

HarperCollins Publishers  
哈珀·柯林斯出版集团

EMOTIONAL BLACKMAIL


# 情感勒索

助你成功应对人际关系中的软暴力

(第8版)

【美】苏珊·福沃德博士 唐娜·弗雷泽◎著  
王斌◎译

《纽约时报》畅销榜第1名，再版8次，20种语言出版，亚马逊网站5颗星评价  
令百万读者受益的心理学经典著作

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

EMOTIONAL BLACKMAIL

# 情感勒索

助你成功应对人际关系中的软暴力

[美]苏珊·福沃德 博士 唐娜·弗雷泽◎著

王 斌◎译

 金城出版社  
GOLD WALL PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

情感勒索:助你成功应对人际关系中的软暴力/(美)福沃德,  
(美)弗雷泽著;王斌译.—北京:金城出版社,2010.11

ISBN 978-7-80251-673-1

I. ①情… II. ①福… ②弗… ③王… III. ①人际关系学—通俗读物  
IV. ①C912.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 201007 号

EMOTIONAL BLACKMAIL by Susan Forward with Donna Frazier

Copyright©1997 by Susan Forward

Simplified Chinese Translation copyright©2010 by Gold Wall Press

Published by arrangement with HarperCollins Publishers, USA

ALL RIGHTS RESERVED

Copyright©2010 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归**金城出版社**所有,未经合法许可,严禁任何方式使用。

## 情感勒索:助你成功应对人际关系中的软暴力

作 者 [美]苏珊·福沃德 [美]唐娜·弗雷泽

译 者 王 斌

责任编辑 方小丽

特邀编辑 张 思 叶 婷

文字编辑 陈珊珊

开 本 880 毫米×1230 毫米 1/32

印 张 9

字 数 210 千字

版 次 2010 年 12 月第 1 版 2010 年 12 月第 1 次印刷

印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司

书 号 ISBN 978-7-80251-673-1

定 价 29.80 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编:100013

发行部 (010)84254364

编辑部 (010)84250838

总编室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子邮箱 [jinchengchuban@163.com](mailto:jinchengchuban@163.com)

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501

## 前 言

我告诉老公，每周有一晚我要参加一个课程。他面露愠色但平静地说：“你想干什么就干什么，反正你总是这样。但是，不要想着晚上我会等你回来。我总是为你而守候，为什么你就不能呢？”我知道他这样说毫无道理，但却让我感到自己很自私。于是，我退了报名费。

——丽兹

我计划和妻子一起去圣诞旅行，这是我俩期待数月之久的一个假期。我打电话告诉老妈我们终于弄到票了，而她几乎都要哭出来了。“那圣诞晚餐怎么办？”她说，“你知道圣诞节每个家庭都要团圆，你要是去旅行而不能来团圆，就会毁了每个人的圣诞节。你怎么能这样对我呢？你认为我还剩几个圣诞节可以过呢？”因此，我当然只能做出让步了，我老婆一定会恨死我，但是带着内疚去旅行，哪里还有快乐可言？

——汤姆

我跑去告诉老板，对于我正在做的一个大项目，我需要帮助；或者给一个现实的工期也行。然后，我又提到了需要休息，可刚一开口，老板就说：“我知道你很想回家和家人待在一起。虽然现在他们很想念你，但是如果他们知道我们正在考虑提拔你，他们是会理解的。我们需要团队中的成员真正地投入到工作中去，而且我一直认为你就是这样的人。但是没关系，回家吧，多陪陪孩子。不过如果家庭是你的重中之重，我们不得不重新考虑提拔你的事情。”真是出其不意呀，现在我都不知道该怎么办了。

——吉姆

到底发生了什么事情？为什么总有人会让我们有这样的感觉：我又输了，又是我屈服了。我没有说出自己真实的感受。为什么我的观点从来都不被理解？我们知道自己被骗了，知道自己饱尝挫折、愤愤不平，知道自己因为愉悦他人而失去了什么，但是我们就是不知道该怎么办。为什么总有人能够从情感上压倒我们，让我们感到被击败了？

我们所面对的是老练的操纵者，他们总是使我们处于无法制胜的境地。当有所欲求时，他们会用亲密的言行来安慰和包围我们，而为了得逞，却又最终会采取威胁的手段；抑或，即使无法得逞，他们也要让我们背负内疚和自责。他们的所作所为似乎经过了精心的策划，然而，他们往往也没有意识到自己都做了些什么。实际上，许多人表现出的是善良、坚忍，而根本就不是什么威胁。

一般而言，经常操纵我们的人可能是我们的爱人、父母、兄弟、姊妹或者朋友，他们是如此的特别，以致我们忘却了自己是个心智健全的成年人。虽然我们可以熟练和成功地处理生活中的其他事务，但对于这些人我们会感到困惑和无能为力，即使他们把我们戏弄于股掌之间。

拿我的主顾莎拉来说吧。莎拉是一个法庭书记员，一位有着深褐色头发的快乐的白人女孩。近一年时间以来，她一直与一位叫弗兰克的建筑工人约会。两人都三十几岁，关系亲密，相处融洽，直到结婚这件事情被提起。在此之后，莎拉说：“他的举止完全变了，他似乎想要我证明自己。”在一个周末，弗兰克邀请她去自己山上的小屋中共度一个浪漫的周末，之后一切都变得清楚了。莎拉说：“那个地方到处都是防雨布和油漆过的金属罐子，到那里之后，他递给我一把刷子。我不知道该做些什么，只好开始刷漆。”他们几乎在沉默中干了一天，到最后他们坐下来休息时，弗兰克拿出了一颗大大的订婚钻戒。

莎拉说：“我问他想做什么？弗兰克回答，他需要了解我是否是一个能干的女人，我们结婚后，可不要指望他做任何事情。”当然，这还不是故事的结尾。

我们选定了婚期，做好了结婚的各种准备。可我们的关系却像溜溜球一样起起落落。他不停地送我礼物，但也不停地考验我。如果我不愿在周末去照顾他姐姐的孩子，他会说我没有强烈的家庭感，也许我们应该考虑取消婚礼。或者，如果我讨论扩展自己的业务，他会说我对他不够投入。因此我只好暂停这个打算。这种事情不断上演着，且都以我的屈服而告终。我不停地告诉自己，他是个好男人，也许他只是害怕结婚，他需要的不过是我能多给他点安全感。

弗兰克的威胁虽然是和风细雨的，但是十分有效。这些威胁的语言和亲密的语言交织在一起，是如此具有诱惑力，以致我们忽略了它们的本质。就像大多数人一样，莎拉也不停地中招。

她屈服于弗兰克的摆布是因为在那种时刻，让他高兴似乎是明智的选择。像很多人一样，莎拉对于弗兰克的威胁也感到愤懑不平和沮丧，但是她以和平的名义，为自己的妥协找到了借口。

在情感勒索的关系中，我们以自己的需要为代价，去关注别人的需要。通过对别人的让步，我们为自己制造了一个短暂的安全假象，使我们得以栖身其中聊以自慰。我们避免了冲突和对立，但同时我们也失去了一个建立健康关系的机会。

这种让人发狂的交往，是几乎所有的人际关系矛盾中最常见的诱因之一，很少被人发现和理解；相反，却常常被冠以“缺乏交流”之名。我们告诉自己：“我是依靠情感生活的，他是凭借智力生存的。”或者说：“他的思维模式与众不同。”但实际上，矛盾形成的原因远不是什么交流问题，而是一个人为了使自己的意图得

逞，牺牲掉别人的利益。这决不仅仅是什么简单的误解问题，这是权利的斗争。

历经多年，我找到了一种描述这些斗争，以及由此导致的令人烦恼的行为循环的方法。我发现，当我告诉人们，我们所谈论的就是纯粹而简单的勒索——情感的勒索时，他们几乎不约而同地承认有这回事。

我知道勒索这个词会让犯罪、恐吓和敲诈这样罪恶的画面浮现于脑际，一个人很难把自己的老公、伴侣、老板、兄弟姐妹以及孩子与之联系起来。但是我发现，只有勒索一词可以准确地描述所发生的事情。正是勒索一词的尖锐，帮助我们突破笼罩在众多关系之上的否认和困惑，让我们变得清醒。

大家可以放心，亲密关系中不存在情感勒索并不意味着这段关系注定要结束，而仅仅意味着我们要老实地承认并改正那些使我们痛苦的行为，把我们的关系重建在更为坚实的基础之上。



## 什么是情感勒索？

情感勒索是一种强有力的操纵方式，和我们亲近的人用它直接或间接地威胁我们；如果我们不顺从他们，他们就会惩罚我们。任何形式的情感勒索都有一个核心的基本威胁，而且可以用不同的方式来表达：“如果你不按照我的要求做，有你好看的。”一个勒索犯可能凭借对一个人过去的了解来威胁毁坏她的名声，或者索要现金以保守一个秘密。情感勒索与之类似，情感勒索者知道我们有多珍重我们与他们之间的关系；他们知道我们的弱点，还往往知道我们埋藏最深的秘密。无论对我们有多么关心，一旦他们担心自己不能得逞，就会利用掌握的隐私来威胁我们。这种威胁会为他们带来想要的回报——我们的妥协和让步。

一旦情感勒索者知道我们需要爱、需要获得赞同，就会威胁我们，不让我们得到想要的，要么干脆全部拿走，要么让我们感到必须去争取。例如，如果你为自己的慷慨和爱心而自豪，但你没有对情感勒索者让步，他就会把自私或不顾别人死活的标签往你身上贴。如果你重视金钱和安全，情感勒索者就会有条件地说他可以给你，或者威胁说要把它们都拿走。而如果一个人相信了情感勒索者的话，就会落入让他控制的决定和行为的模式中。

我们深陷其中，与勒索共舞。一支舞，却有着无数的舞步、舞姿和舞伴。



## 在迷雾中走失

对于这么显而易见的行为，为什么这么多聪明和有能力的人费尽思量却难以理解？一个关键的原因是：情感勒索者释放出厚厚的迷雾(fog)来掩盖他们的行为，因此几乎不可能看出他们是如何摆布我们的。如果可能，我们会反戈一击，但是他们会确保我们无法真实地看到正在发生的事情。我用迷雾来形容情感勒索者给我们造成的困惑，又把它作为了解和消除情感勒索的途径。FOG是恐惧(fear)、义务(obligation)和内疚(guilt)的首字母缩写，也可理解为迷雾，是情感勒索者利用的工具。他们把恐惧、义务和内疚(FOG)灌输到我们的思想中，让我们不敢越雷池一步，心甘情愿地顺从他们。如若不然，我们会感到极度的内疚。

不论情感勒索正在发生，或者是已经发生，我们都很难克服FOG对我们的束缚，从而无法把情感勒索的行为识别出来。我设计了如下检查单，可以帮助你判断自己是否是情感勒索者的目标。

你生命中重要的人是否：





- ※ 威胁要为难你,如果你不做他们想要你做的事?
- ※ 经常威胁要和你分手,如果你不做他们想要你做的事?
- ※ 告诉或者暗示你,他们会放纵、伤害自己,或者消沉下去,如果你不做他们想要你做的事?
- ※ 总是索取更多,不论你给予了多少?
- ※ 常常认为你会屈服于他们?
- ※ 常常忽视或不重视你的感觉和需求?
- ※ 根据你表现的好坏,给予慷慨承诺,但却很少履行?
- ※ 经常说你自私、坏、贪婪、无情或者无爱心,如果你不屈服于他们?
- ※ 当你屈服时,认同你;否则就不认同你?
- ※ 为了得逞,用金钱开路?



## 拨开迷雾

在有效的改变之前,我们需要理清对情感勒索的困惑:我们与情感勒索者的关系究竟是如何发展的?首先要拨开迷雾。要结束情感勒索,这一步非常重要。因为,当我们去驱散迷雾时,情感勒索者也会不停地释放更厚的迷雾。尽管我们的情绪、精神和动机经过多年的历练,但当处理情感勒索时,我们的理性被压抑,就连平时指引我们处理人际关系的灵敏的传感器——我们的感觉也被禁止。情感勒索者可以熟练地掩饰施加给我们的压力,而当我们对感受到的正在发生的事情产生疑问的时候,也正是我们体验这种压力的时候。此外,情感勒索者言行非常不一致。他们自欺欺人地把自己的行为解释为是仁慈的,甚至是他们爱的表示。我们会因此而感到困惑和愤懑。但是我们并不孤单,情感勒索的困境正影响着上百万人的生活。

有许多生动的案例贯穿于本书之中。你会看到很多人，他们正在与情感勒索作斗争，并希望找到终结它的办法。这些故事都是真实的，涉及一个个具有情感和冲突的真实的人。你会看到，这些故事中的男男女女举止优雅，在生活的很多方面都表现出非凡的能力，但是却掉入了情感勒索的陷阱。敞开心扉，你就能从他们身上学会很多东西。他们的故事是具有教育意义的现代寓言，在克服情感勒索的旅途中，你可以把它们当作向导和灯塔。



## 一个巴掌拍不响

本书的前半部分，我会说明情感勒索是如何起作用的，为什么有些人在它面前是如此脆弱。我会详细地解释，勒索是如何在当事双方间进行的，他们又各有什么样的需求。他们从中得了什么以及如何得到的。我会分析情感勒索者的精神世界。乍一看，这似乎是个令人感到畏惧的任务，因为每个情感勒索者的行事风格和人格特质都是不同的——有些人被动，而有些人好斗；有些人直接，而有些人极度狡猾；有些人会明确表示惹怒他们的后果，而有些人会强调我们给他们所造成的伤害。然而，不管他们表面看起来如何，都有许多相同的显著特点，这些特征造就了他们的操纵行为。我会说明情感勒索者是如何使用 FOG 以及其他工具的，以帮助大家弄清楚他们的动机。

我会说明，为什么恐惧——恐惧失败，恐惧改变，害怕被拒绝，害怕失去权利——是人们成为情感勒索者的一个共同原因。对某些人来说，这些恐惧源于他们历史悠久的不安和自卑。对另一些人来说，恐惧是对最近生活中的不确定性和压力的反应。这种不确定性和压力削弱了他们的安全感，让他们感到自己缺乏能

力。当恐惧成为情感勒索者生活的一部分时，为什么他们的要价会猛涨。为什么诱发性事件，如被爱人拒绝、失业、离婚、退休以及患病等，可以轻易地把我们亲近的人变成情感勒索者。

在那些与我们关系亲近的情感勒索者中，很少有人会每天早上一起床就说：“我怎么才能毁了他？”他们更有可能是能让人产生安全感与控制感的人。不论从外表上看他们是多么的自信，其实他们一直处于高度的焦虑状态中。

但是，在他们一打响指，我们就应声跳起的时候，他们会感到自己很强大。情感勒索变成了一种防卫，让他们不再感到伤心和害怕。



## 我们扮演的角色

没有我们的帮助，情感勒索是很难扎根的。记住：一个巴掌是拍不响的，情感勒索是两个人的事，是一种交易。下一步，我们来看看，作为情感勒索的对象，我们都做了哪些推波助澜的事。

在人们的交往中，每个人都有一些极其敏感不愿被提及的痛处，它们是埋藏在心中的愤懑、悔恨、不安和恐惧。这些都是我们的弱点。只有在情感勒索者掌握了我们的痛处，而且知道这些痛处被触及时我们会做出即时反应，情感勒索才能起作用。在整本书中，我们会看到，我们的生活经历是如何塑造这种自动化情感反应的，而这种反应又是如何造成了我们的脆弱。

从视自己为受害者到激励我们为自己的人生负责，人类行为智慧的这种进步令我着迷。这在情感勒索的竞技场上尤为重要。专注于别人的所作所为，然后想“只要改变，一切就会变好”是一件容易的事情。但我们真正需要做的是鼓起勇气，致力于了解自我，改变我们与可能是情感勒索者的人的交往方式。尽管难以接

受,但我们的屈服,实际上是在教会情感勒索者如何来勒索我们。不论我们是否能意识到,铁铮铮的事实是,妥协和让步是对情感勒索者的一种奖励,而对特定行为的每一次奖励,都是以一种最强烈的方式告诉情感勒索者:他们还可以重复地这样做。



## 我们付出的代价

情感勒索像常青藤一样蔓延开来,它四处伸展的卷须裹住了我们生活的方方面面。我们在工作上对情感勒索者让步,可能回家后就会把怨气撒到孩子身上。我们与父母相处不好,就会去挑自己伴侣的毛病。我们不可能在与老板或老公发生矛盾后,表现得像没事人一样。我们所遭受的痛苦的经历,甚至会让我们转变为勒索者,然后把我们的挫折感转嫁给比我们更软弱、更脆弱的人。

许多情感勒索者是与我们的关系紧密的朋友、同事或家人,而且我们想保持和加强这种关系。他们可能是我们所爱之人,我们曾共享过美好的时光,偶尔,我们还想努力维系这种亲近的关系,回忆共同的往事。我们可能认为,总体上与他们的关系良好,但最终由于勒索而偏离正轨。至关重要的是,我们不能让情感勒索把我们以及我们身边的每一个人卷入其中。

对情感勒索者一次又一次的屈服,让我们付出了巨大的代价。情感勒索者的言辞和行为让我们感到心理失衡、羞愧和充满内疚。这种情况必须改变,我们再三地赌咒发誓,却发现我们又被骗了、被操纵了、被打败了。于是,我们开始怀疑自己信守承诺的能力,我们对自己行事的效力丧失了信心。我们的自尊被侵蚀。而最糟的也许是,对情感勒索者的每次屈服,会使我们失去为人处世的原则,亦即我们失去了对价值和行为的判断力。虽然

情感勒索不是严重的精神虐待，但千万不要小觑其所带来的危害。当我们忍受情感勒索时，它会吞噬我们，并最终发展到把我们最重要的关系和我们所有的自尊都置于危险的境地。



## 心动不如行动

我从事了 25 年以上的心理治疗工作。在这期间，我诊治过数以千计各种各样的人。要是让我对该时期做一个概括性的总结，而又不必担心不能自圆其说的话，我会说“改变”是英语中最令人害怕的词。没有人喜欢它，几乎每个人都害怕它。大多数人，包括我，会想方设法来避免“改变”。也许，改变自己会让我们感到痛苦，但是不去改变，却会让我们变得更糟。

不过，从个人和专业的角度来看，有一件事情我是十分肯定的：要是不改变我们的行为，我们的生活就会一成不变。即使你对所犯的错有所领悟，也解决不了问题。这就如同知道自己为什么会做那些不利己的事，却不能阻止这些事情的发生。央求别人来帮助我们改变，同样也解决不了问题。我们必须行动起来，迈出走向人生新征途的第一步。



## 我们的选择

我写的所有书都是以解决问题为主的，本书也是如此。在本书的第二部分，我会逐步地向你展示，当别人把你当作情感勒索的目标时，你所拥有的众多选择。虽然我们常认为可供选择的解决办法很少，但实际情况却远远超出我们的想象。拥有了选择，就拥有了力量。我会教你一些应对情感勒索者的策略，这样，即使你被胁迫或感到害怕，也能在面对他们时变得更坚定。我会提

供一些检查表、简单的练习、情景训练和具体的非防御型交流技巧。25年以来，我一直在传授并改进这些技巧，而且它们确实管用。

同样重要的是，我会指导你去面对非常重要的伦理、道德以及心理上的问题。当我们面对情感勒索时，这些问题会困扰我们。例如：

- ※ 我什么时候是自私的？我什么时候是忠实于自己的愿望和需求的？
- ※ 我能无怨无悔地付出或给予多少？
- ※ 要是我向勒索者屈服，我是否违背了自己的本性？

通过一个个案例的分析，我会教你界定自己对他人所担负的责任的边界。这是把你从操纵的关系中解放出来至关重要的一环。

本书最重要的用处之一，就是能帮助你减轻控制情感勒索者所引起的内疚感。当你为了摆脱本不应有的内疚感而去着手改变你的行为时，我会告诉你如何才能忍受随之而来、无法避免的不适。以健康和自我肯定的方式做出改变，会减轻内疚感，而一旦你彻底摆脱了内疚感，情感勒索者就会无能为力了。

在你经历重大内在转变的过程中，我会陪伴着你。这种转变会让你抛弃对情感勒索作出的自动化反应，转而代之以有意识、明确的选择——牺牲自我利益而施予他人的限度。

在帮助你反抗勒索的同时，我也会帮助你判断什么样的勒索不值一提，以及在什么时候与情感勒索者虚与委蛇不失为一种明智的策略。在少数极端的例子中，唯一有益的做法就是与勒索者彻底决裂。我会介绍，在别无选择的情况下，为何以及如何这样做。

当我们最终掌握了摆脱情感勒索的怪圈的知识和技能后，我们会无比兴奋，充满活力。

“我能够对我的男朋友说‘不’了，他的要求太无理了。”我的客户麦琪告诉我，“虽然他假装受到了伤害，但我其实并没有伤害他。这还是第一次，我没有自责，也没有10分钟后就打电话去道歉或认输。”

本书是为每一个努力想与爱人、父母、同事或朋友保持亲密关系的人所写的。与他们的关系本应该是美好的，而情感却被操纵这根纠缠不清的藤蔓所扼杀。

在你经历改变的过程中，虽然我不能真的陪在你身边，但是我会精神上支持你。虽然有时会很艰辛，但是你所迈出的每一步都在改变着你的人生。我会帮助你建立起一种全新的、健康的情感关系——与你生活中的情感勒索者，也与你自己。

直面情感勒索，需要真的勇气。本书会赐予你力量。

# 目 录

## Contents

前 言/1

## 第一部分 理解勒索交易 1

### 第 1 章 诊断:情感勒索 3

有趣的是,很多人对一些小事也难以启口直言,就更不用提那些需要冒风险且重要的大事了。为什么不直接说出来呢?因为那样会有风险。要是别人说“不”,该怎么办?

### 第 2 章 勒索的四张面孔 18

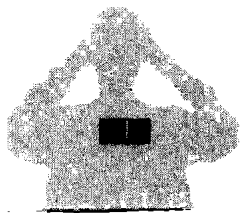
不管是哪种类型,惩罚者想的是在情感关系的权利天平上,占一边倒的优势。惩罚者的格言是:“要么听我的,要么靠边站。”不论你的感觉和需求是什么,惩罚者都要压倒你。他们会无视你的存在。

### 第 3 章 迷雾重重 41

当堕入情感勒索的泥沼时,一团情感雾气包裹着我们,使我们既失去了对勒索者的行为进行清楚地思考的能力,又不知道该如何应对。我们的判断力变得模糊。

### 第 4 章 勒索的手段 62

勒索者认为,我们和他们之间的矛盾和冲突是我们的错误和偏失的反映,而他们则以明智和心怀善意的人自诩。简而言之,我们是坏人,他们是好人。





## 第 5 章 勒索者的内心世界 81

对于一个情感勒索者来说,拥有你的信任不重要、尊重你的情感不重要、保持公正也不重要,而这些都是这个世界上有益于公平交易的基本规则。

## 第 6 章 一个巴掌拍不响 103

你看上去或许是个好妻子、好雇员、好儿女——几乎不加质疑地接受了别人的需求偏好,因为你接受的教育就是这么教你的。

## 第 7 章 情感勒索的影响 131

对大部分人来说,列出我们的行为准则,或者“你应该”、“你不应该”会很容易。但是把这些行为准则贯穿到我们的生活中去,并在遇到情感勒索时守护它,则会很难。

# 第二部分 从理解到行动 147

## 引言:到了改变的时候 149

一旦你不再像以前那样担心,不再那么害怕被恐惧、责任和负疚感所操纵,你就会发现你可以做的选择有很多。

## 第 8 章 在你开始行动之前 153

你不必知道破解这些行为内在动机的密码,也不必挥动警示的旗帜,你只需要记住改变最初的三个步骤的首字母缩写 SOS: 停下来(stop)、观察(observe)和谋划(strategize)。

