiene la relación y excluye los elementos que te resultan inaceptables puede ser adecuado si el chantajista está dispuesto a participar. Al fin y al cabo, el objetivo no consiste en sustituir «a mi manera o nada» del otro por el tuyo. Si es posible, intentarás restablecer el flujo de dar y recibir eliminado por el chantaje emocional.

Concédete tiempo para estudiar las demandas del chantajista y las variantes de respuesta salvo en los siguientes casos:

- el otro es físicamente abusivo o amenaza con serlo;
- el otro es compulsivo con el alcohol, las drogas, el juego o las deudas y se niega a reconocer el problema o a ser tratado;
- el otro realiza actividades ilegales.

En estos casos no puedes darte el lujo de concederte tiempo, por lo que tendrás que tomar una decisión y actuar de prisa.

### ***Patrones de mantenimiento: decidir que no decides***

Sarah —la periodista judicial de la introducción— había querido casarse con su novio, pero las pruebas constantes a las que Frank la sometió la llevaron a sentirse ambivalente. Cuando la guié a través del proceso de toma de decisiones, Sarah se percató de que debían ocurrir algunos cambios antes de que se sintiera más cómoda con la posibilidad de contraer matrimonio.

Pedí a Sarah que enumerara lo que necesitaba de Frank y los comportamientos que estaba y no estaba dispuesta a aceptar.

—¿Te parece bien que haga dos listas, la titulada «Idiota, ¿quién te crees?» y la de verdad? —inquirió Sarah—. Me parece que necesito desahogarme.

Si has reprimido sentimientos y hablado contigo mismo para apaciguar la cólera, probablemente querrás exteriorizarlo —o buscar otras maneras seguras de expresar tus frustraciones— antes de concentrarte en la lista. Evaluar lo que deseas o necesitas parece, sin lugar a dudas, un proceso sereno y racional, pero la verdad es que muchos blancos del chantaje emocional han acumulado resentimientos durante tanto tiempo que están a punto de estallar.

Un modo muy eficaz de dar rienda suelta a las emociones volubles consiste en colocar una silla delante de ti e imaginar que el otro está sentado. (La foto de la persona colocada en la silla puede ayudarte.) Di en voz alta lo que durante tanto tiempo has pensado y sentido. La verbalización de la cólera al margen de la presencia del chantajista libera energía acumulada y refuerza tu conexión con la claridad. Gritar o lanzar invectivas al chantajista no aclara la situación y puede exacerbar los sentimientos negativos.

Sarah comenzó de la siguiente manera:

Frank, no sé qué nos ha pasado. Al principio me tratabas muy bien. Creía que era muy importante para ti. Pero el amor no es una prueba. Soy tu amiga, soy tu amante, tal vez me convierta en tu esposa y me ofende que pongas tantas condiciones al amor. ¿Qué pasa? ¿No podemos casarnos porque me niego a hacer de nana de tus sobrinos? ¿Cómo te atreves a ser tan mezquino? ¿Cómo te atreves a valorarme por estas actitudes? Frank, el amor no se compra y me niego a que me obligues a tratar de comprar el tuyo. ¿Por quién me tomas? ¿Por qué eres tan cabrón? ¡Basta! ¡Se acabó!

Cuando terminó de hablar, Sarah respiraba agitada. Sonrió, se volvió hacia mí y dijo:

—De acuerdo, ya estoy en condiciones de hacer la lista.

Explicué a Sarah que al plantear lo que queremos de la relación no intentamos controlar la situación y sólo decimos qué es lo que la volvería más satisfactoria desde nuestro punto de vista.

Sarah preparó la siguiente lista para Frank y ella:

1. Se acabaron las pruebas para que demuestre lo que siento por ti. Quieres o no quieres casarte conmigo. Estoy enamorada de ti y deseo casarme contigo, pero no pasaré por más aros para demostrártelo. Si estás tan inseguro de mis sentimientos, hablemos y resolvámoslo.
2. Te quiero y deseo ampliar mi negocio. Una cosa no excluye la otra y pueden coexistir. Si piensas que es imposible, entre nosotros hay un malentendido muy serio y será mejor que lo aclaremos cuanto antes.
3. Necesito que dejes de usar mi resistencia a que te salgas con la tuya en todo como prueba de mi falta de compromiso. Una cosa no tiene nada que ver con la otra.
4. Si quieres algo de mí, pídelo y haré cuanto pueda para satisfacerte si me parece correcto. Necesito negarme a ciertas cosas sin que me hagas sentir como una asesina múltiple.

—Haberlo hecho me permite sentirme muy bien, pero estoy preocupada —dijo Sarah—. ¿Y si Frank se ríe de mí? ¿Y si dice que no, que no puedo hacerlo?

—No sabrás cuál es su respuesta hasta que lo plantees. Ensaya a solas cómo se lo dirás hasta que te sientas cómoda. Luego lo hablarás y verás su reacción. Recuerda que, de momento, recabas información. No supongas nada y presta mucha atención. Tendrás que tomar dos decisiones. La primera consiste en decirle a Frank lo que necesitas y la segunda en postergar la toma de la decisión sobre la relación hasta conocer la respuesta de Frank.

## ***Desactivar una crisis matrimonial***

Liz había acumulado cólera durante años y tuvo una espectacular reacción exagerada cuando Michael se trastocó por su deseo de volver a trabajar. Ambos recurrieron a las amenazas: Liz dijo que rompería el matrimonio y Michael que le quitaría a los mellizos y la dejaría sin dinero. Al evaluar lo que Michael quería que hiciese («quedarse en casa con los niños»), Liz se dio cuenta de que si lo hacía renunciaría a algo vital para su autoestima.

Propuse a Liz que escribiera una carta a Michael en la que le explicara lo que sentía y le describiese una vez más lo que necesitaba. Si consideraba que le debía una disculpa podía incluirla e insistí en que aplicase el mismo enfoque no agresivo que Sarah empleó para referir lo que deseaba de Frank.

Escribir una carta al chantajista, sobre todo si la situación está muy deteriorada, es un modo seguro de expresarte. Evita que te pongas tan ansioso que te olvidas de lo que quieres decir y te ayuda a concentrarte en las cuestiones que para ti son decisivas. Considéralo una manera de ser elegante pese a las presiones.

Ésta es la carta que Liz escribió a Michael:

Querido Michael:

Por diversas razones he decidido escribirte mis pensamientos y sentimientos en lugar de intentar expresarlos de palabra. La más importante es que, cada vez que intento que analicemos la situación, tu cólera me produce mucho miedo. Desde que me amenazas con consecuencias terribles si decido divorciarme estoy incluso más asustada. En esos momentos estoy hecha un lío, soy incapaz de pensar con claridad y sé que me expreso incorrectamente. En primer lugar, me interrumpes y me haces callar cuando digo algo que no quieres oír. Al escribir lo que deseo expresar puedo organizar mis pensamientos y manifestarlos con claridad.

Espero que leas esta carta de cabo a rabo y que luego nos sentemos y hablemos racionalmente en una atmósfera relajada.

Michael, no quiero dejarte si existe alguna posibilidad de reconstruir nuestra relación y situarla en un plano más saludable, amoroso e igualitario. Pese a todo el daño que me has hecho en los últimos años te quiero mucho y sé que tú también. Puedes ser el hombre más fantástico del mundo y el más sexy, pero para quedarme necesito que asumas el cincuenta por ciento de la responsabilidad de lo que ha funcionado mal y el cincuenta por ciento del

esfuerzo de volver a encarrilarnos.

Te prometo que haré lo mismo. En realidad, empezaré ahora. Sé que reaccioné exageradamente cuando se te cruzaron los cables y que hablar del divorcio y de consultar un abogado tuvo mucho que ver con que te enfadaras y me amenazases. Ambos echamos leña al fuego en vez de hablar de lo que sentíamos. Estaba empeñada en demostrarte que no puedes controlar mi vida y asumo la responsabilidad de manejarlo tan mal. Realmente lo siento.

Hasta que empecé la terapia con Susan no sabía cómo se llamaba lo que ocurría entre nosotros. Ahora lo sé, se denomina «chantaje emocional» y comenzó hace mucho tiempo. Sabía que tus «castigos», como desconectar el automático de la puerta del garaje, eran insultantes y pueriles, pero me parecieron secundarios comparados con todo lo bueno que hemos compartido. Ahora soy consciente de que parte de mi cincuenta por ciento de responsabilidad corresponde a mi incapacidad de transmitirte lo denigrante que es ese comportamiento y hacerte saber que es inaceptable. Como el chantaje ha llegado al extremo de amenazas terribles para mantenerme a raya, tenemos que introducir cambios importantes o no podremos seguir casados.

En la terapia hago muchos esfuerzos por recuperar mi autorrespeto y estoy aprendiendo qué hay en mí que durante tanto tiempo me llevó a aceptar el chantaje emocional. No puedo hacerlo sola. Sé lo mucho que te gusta ir al fondo de las cuestiones y solucionar problemas, por lo que te diré lo que en mi opinión tiene que ocurrir para salvar lo que en el pasado fue una buena relación.

1. Las intimidaciones y amenazas deben cesar ya. Este punto no es negociable. Sé que no puedes quedarte con todo el dinero y los niños, así que ahórrate palabras. Si estás enfadado conmigo o te asusta la perspectiva de que te deje, dímelo, pero no permitiré que me trates como a una niña desobediente y, si sigues haciéndolo, abandonaré el dormitorio y, en caso necesario, la casa. Michael, no sé si lo lograrás por tus propios medios y me encantaría que buscaras ayuda profesional para abordar lo que te lleva a comportarte de esta manera y aprender a manejar la ira.

2. Quiero que por la noche, en cuanto los niños se vayan a dormir, dediquemos un rato a charlar respetuosa y amablemente. Ambos tenemos quejas y no espero que la situación cambie de la noche a la mañana, pero necesitamos hablar y encontrar compromisos y soluciones.

3. Sé que eres mucho más ordenado que yo y que dejo cosas por todas

partes. Intentaré organizarme mejor, pero tienes que bajar un poco tus listones imposibles y ser paciente con los niños y conmigo. Propongo que me ayudes en lugar de castigarme.

4. Basta de gritos. Representan un insulto para el alma y, por añadidura, me recuerdan a mi padre y me aterrorizan.

Deseo de todo corazón que estas condiciones te parezcan aceptables. Estoy más que dispuesta a trabajar codo con codo. Susan ha propuesto un período de prueba de dos meses y lo encuentro razonable. Una vez transcurrido volveremos a evaluar la situación y sabremos qué sentimos. De momento estoy muy asustada a la vez que muy esperanzada. Me parece que realmente tenemos la posibilidad de convertir esta crisis en un magnífico trampolín para un matrimonio mejor.

Liz

Michael había sido punitivo y emocionalmente abusivo y era imposible prever cómo reaccionaría ante la clara mención de las necesidades y expectativas de Liz pero, al margen del resultado, la carta representaba un paso positivo para ella.

## ***Plantar cara en el trabajo***

Cuando se plantea en el trabajo y, sobre todo, cuando involucra a un superior, el chantaje emocional parece un problema insuperable. Abundan las anécdotas de jefes imposibles y parecen peores porque el desequilibrio de poder es muy grande. En un rincón de nuestra mente está la certeza de que nuestro sustento depende del chantajista y de que cedemos nuestro poder al encargado de la nómina. Al igual que en las relaciones amorosas, permitimos que el chantaje en el lugar de trabajo pase desapercibido y escale hasta que sentimos que la única opción que nos queda es dimitir.

### **Amplía tus opciones**

Kim, la jefa de redacción, se sentía asediada.

Ya está bien. Paso la vida ante el escritorio, ligada a la computadora y el teléfono. Estoy tan agotada que apenas puedo pensar y Ken no deja de hacer comparaciones negativas. Siento que pone listones imposibles. No soy tan adicta al trabajo como algunos compañeros y si no acelero al máximo me quitará de la lista de gente valiosa, me apuntará en la de los marginales y estaré en peligro la próxima vez que esta empresa de locos decida reducir personal.

No puedo hacer nada más que buscar otro trabajo. Estoy agotada física y emocionalmente, y cuando llego a casa tengo que esforzarme para no ponerme a llorar o gritarle a quien no se lo merece. No puedo renunciar porque necesitamos mi salario. Antes no creía en el infierno, pero ahora sí.

Era evidente que Kim tenía que introducir cambios. Las exigencias laborales ponían en peligro su salud física y mental y la decisión que había tomado («No puedo hacer nada») la dejaba sin salida. Para salir de este marasmo tenía que tomar la decisión de definir por sí misma lo que necesitaba y quería, y trabajar de manera paulatina y creciente para modificar la situación.

En principio analizamos la demanda de Ken.

—No sé cómo lo haremos. No se trata de una sola demanda, sino de una serie inacabable. Ken piensa que puedo trabajar las veinticuatro horas del día y no es verdad.

—¿Cuál dirías que es la verdadera demanda? —inquirí.

—Es algo así como haz lo que te digo porque, de lo contrario...

—De lo contrario, ¿qué?

—De lo contrario te echaré o, como mínimo, diré que no eres tan competente como Miranda, la mejor redactora que ha existido. En cuanto deje ser esencial me volveré prescindible y acabaré en la calle.

—Ya hemos hablado de las comparaciones negativas con Miranda. ¿Qué te lleva a pensar que te juegas el puesto si no aceptas cada encargo que Ken te presiona a que asumas? ¿Te lo ha dicho concretamente?

—No lo ha planteado tan claro, pero se huele. Todo sabemos que no hay que caer en desgracia.

—¿Has hablado con Ken de los problemas que tanto trabajo te ha provocado en los brazos y el cuello?

—¿Me estás tomando el pelo? Sólo somos eslabones de una cadena.

Explicué a Kim que, por lo visto, basaba las respuestas a su jefe en presunciones sin comprobar. Le pedí que describiese lo que era razonable que Ken le pidiera.

En cuanto tuvo una idea clara de lo razonable, Kim pudo concentrarse en lo irracional y ver lo que los elementos irracionales representaban, tanto para ella como para otros.

—En mi campo siempre se hacen horas extraordinarias. Éste es un trabajo de cincuenta horas de lunes a viernes y lecturas el fin de semana. Lo sé y lo acepto... pero ha sido mucho más. Trabajo de sesenta a sesenta y cinco horas y los fines de semana no descanso. A un nivel básico detesto la presión. Odio las comparaciones y no me motivan, me hacen sentir asustada y resentida.

Finalmente pedí a Kim que describiese lo que necesitaba y deseaba.

—Necesito que otros hagan parte del trabajo que recae sobre mí y deseo que Ken lo pida. Se apoya demasiado en mí. Sus comparaciones negativas me presionan tanto que necesito que deje de hacerlas y deseo que me pida lo que quiere en lugar de apretarme las tuercas.

En ese punto interrumpí a Kim y le pregunté:

—Hablas mucho de Ken. ¿Cuál es *tu* papel en esta historia?

Kim se puso a pensar en lo que tenía que hacer.

—Me contraría haber permitido que la situación se volviera tan mala. Sé que necesito aprender a decir que no cuando estoy cansada, dolida o necesito mi espacio. Supongo que también me ayudaría dejar de suponer en todo momento que pasará lo peor.

Cuando reflexionó sobre la realidad de su situación, Kim se percató de que gran parte de la presión era interior más que exterior. ¿Ken la despediría si le

explicaba que necesitaba bajar el ritmo para proteger su salud? Probablemente ni se le ocurriría. Kim ni siquiera había mencionado lo que el esfuerzo representaba para su salud, sólo había sido capaz de decir a todo que sí y ahora no podía permitírselo. Las consecuencias de trabajar más allá de sus límites eran funestas. Llegó a la conclusión de que lo que consideraba su única alternativa—es decir, mantener el estado de cosas— no era una opción válida.

A Kim le aterrorizaba abordar a Ken, así que practicamos lo que diría hasta que se sintió cómoda. En el próximo capítulo veremos cómo planteó su decisión de una manera que les permitió trabajar más relajadamente.

## **Llámallo estrategia**

Si la experiencia demuestra que enfrentarás consecuencias inaceptables si intentas abordar a tu jefe o rechazar sus demandas, siempre y cuando tu salud física y mental no estén en juego puedes mantener momentáneamente la situación.

¿Cómo encontramos el modo de trabajar con un jefe que es chantajista emocional y que puede volverse irracional, tener el mal humor a flor de piel o tratarnos con desdén? A la mayoría nos resulta imposible y no estamos dispuestos a cambiar nuestra personalidad para conseguirlo, pese a que parece que es lo que nos piden. Sabemos que necesitamos cambiar la situación enfermiza, pero lo cierto es que sin dinero en el banco u otra oferta de trabajo muchos no nos podemos dar el lujo de salir por la puerta grande.

La solución consiste en recalificar tu comportamiento como estrategia en lugar de llamarlo acatamiento o capitulación. De esta manera disminuyen espectacularmente tus sentimientos de víctima e incapacidad. La palabra estrategia da a entender que tu elección forma parte de un plan que te beneficiará, que es exactamente lo que debe ser. ¿Es tortuoso que parezca que acatas mientras buscas la vía de salida? Nada de eso, es puro instinto de conservación.

Propongo las siguientes directrices para el patrón de resistencia estratégica:

1. No tolere algo nocivo para tu salud.

En este aspecto es imprescindible que te protejas. No puedes elegir que tolerarás abusos o pondrás en peligro tu bienestar físico o emocional.

2. Decide definir tu trabajo de otra manera.

En lugar de pensar que «bajas a la mina», conviértelo en el medio para alcanzar el fin que has elegido. Por ejemplo, di: «Eligo continuar en esta situación hasta conquistar la base económica necesaria para introducir el cambio». Si tu posición es modesta, dedica las energías a aprender todo lo que puedas y aprovecha las oportunidades formativas o la posibilidad de aprender de colegas experimentados. Canaliza las energías de tu disgusto con la situación y conviértelas en un plan para cambiarla.

3. Ponte una fecha tope y elabora un plan.

No estoy diciendo que aguantes indefinidamente una situación laboral difícil.

¿Qué medidas tomarás para cambiar la situación? ¿Buscarás otro trabajo? ¿Estudiarás? ¿Pedirás un ascenso? ¿Cambiarás de turno? ¿Ahorrarás? ¿Qué cantidad y con qué frecuencia? Debes ser tan preciso como puedas sobre tus necesidades y comprometerte a cumplir el plan.

4. Decide realizar modestos actos para mejorar tu situación.

No es necesario provocar una gran confrontación con un jefe irracional o tiránico, sobre todo si estás convencido de que tu trabajo está en peligro. Puedes tomar pequeñas medidas para tantear la situación y esclarecer tu posición. Por ejemplo, Kim podía interrumpir el patrón de decir siempre que sí a Ken comunicándole que había hecho planes importantes y que en cierto horario no estaba disponible. Y se habría sorprendido al ver que Ken estaba dispuesto a trabajar con ella en vez de en su contra. Algunos intimidadores se derrumban cuando mantienes tu posición y te defiendes. Por paradójico que parezca, también te respetan más.

En cuanto decidas obtener los beneficios que se pueden extraer de una situación difícil notarás que el nivel de estrés disminuye. Recuerda que proteges tu integridad si, en lugar de reaccionar por miedo, cuidas de ti mismo y escoges opciones que forman parte de una estrategia clara.

## ***Cuando sabes lo que necesitas saber***

A veces no hay que seguir aguantando. Hemos intentado poner límites y expresar nuestras necesidades, pero hemos comprobado que no sirve de nada.

Durante varios meses María intentó trabajar con Jay para reconstruir la relación, pero no dio resultado.

Susan, le he dado todas las oportunidades del mundo. Hemos hablado hasta el cansancio y le pedí que viniera a terapia, cosa que hizo una sola vez. Accedió a acompañarme a ver al pastor, pero sólo contó mentiras y lo encantó con sus palabras.

Cada relación es como una botella de leche. En ocasiones la guardas a tiempo en la nevera, pero si queda fuera demasiado rato y se corta no hay nada que hacer. Pregunté a María si consideraba que era lo que había ocurrido entre Jay y ella.

Temo que sí y no puedo permitir que me use de esta forma. Además, los niños tendrán que soportar la tensión constante. Estoy a punto de partirme y cuando los miro me parece que ellos también se romperán. Si tener una madre infeliz es bastante negativo, ¿qué clase de modelo transmite un padre que miente y es inconstante?

Susan, no te mentaré. He analizado la situación desde todos los ángulos para mantener unida a la familia. Me duele mucho tener que dar este paso, es como si me arrancara un brazo, pero me he dado cuenta de que, a la larga, es lo mejor que puedo hacer, incluso para los niños. Mi vida mejorará y la de ellos también. Cuando me sereno soy consciente de que el peor mal que pueden sufrir es convivir con un padre como Jay y con una madre desdichada y amargada que va de mártir. Todos necesitamos quitar este veneno de nuestras vidas pues es el único camino para curarnos.

Aseguré a María que, a partir de mi experiencia terapéutica con familias, era indudable que había elegido lo mejor para sus hijos. Los progenitores suelen pensar que deben permanecer juntos «por el bien de los niños», pero he comprobado que es mucho más traumático y destructivo que estén expuestos a dosis diarias de hostilidad y desesperación por parte de padres desdichados que la experiencia de una ruptura clara.

María había descubierto la sabiduría que la llevaría a buscar la paz. Lo único que le faltaba era atenerse a su decisión.

## ***Defiende tu propia verdad***

Roberta también llegó a la conclusión de que la ruptura era imprescindible y que no podía seguir en contacto con su familia.

Necesito que acepten y crean lo que digo: cuando era niña mi padre abusó de mí. Es inútil que plantee condiciones a nuestra relación, pues tengo años de historia compartidos con estas personas y sé lo que harán. No aceptarán la verdad de lo ocurrido en mi infancia y dirán que estoy loca a no ser que acepte su versión. Susan, ya los has visto y ambas sabemos que han cerrado filas, pero no puedo darles lo que quieren, es decir, aceptar su versión de la realidad. Mejor dicho, no puedo darles lo que quieren y mantener la cordura. Es lo que en todo momento me dijiste: ellos o mi salud mental.

Roberta decidió comunicar su decisión a la familia en una reunión conmigo en el hospital, lo que era un entorno muy seguro. Contaba con el personal clínico, la terapeuta y el inmenso apoyo de su ambiente para ayudarla a superar un momento difícil. En cuanto planteó la decisión a la familia, pese a las críticas se sintió más aliviada, libre y cuerda.

Si al igual que Roberta estás afrontando abusos o tienes historial de depresión o fragilidad emocional y has tomado, al menos momentáneamente, la decisión de desvincularte de determinadas personas de tu vida, es importante que cuentes con un sistema de apoyo. Si no tienes terapeuta, recaba la solidaridad de los que sabes que realmente están de tu parte: el cónyuge, amigos íntimos o hermanos. Comunícales tu decisión y diles que necesitarás ayuda y apoyo en esta fase crítica de tu vida.

Existen pocas cuestiones que creen más estrés que tomar una decisión vital primordial. En un momento así la ambivalencia, la incertidumbre, las dudas sobre ti mismo y el alto nivel de ansiedad son estados mentales y emocionales totalmente normales. Recuerda que eres proactivo en lugar de reactivo, lo que te ayudará a disminuir el estrés.

Sigue repitiendo la declaración de poder —«Puedo soportarlo»— y visualizándote a ti mismo a medida que sales de la turbulenta esfera de las emociones y te conviertes en observador. Estas técnicas te darán calma y estabilidad en los momentos difíciles. Además existen excelentes actividades para reducir el estrés. La meditación, el yoga, las clases de baile, la participación en deportes y actividades lúdicas y estar con personas con las que te diviertes

hacen fluir las endorfinas, que incrementan las sensaciones placenteras y disminuyen las incómodas. Si necesitas apoyo adicional, existen múltiples recursos profesionales, buenos y baratos, a los que puedes apelar.

Cualquiera que sea la decisión que has de tomar, aplica las técnicas de este capítulo para hacer un alto en medio de la presión, centrarte, observar lo que ocurre y lo que requieren de ti. Cuando tomes la decisión basándote en tus criterios más que en los del extorsionador habrás asestado un golpe demoledor al ciclo del chantaje emocional. Ha llegado el momento de convertir tu decisión en actos.



## La estrategia

Los preparativos que has hecho hasta ahora te conducen a este punto: el momento en que comunicas tu decisión al chantajista. Sé que en tu interior se agitan emociones contrapuestas: el temor, la aprensión y la ansiedad que con tanta frecuencia acompañan el cambio de comportamiento.

Te ofreceré varias estrategias potentes para defender tu postura y mantenerte firme cualquiera que sea la reacción del otro. Te garantizo que modificarás el equilibrio de poder de la relación cuando practiques y apliques las cuatro estrategias básicas que te enseñaré en este capítulo. Dichas estrategias —la comunicación no defensiva, convertir al adversario en aliado, el trueque y el humor— son las herramientas más eficaces que conozco para acabar con el chantaje emocional.

Me encantaría estar a tu lado cuando transmitas la decisión al chantajista, pero es imposible. Lo que sí haré es darte un guion para que lo aprendas y al que puedas recurrir y que te sirva de apoyo cuando afrontes el chantaje emocional.

Nota muy importante: Si convives o estás relacionado con alguien que consideras voluble y potencialmente peligroso, no le comuniques por adelantado tu plan de dejarlo. Protégete y vete. Si la relación incluye una historia de abusos físicos es un período peligroso para ti. Busca un lugar seguro y pide ayuda; si no cuentas con la familia acude a un refugio. No vayas solo. Para las mujeres existen servicios de asistencia y debes cuidar de ti misma. Sería irreal e irresponsable de mi parte decir que estas estrategias funcionan con una persona físicamente abusiva.

## **Primera estrategia: La comunicación no defensiva**

Como ya hemos visto, los otros se salen con la suya con gritos, enfurruñamientos, haciendo de víctimas, con amenazas y reproches. Hemos respondido haciendo lo que podíamos: empleamos las herramientas con que contamos para levantar una barrera entre nosotros y los sentimientos de miedo, obligación y culpa que su conducta ha despertado.

- Hemos rechazado la descripción que hacían de nosotros. Decimos: «Yo no soy egoísta. Tú eres egoísta. ¿Por qué dices eso de mí? Lo hago todo por ti. ¿Qué me dices de la vez en que...?».
- Hemos intentado adivinar sus pensamientos cuando sufren. Decimos: «Por favor, cuéntame qué te pasa. ¿Qué he hecho? Vamos, explícame qué puedo hacer para que te sientas mejor».
- Hemos intentado ganar su aprobación con la expectativa de que dejen de estar enfadados con nosotros. Decimos: «Bueno, si te altera tanto cambiaré mis planes/dejaré de asistir a clases/rechazaré este trabajo/no veré a mis amigos...».
- Hemos intentado dar explicaciones, nos hemos contradecido y disculpado, y hemos tratado de que vieran las cosas a nuestra manera. Decimos: «¿Por qué no eres sensato? ¿No te das cuenta de que estás equivocado? Lo que quieres es absurdo/disparatado/irracional/ofensivo...».

El problema con esta clase de respuestas radica en que son defensivas y, de hecho, elevan la intensidad emocional de la situación. Intentamos protegernos y añadimos leña al fuego.

¿Qué sucedería si las chispas de los reproches, las amenazas y los calificativos negativos del otro cayeran en suelo húmedo? ¿Qué ocurriría si, en lugar de intentar cambiar al otro, modificases el guion? Propongo que respondas a las presiones con declaraciones como las siguientes:

- Lamento que te hayas alterado.
- Comprendo que lo veas de esa manera.
- Es interesante.

- ¿De veras?
- Los gritos/las amenazas/el repliegue/las lágrimas ya no funcionan ni resuelven nada.
- Hablaremos cuando te calmes.

Y la respuesta menos defensiva que existe:

- Tienes toda la razón [aunque no sea cierto].

Estas frases son la esencia de la comunicación no defensiva. Memorízalas e incorpora las tuyas. Repítelas en voz alta hasta que te sientas cómodo. Si puedes practica con un amigo. Es importante que las incorpores a tu vocabulario y las tengas preparadas. *No te defiendas ni expliques tu decisión o tu persona* como respuesta a las presiones.

Sé que al principio las frases resultan incómodas. Pocos tenemos la experiencia de responder al bombardeo de otro con una o dos oraciones cortas y emocionalmente nulas. No te preocupes si sientes la tentación de dar más detalles, simplemente no te expliques.

La comunicación no defensiva funciona con cualquiera en cualquier momento de la transacción del chantaje. Se la he enseñado a miles de personas y durante muchos años de mi vida la he aplicado. Esto no significa que al principio me resultara fácil ni que siempre haya salido bien. Experimenté prácticamente el mismo cosquilleo en el estómago y el pulso acelerado que todos notamos, y a veces aún los siento. Te aseguro que cada vez que apliques esta estrategia y las otras que te enseñaré te resultará más fácil. Como muchos chantajistas sorprendidos han comprobado, si el blanco no añade leña al fuego fracasan los intentos de extorsión que hasta entonces han funcionado a la perfección.

## ***Plantear la decisión de manera no defensiva***

Josh sabía que para recuperar la autoestima, salvar la relación con Beth y crear la posibilidad de mantener una buena relación con su padre tenía que dejar de actuar furtivamente y hablar con Paul de su plan de casarse con Beth. Lo alenté a que se armara de valor y diese la noticia a ambos progenitores a la vez a fin de que su madre conociera directamente su decisión en vez de enterarse a través de los filtros del padre.

—Me gusta la idea de la comunicación no defensiva, pero tendrás que ayudarme porque no sé qué decir ni cómo organizarlo.

Sentamos las reglas básicas para presentar la decisión.

—En primer lugar, tienes que crear un ambiente en el que te sientas tan cómodo como sea posible y en el que el otro esté receptivo.

Queremos contar con todas las ventajas cuando planteamos una decisión importante, lo que significa que no intentaremos iniciar una charla si el otro está cansado, estresado o los niños corretean por la casa.

Si se trata de la pareja, hazle saber que quieres hablar y elige un momento tranquilo en el que no os interrumpen. Descuelga el teléfono. Si no vivían juntos, di que quieres hablar y fija hora y lugar. Escoge un lugar de encuentro en el que te sientas cómodo. Recuerda que la tierra tiene energía y que es importante no elegir un sitio plagado de fantasmas del pasado o de recuerdos que, en cuanto franquees la puerta, te harán sentir inferior a la persona con la que quieres hablar.

—Puedo llamarlos e invitarlos a tomar café con galletas una noche en casa, pero sé que para ellos es mucho relax —explicó Josh—. Son dos y yo estoy solo. Me parece bien ir a su casa.

Pregunté a Josh si encontraría muchos recuerdos en casa de sus padres, fotos u objetos que le recordaran la infancia.

—No. No es la casa en la que me crié. Se han mudado a una comunidad y se parece a un hotel más que a nuestra vieja casa. Escucha, no son abusivos, sino de miras estrechas.

Una vez fijados sitio y hora, concentra tu atención en qué es exactamente lo que dirás. Propuse a Josh que pidiese a sus padres que lo oyeran sin interrupciones y sin contradecirlo, y que aclarase que, en cuanto terminara de hablar, podrían decir lo que quisieran. Luego presentaría su decisión. Josh y yo trabajamos y diseñamos el siguiente guion:

Papá y mamá, quiero que se sienten y me escuchen. Lo que voy a decirles no

es fácil. Lo he pensado mucho y, como los quiero y respeto, deseo ser sincero y poner fin a nuestras desavenencias. Quiero que sepan que he tomado la decisión de casarme con Beth. Me avergüenza no haber sido franco sobre este tema en los últimos meses. No he dicho la verdad porque me asustan. Tengo miedo de su cólera y desaprobación. En este momento estoy muerto de miedo.

Desde el principio Josh logra varias cosas: establece las condiciones del encuentro; manifiesta sus sentimientos, tanto los que envuelven la situación como los del presente, y reconoce su falta de veracidad y su deseo de decir la verdad. Finalmente anuncia su decisión:

Necesito que sepan que no pueden decir ni hacer nada para que cambie de idea. Es mi decisión y se trata de mi vida. Estoy a punto de descubrir si para ustedes estar en lo cierto y salir con la suya es más importante que nuestra relación. Le pido a Dios que no sea así. Lamento no haberme enamorado de una buena chica católica. ¡No, maldita sea, no lo lamento! Pueden aceptarlo y formar parte de mi nueva familia o decidir que no les apetece. Los quiero y propongo que se tomen unos días para decidir lo que harán.

Josh se mantiene fiel a su decisión y les da a elegir entre aceptarla o rechazarla. Por último, propone que no respondan en el acto y que piensen en lo que ha dicho.

## ***Adelantarse a las respuestas***

Estimulé a Josh a que practicase el guion como si fuese un actor que memoriza su papel. Puedes hacerlo con otra persona o hablar con una silla o a la foto del otro. Es probable que te resulte extraño pero, cuanto más practiques, mayor será tu seguridad cuando llegue el momento de sentarte frente a la persona de carne y hueso que en el pasado te ha presionado magistralmente.

Si deseas plantearle varias condiciones, puedes anotarlas en un papel y remitírselo, haciéndole saber qué estás haciendo. Te recomiendo vivamente que practiques el guion en voz alta, no sólo para tus adentros. Esta preparación te resultará muy estimulante.

—Me gusta practicar —dijo Josh— y no me preocupa transmitir lo que tengo que decir. Lo que me inquieta es lo que dirán mis padres. Será bastante malo ver que mi padre bulle lentamente al otro lado de la mesa.

Ayudé a Josh a mitigar la ansiedad por la reacción de sus padres interpretando los roles con él y haciendo que practicara las respuestas a las preguntas y los comentarios que más temía. Como ya he dicho, puedes hacer lo mismo con un amigo o solo.

—Josh, ¿cuál es la reacción que más te costará asimilar? —pregunté.

—Supongo que la de mi padre será: «Sabes que esto significa que ya no puedo ayudarte con el negocio».

—¿Y qué dirás?

—¡Vete a la mierda! ¡No necesito tu dinero!

—Creo que podemos buscar una respuesta menos provocativa.

—Tienes razón. ¿Qué te parece: «Lamento que opines así, pero ya he tomado una decisión»?

Ensayamos una amplia serie de respuestas potenciales y es posible que quieras hacer lo mismo.

Susan en el rol del padre de Josh: «No apoyaremos este matrimonio. Me duele y escandaliza que hayas mentado».

Josh: «Papá, no estoy orgulloso de haberte mentado, pero tenía miedo. Lamento que opines así y voy a casarme con Beth».

Susan: «¿Qué dirá tu madre?».

Josh: «Estoy seguro de que lo primero que preguntará es qué ocurrirá cuando tengamos hijos. Querrá saber si estudiarán en una escuela católica y recibirán educación religiosa. Todavía no nos hemos casado, pero mamá siempre piensa

en el futuro.

Susan: «¿Y qué responderás?».

Josh: «Mamá, los criaremos con mucho amor y les enseñaremos a ser buenas personas».

Susan en el rol de mamá: «Quiero saber si serán católicos o judíos».

Josh: «Mamá, nos lo plantearemos cuando tengamos hijos, cuando sea una realidad. De momento esta cuestión no me preocupa».

Cuando planteó la decisión a sus padres, Josh no las tenía todas consigo y estaba muy nervioso, pero se ciñó al guion y no se puso a la defensiva.

No fue el encuentro más cariñoso del mundo. El corazón me latía tan fuerte que pensé que lo oían y me mareé. Recordé que debía respirar tranquilo y repetí varias veces «Puedo soportarlo». Me sirvió, pero no fue nada fácil. Mi padre apeló a todos los recursos imaginables. En primer lugar preguntó: «¿Por qué nos haces esto? ¿Por qué nos causas tanto dolor?». Sentí que me clavaba un cuchillo en el corazón, pero me limité a responder: «Papá, lamento que lo veas así». Se sorprendió, pero no aflojó. Añadió: «Si te casas con esa chica dejarás de formar parte de esta familia. Estás matando a tu madre». Repliqué: «Papá, tus amenazas matan nuestra relación. Sé que estás enfadado y alterado». Entonces dijo algo para lo que me había preparado: «Me cuesta creer que me hayas mentido». Repuse: «Te mentí porque te tengo miedo. Es algo que espero que podamos cambiar».

Como vio que nada funcionaba, cambió de táctica: «Después de todo lo que tu madre y yo hemos hecho por ti...». Dije: «Papá, estoy muy agradecido, pero mi gratitud no incluye que elijas a mi esposa». Su último y desesperado intento consistió en compararme con mi hermano, que se casó con una católica con la que tuvo montones de niños católicos. Dije: «Papá, no puedo ser como Eric porque no soy Eric, sino Josh».

En ese momento me di cuenta de que farfullaba y de que se había quedado sin argumentos, por lo que hice lo que sugeriste. Añadí que me parecía que necesitaba tiempo para pensar.

El último comentario de papá fue el siguiente: «Me pides que me haga cargo de muchas cosas. Tengo normas, valores y creencias que para mí son muy importantes y no sé si podré aceptar tu decisión». Me levanté, salí y me acompañaron hasta el coche. Bajé la ventanilla y papá dijo: «Te he educado para que dieras la cara por ti mismo, pero no para que lo hicieras conmigo». Esbozó una sonrisa y me marché.

Josh había afrontado su peor temor: disgustar a sus padres. ¿Y qué pasó? Nadie murió. El edificio no se desplomó. El mundo no se acabó. No fue una experiencia agradable, pero Josh se sintió aliviado y cargado de autoestima.

—¡Es como si hubiera crecido tres metros! —comentó.

Había recuperado la integridad.

En la vida real y con seres de carne y hueso, las emociones y las interacciones son complejas, sobre todo en el seno de la familia, y los finales casi nunca son felices. Me encantaría decir que la familia de Josh decidió incorporar a su esposa, pero no fue así. Paul decidió que no quería perder a su hijo pero, de momento, no ha aceptado realmente a Beth ni es cariñoso con ella. Josh se ha percatado con dolor de que no quiere romper del todo con sus padres, pero necesita reducir el tiempo que comparten debido a las tensiones existentes. Desea de corazón que en algún momento flexibilicen su actitud, tal vez cuando lleguen los nietos... y yo espero que ocurra lo mismo. Aunque no suceda, Josh ha hecho algo saludable. Su autoestima y su integridad están intactos y está mucho mejor consigo mismo que cuando no decía la verdad a sus padres y traicionaba su compromiso con Beth.

En algunos casos los progenitores y otros seres próximos asimilan nuestra posición. Lo importante es lo que haces con respecto a ti mismo y quién eres a la hora de mantenerte firme.

## ***Manejar las respuestas más habituales***

Como conoces al otro no tendrás que hacer demasiados esfuerzos para prever las respuestas que dará en cuanto plantees la decisión. Como la mayoría de los seres humanos estamos muy poco acostumbrados a la comunicación no defensiva, es posible que tardemos en replicar, sobre todo si intentamos escoger palabras que amortigüen las emociones del diálogo.

No te preocupes por la rapidez: dispones de todo el tiempo que necesitas para pensar y es aconsejable hacer un breve silencio después de las palabras del otro y antes de que hables. Lo importante es rechazar la tendencia a recaer en viejos patrones porque estás ansioso y no sabes qué decir. Te mostraré varias formas concretas de replicar a las respuestas más corrientes. Vuelvo a insistir en la importancia de que practiques estas declaraciones hasta que te resulten cómodas.

Modos de responder cuando el chantajista plantea:

**1. Predicciones catastróficas y amenazas.** Los castigadores y los autocastigadores intentan presionarte para que cambies la decisión y te bombardean con visiones de consecuencias negativas extremas al hacer lo que has decidido hacer. No es fácil rechazar el miedo de que su lúgubre visión se cumplirá, sobre todo si intentan transmitir que «Pasarán cosas terribles... y la culpa será tuya». Manténte firme.

Cuando dicen:

- Si no me cuidas acabaré en el hospital/en la calle/no podré trabajar.
- No volverás a ver a tus hijos.
- Destruirás esta familia.
- Ya no eres mi hijo.
- Te excluiré del testamento.
- Enfermaré.
- Sin ti no lo conseguiré.
- Te haré sufrir.
- Te arrepentirás.

Responde:

- Es tu elección.
- Espero que no sea así y ya he tomado una decisión.
- Sé que en este momento estás muy enfadado. Es posible que cuando lo hayas pensado cambies de idea.
- ¿Por qué no volvemos a hablar del tema cuando estés menos alterado?
- Las amenazas/el sufrimiento/las lágrimas ya no dan resultado.
- Lamento que estés enfadado.

**2. Insultos, calificativos y juicios negativos.** La reacción más natural del mundo es defendernos cuando alguien nos insulta, pero lo más probable es que acabes en un diálogo de sordos diciendo que no eres tal o cual cosa y lo que el otro es. Respira hondo y deja que tus sentimientos de miedo, obligación y culpa se revuelvan en tu estómago mientras te concentras en tu mente. Recuerda que cuando se trata de plantear y defender tu decisión lo más importante no es lo que sientes, sino lo que dices. En primer lugar cambiaremos el comportamiento y más adelante nos ocuparemos de lo que ocurre en tu interior.

Cuando dicen:

- No puedo creer que seas tan egoísta. No te reconozco.
- Sólo piensas en ti. Jamás te interesas por mis sentimientos.
- Pensaba que eras distinto a los otros hombres/mujeres con los que he tratado. Parece que me equivoqué.
- Es la estupidez más grande que he oído en mi vida.
- Todos saben que los niños deben respetar a sus padres.
- ¿Por qué eres tan desleal?
- Eres un imbécil.

Responde:

- Tienes derecho a opinar así.
- Estoy seguro de que es lo que te parece.
- Es posible.
- Puede que tengas razón.
- Necesito pensarlo.
- Si sigues insultándome no llegaremos a ninguna parte.
- Lamento que estés alterado.

**3. Los porqués y los cómo letales.** El otro puede exigirte explicaciones y el análisis razonado de la decisión. Tal vez pienses que es tu gran oportunidad de expresar todo lo que has querido decir sobre lo dolido que estás, lo irreflexivo que ha sido, lo furioso que te sientes y que no piensas aguantar un segundo más. Te sirve en bandeja la posibilidad de mostrar una elaborada defensa. ¡No lo hagas!

Concéntrate en tu objetivo. Estás planteando tu decisión y se acabó. Si quieres terminar con el proceso del chantaje no te dejes enredar en el contenido del desacuerdo. La divergencia no se refiere al sitio donde ir de vacaciones o si estás dispuesto a hacer un favor. Se trata de un patrón de comportamiento por el cual el otro necesita salirse con la suya y tú siempre cedes. Como estás decidido a acabar con ese patrón, no discutas, no des explicaciones, no te defiendas ni respondas a un por qué con un porque.

Cuando dicen:

- ¿Cómo me haces esto después de todo lo que he hecho por ti?
- ¿Por qué arruinas mi vida?
- ¿Por qué eres tan testarudo/obstinado/egoísta?
- ¿Qué te ha pasado?
- ¿Por qué te comportas así?
- ¿Por qué quieres hacerme daño?
- ¿Por qué le das tanta importancia?

Responde:

- Sabía que no te agradaría, pero es así.
- Aquí no hay buenos ni malos, simplemente queremos cosas distintas.
- No estoy dispuesto a asumir más de cincuenta por ciento de la responsabilidad.
- Sé que estás muy alterado/enfadado/desilusionado, pero no es negociable.
- Vemos las cosas de maneras distintas.
- Estoy seguro de que lo ves desde esa perspectiva.
- Lamento que estés alterado.

## ***Manejar el silencio***

¿Qué decir de la persona que chantajea encubriendo la cólera con enfurruñamientos y sufrimiento? ¿Qué puedes hacer o decir cuando el otro no dice nada? Para muchos blancos esta ira callada es mucho más enloquecedora que un ataque directo.

En ocasiones da la sensación de que con esta clase de chantajista nada funciona y a veces es así. Sin embargo, lo mejor que puedes hacer es ceñirte a los principios de la comunicación no defensiva y ser consciente de las siguientes cuestiones.

En tus tratos con chantajistas silenciosos:

- No esperes que den el primer paso para resolver el conflicto.
- No les supliques que te digan qué pasa.
- No insistas en que te den una respuesta, pues se replegarán todavía más.
- No critiques, analices ni interpretes sus motivos, su carácter o su incapacidad de ser directos.
- No aceptes voluntariamente los reproches sobre lo que los ha alterado a fin de que estén de mejor humor.
- No permitas que cambien de tema.
- No te dejes intimidar por la tensión y la cólera imperantes.
- No permitas que la frustración te lleve a plantear amenazas que no vas a cumplir (por ejemplo: «Si no me dices qué pasa no volveré a dirigirte la palabra»).
- No supongas que si se disculpan sus palabras irán acompañadas de un cambio significativo de comportamiento.
- No esperes grandes cambios de personalidad por mucho que reconozcan lo que hacen y estén dispuestos a trabajar sobre la cuestión. Recuerda que el comportamiento puede cambiar y que no suele ocurrir lo mismo con los estilos de personalidad.

Aplica las siguientes técnicas:

- Recuerda que tratas con personas que se sienten incapaces y sin poder y que temen tu capacidad de hacerles daño o abandonarlas.
- Enfréntate a ellas cuando estén en buenas condiciones de oírte. Plantéate escribirles una carta, pues puede parecerles menos amenazador.

- Asegúrales que pueden decirte por qué están enfadados y que los oirás sin vengarte.
- Apela al tacto y la diplomacia para que sepan que no aprovecharás sus vulnerabilidades ni les harás recriminaciones.
- Pronuncia frases tranquilizadoras como ésta: «Sé que ahora estás enfadado; hablaremos del tema cuando estés en condiciones». Luego déjalas en paz. En caso contrario, se replegarán todavía más.
- No temas transmitir que su comportamiento te afecta, pero antes manifiesta aprecio. Por ejemplo: «Papá, me preocupo por ti y creo que eres una de las personas más inteligentes que conozco, pero me molesta que cada vez que disintimos cierres la boca y te alejes. Afecta nuestra relación y me gustaría que hablaras de lo que te pasa».
- Concéntrate en la cuestión que te ha afectado.
- Prepárate para que te ataquen cuando manifiestes tu queja, pues la viven como un ataque contra ellas.
- Comunícales que sabes que están enfadadas y lo que estás dispuesto a hacer para resolverlo. Por ejemplo: «Lamento que estés alterado porque no quiero que tus padres se queden en casa, pero estoy dispuesto a dedicar tiempo a buscarles un buen hotel e incluso a pagar parte de sus vacaciones».
- Acepta que tendrás que dar el primer paso casi todas las veces, si no todas.
- Deja estar algunas cuestiones.

Estas técnicas son las únicas que pueden interrumpir el patrón habitual en el chantajista callado y colérico, el del ciclo: «Estoy muy alterado y la culpa es tuya. Adivina en qué me has fallado y cómo lo compensarás». Sé lo exasperante que resulta mostrarse racional cuando lo que tienes es ganas de estrangularlo, pero es el único modo que conozco de crear un ambiente que permita que ocurra algún cambio. La tarea más difícil consistirá en no estar a la defensiva y convencer a la persona soterradamente colérica que tiene todo el derecho del mundo a enfadarse, pese a que a lo largo de la vida haya creído lo contrario.

## ***Estar furioso y mantener la calma***

Hemos hablado mucho de la cólera del chantajista, pero ¿qué hacemos para no mostrarnos defensivos cuando la ira crece en nuestro interior? Allen, cuya ex esposa Beverly utilizaba a los hijos como peones en sus tratos punitivos, manifestó en una sesión este frustrante lío doble.

La semana pasada llevé a los niños a acampar y cuando se los devolví empezó a gritar porque estaban sucios y cansados. Lo pasaron fenomenal pero Beverly insistió en que les exigí demasiado. Añadió que si no los cuidaba mejor se ocuparía de que redujesen mis visitas. Admito que fue un error, pero no pude más y nos gritamos como locos. Me enfurecí. ¿Cómo se atreve a amenazarme con que no veré a los niños? ¿Qué demonios hago ahora?

Existen situaciones para las que no hay soluciones mágicas. Beverly estaba muy dolida por el divorcio y como sus ataques a Allen se acrecentaron en cuanto éste volvió a casarse era evidente que la única forma en que él podía cambiar los sentimientos de su ex esposa consistía en ser desgraciado. De todos modos, Allen podía modificar lo que hacía para incrementar la tensión.

—Sé que estás frenético, pero tendrás que aprender a mantener la calma —aconsejé—. Eres muy hábil en la comunicación no defensiva con Jo. ¿Por qué no lo intentas con Beverly? Lo más difícil es actuar con calma cuando lo que tienes es ganas de cometer un homicidio.

—Susan, he aprendido bien la lección —comentó, y sonrió—. Sé que ahora dirás que la única persona a la que puedo cambiar es a mí mismo.

—Exacto. Por muy irracional que se muestre Beverly, básicamente tu tarea consiste en cerrar la boca, y, según la situación, hacer esta clase de comentarios: «Lamento que nuestro campamento te haya alterado, pero los niños la pasaron muy bien. ¿Te sentirás mejor si la próxima vez que planifique algo así te explique antes de salir qué haremos y cómo volverán?». Por lo que me has dicho, los niños no están preparados cuando vas a recogerlos y a veces ni siquiera están en casa. Es exasperante, pero en tanto progenitora que tiene la custodia cuenta con muchas ventajas y tendrás que aceptarlo o vivir en un estado constante de ira y amargura. Te repito, vuelve a las frases serenas y tranquilizadoras. En lugar de dar rienda suelta a tu cólera, respira hondo y di: «Beverly, te agradecería que tuvieras a punto a los niños cuando llego. ¿Puedo

hacer algo para facilitarte las cosas?». No sé cómo reaccionará, pero te aseguro que tú no te sentirás tan víctima.

## **Segunda estrategia: Convertir al chantajista en aliado**

Cuando el chantaje emocional llega a un punto muerto, es aconsejable variar la conversación e involucrar al otro en tu proceso de resolución de problemas. Pedir ayuda, sugerencias o información puede representar posibilidades con las que no habías contado y es muy humano que los demás se sientan más contentos de cumplir una decisión si han participado. Si abordas al otro con curiosidad y disposición a aprender, rápidamente podrás modificar el tono de un diálogo que ha empezado a deteriorarse y a convertirse en ataques y defensas.

Las siguientes preguntas te ayudarán a reducir buena parte de la animosidad y las tensiones:

- ¿Puedes ayudarme a comprender por qué es tan importante para ti?
- ¿Se te ocurre alguna sugerencia para resolver el problema?
- ¿Me ayudas a buscar maneras de mejorar nuestra relación?
- ¿Puedes ayudarme a entender por qué estás tan enfadado/alterado?

Además, aconsejo lo que llamo el instrumento «me gustaría saber», que suena como un producto publicitario. Se trata de una estrategia para alentar al otro a que imagine contigo cómo sería el cambio o la resolución de un problema.

Pon en práctica el instrumento «me gustaría saber» con esta clase de comentarios:

- Me gustaría saber qué ocurriría si...
- Me gustaría saber si puedes ayudarme a encontrar la manera de...
- Me gustaría saber cómo podemos mejorarlo/lograr que funcione.

Decirle a alguien lo que te gustaría saber consiste en activar la imaginación y el sentido lúdico de la vida: la manera más gozosa de no estar a la defensiva. No nos gusta que nos ataquen y a menudo estamos dispuestos a ayudar a resolver un problema.

### ***Presta atención a las soluciones***

La relación de Allen con Jo era mucho menos compleja que la que tenía con Beverly porque se querían y deseaban estar juntos. Allen se esforzó por hallar la manera de afrontar las necesidades de su esposa. Durante varios días intentó decirle que pasaría una temporada fuera por cuestiones del negocio y al final vino a verme y me pidió que lo ayudara a encontrar una solución.

No sé qué puedo hacer para evitar que se derrumbe cuando parta de viaje. De nada servirá que diga: «No me importa lo que sientes ni lo enfadada que estás, tengo que realizar este viaje». Así no sólo me preocuparé del viaje, sino de una esposa que no dejará de llorar.

Explicué a Allen que tal vez podría aligerar la tensión de plantear la decisión si le preguntaba a Jo qué reduciría su miedo de quedarse sola. Le recordé que no le correspondía curar a Jo ni abordar los traumas de los primeros años de vida que la habían vuelto tan dependiente. Ella tenía que realizar este trabajo para que el matrimonio fuese una sociedad más que una relación entre padre e hija. En el ínterin podía convertirla en aliada. Ensayamos cómo podía aplicar las frases «Me gustaría saber...» y «Necesito comprender lo que yo puedo hacer» para que Jo participara y apoyara su decisión en lugar de presionarlo para que la cambiara.

—Lo he entendido —dijo Allen—. ¿Qué te parece: «Jo, necesito viajar unos días a San Francisco y, antes de que te alteres, me gustaría saber si puedes ayudarme a comprender por qué te pones tan neurótica cuando me alejo dos segundos»?

—No, Allen. No intentamos calificarla, sino recabar información. Jo podría sugerirte modos de mejorar las cosas, así que tienes que planteárselo. Sería mejor decir: «Jo, tengo que viajar unos días a San Francisco por negocios. Sé que te preocupas cuando no estamos juntos, pero se trata de un viaje importante y me gustaría saber qué puedo hacer para que te sientas mejor».

Al plantear el dilema en estos términos, Allen reconocía los sentimientos de Jo, no la calificaba ni abría la puerta a la posibilidad de suspender el viaje.

Fue mucho más fácil de lo que imaginé. Le dije lo que tú y yo ya habíamos elaborado y en cuanto le pregunté cómo se sentiría menos ansiosa replicó: «Llévame contigo». Añadí que no había problemas, pero se trataba de un viaje de negocios, no de las vacaciones, y probablemente pasaría sola mucho

tiempo porque yo tenía que asistir a varias reuniones. Al principio estuvo de acuerdo, le gustan los hoteles, pero más adelante comentó que se lo había pensado mejor y que estaría más cómoda en casa. Por lo tanto, la decisión de quedarse fue suya. Me pidió que la llamase todas las noches. No sabes el alivio que experimenté. Nunca habíamos resuelto las cosas así, antes era todo o nada.

Lo que cambió fue la decisión de Allen de hacer lo que tenía que hacer y de hablar con Jo para tomar en consideración sus sentimientos. Juntos encontraron una solución que tal vez Allen habría pasado por alto o habría sido reacio a plantear si no hubiese estado dispuesto a aliarse con Jo en vez de pelearse.

## ***Pedir ayuda al jefe***

Kim empleó diversas técnicas no defensivas para comunicar a Ken que quería que dejase de hacer comparaciones negativas y que necesitaba reducir su trabajo para proteger su salud. Le encantó la idea de convertirlo en aliado porque, como ella misma dijo:

No estoy en condiciones de dictar las normas e imponer mi voluntad, pero puedo hacer lo que se espera de todos: ser una buena integrante del equipo. Solía pensar que significa hacer lo que te piden cueste lo que cueste, pero ahora lo considero como verdadero trabajo de equipo: hacer lo que puedo, echar una mano en un momento decisivo y tomármelo con calma cuando es necesario para proteger mi vida y mi salud.

Kim también deseaba poner fin a las tácticas de presión de Ken y dimos con la siguiente manera de abordarlo:

Ken, quizás no te hayas dado cuenta, pero he notado que me comparas mucho con Miranda. En el pasado ha sido un modo muy eficaz de que me esforzara inhumanamente, pero ya no sirve. Te daré ciento diez por ciento y haré todo lo que pueda sin autolesionarme porque es lo que deseo y porque el trabajo me apasiona. Me alegro de que me respetes y te aseguro que te respeto, pero deja de jugar conmigo a la niña buena y la mala. Somos adultos. Ni eres mi padre ni soy tu hija. Por favor, tengo tres años más que tú. Miranda no es mi hermana, así que no quiero saber nada más de esta familia que funciona mal.

Tanto para Kim como para cualquier persona que se expresa bien por escrito y que se queda sin palabras cuando está cara a cara con otro la práctica es vital. Kim pidió ayuda a una amiga para que la escuchase e interpretara con ella los diversos roles, practicó en voz alta en el coche, recabó la solidaridad de su marido y afrontó la situación sabiendo de memoria lo que tenía que decir.

## **Tercera estrategia: El trueque**

El trueque es necesario cuando quieres que el otro cambie su comportamiento y, simultáneamente, reconoces que tú también tienes que introducir modificaciones. Casi todos hemos hecho intercambios desde la infancia —dos cómics por un libro, mi sandwich por el tuyo— y renunciado a algo para conseguir otra cosa del mismo valor. Lo fantástico del trueque para reducir el chantaje emocional radica en que elimina la idea de que la carga del cambio recae exclusivamente en una persona. En el trueque es imposible dar sin recibir, por lo que no hay perdedores.

Comprendí el poder del trueque para arrancar a las personas de un punto muerto de chantaje emocional cuando hace unos años la pareja formada por Matt y Amy acudió a mi consulta. Amy estaba furiosa porque Matt la ignoraba.

Me trata como si fuera invisible. Se levanta, sale a trabajar, vuelve a casa a la hora de la cena, apenas habla y se sienta delante de la tele hasta la hora de acostarse. Hace semanas que no me toca y en la vida me había sentido tan sola.

Por su parte, Matt dijo que el problema era la obesidad de Amy:

No es la mujer con la que me casé. Me parece que su pasatiempo es comer y, como puedes ver, ha engordado bastante. Sus kilos no me resultan atractivos. Dice que me comporto como si no me sintiera atraído y tiene razón: no me atrae. No me atrae cuando está tan gorda. No puedo fingir que me da igual.

La relación entre Matt y Amy se había deteriorado hasta el extremo de que ella decía: «Me iré si no eres más cariñoso» y él: «Si no adelgazas seguiré castigándote con el repliegue». No plantearon literalmente estas amenazas, pero tampoco hacía falta: el comportamiento de ambos mostraba sus sentimientos con la misma claridad que si los hubieran anunciado por megafonía.

Amy comía porque se sentía abandonada y Matt dijo que la descuidaba porque comía demasiado. Estaban atascados y cada uno culpaba al otro de su desgracia. Les propuse un trueque: Amy se pondría a dieta a partir del día

siguiente y cada noche, al llegar a casa, Matt dedicaría media hora a hablar con ella y recuperar el contacto. Como es obvio, Amy no adelgazó de la noche a la mañana ni Matt se convirtió en el señor comunicación, pero lograron hacer grandes avances para romper el estancamiento y, en última instancia, arreglar la relación.

Nadie quiere sentir que cede y nuestro rechazo a las soluciones unilaterales impide que la mayoría de las personas den el primer paso para resolver un conflicto. El trueque crea una situación ganadora y fácil de aceptar. Además, acaba con la dinámica de impedirnos resolver problemas con otro: la sensación de que han obrado mal con nosotros, de que estamos enfadados y de que tienen que sufrir. No cedemos un ápice porque deben ser castigados. De alguna manera, la sensación de recibir algo del otro nos permite dejar más fácilmente de lado nuestros resentimientos.

El trueque es una estrategia altamente eficaz porque permite que cada parte reciba algo que desea sin los reproches y los ataques tan típicos de la mayoría de los conflictos.

## ***Salir del punto muerto***

El trueque permitió que Lynn y Jeff amortiguaran las tácticas de presión que se hacían mutuamente. Coincidían en que, en el fondo, el problema irresuelto de su matrimonio era la disparidad de los recursos económicos, cuestión que sobre todo Lynn tenía dificultades en aceptar. Cuando entraron en mi consulta y hablaron comenzaron a verse nuevamente como seres humanos en vez de considerarse objetos de cólera. Cada uno planteó una propuesta de paz e hicieron cuanto pudieron para no estar a la defensiva. Lynn tomó la palabra:

Sé que la cuestión económica es algo que necesito seguir elaborando. Pensé que no me crearía dificultades y cuando nos unimos acordamos que no te lo echaría en cara ni te trataría como a un niño que recibe la paga semanal. Respetaré el acuerdo. Jeff; lo que necesito es que me prometas que, si se plantea algo como la compra de una camioneta nueva, analicemos juntos las posibilidades económicas y tomemos una decisión basándonos en lo que nos podemos permitir. Dicho de otra manera, no más presiones diciendo que desaparecerás si no consigues lo que quieres. Necesito entender por qué te vas sin decirme adónde cuando sabes que me pone tan mal.

Jeff replicó:

Cuando tengo que mendigar lo que necesito me encolerizo tanto que siento que debo salir de casa porque, de lo contrario, haré algo de lo que me arrepentiré. Necesito desahogarme y cuando me largo no sé cuánto tardaré en calmarme. La mitad de las veces ni siquiera sé adónde voy.

Lynn respondió:

Sé cuánto te ha enfurecido mi actitud hacia el dinero. Te pido disculpas y te prometo que me esforzaré. Sé que si seguimos hablando del tema lo resolveremos en lugar de que yo acumule resentimientos y los descargue sobre ti. Necesito que, como mínimo, me digas adónde vas en vez de salir hecho una furia y que me digas más o menos cuándo volverás. Sé que no siempre lo tienes claro, pero te ruego que lo intentes. Cuando lo sepas llámame por teléfono y dime dónde estás y a qué hora volverás. Me sentiré mucho mejor.

Jeff dijo:

Sabes que te quiero y que no pasaré fuera mucho tiempo, pero si te ayuda concretaré adónde voy y por cuánto tiempo. Quizás ha llegado la hora de repensar qué pasa con la economía. Me gustaría ver las cuentas contigo, pues soy más hábil de lo que crees y sé que puedo ganar dinero. He pensado en domar caballos, pero estaba tan cabreado contigo que ni siquiera lo mencioné. Pensé que te reirías de mí porque no ganaré tanto como tú... y lo más probable es que nunca lo haga.

Jeff y Lynn todavía tenían mucho que hablar, oír y negociar, pero con el trueque sentaron las bases para lograrlo.

## ***Actos, no palabras***

Sherry, cuyo jefe y amante —Charles— amenazó con despedirla cuando decidió poner fin a la aventura, optó por plantearle tres cosas en un trueque que incluía ventajas para ambos: lo no negociable consistía en que, bajo ninguna circunstancia, estaba dispuesta a seguir acostándose con él. Se trataba de una cuestión elemental de integridad. Propuso permanecer en su puesto hasta acabar los proyectos pendientes y ayudar a Charles a encontrar una sustituta y formarla. A cambio quería que Charles se disculpara por intimidarla y que acordaran mantener interacciones civilizadas.

Temía realmente que me despidiese en el acto, pero había practicado lo suficiente para saber lo que tenía que decir y creo que se sorprendió al comprobar que no estaba asustada. Al principio pareció que decía que sin sexo no había trabajo, pero retrocedió en cuanto aseguré que ese punto no era negociable. Me dijo: «No sé si soportaré verte todos los días. Tengo sentimientos... y nuestra historia no ha sido un simple revolcón». Propuse que lo intentáramos y accedió. Me parece que sirvió de mucho que yo tuviese algo que ofrecer y que no me presentase dispuesta a plantarlo. Estoy haciendo cosas que es difícil delegar a una persona nueva y me parece que Charles se dio cuenta de que dejar que las termine era mejor que despedirme.

El comportamiento de Charles no reflejó el acuerdo al que llegó con Sherry.

La situación se ha vuelto muy difícil. Me ha criticado mucho delante de los clientes y no pasa por alto una sola oportunidad de meterse conmigo o denigrarme. No respeta su parte del trato y ya no sé qué hacer.

Le dije a Sherry que en su situación lo único que podía hacer era abordar a Charles y puntualizar que no cumplía lo que había prometido. Las palabras no bastan, tienen que ir acompañadas de actos. A muchos chantajistas emocionales les resulta fácil disculparse y decir que introducirán cambios y mucho más difícil cumplir sus promesas. Es importante recordárselas con comentarios como éste: «Llegamos a un acuerdo y te agradeceré que cumplas tu parte del trato».

Sherry abordó a Charles de forma delicada y no defensiva:

Le dije: «Tal vez no te has dado cuenta de lo mucho que duelen tus

comentarios y me gustaría que dejaras de hacerlos». Como es obvio, no tuvo que preguntar a qué comentarios me refería, pues ya sabía de qué hablaba. Esbozó una sonrisa y comentó: «Eras tan encantadora antes de ir a terapia...».

Incluso en un caso como el de Sherry, en el que el objetivo final consiste en salir de una situación difícil, es importante estar alerta y ceñir al otro a lo acordado mientras sigas con él.

## **Cuarta estrategia: Recurrir al humor**

En una relación esencialmente buena el humor es un instrumento eficaz para mostrar al otro lo que opinas de su comportamiento. Daré un par de ejemplos.

Cierto día que se quejaba del sufrimiento de Joe, Patty espetó repentinamente:

—¡Por favor, tendrían que darle un Oscar al mejor sufridor protagonista!

—¿Por qué no lo haces? —propuse.

La idea le gustó tanto que compró una réplica de la famosa estatuilla. La siguiente vez que Joe empezó a enfurruñarse y suspirar, Patty sonrió de oreja a oreja, lo aplaudió y le entregó el premio.

—Has estado genial. Me gustó, sobre todo, el ligero suspiro del final.

Durante la sesión Patty comentó que de pronto la situación se volvió tan ridícula que ambos se desternillaron de risa... y que desde entonces Joe no ha sido capaz de sufrir.

La relación de Sarah con Frank estaba intacta pero desgastada y pensó que tal vez llamaría su atención a través del humor. Sarah sacó un viejo aro del armario y cuando Frank volvió a plantearle condiciones preguntó:

—¿Puedes sostenerlo mientras paso por el aro?

—¿Qué te pasa?

—Verás, cariño, ya me he dado cuenta de que te gusta hacerme pasar por el aro para demostrarte lo que valgo. ¿No sería mejor hablar del tema?

—¿Qué dices? Yo no hago esas cosas —replicó Frank.

—Estoy segura de que no te das cuenta de lo que haces y sé que me quieres, pero me siento sometida a una interminable serie de pruebas.

—Conque pasar por el aro, ¿eh? Tienes razón, hablemos.

Durante la sesión Sarah comentó que Frank puso su sonrisa más adorable y preguntó: «Antes de ponernos serios, ¿te molestaría pasar por el aro para mí?». Añadió que ese comentario rompió realmente el hielo.

No hay nada más íntimo que compartir un chiste personal. El humor vincula a las personas y recordar experiencias cargadas de humor forma parte del entramado de una relación sólida. Recurrir al humor para explicar algo al chantajista os pone en un estado relajado que les permite recordar cuánto les gusta la mutua compañía y les recuerda lo que significa sentirse cómodos. El

humor es terapéutico: reduce la tensión sanguínea y puede anular el fragor de un encuentro potencialmente explosivo con alguien con quien tienes problemas.

Si el humor forma parte de ti y te resulta cómodo, es una magnífica manera de expresarte. No te garantizo que funcione siempre, pero te hará sentir mejor.

## **Evaluación de resultados**

Hasta que expreses tus sentimientos y definas los límites que necesitas fijar en la relación es imposible saber cómo reaccionará el otro. En los años que he trabajado con blancos que vinieron a la consulta acompañados de los chantajistas muchas veces me han sorprendido los que respondieron a las peticiones de cambio. A menudo aquellos de los que esperaba muy poco porque parecían coléricos, rígidos o mezquinos estuvieron dispuestos a participar en el fortalecimiento de la relación. En algunas ocasiones los que parecían amables y flexibles resultaron cerrados, a la defensiva e insensibles a las necesidades de los blancos del chantaje emocional.

## ***Resultados positivos***

Michael es un ejemplo claro de los que reaccionaron de manera totalmente distinta a la que yo esperaba. Pese a que temía un estallido cuando le planteé las condiciones, Liz quedó encantada con el diálogo que sostuvieron.

Después de escribir la carta reflexioné sobre lo que tenía que hacer. ¿Debía entregársela y salir un rato de casa, o dejársela en el despacho o en un sitio en el que pudiese encontrarla? Al final llegué a la conclusión de que, como físicamente no le temo, prefería sentarme con él y pedirle que me oyese mientras la leía.

Intentó interrumpirme un par de veces, pero algo debió de conmoverlo porque se quedó quieto y noté que me escuchaba con atención. Durante unos segundos no tuve enfrente al matón controlador, sino al muchacho del que me enamoré. Poco después levantó las defensas y arremetió contra mí: «Esto no habría ocurrido si no hubieses amenazado con el divorcio. Las cosas no habrían llegado hasta este extremo si no me hubieses atacado tanto». Tuve muchas ganas de gritarle, pero me limité a decir: «Michael, no estoy dispuesta a asumir más que cincuenta por ciento de la responsabilidad».

Se tranquilizó y acotó: «Me parece que no quise ver que te hacía daño. ¿Por qué no me lo dijiste?».

No soy demasiado optimista y sé que llevará tiempo resolverlo, pero lo más positivo es que Michael ha aceptado hacer terapia. Su descontrol es un problema grave y creo que se ha dado cuenta de que esa actitud no sirve de nada.

Como tantos chantajistas, Michael se sorprendió de lo dolida y asustada que estaba Liz. Con frecuencia he oído decir a las personas que apelan al chantaje emocional: «¿Por qué no me lo dijiste?» o «Si hubiera sabido cuánto daño te hacía mi comportamiento habríamos resuelto la situación antes de que se pusiese tan mal». No son mentiras. Los chantajistas suelen ignorar lo dolorosos que son su comportamiento y presiones porque los blancos están demasiado asustados, encolerizados o desmoralizados para expresarlo, ya que tienen el convencimiento de que no servirá de nada. Dicho de otra manera, quizás no has dicho «ay» con voz lo bastante alta.

Solemos inhibirnos con reprobaciones como «Eres muy quejumbroso» o

«No sientas lástima de ti mismo». Algunos, sobre todo los hombres, quieren parecer fuertes y seguros, y no les gusta que se vea que los hieren fácilmente. Por eso no expresamos nuestros sentimientos ni decimos: «Me haces daño. Basta».

Por lo tanto, no te sorprendas de la sorpresa del otro al conocer tus sentimientos. Cualquiera que sea su reacción, sigue hablando, exprésate con franqueza y emplea la comunicación no defensiva. A continuación observa qué hace con la información que acabas de darle.

## ***No basta con decir lo siento***

Le expliqué a Liz que después de un diálogo franco con el otro necesitamos información que sólo el tiempo proporciona.

—Sé que estás muy esperanzada, me alegro por ti y me satisface que Michael haya decidido hacer terapia —dije—. Espero que no sea como una luna de miel y tendremos que reevaluar la situación para cerciorarnos de que está bien encaminada.

Muchas veces nos entusiasmamos con la respuesta inicial del otro y creemos que el conflicto se ha resuelto porque ha accedido verbalmente a nuestro planteamiento. Sin embargo, a medida que pase el tiempo podemos notar que las promesas se olvidan y los viejos hábitos resurgen. No queremos convertirnos en guardianes y marcadores de las relaciones, pero debemos analizar de forma realista lo que cambia y cómo encaja con nuestros deseos y necesidades.

Por eso es fundamental tomar la decisión de no decidir un camino definitivo hasta ver qué hace el otro. Cuando tomas una decisión importante sobre el futuro de una relación concede tiempo al otro —recomiendo que de uno a dos meses— y presta atención a su comportamiento y a las respuestas verbales. No es suficiente que alguien diga: «Lo lamento y no hablemos más del tema».

¿Qué es suficiente?

1. Asumir la responsabilidad de emplear el miedo, la obligación y la culpa para salirse con la suya.
2. El reconocimiento de que existen maneras más adecuadas de pedir lo que quieren y el compromiso de que las aprenderán.
3. El reconocimiento de que sus tácticas son poco amorosas y te han hecho sufrir.
4. El acuerdo de negociar una relación más sana, lo que puede incluir ayuda especializada si son incapaces de resolver el problema por ustedes mismos.
5. La disposición a reconocer tu derecho a pensar, sentir y comportarte de manera distinta y el acuerdo de que diferente no quiere decir «equivocado» ni «malo».
6. El compromiso de esforzarse para eliminar las tácticas productoras de niebla emocional que han empleado en el pasado (es decir, se acabaron las comparaciones negativas, las amenazas de abandonarte si no se salen con la suya, el pregonar los reproches y otras).

El cambio del comportamiento instaurado —tanto el del chantajista como el tuyo— requiere tiempo y esfuerzo. Concédete a ti mismo y al otro el don del tiempo.

## Serás más fuerte

Produce miedo decir a otro: «Yo soy esta persona y esto es lo que quiero». Asusta todavía más mantener la verdad de nosotros mismos —nuestra integridad—, como debemos hacer cuando damos a elegir al otro entre aceptar o rechazar nuestras decisiones y diferencias. Puede que sintamos que expresar nuestras necesidades equivale a hacer demandas, pero debemos recordar que lo que le pedimos al chantajista es totalmente razonable: queremos que deje de manipularnos. No reclamamos algo que haga daño a nadie.

Muchos postergamos plantear nuestras decisiones al otro porque lo que sucederá nos crea mucho miedo. Toma distancia y pregúntate qué es lo peor que puede ocurrir. Un miedo habitual es que la relación se rompa irreparablemente. Sin embargo, las consecuencias de no defender tus elecciones son más graves porque tú te destrozará. Con el paso del tiempo reconocerás cada vez menos quién eres, qué quieres y en qué crees. Tu esencia se tornará tan frágil como una hoja.

Si la supervivencia de una relación depende de que cedas constantemente al chantaje emocional, pregúntate si dicha relación es tan valiosa como tu bienestar. Si te vuelves más fuerte, sano y seguro y al otro no le gusta, ¿qué significa con respecto a la relación que tanto te esfuerzas por salvar? ¿En qué se basa?

En este capítulo hemos analizado varias relaciones que mejoraron y algunas que, en última instancia, no sobrevivieron. En todos los casos los blancos del chantaje emocional se liberaron de la extorsión y conquistaron un asidero más sólido de su valiosísima integridad. No puedes prever qué sucederá cuando empieces a cambiar, pero te aseguro que si en lugar de capitular aplicas estas estrategias y afrontas el chantaje emocional, cualquiera que sea el resultado, te convertirás en una persona más fuerte y sana.



## Atravesar la niebla emocional

Si has empezado a usar los instrumentos que te proporcioné en el capítulo anterior estás desarrollando nuevas y novedosas maneras de comportarte y comunicarte. En éste te enseñaré a desactivar los puntos candentes más importantes.

Tal vez hayas tenido cierto grado de éxito al rechazar las presiones de alguien y puede que percibas cambios en ti mismo y en la relación. Saboreas la satisfacción y la renovada sensación de fuerza que proporciona la reconexión con tu integridad. Sin embargo, quizás también has notado que todavía te acompañan los mismos sentimientos de miedo, obligación y culpa que te han agobiado en el pasado. Es como si en el lugar de un viejo edificio se elevara otro nuevo y brillante, al tiempo que los desagradables inquilinos que siempre han vivido en los bajos no se marchan.

No tienes de qué preocuparte. Los estados de ánimo no cambian tan rápido como nos gustaría. Estos sentimientos te han acompañado mucho tiempo. Tardaron años en convertirse en puntos candentes y no permitirán que los desalojes sin presentar batalla. De todos modos, ganarás esta batalla. Te enseñaré maneras directas y prácticas de reducir los persistentes sufrimientos y sensibilidades que te han hecho vulnerable al chantaje emocional.

Recuerda: aunque ejemplifico la mayoría de las estrategias a través de la terapia con mis clientes, eres tú quien ha de realizar los ejercicios, el juego de roles, las tareas y las visualizaciones.

## **Viejos sentimientos y nuevas respuestas**

Es posible que a los que conocen mis otras obras les sorprenda que el trabajo de ésta no siempre consista en retornar a las experiencias que están en los orígenes de gran parte de nuestras vulnerabilidades. En este caso nos ocuparemos de cambiar las reacciones a dichas experiencias. Todos llevamos huellas del pasado. La mayoría somos, por lo menos, mínimamente conscientes de quiénes y cómo nos hirieron. Si nos hemos trabajado, en muchos casos hemos establecido la importante conexión entre nuestras cicatrices emocionales y nuestro comportamiento en las relaciones con los demás.

Lo que nos mantiene vulnerables al chantaje es el modo en que «favorecemos» nuestras heridas. Nos sabotamos cada vez que cedemos para evitar sentimientos incómodos en lugar de aprender a manejarlos. Es como si te torcieras un tobillo y sigieras cojeando porque tienes miedo del dolor que sentirás si intentas volver a caminar con normalidad. Al igual que en capítulos anteriores me referiré a experiencias infantiles, pero me gustaría ayudarte a aprender nuevas respuestas a viejos sentimientos manteniéndote en el presente y afrontando a las personas que ahora los despiertan en ti.

*Nota:* Antes de empezar quiero insistir en una cuestión importante. Hay algunas situaciones que requieren ayuda profesional. Si luchas con depresión reiterada, ansiedad paralizante, drogodependencias o secuelas de abusos físicos, sexuales o emocionales en la infancia existen numerosos tratamientos médicos, psicológicos y bioquímicos que no requieren una gran inversión de tiempo ni de dinero. En la última década la psicoterapia interactiva corta, los nuevos antidepresivos, los grupos de apoyo, los programas de atención a afectados y los seminarios de desarrollo personal han modificado las terapias tradicionales. La ayuda existe para quien la busca y quiere encontrarla.

## Comencemos por los sentimientos

Lo más probable es que sepas qué haces cuando presionan tus puntos candentes. Quizás te gusta satisfacer a los demás o has leído lo del síndrome de Atlas y dicho: «Yo soy así». Tal vez evitas la cólera como si fuese la peste. Al iniciar este trabajo decisivo para deshacer la niebla emocional quiero que te centres en el o los elementos a los que eres más sensible. Haz un inventario rápido anotando los puntos siguientes que se apliquen a tu caso.

Cuando cedo a quien me presiona lo hago porque:

1. Temo su desaprobación.
2. Temo su cólera.
3. Temo que ya no le guste/no me quiera e incluso que me abandone.
4. Se lo debo.
5. Ha hecho tanto por mí que no puedo negarme.
6. Es mi deber.
7. Si no lo hago me sentiré muy culpable.
8. Si no lo hago me sentiré egoísta/poco cariñoso/acaparador/mezquino.
9. Si no lo hago no seré una buena persona.

Como puedes ver, las tres primeras declaraciones se relacionan con el miedo; las tres siguientes, con la obligación; y las tres últimas, con la culpa. Cabe la posibilidad de que la mayoría o todas las declaraciones te parezcan aplicables a tu situación. Así fue en el caso de Eve, que temía la desaprobación de los demás si intentaba apartarse de la asfixiante dependencia de Elliot, se sentía obligada hacia él porque le había dado cobijo y pagaba sus facturas, y agobiada de culpa cada vez que pensaba en dejarlo.

En otras personas los puntos candentes suelen estar conectados con un sentimiento dominante, aunque suele haber bastante superposición entre los tres estados de sentimiento. Por ejemplo, Liz no se sentía obligada ni culpable, pero temía la cólera de Michael. Estas declaraciones te ayudarán a desentrañar cuál es tu principal punto candente y qué elemento o elementos de la niebla emocional tienes que trabajar para que el cambio profundo y duradero arraigue.

## **Desconectar el punto candente del miedo**

El miedo es un mecanismo básico de supervivencia que nos aparta de hacernos daño. Se trata de una reacción tanto instintiva como aprendida ante el peligro. Si dos personas con las caras cubiertas por pasamontañas te piden dinero es lógico que te asustes. Si tu cónyuge amenaza con quitarte a los hijos en el caso de que te vayas es lógico que te asustes.

Gran parte de los miedos que experimentamos en el chantaje emocional se plantean cuando anticipamos peligros que pueden o no existir. Los chantajistas de nuestra vida se aprovechan instintivamente de dichos miedos y los acrecientan. Las imágenes catastróficas se disparan en nuestra mente y se vuelven tan vívidas que parecen absolutamente reales. En consecuencia, adaptamos nuestros actos para desviar los golpes emocionales que estamos convencidos de que recibiremos. Resolver eficazmente el miedo significa aprender a dejar de lado nuestros guiones más obsesivos y aterradores y desarrollar opciones positivas. Has permitido que la imaginación opere en tu contra. Deja que ahora funcione a tu favor.

## ***El miedo a la desaprobación***

Puede parecer insignificante, pero te aseguro que para muchas personas es atroz. Es mucho más profundo que acobardarse si alguien critica lo que has dicho o hecho. Está vinculado con nuestro sentido básico de la autoestima. Si permitimos que la aprobación o desaprobación de los demás nos definan acabamos por creer que fallamos gravemente cada vez que disgustamos a alguien.

La aprobación y las alabanzas nos gustan y a veces nos parecen absolutamente imprescindibles. Hace muchos años, antes de dedicarme a la terapia, me ganaba la vida como actriz. Me encantaba que recompensaran mis esfuerzos con aplausos y aprobación y cuando no ocurría caía en picada. Evaluaba si mi actuación era buena a partir de la respuesta de otros. Al ir cumpliendo años he hecho un descubrimiento maravilloso: en la vida he corrido muchos riesgos y descubierto que puedo soportar el silencio ensordecedor de la desaprobación e incluso críticas demoledoras siempre y cuando esté conectada con mi integridad.

Admito que no es fácil aferrarse a dicha conexión cuando las personas que valoras dicen que estás equivocado, pero se consigue.

La relación de Sarah con Frank ha mejorado sin cesar desde que le hizo saber que la había obligado a pasar por muchas pruebas para ganarse el derecho a casarse con él.

Las charlas que tenemos son muy útiles, pero no consigo desprenderme de la idea de que me resultará imposible sentirme bien o satisfecha de mis decisiones a menos que Frank las confirme. Me repito que tengo que madurar y superarlo, pero no sirve. No me gustaría acabar como mi madre, que era incapaz de cruzar la calle sin pedir permiso a mi padre.

## **Una valentía especial**

Liberarte del miedo a la desaprobación supone saber qué valores y juicios te pertenecen y cuáles te han sido impuestos desde fuera. Significa saber qué valoras de ti mismo, tener la valentía de afrontar la desaprobación y aferrarte a tus propias creencias y deseos.

Sarah estaba pletórica de entusiasmo cuando explicó cómo lo había conseguido.

Me pediste que pensara en las mejores partes de mi persona y al hacer la lista lo primero que anoté fue mi espíritu y mi pasión por los desafíos. Mi trabajo es el medio a través del cual los satisfago y no tuve que pensar mucho para saber que debía ampliar mi negocio. Quiero a Frank, pero no es toda mi vida. Le dije que, si lo pensaba, se daría cuenta de que sería mucho más divertido vivir conmigo si lo que hago me entusiasma. Masculló y protestó, pero seguí empleando frases no defensivas y se dio cuenta de que no estaba dispuesta a retroceder. Ahora le parece bien. ¡Me siento como si me hubiera tocado la lotería!

Las circunstancias de Eve eran distintas a las de Sarah. Tenía una trayectoria profesional de éxito y una relación potencialmente sólida. Eve afrontaba muchas incógnitas, además de la tarea de reconstruir su vida, pero también comenzó a perder el miedo a la desaprobación.

Durante mucho tiempo las voces me han dicho: «Eres una zorra fría», «Eres insensible», «¡Vaya tontería que has hecho!», «Todo lo que haces es absurdo». No pienso preocuparme demasiado por lo que la gente piensa, ya que puede ser bastante extraño. ¡Hay quienes creen que el holocausto no ocurrió!

Al otro lado del miedo o la desaprobación se encuentra la libertad de imaginar o crear una vida que realmente te pertenezca. No diré que sea fácil, pero cada vez que tomas el compromiso de pilotar tu barco, como hicieron Sarah y Eve, das un paso de gigante para moldear una existencia que refleje lo que tú sabes y lo que tú consideras correcto para ti... al margen de lo que piense o diga el resto del mundo. Cuando lo hagas te liberarás de la adicción a la aprobación.

## ***El miedo a la cólera***

Michael cumplió la promesa de trabajar su cólera y Liz no tardó en comprender que no era el único que necesitaba afrontar esta emoción. Liz dijo:

La otra noche tropezó con un juguete y empezó a maldecir y chillar. Yo estaba en otra habitación y no me gritaba a mí, pero al oírlo se me aceleró el pulso. Ha hecho esfuerzos por cambiar y pensé que todo funcionaría en cuanto controlase su cólera, pero todavía soy demasiado sensible... No quiero vivir presa del pánico cada vez que alguien levanta la voz.

Liz no temía que Michael le hiciese daño físico. Sin duda había padecido abusos verbales, pero insistió en que jamás había demostrado que iría más lejos. ¿Qué creaba en ella una reacción visceral tan intensa?

Le planteé tres preguntas:

1. ¿De qué tienes miedo?
2. ¿Qué es lo peor que puede ocurrir?
3. ¿Cuál es tu fantasía sobre lo que puede ocurrir?

Diría que tengo miedo de que pierda el control y se abalance sobre mí. Es difícil de explicar. Experimento la sensación de tener dos años y estar totalmente indefensa. Cuando se enfurece se convierte en un fuego devorador y globalizador...

Los gritos de Michael transportan a Liz a través del tiempo. Deja de ser una adulta de treinta y cinco años y se convierte en la niña que percibe peligro en las voces elevadas. No es sorprendente porque se crió en el seno de una familia voluble en la que los gritos eran la pista para desaparecer y ponerse a cubierto. Como tantos blancos del chantaje que hacen lo que haga falta para aplacar la ira o evitarla, Liz seguía mezclando pasado y presente. Le dije que sería positivo que en algún momento hablase con su padre y con su hermano de lo atemorizada que solía sentirse y que, por ahora, quería que se concentrara en afrontar los «deslices» de Michael.

No nos enseñan a hacer frente a la cólera de otro y la mayoría de los seres humanos tenemos un repertorio limitado de respuestas. Lo primero que hay que

hacer con los que gritan es buscar un momento de serenidad y notificarles lo que pasa. Di: «No estoy dispuesto a que me grites y la próxima vez que lo hagas saldré de la habitación». En principio has adoptado una posición firme y te has vuelto proactivo por tu propio bien. Pero has de ser consecuente la siguiente vez que ocurra para que te tomen en serio.

Al tiempo que te retiras del conflicto, di con tono firme y claro cualquiera de las siguientes frases: «¡Basta!», «¡Ya está bien!», o la que personalmente más me gusta «¡Métete un calcetín en la boca!». Liz me miró azorada y preguntó:

—¿De verdad puedo hacerlo?

—¿Qué te lo impide? Cuentas con mi permiso.

Solemos imaginar que los gritos de los demás escalan hasta el punto en que pierden el control y apelan a la violencia. Si realmente temes que otro te haga daño, no tiene sentido que te relaciones con él. Somos inmensa mayoría los que casi nunca imaginamos lo que sucedería si respondiéramos de una manera más enérgica y segura. En cuanto abandones el papel de niño asustado y te comportes como el adulto que ahora eres estarás en vías de superar el miedo a la cólera, miedo que desencadena tantos acatamientos.

### **Reescribir la historia**

Uno de los ejercicios que para mí son más valiosos a la hora de ayudar a los blancos del chantaje a manejar la cólera con más seguridad consiste en volver a interpretar un incidente reciente en el que cedieras porque tenías miedo.

Cierra los ojos. Repite las palabras que pronunciaste, escucha lo que dijiste y evoca los recuerdos: la ansiedad, el corazón acelerado, el temblor de rodillas, las imágenes catastróficas que atravesaron tu mente cuando imaginaste que su ira se desataba y se abalanzaba sobre ti.

Vuelve a pasar la escena y reescríbela al ver que la cólera del otro va en aumento. Di con toda claridad y firmeza: «No. ¡No estoy dispuesto a ceder! ¡Deja de presionarme!». Repite las frases hasta que te resulten convincentes; la mayoría de las personas comienzan con mucha indecisión. Presta atención al sonido de las palabras y percibe que eres mucho más fuerte. Sí, por supuesto que puedes pronunciarlas y desde luego que te dan poder.

Reescribe tantas escenas de chantaje emocional como quieras y con la frecuencia que te apetezca, soltando la imaginación para experimentar lo que significa recuperar tu propio poder. Si tratas con castigadores es de suma importancia que realices este ejercicio, porque pueden resultar aterradores y el miedo es su manera de actuar.

## **Interpretar al chantajista**

Liz me dijo:

—Una de las razones por las que la cólera me asusta tanto consiste en que, cuando siento que se acerca, tengo la sensación de que la persona enfurecida desaparece. Michael deja de existir, sólo hay un montón de gritos.

Pedí a Liz que desempeñara el papel de «gritón» e imitase a Michael en uno de sus peores momentos.

—¿Me tomas el pelo? —preguntó—. No puedo hacerlo.

—Déjate de remilgos e inténtalo —insistí—. Podrían ocurrir cosas interesantes. A veces ponerse unos minutos en la piel del chantajista resulta muy revelador.

Liz titubeó, pero se fue entusiasmando y se aproximó a la imitación de Michael en pie de guerra.

Si piensas que me dejarás, prepárate para lo que viene. ¡No romperás la familia y, si lo intentas, te aseguro que te arrepentirás! ¡No verás un céntimo ni permitiré que te lleves a los niños! ¿Me has entendido?

Liz hizo un alto y permaneció inmóvil unos segundos. Enseguida añadió:

Es extrañísimo. Al pronunciar esas frases no me sentí poderosa. Estaba asustada y casi paralizada, como si alguien intentara arrebatarme algo que realmente deseo y lo único que puedo hacer para no llorar es gritar y chillar. Me sentí como una niña que hace un berrinche. Como me faltaban las palabras adecuadas, simplemente hice mucho ruido.

Si el chantajista de tu vida manifiesta cólera en silencio, adopta su estado de ánimo hosco y replegado y presta atención a lo que sucede en tu interior. Intenta ponerte en contacto con lo mucho que te atemoriza la ira y lo inútil que te sientes.

Cualquiera que sea la cólera que imaginas te darás cuenta de que la persona que has considerado poderosa y a cargo de la situación es, en realidad, una especie de cobarde emocional, ya que en esto consisten las intimidaciones. Las personas seguras no necesitan presionar a las demás para salirse con la suya o demostrar que son fuertes. Es posible que lo sepas racionalmente, pero al «convertirte» en dicha persona experimentarás esa conciencia tanto en el aspecto físico como en el emocional.

Se trata de una conciencia que en gran medida te ayudará a afrontar la cólera, decidas o no mantener la relación con quien la expresa. Los castigadores gritones y airados y los enfurruñados pasivamente agresivos son, en realidad, chiquillos asustados. Esto no hace menos inaceptable su comportamiento, pero permite que nos cause menos miedo.

## ***El miedo al cambio***

A nadie le gustan los grandes cambios vitales. Lo conocido resulta cómodo y, aunque nos haga desgraciados, al menos sabemos qué esperan de nosotros y qué podemos esperar de los demás.

María tenía la firme decisión de dejar a Jay, pero temía lo que le aguardaba.

Susan, tengo miedo. Tengo miedo de ser una divorciada que vuelve a estar en el mundo. Tengo miedo de la pena y el dolor. Tengo miedo de las incertidumbres. Tengo miedo de empezar de nuevo. Tengo miedo de no saber cómo lograr que mis hijos se sientan seguros y bien cuando estemos solos. Tengo miedo de lo que pensará la gente; dirán que el fracaso es mío, que lo tuve todo y lo fastidié. Es tan tentador parar el proceso de divorcio y retornar a mi desgracia conocida... al menos sé hacerlo.

María era capaz de interpretar como una profesional el papel de esposa y madre obediente que le habían asignado y sabía comportarse en el contexto de las situaciones conocidas. Esa comodidad era, precisamente, el problema y le costaba renunciar. En cuanto pensamos en cualquier cambio importante casi todos experimentamos cierto pánico. Y los chantajistas más destructivos se aprovechan del pánico. Por eso nos ceñimos a los viejos patrones de comportamiento y con frecuencia nos aferramos a relaciones y situaciones dañinas para mitigar la ansiedad y las inseguridades que amenazan con abrumarnos.

Explicué a María que yo había perpetuado un matrimonio insalvable más años de los que debía porque sentía sus mismos temores.

—Lo que dices me sirve de gran ayuda, como también me ayuda saber que no soy un monstruo ni un bicho raro por sentir lo que siento.

El miedo al cambio es universal y los chantajistas suelen aprovecharlo con comentarios como los siguientes:

- Sin mí estarás realmente solo.
- Te arrepentirás, pero será demasiado tarde.
- El mundo es muy duro para las mujeres solas.
- ¿Por qué le haces esto a nuestros hijos?
- No sabes pensar, no sabes lo que quieres.
- Fíjate en la cantidad de divorciados desgraciados que hay.

Es muy positivo reconocer tus miedos ante el chantajista emocional, pero al hacerlo tienes que reiterar tu compromiso con el cambio. Puedes comentar: «Es posible que tengas razón y sé que no será fácil, pero quiero el divorcio». Si la relación es de otra clase di: «Agradezco tu preocupación... » y nada más. Si insiste en mostrar una imagen sombría del futuro al que te has condenado, emplea la comunicación no defensiva y responde: «Prefiero no volver a discutir esta cuestión». Recuerda: ¡Tienes tanto derecho como los chantajistas a hablar de un tema o a callar!

Cuando decides apartarte o dejar a una persona importante de tu vida entras en el estado de crisis, período de intensos trastornos e incertidumbres emocionales. La crisis no sólo es un momento de peligro y cuando se maneja reflexiva y valerosamente se convierte en una maravillosa oportunidad de crecimiento personal y de acceder a una vida mejor.

Es una época adecuada para buscar un grupo o una asociación con personas que vivan situaciones parecidas. Comienza con pedir a los amigos y a las personas con las que te sientes cómodo que te recomienden programas que, por lo que sabes, han dado resultado. Las universidades tienen cursos nocturnos para adultos y los centros religiosos han creado muchos grupos de apoyo abiertos al público. Los ayuntamientos tienen listas con los recursos disponibles. No tienes necesidad de pasarla solo. De todos modos, cerciérate de que el grupo al que te unes está formado por personas que desean cambiar más que por miembros que se quejan de todo y cuentan batallitas. Existe una fantástica energía terapéutica en las personas que se apoyan entre sí en momentos difíciles y que se esfuerzan por reconstruir su seguridad en sí mismos para que el cambio sea un desafío más que un enemigo.

## ***El miedo al abandono***

El miedo al abandono podría ser la madre de todos los miedos. Algunos expertos creen que está codificado en los genes y que es el mayor de todos nuestros miedos de relación, incluidos los de la desaprobación y la cólera. No creo que sea importante si se trata de un miedo instintivo, aprendido o una combinación. Lo único cierto es que todos lo sentimos. Algunas personas lo manejan bien y para otras se trata de un miedo profundo. Cuando el miedo al abandono nos lleva a capitular repetidamente de manera contraproducente es como si dijéramos: «Haré lo que sea, pero no me dejes».

Lynn se sintió muy aliviada cuando Jeff acordó que, si se peleaban, no se marcharía sin decirle adónde iba y cuándo regresaría. De todos modos, su miedo al abandono —que durante tantos años la había acompañado— no desapareció de la noche a la mañana.

Estoy atascada. Cuando alguien se enfada conmigo sé que acabará por dejarme, así que hago lo que quiere. Reconozco que es la salida de los cobardes, pero me da igual.

Se trata de un salto muy grande y poco lógico desde «Te enfureces conmigo» hasta «Me dejarás solo para siempre», pero el pensamiento negativo no es lógico y crece con facilidad, convirtiendo una sencilla divergencia en el primer paso hacia el abismo.

Si al igual que Lynn entras en una vorágine de pensamientos calamitosos, una de las mejores vías de escape consiste en limitar activamente el tiempo y la atención que le prestas.

### **Dejar de pensar**

Me gustaría que durante una semana dedicaras un rato a concentrarte en tus pensamientos negativos sobre el abandono. Date la libertad de encender la máquina condenatoria y deja salir las imágenes temidas. El truco es el siguiente: pon el despertador para que suene a los cinco minutos y limita tus pensamientos negativos a ese espacio de tiempo.

Basta con que lo hagas una vez al día. Considera que es tu rato de preocuparte y atormentarte. Cuando se cumplan los cinco minutos, di a tus pensamientos que tienen que irse, como harías con una visita inoportuna. Si durante el día vuelven diles que ya les has dedicado su tiempo y que los verás mañana. Reduce diariamente el tiempo para que al quinto día sólo les dediques

un minuto. Sé que suena simplista pero recuerda que los sentimientos son desencadenados por los pensamientos, incluso por los más fugaces. Activamos nuestros miedos al alimentarlos constantemente con nuestra atención mental. Esta técnica de dejar de pensar te permite cortar de raíz el continuo pensamiento/sentimiento/comportamiento y vuelve a situarte en el asiento del conductor.

### **El asiento del conductor**

La técnica de dejar de pensar durante una semana contribuyó a que Lynn dejase de entrar en barrena emocional, pese a que aún no se había enfrentado con el miedo a lo que denominaba «el agujero negro»: el lugar en el que caería y del que jamás lograría salir si Jeff la dejaba. Lynn no es la primera persona que empleó esta expresión. La he oído muchas veces en boca de quienes tienen terror al abandono y, por lo visto, se trata de un infierno universalmente imaginado.

Para Lynn el agujero negro era una imagen que la acompañaba desde que tenía memoria. Conocía perfectamente el miedo que la circundaba y no quería cruzar el umbral y entrar. Le expliqué qué era lo que debía hacer.

—No sé si podré —murmuró titubeante.

—Si no lo cruzas hoy, ¿cuándo lo harás? Quiero que tomes de mi mano y entres conmigo en el agujero negro. ¿Qué ves?

—Está oscuro y hace mucho frío. No hay contacto humano. Sólo existe aislamiento y no tengo con quién hablar. Estoy totalmente aislada. Los días sin compañía son interminables... Las paredes se me caen encima... Nadie me quiere, se preocupa por mí ni sabe que existo.

¿Quién rechaza la capitulación cuando cree que la única alternativa que le queda es sumirse en el estado sórdido y deprimido descrito por Lynn? ¿Qué vulnerable eres a la manipulación si centras tu supervivencia emocional en una sola persona!

—Bien —dije a Lynn—. Me has hecho entrar. Ahora quiero que encuentres la salida.

—Sí, seguro. Agitaré la varita mágica y el terror desaparecerá.

—Sabes que puedes salir.

—Sólo Jeff puede sacarme —replicó Lynn.

—No, tienes que hacerlo por ti misma o no servirá de nada. Sé lo mucho que Jeff significa para ti, pero no es más que uno de los elementos que enriquecen tu vida. Pensemos creativamente. ¿Qué es para ti lo contrario al agujero negro?

Lynn cerró los ojos.

—Pienso en otras personas de mi vida a las que quiero, como mi familia, mis amigos, algunos compañeros de trabajo realmente encantadores... Pienso en lo que me gusta hacer... Un momento, recuerdo un día especial. Tenía doce años y papá me regaló un caballo, un hermoso palomino. ¡Era increíble! Ese caballo era mío. Recuerdo el olor del heno, el sol que me daba en la cara... creo que nunca he estado más cerca de la felicidad.

—Podrás regresar a ese sitio cada vez que sientas que el pánico te domina. Recupera los placeres sensoriales y el entusiasmo siempre que quieras. Vivirás otros días como aquél. Tu marido y otras personas te quieren, estás encarrilada en tu profesión y posees la capacidad de sentir profundamente. ¡Son dones maravillosos! ¡Fíjate, has encontrado por tus propios medios la salida del agujero negro!

La visualización que Lynn realizó es algo que todos podemos hacer cuando nos sentimos asustados. Siéntate, cierra los ojos y respira hondo cuatro o cinco veces. Recuerda uno de los mejores días de tu vida. Puede ser en la niñez, en la que nada te preocupaba, o tal vez prefieras retornar a un sitio maravilloso que visitaste, en el que tus sentidos se despertaron y absorbiste la belleza que te rodeaba. Llena tu mente y tu cuerpo con ese día, con sus imágenes y sonidos, la caricia del aire, el perfume de las flores o de la hierba recién cortada. Experimenta plenamente ese día hasta que los recuerdos te serenen. Ten en cuenta que siempre podrás emplear esta visualización para iluminar el agujero negro.

El miedo al abandono que experimentamos en las relaciones amorosas es la versión adulta del que sentimos de niños, época en la que si nos hubieran dejado solos no habríamos sobrevivido. Lamentablemente, muchos adultos siguen creyendo que sufrirán una especie de muerte psicológica si una persona con la que están vinculados los deja. El agujero negro sólo existe en la imaginación y es una mentira disfrazada de verdad.

Cuando tenemos miedo solemos apartar de nuestra mente las personas y experiencias gozosas y apreciadas que nos alimentan. Sin embargo, están a nuestro alcance tanto en la realidad como a través de la memoria y la imaginación. Si el miedo es como un río sombrío que te atraviesa, pon un puente en medio de la oscuridad para atravesarlo.

## **Desconectar el punto candente de la obligación**

Ojalá alguien nos pusiese escalas de obligaciones de la misma manera que Hacienda establece parámetros impositivos. ¿Nuestra vida no sería más fácil si contásemos con una fórmula para calcular cuánto le debemos a los demás en lugar de luchar constantemente con este dilema? ¿No sería fantástico que existieran directrices claras para saber si damos en exceso o demasiado poco, para establecer cuándo dar es útil o nocivo o para encontrar el equilibrio entre nuestras obligaciones con los otros y las realísimas y vitalmente importantes obligaciones con nosotros mismos?

No nacemos con el concepto de la obligación, sino que lo aprendemos de nuestros progenitores, en la escuela, de la religión, la política y la cultura. Por si esto fuera poco, constantemente nos bombardean con nuevas normas. Durante muchos años el sacrificio y el altruismo se consideraron deseables. Después llegó la «generación del yo», cuyo mantra es «hazlo por ti». A continuación el péndulo osciló hacia una manera más compasiva y cuidadosa de relacionarse con los demás. No es extraño que estemos confundidos.

Cuesta distinguir de dónde salen las creencias sobre la obligación que consideramos nuestras. A la larga tampoco importa. Lo que cuenta es que las tienes... y que algunas pueden hacerte vulnerable al chantaje emocional. Si funcionas a partir de la convicción de que las necesidades de los demás son más importantes que las tuyas y has adoptado el patrón de ponerte siempre en último lugar hasta agotarte física, mental, emocional, espiritual y económicamente ha llegado la hora de analizar y cambiar tus creencias.

## ***¿Dónde está escrito?***

Uno de los modos más eficaces de cambiar algunas creencias sobre las obligaciones que te hacen sentir resentido y estresado consiste en verlas en blanco y negro. Después podrás ponerlas en tela de juicio.

En primer lugar, haz una lista de lo que el otro espera de ti. Para empezar te ofrezco las siguientes sugerencias:

\_\_\_\_\_ [nombre] supone/espera/demanda que yo:

- Abandone todo para ayudarlo.
- Me acerque corriendo cuando me llama.
- Lo cuide física, emocional y/o económicamente.
- Haga lo que quiere en las fiestas, las vacaciones o el tiempo libre.
- Me haga cargo de sus problemas al margen de mis sentimientos.
- Le quite los problemas de encima.
- Coloque mi trabajo, intereses, amigos y actividades en último término.
- No lo deje aunque me haga desgraciado.

Reescribe cada declaración poniendo antes la pregunta «¿Dónde está escrito?» con letras mayúsculas. Fíjate en las diferencias sonoras, de presentación y de sentimientos entre «¿Dónde está escrito que no tengo derecho a disfrutar de las vacaciones porque tengo que pasarlas con la familia de mi marido?» y «Mi marido siempre espera que pasemos las vacaciones con su familia». ¿Dónde está escrito que las necesidades de los demás son más importantes que las tuyas? ¿Dónde está escrito que debes sacrificar tu bienestar para cuidar de una madre exigente que es perfectamente capaz de cuidarse sola? ¿Dónde está escrito? Estas normas aparentemente inmutables, las mismas que te impiden tratarte la mitad de bien que tratas a los demás, no están grabadas en piedra. Sólo existen en el sistema de creencias acerca de cómo se supone que debes comportarte en el mundo.

## ***Conmútate la condena***

Karen tuvo dificultades para desprenderse de la arraigada letanía de que le debía a su hija todo lo que ésta quería porque lo había pasado muy mal y la culpa era suya. Era una especie de autoflagelación. Tenía que afrontar sus sentimientos de obligación tanto a nivel emocional como intelectual.

Karen había sido juez y jurado y se había condenado a la «cárcel de las obligaciones» por un delito que ni siquiera cometió: el accidente de coche que arrebató la vida a su marido. Le pedí que buscara la palabra «accidente» en el diccionario de mi consulta.

—Significa «imprevisto, inesperado y...». —Karen se detuvo y vi que se le llenaban los ojos de lágrimas—. ¡También quiere decir «involuntario»!

—Exactamente —confirmé—. Significa «involuntario».

Le pedí que repitiera a menudo esa palabra para sus adentros. No había querido que ocurriera, no lo había planeado ni tenía nada que ver con el accidente. Añadí que, tarde o temprano, todos salen de la cárcel salvo algunos asesinos condenados a cadena perpetua sin posibilidad de solicitar la libertad condicional. Le pregunté por qué razón seguía entre rejas.

Sabía que Karen tenía una rica vida espiritual. Asistía regularmente a las reuniones de Alcohólicos Anónimos, solía hacer retiros espirituales, practicaba yoga y meditaba todos los días, pero había sido incapaz de franquear el umbral y perdonarse a sí misma.

Le pedí que evocase una figura con poder para sacarla de la cárcel de las obligaciones, figura que podría interpretar en una escena consigo misma.

—Veamos... no me sentiré cómoda interpretando a Dios, pero creo que tengo un ángel guardián... y podría interpretarla.

—Perfecto. Conviértete en tu propio ángel guardián. ¡Sienta a Karen en la silla y sácala definitivamente de esta maldita cárcel! Quiero que en primer lugar digas: «Te perdono».

Las lágrimas rodaron por las mejillas de Karen cuando tomó la palabra:

Karen, te perdono. No tuviste nada que ver con la muerte de Pete. Fue un accidente. Has sido buena madre, protectora y amorosa con tus hijos, has sido una buena hija y una excelente enfermera. Te preocupas realmente por los demás... y ha llegado la hora de que empieces a darte a ti misma. Te perdono, querida... te perdono, te perdono.

Karen había sido incapaz de decirse estas cosas a sí misma pero, en su rol de ángel guardián, podía concederse la validación y la liberación que tanto necesitaba. Te recomiendo vivamente que practiques este ejercicio. Si la idea del ángel guardián no te convence, interpreta el papel de cualquier persona realmente amorosa de tu vida. Lo importante es concentrarse en que te has estancado en la cárcel de las obligaciones y en salir.

Esa sesión representó un momento decisivo para Karen. Hacia el final preguntó: «¿Dónde está escrito que tengo que sacar dinero de mi plan de pensiones porque mi hija quiere una casa ahora mismo?».

Le expliqué a Karen que no había ningún problema en que quisiera ayudar económicamente a Melanie, siempre y cuando estuviese en condiciones y lo hiciera por afecto y generosidad más que por miedo a que su hija tomase represalias. Reconoció que los cinco mil dólares que Melanie quería superaban sus posibilidades y que podía darle mil quinientos.

—¿Y si Melanie protesta? —pregunté.

Karen sonrió y respiró hondo.

—Bueno... no sería la primera vez y estoy segura de que en el futuro volverá a quejarse. Le diré que es lo máximo que puedo hacer y que si quiere enfadarse con alguien que se pelee con Susan, pues es la responsable de los cambios que he hecho.

Aunque las personas maduran y evolucionan, a veces sus creencias no cambian al mismo tiempo. Al igual que Karen, tienes derecho a regirte por los códigos y las creencias que como adulto aceptas con libertad en lugar de por aquellos que hace tanto tiempo aceptaste automática e incondicionalmente.

## ***¿Cuánto puedes dar?***

Eve sabía que tenía que dejar a Elliot, pero los elementos de la niebla emocional la inmovilizaban.

Me necesita tanto... Hago todo lo que me pide. Estoy en deuda con él. Me resulta imposible franquear la puerta.

Esta joven guapa y talentosa había dado tanto de sí misma para convertirse en la cuidadora de Elliot que vivía en descubierto emocional y prácticamente no le quedaba nada en el banco psicológico. Se había aislado de los amigos, no tenía diversiones ni actividades placenteras, había supeditado sus aspiraciones profesionales a las de él y reducido su mundo a algo ínfimo.

Cuantos más recursos tienes más puedes dar. Es así de simple. Si tu vida está llena de riquezas —personas que quieres y que te quieren, satisfacciones emocionales y profesionales, amigos, diversiones y suficiente dinero— probablemente estás en condiciones de dar mucho sin que tu bienestar se resienta. Inversamente, si estás en proceso de divorcio, tienes dificultades laborales y te cuesta llegar a fin de mes, te resultará mucho más duro dedicar tiempo y energía a satisfacer las demandas de otro. Aunque se trata de una lección difícil de aprender, lo cierto es que no puedes evitar que alguien se ahogue si apenas eres capaz de mantener la cabeza fuera del agua.

## El punto candente de la culpa

La culpa extrae casi todo su poder del hecho de que la mayoría de nosotros tenemos muchas dificultades para distinguir la adecuada de la innecesaria. Creemos que si nos sentimos culpables es porque hemos hecho algo malo.

La euforia de Allen por haber hablado serenamente con Jo y elaborado un plan para realizar el viaje de negocios duró un suspiro. Casi en el acto se debatió entre saber que hacía lo correcto y sentirse muy incómodo por haber introducido un cambio tan grande en la relación con su esposa.

Sé que Jo eligió quedarse y no parecía muy alterada, pero yo me sentí endiabladamente culpable. La imagino sola en casa, acurrucada en el sofá, delante de la tele, llorando a lágrima viva y sobresaltada cada vez que oye un ruido. La culpa no surge sin razones que la justifiquen. Susan, seré muchas cosas, pero no un hombre al que le gusta ver sufrir a su esposa.

Explicué a Allen que le bastaría responder a algunas preguntas para evaluar rápidamente si su culpa era adecuada o excesiva. Pregunté:

- ¿Lo que hiciste o quieres hacer es malo?
- ¿Lo que hiciste o quieres hacer es cruel?
- ¿Lo que hiciste o quieres hacer es abusivo?
- ¿Lo que hiciste o quieres hacer es insultante, despectivo o degradante?
- ¿Lo que hiciste o quieres hacer es realmente nocivo para el bienestar del otro?

Si respondes afirmativamente a cualquiera de estas preguntas, la culpa que experimentas es adecuada siempre y cuando cree remordimientos en vez de odio a ti mismo. Respetar tu integridad significa asumir la responsabilidad de tu comportamiento y enmendarlo. No quiere decir que seas un monstruo.

Si al igual que Allen haces algo saludable para ti y no intentas dañar ni degradar al otro, tu culpa es innecesaria y tienes que afrontarla. Si eludes esta confrontación, el exceso de culpa puede arraigar tanto que acabe por parecerse al empapelado: es el telón de fondo de nuestra vida cotidiana.

Allen respondió negativamente a todas las preguntas, pero la ambivalencia todavía lo atormentaba cuando emprendió el viaje de negocios sin Jo.

La primera noche fue la más dura. Tal como temía, cuando hablamos por teléfono se puso a llorar. Pensé en hacerle sugerencias como ver a las amigas, salir o visitar a su familia, pero me di cuenta de que la única manera de ayudarla consistía en dejar de decirle lo que tenía que hacer y permitir que lo descubriese por sí misma. Le aseguré que la echaba de menos, que el viaje iba bien y que volveríamos a hablar la noche siguiente.

La segunda jornada fue realmente decisiva para mí. Cuando telefoneé no estaba en casa. Me preocupé, por lo que dejé un mensaje. Jo telefoneó y me contó que había ido al cine con su amiga Linda. Me pareció que estaba bien. Fue como si me hubiera preocupado por nada. A lo largo de la semana tuvo altibajos, pero encontró cosas en las que ocuparse y se arregló. Reconozco que no fue fácil, pero sobrevivimos. La próxima vez que salga de viaje será muchísimo más fácil.

Plantéate las preguntas de la lista para saber si tu sentimiento de culpa, al igual que el de Allen, es desproporcionado en relación con el hecho que lo desencadena. La conciencia sana crea la cantidad de culpa correspondiente al acto. *Deberías* sentir culpa si te acuestas con el marido de tu mejor amiga y obviamente estas preguntas no están dirigidas a calmar a los que han cometido actos delictivos. De todos modos, no mereces sentirte culpable porque se te quemaron las tortillas o propusiste ver una película que es aburridísima. Y menos todavía porque quieres hacer algo para enriquecer tu vida... aunque al otro no le guste.

## ***La opinión no es la realidad***

Cuando se trata de la culpa, las personas que apelan al chantaje emocional no discriminan. Nos culpan tanto de las nimiedades como de los grandes problemas. Y nosotros les abrimos la puerta de buena gana y los hacemos pasar.

Leigh explicó a su madre cuánto la herían las comparaciones negativas con su prima, y su progenitora se mostró receptiva. Sin embargo, los viejos hábitos tardan en desaparecer y la madre aplicó otra clase de presión cuando quiso algo a lo que Leigh se resistió.

Quería que pasara con ella el fin de semana en San Diego para visitar a mi hermano y a su familia. Tengo una cita y entradas para el teatro y no había manera de combinarlo. Le dije que estaba crecida y que podía ir sola. Reconozco que fue algo malo, pero sugerí que pidiera a Caroline que la acompañase. Aunque no empezó con las comparaciones, se lanzó a decir que estoy demasiado ocupada para dedicarle tiempo y tan entregada a mi propia vida que no me preocupo por nadie. Añadió que le cuesta creer en lo que me he convertido. Sé que es una actitud manipuladora y que se hace la mártir pero, maldita sea, todavía me siento culpable... no tanto como antes pero más de lo que me gustaría. Incluso evalué la posibilidad de anular la cita y regalar las entradas. No lo hice, por lo que supongo que he progresado.

Desde luego que era un progreso. Pese a las presiones, Leigh había cambiado de comportamiento y, como tantos, no reconocía sus propios méritos porque esperaba que sus sentimientos cambiaran con la misma rapidez. Algo que podía hacer para acelerar el proceso de disminuir la culpa inmerecida consistía en distinguir entre los calificativos negativos de su madre y la realidad.

Pedí a Leigh que hiciera la lista de los epítetos más críticos que, a lo largo de los años, su madre había utilizado cuando se enfadaba. Imaginé que los calificativos serían hartos conocidos para muchos blancos del chantaje emocional.

Estos son algunos de los adjetivos de la lista de Leigh:

- descuidada
- egoísta
- irreflexiva
- torpe
- testaruda

- mezquina
- insensata
- grosera

Pueden partirnos los huesos con palos y piedras y nos hace daño que los seres próximos utilicen estos epítetos. Sin embargo, estos calificativos no son la verdad, sino las opiniones de otro. Con frecuencia envolvemos a los chantajistas con un manto de sabiduría. Creemos que nos conocen mejor que nosotros mismos y cuando nos definen negativamente a menudo nos tragamos dichas definiciones, sobre todo si suenan igual que lo que otros han dicho en el pasado. De esta manera convertimos en realidad la opinión de otro. En nuestro interior la frase «Eres egoísta» se convierte en «Yo soy egoísta». De la misma manera, al niño al que le dicen «Eres malo» internaliza el mensaje como «Yo soy malo».

Para separar la realidad de la ficción pedí a Leigh que repasara la lista y a la derecha de cada adjetivo escribiese con mayúsculas la frase: «¡La opinión no es la realidad!». Su lista adquirió este aspecto:

- Descuidada: ¡la opinión no es la realidad!
- Egoísta: ¡la opinión no es la realidad!
- Irreflexiva: ¡la opinión no es la realidad!

Estoy segura de que ha quedado claro. Es importante que asimiles este concepto.

A veces somos descuidados e irreflexivos y es aconsejable examinar la validez de los calificativos que nos ponen. Las preguntas que pedí a Allen que respondiese te ayudarán. Cuando tratas con chantajistas emocionales, sus epítetos casi siempre son tercos, sesgados y producto de lo que les conviene. Resulta muy difícil verlo si el chantajista es un progenitor, como en el caso de Leigh, porque en nuestros primeros años de vida creemos que siempre tienen razón. Como has visto a lo largo de la obra, los chantajistas operan a partir de sus miedos y frustraciones, y a menudo las cosas de que te acusan son precisamente las características y los comportamientos que justifican en sí mismos. Los han proyectado sobre ti y esperan que cuajen. Devuélvelas.

### ***Devuélvase al remitente***

El inconsciente presta mucha atención a las ceremonias y los rituales simbólicos. Una de las facetas más emocionantes de mi trabajo ha consistido en crear sencillos rituales para que mis clientes afronten sus demonios de maneras novedosas e interesantes. Hay uno que realmente ayuda a desconectar el punto candente de la culpa.

Consigue una caja pequeña, por ejemplo, de zapatos. Conviértela en tu «caja de la culpa». Durante una semana, apunta todos los días las declaraciones o epítetos provocadores de culpa que alguien utiliza para presionarte y que sabes que son injustos y manipuladores. Escribe cada uno en un papel y mételos en la caja.

Al cabo de una semana envuelve la caja como si quisieras enviarla por correo, escribe en el ángulo superior izquierdo el remite del o de los pregonadores de culpa y tu nombre y dirección en el centro. Con mayúsculas, y a ser posible en rojo, escribe «Devuélvase al remitente» en el frontal. Con tanto ceremonial como quieras despréndete de la caja de la manera que te parezca más adecuada. Entiérrala en el jardín, quémala y esparce las cenizas, arrójala al contenedor, échala al cubo de basura o atropéllala con el coche. El objetivo consiste en rechazar el reparto de la culpa que no te pertenece. No es tuya. No la dejes entrar en tu vida.

## ***El ejercicio paradójico***

Pese a todos los demonios que la acosaban, Eve tuvo valor para dejar a Elliot de la manera más compasiva que podía. Fijó la fecha concreta en la que se iría y se quedó lo suficiente para ayudarlo a encontrar una ayudante que asumiera gran parte del trabajo que hasta entonces había realizado. También avisó a la familia que estaba muy deprimido y logró que varios parientes accediesen a mantener un contacto estrecho con Elliot y a intentar que buscara ayuda profesional.

Aunque sus progresos fueron espectaculares, sabía que Eve no se desprendería fácilmente de su montaña de culpa inmerecida. Fue a vivir provisionalmente con su madre, lo que funcionó muy bien, y buscó trabajo. Sin embargo, cada vez que Elliot la llamaba y se ponía a llorar, Eve volvía a internarse en la niebla emocional.

Coloqué una silla delante de Eve y le propuse que imaginara que Elliot estaba sentado. Le pedí que se arrodillase delante de la silla y dijera: «Sé que sin mí no lo conseguirás, por lo que jamás me apartaré de tu lado. Volveré y nunca te abandonaré. Por ti renuncio a mis sueños, a mis aspiraciones, incluso a mi vida. No pido nada para mí. Te cuidaré eternamente».

Eve me miró como si me hubiese vuelto loca y gritó:

—¿Te burlas de mí? ¡Jamás diré algo así!

—Dame el gusto.

A regañadientes Eve hizo lo que le propuse. Más o menos a la mitad calló unos segundos y exclamó:

—¡Espera un poco! ¡Esto es ridículo! ¡Reconozco que soy sensiblera, pero no una idiota total! ¡No pienso volver! ¡Quiero vivir la vida! Yo no lo hice como es y no tengo por qué curarlo.

Esta clase de ejercicios se denomina terapia paradójica. La paradoja es una contradicción y se refiere a algo que, superficialmente, parece absurdo o ridículo, cuando en realidad alberga algunas verdades fundamentales. La terapia paradójica es maravillosamente eficaz. Como acabamos de ver, el espíritu de Eve se activó con las frases absurdas que yo le había pedido que pronunciara y se rebeló. Aunque tal vez nunca dijo esas palabras ante Elliot, hasta hacía poco las había transmitido con su comportamiento. La paradoja le permitió llevar la culpa a extremos absurdos y ver que era totalmente inmerecida. En cuanto lo consiguió, abrió las puertas a la libertad.

Pocas semanas después Eve me comunicó que había conseguido un puesto

modesto en una agencia de publicidad. Era muy distinta a la joven atrapada e incapacitada que había conocido hacía cinco meses. Le pregunté si recordaba que me había dicho que estaba convencida de que «moriría de culpa» si alguna vez dejaba a Elliot.

—No conozco a nadie que haya muerto de culpa ni pienso ser la primera. Tengo que recobrar las fuerzas e independizarme económicamente. Estoy lo bastante capacitada para mantenerme y sólo necesito un departamento, agua corriente y un coche que funcione. Puedo conseguirlo y estoy bien.

Sin lugar a dudas lo estaba.

## ***Combatir la culpa con imaginación***

Jan estaba confundida cuando vino a verme después de decirle a su hermana que no le prestaría dinero.

Sé que hice lo correcto, pero no logro quitarme de la cabeza la idea de que cometí algo terrible. Está en un grave aprieto. Cuando lo pienso reaparecen los tópicos de siempre: la familia es lo único que tienes, perdona y olvida, la sangre es más densa que el agua, el pasado pasado está. En el fondo es mi hermana, tiene problemas y no me siento bien si la dejo colgada.

Jan libraba una batalla interior entre lo que sabía y lo que no podía dejar de desear. Era como si la comprensión dolorosa y duramente ganada a lo largo de los años de trato con Carol no penetrara lo suficiente para cuestionar su propia culpa.

He descubierto que cuando el inconsciente rechaza un cambio saludable es eficaz tocarlo con metáforas y relatos en lugar de apelar a la terapia tradicional. Propuse a Jan que escribiese un cuento de hadas sobre la relación con su hermana.

—Será un cuento de hadas que dará «grima» —ironizó aludiendo a los relatos de los hermanos Grimm—. ¿Cómo lo hago?

Le dije que escribiera lo que quisiese pero con el lenguaje y las imágenes de los cuentos de hadas, que relatara la historia en tercera persona y que, aunque no fuese feliz, al menos tuviera un fin esperanzador.

Jan escribió un cuento realmente especial que me gustaría compartir:

Érase una vez que existían dos princesitas. Una era la preferida del rey y sus armarios estaban llenos de ropas y joyas hermosas. Paseaba en una carroza de oro y le bastaba desear algo para tenerlo. La otra era la preferida de la reina. Era lista y valiente pero, al parecer, no quedaba nada para ella, pues su hermana le había contado mentiras al rey para dejarla malparada. La princesita pobre llevaba los vestidos que su hermana malcriada rechazaba y cuando pedía al rey juguetes o zanahorias para alimentar a su poni (que era lo único que tenía, en lugar de una carroza), su padre respondía: «Aprende un oficio con un artesano del pueblo». Era la curiosa manera en la que el monarca le decía que buscara trabajo. La princesita pobre empezó a trabajar con el joyero del pueblo, que le enseñó a crear objetos hermosos y alabó su

talento y laboriosidad.

Cuando las princesitas crecieron, la malcriada se casó con un sapo al que le daba igual que no supiera cocinar ni trabajar. Ciertamente era un sapo muy apuesto, pero derrochador e inútil. La amaba por su fortuna, que quería invertir en terrenos pantanosos. Las joyas de la princesa malcriada no tardaron en desaparecer y tanto ella como el sapo se vieron obligados a mendigar, lo que para la malcriada supuso una gran humillación.

Entretanto la princesita pobre trabajó mucho y convirtió su vida en un gran triunfo. El amable joyero le dejó la tienda cuando ya no pudo llevarla y se hizo famosa por producir las coronas y los anillos más hermosos del reino. Tenía su propia franquicia, «Joyas Princesa», y estaba orgullosa de los esfuerzos que había hecho. El único pesar de su vida era el recuerdo del trato que en la infancia le habían prodigado su padre y su hermana.

Cuando la princesa egoísta llamó a su puerta y le suplicó que le regalase joyas para recuperar el carruaje real e impedir que le quitaran el castillo, la princesa laboriosa afrontó un terrible dilema. «Te ruego que me ayudes — insistió la princesa egoísta—. Sé que nunca he sido amable contigo, pero si me das parte de lo que con tanto esfuerzo has ganado estaré tan cerca de ti como debe estarlo una hermana.»

La princesa laboriosa deseaba crearle e incorporar a su hermana a su vida. Pero su hermana nunca había sido amable y la princesa laboriosa temía que no hubiera cambiado. Para aclarar sus pensamientos dio un paseo por el bosque y llegó a un lago cristalino. Se sentó, contempló su imagen y se preguntó: «¿Qué debo hacer? ¿Qué debo hacer? Sé que mi hermana desperdiciará todo lo que le dé, pero me gustaría tanto tener su afecto...». Mientras hablaba una lágrima cayó al lago y cuando el agua recuperó la calma vio que su imagen se había convertido en la de su mejor amiga.

La imagen dijo: «Tienes una hermana. Te quiero y me preocupo por ti como tu hermana carnal jamás lo ha hecho, y en mí siempre tendrás a la familia».

La princesa laboriosa sabía que era verdad y al volver a casa dijo a la malcriada: «No te daré joyas de mi tienda. Desaprovechaste todo lo que te obsequiaron. Me habría gustado que fuésemos amigas, pero no lo somos y tal vez nunca lo seamos y las joyas no cambiarán la realidad».

Jan comentó que escribir el relato fue una experiencia muy intensa:

Me di cuenta de la verdad. Mi hermana no cambiará. El dinero no reparará lo que falla. Desde la más tierna infancia Carol intentó apropiarse de cosas, contó mentiras sobre mí y pretendió crearme problemas con mis padres. Nunca hemos tenido una relación estrecha y probablemente nunca la tendremos. Me he sentido mucho mejor cuando me di cuenta de que escribía sobre verdaderas hermanas. Mis dos mejores amigas están más próximas que los parientes, más cerca de lo que jamás lo estará mi propia hermana. Por lo tanto, no he perdido nada... salvo un cargamento de culpa.

Plantear el relato en tercera persona proporcionó a Jan la distancia emocional necesaria para ver con gran claridad la relación con su hermana. La forma del cuento de hadas libera la imaginación y activa la creatividad y el humor: herramientas poderosas contra la culpa. La imaginación es tan ligera como pesada la culpa y transforma nuestros sentimientos más sombríos.

Te propongo que escribas tu propio cuento de hadas para alcanzar una perspectiva más profunda de la relación que te hace sentir culpable. Es muy eficaz escribir sobre los parientes, pero también puedes explayarte sobre un amigo o amante: «Érase una vez un rey y una reina. El monarca tenía por costumbre internarse en el bosque y enojarse cuando no se salía con la suya...». Te sorprenderá y te satisfará lo que el relato revele y descubrirás que puede proporcionarte mucha claridad sobre una situación en la que la culpa te ha cegado.

Sé que en este capítulo he incluido mucha información y trabajo, que tal vez desatarán emociones fuertes. Quizás te entristezca la pérdida de seguridad de una relación o la cólera inevitable que experimentas hacia el chantajista que te presiona y hacia ti mismo por ceder con tanta constancia. Es posible que este trabajo active cuestiones infantiles no resueltas.

Sé amable contigo mismo y presta atención a tus sentimientos y a lo que éstos te transmiten. Si te agobias, tal vez sea aconsejable una terapia breve o contar con el apoyo adicional de un ser próximo. Recuerda que no tienes que hacerlo todo en las próximas veinticuatro horas. Sigue tu ritmo y escoge los ejercicios y las tareas que se apliquen a tu situación. Te aseguro que el esfuerzo valdrá la pena.

## Epílogo

Cambiar el comportamiento no es un proceso lineal ni instantáneo. Cuando conviertas las aptitudes aprendidas en parte inseparable de tu vida comprobarás que no siempre aciertas. Vacilarás, te asustarás, lo intentarás y a veces fracasarás, como todos. Pero seguirás aprendiendo, tanto de tus aciertos como de tus errores.

Recuerda que lo que haces es como escalar una montaña a cuya cima nadie llega. No existe la persona tan expresiva y libre de ansiedades a la que siempre se le ocurren las palabras exactas y adecuadas para desviar las presiones y amenazas de otro. Sé amable y perdónate a ti mismo. A medida que subas la montaña del cambio probablemente mirarás hacia arriba y pensarás que todavía te falta mucho. Vuélvete durante unos segundos, contempla el punto de partida y verás lo lejos que has llegado.

## El milagro del cambio

En cuanto dejes de esperar que los demás cambien y trabajes tu propio comportamiento pensarás que los milagros existen. Emplear alguno de los instrumentos nuevos producirá oleadas de cambio en cualquier relación. Veamos qué sucedió con Liz y Michael. Cierta día Liz me preguntó:

—¿Te das cuenta de lo distinto que es Michael ahora? Francamente, pensé que no lo conseguiríamos.

—¿Quién cambió primero? —inquirí.

—Supongo que yo. Tuve mis dudas cuando me explicaste cómo se consigue, pero veo que si hubiese seguido haciendo lo que siempre hice no habríamos sobrevivido. —Liz sonrió de oreja a oreja, abrió el bolso y sacó un papel doblado—. Es la carta que Michael escribió durante la terapia y me ha pedido que te la muestre.

¡Vaya carta!

Al chantajista que hay dentro de mí:

Hola. Me gustaría hablar contigo. Espero contar con toda tu atención porque quiero plantear una cuestión de suma importancia para mí.

Hace tiempo que me creas muchos problemas. No tenía la más remota idea de lo que pasaba hasta que Liz y John (el terapeuta de Michael) me lo explicaron. Ahora tengo unas cuantas cosas claras y tú y yo las aclararemos de inmediato.

Estoy dolido a causa de las tensiones y desdichas que he causado por ti. Cuando pienso en lo cerca que estuve de perder todo lo que quiero porque absurdamente creí que me sentiría poderoso y a cargo de la situación si intimidaba a mi esposa para que hiciese lo que yo quería y la castigaba si no lo hacía, me siento horrorizado y muy enojado contigo.

Me asombra el alcance de mi insensibilidad. Al pensar que he mirado a mi esposa a los ojos y he sido mezquino, denigrante y emocionalmente cruel, convencido de que enderezaba algunos entuertos, me abruma la pena por haberle hecho daño, por los momentos perdidos, por el amor desperdiciado, por actuar de la manera exactamente contraria a lo que siento, por no respetar y honrar lo más importante: la dignidad y la individualidad humanas.

Señor chantajista, quiero que sepas que en mi fuero íntimo no hay lugar

para que te salgas con la tuya. No estoy dispuesto a llegar a un compromiso sobre esta cuestión. A mí no me parece bien.

Sé que no será fácil. Aún tengo mucho que aprender, bastantes hábitos que cambiar, así como superar un montón de miedos a parecer débil. Pero ya he hecho cosas difíciles que no me lo parecían tanto como ésta, que también lograré. Se te ha acabado el tiempo y hoy y mañana son nuevos días.

Adiós.

Michael

Como la mayoría de los blancos del chantaje, Liz había confiado en el acatamiento con el convencimiento de que si cedía a las demandas de Michael compraría estabilidad. Ignoraba que así reforzaba el comportamiento que los separaba. En cuanto cambió sus respuestas, abrió las puertas a la intimidad que ambos deseaban.

—Cuanto puedo decir es que, si esto ocurre, creo en los milagros —afirmó Liz—. He recuperado a Michael... y también a mí misma.

No puedo garantizar que si realizas este trabajo los chantajistas de tu vida te recompensarán con una respuesta tan espectacular como la de Michael. Aunque las personas que te rodean apenas cambien, tú serás diferente y el mundo te parecerá distinto. Sabrás que toda relación que sólo sobrevive si eres el blanco que acata el chantaje emocional no es la que alimenta tu bienestar.

## **El retorno**

Cuando consigues atravesar la niebla emocional e interrumpir las intimidaciones recuperas el maravilloso sentido de la normalidad y el equilibrio. Se despejan la confusión y los autorreproches que estaban tan incorporados a tus sentimientos y a tu autoestima y ocupa su lugar una nueva sensación de seguridad y autoestima.

A cada paso que des para aprender y aplicar las capacidades que desarman a los chantajistas emocionales restablecerás la esencia misma de tu ser: tu integridad. Esa maravillosa totalidad por la que llorabas nunca se perdió... simplemente estaba mal situada. Y te está esperando.

## **Chantaje emocional**

*Cuando la gente se vale del miedo,  
la obligación y la culpa para manipularte*

Publicado en inglés por Harper Collins Publishers Inc. en 1997

Primera edición digital: enero, 2013

D. R. © 1997, Susan Forward

D. R. © Margarita Elena Cavandoli Menéndez por la traducción

D. R. © 2013, derechos de edición para América Latina y

Estados Unidos en lengua castellana:

Random House Mondadori, S. A. de C. V.

Av. Homero núm. 544, colonia Chapultepec Morales,

Delegación Miguel Hidalgo, C.P. 11570, México, D.F.

[www.megustaleer.com.mx](http://www.megustaleer.com.mx)

Comentarios sobre la edición y el contenido de este libro a:

[megustaleer@rhmx.com.mx](mailto:megustaleer@rhmx.com.mx)

Queda rigurosamente prohibida, sin autorización escrita de los titulares Del copyright, bajo las sanciones establecidas por las leyes, la Reproducción total o parcial de esta obra por cualquier medio o procedimiento, comprendidos la reprografía, el tratamiento informático, así como la distribución de ejemplares de la misma mediante alquiler o préstamo públicos.

ISBN 978-607-31-1533-9

[www.megustaleer.com.mx](http://www.megustaleer.com.mx)

[megustaleer@rhmx.com.mx](mailto:megustaleer@rhmx.com.mx)



/megustaleerméxico



/megustaleerméxico



Consulte nuestro catálogo en: [www.megustaleer.com.mx](http://www.megustaleer.com.mx)

Impreso en México / *Printed in Mexico*

Random House Mondadori, S.A., uno de los principales líderes en edición y distribución en lengua española, es resultado de una *joint venture* entre Random House, división editorial de Bertelsmann AG, la mayor empresa internacional de comunicación, comercio electrónico y contenidos interactivos, y Mondadori, editorial líder en libros y revistas en Italia.

Forman parte de Random House Mondadori los sellos Beascoa, Debate, Debolsillo, Collins, Caballo de Troya, Electa, Grijalbo, Grijalbo Ilustrados, Lumen, Mondadori, Montena, Plaza & Janés, Rosa dels Vents, Sudamericana y Conecta.

Sede principal:

Travessera de Gràcia, 47–49

08021 BARCELONA

España

Tel.: +34 93 366 03 00

Fax: +34 93 200 22 19

Sede México:

Av. Homero núm. 544, col. Chapultepec Morales

Delegación Miguel Hidalgo,

11570 MÉXICO D.F.

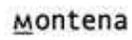
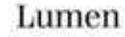
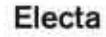
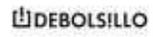
México

Tel.: 51 55 3067 8400

Fax: 52 55 5545 1620

Random House Mondadori también tiene presencia en el Cono Sur (Argentina, Chile y Uruguay) y América Central (México, Venezuela y Colombia). Consulte las direcciones y datos de contacto de nuestras oficinas en

[www.randomhousemondadori.com](http://www.randomhousemondadori.com).



# Índice

Cubierta

Introducción

Primera Parte

1. Diagnóstico: chantaje emocional
2. Los cuatro rostros del chantaje emocional
3. La niebla cegadora
4. Los instrumentos del chantajista
5. El mundo interior del chantajista
6. Hacen falta dos
- 7 El impacto del chantaje

Segunda Parte

Introducción: la hora del cambio

- 8 Antes de empezar
- 9 La hora de la decisión
- 10 La estrategia
- 11 Atravesar la niebla emocional

Epílogo

Créditos

Acerca de Random House Mondadori