

El Chantaje Emocional



Línea: Psicología y Fe

***Cuando las personas
utilizan el miedo, la obligación
y el sentimiento de culpa
para manipularte.***

INTRODUCCIÓN

01. “Le dije a mi marido que una noche por semana asistiría a clases 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 por ti. ¿Por qué no haces lo mismo por mí?”
02. Sabía que su razonamiento carecía de sentido, pero me sentí tan egoísta que pedí la devolución de la matrícula. **(Liz)**”
03. “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.
04. -¿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?”
05. Como es lógico, cedí. Mi esposa me mataría, pero hubiera sido incapaz de disfrutar de las vacaciones bajo el peso de tanta culpa. **(Tom)**”
06. “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.
07. Me dejó tan confundida que ya no supe que hacer. **(Kim)**”
08. ***¿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 como actuar. ¿Por qué algunas personas nos dominan emocionalmente y nos hacen sentir derrotados?*

09. 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 elaboran los medios de 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.

10. 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. Con estas personas nos sentimos desconcertados e ineficaces: nos manejan de lo lindo.

11. En las relaciones de chantaje emocional 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.

12. 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».

13. 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**.

14. La existencia del chantaje emocional no significa que la relación esté condenada. Simplemente quiere decir que necesitamos asumirlo sin rodeos y corregir el comportamiento que nos provoca dolor para sentar bases más sólidas, más sanas, más dignas.

¿Qué es el chantaje emocional?

15. 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.

16. El chantaje emocional golpea 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 sometimiento**.

17. Como saben que buscamos afecto o aprobación, los chantajistas amenazan con retenerlos, 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 le crees, acabas adoptando la pauta de permitir que controle tus decisiones y tu comportamiento.

Perdidos en la niebla

18. ¿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 chantajista **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.

19. El miedo, la obligación y la culpa son los instrumentos que utilizan.

20. ¿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 hacen caso de 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 cedés;
- se deshacen en alabanzas cuando cedés y las retiran cuando te mantienes firme;
- utilizan el dinero como arma para salirse con la suya.

21. 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

22. Necesitamos encender la luz. Se trata de un paso decisivo para poner fin al chantaje emocional porque, mientras nos esforzamos por despejar la niebla, el chantajista se dedica a colocar capas nuevas y densas. 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.

23. 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.

Hacen falta dos para el chantaje

24. 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.

25. 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.

26. Los seres cercanos que recurren al chantaje emocional casi nunca son individuos con una malévola intención de 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

27. El chantaje no se 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 siendo “blanco” del chantaje.

28. ***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.***

29. 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.***

30. La verdad es la siguiente: nuestro sometimiento 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

31. 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.

32. 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.

33. 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 de mantener las promesas que nos hacemos y perdemos la confianza en nuestra eficacia. La autoestima se resiente.

34. 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 comportamiento.

35. 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

36. 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

37. Este libro te ayudará en la importante tarea de crear relaciones nuevas y sanas no sólo con los chantajistas de tu vida, sino contigo mismo.

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

PRIMERA PARTE:

COMPRENDER LA DINÁMICA DEL CHANTAJE

1

Diagnóstico: chantaje emocional

39. 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.
40. Sin duda existen chantajistas contundentes e inequívocos que de manera coherente emiten amenazas directas. La amenaza está clara y la intención es manifiesta.
41. El chantaje emocional suele ser más sutil y se produce en el contexto de una relación con muchos elementos buenos y positivos.
42. 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.
43. Es necesario que estén presentes ciertos componentes para considerar chantaje emocional el comportamiento de otra persona. Es posible que las cuestiones difieran, pero las tácticas y los actos son iguales... y claramente reconocibles.

Los seis síntomas letales

44. *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.*
45. *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.*
46. **a) 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.*

47. 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.

48. 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.

49. **b) 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.

50. 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.

51. **c) 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».

52. 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.

53. **d) 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.

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

55. f) 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.

56. 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?

57. 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.

58. 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.

59. 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?

60. 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.**

61. 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.

62. A veces lo hacemos 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.

63. 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

64. 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.

65. 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:

66. *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.*

67. *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.

68. *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.*

69. *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.*

70. 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.

71. 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

72. 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».*

73. *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».*

74. *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.*
75. Este diálogo contiene todos los elementos del chantaje emocional: la demanda, la resistencia, la presión, las amenazas y el sometimiento. Se trata de una situación que en cualquier momento puede repetirse.
76. 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.
77. Si alguien nos cuestiona ecuánimemente 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.
78. 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.
79. Las posibilidades de herir o reparar existen en cualquier situación en la que elegimos mantener la relación después de una trasgresión 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?

80. ¿Cómo sabemos si alguien está más interesado en ganar o 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 propósitos del

comportamiento de otros.

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

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

82. Es posible enfadarse con alguien sin vapulearlo emocionalmente. Por muy irreconciliables que sean, las diferencias no han de mezclarse con insultos o juicios negativos.

83. Si el propósito principal es ganar, los demás:

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

84. 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

85. 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?

86. Notamos un cambio significativo en la atmósfera circundante cuando el chantaje emocional entra en una relación. La relación se atasca. 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.

87. Cuando existe, solemos dar la flexibilidad por supuesta, se pierde el ritmo de toma y daca, el equilibrio y la ecuanimidad, el amor propio se ve herido y va perdiendo energía; ya que ni de vez en cuando los demás nos dejen salirnos con la nuestra.

88. Cuando la disposición al compromiso desaparece, es como si nos impidieran cambiar o distanciarnos del papel impuesto y quedamos rígidos.

- 89.** El chantaje emocional se parece mucho al «congelador». En cuando 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, no somos considerados, ni escuchados.
- 90.** 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. Así llegan a adoptar actitudes de chantaje emocional.
- 91.** 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.
- 92.** En cuanto distingas en una relación los síntomas de chantaje emocional, sentirás, que el suelo se hunde bajo tus pies. 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.
- 93.** Gozar del favor de los chantajistas depende cada vez más de que cedamos.

Los Cuatro Rostros del Chantaje Emocional

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

95. 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 el prisma.

96. **Los castigadores** son los más evidentes, pues nos hacen saber exactamente qué quieren y las consecuencias que afrontaremos si no se lo 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.

97. 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.

98. 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

99. 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». Da igual lo que sientas o necesites, los castigadores te dominan y te anulan.

Castigadores activos:

100. «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.»

101. 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 vía 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 el períodos de calma entre las tormentas, como las consecuencias pueden ser graves vivimos con el miedo de si el castigador activo decide llevar a la práctica su amenaza.

102. Quizás los chantajistas más dominantes son los individuos como 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 se 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

103. 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.

104. 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 encontrarán a alguien que supere la prueba. Obviamente, no es más que una fantasía. Los progenitores que apelan a esta clase de extorsión inevitablemente encuentran pegas a una nueva persona, a la siguiente y a cualquiera que represente una amenaza a su control.

105. 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

106. 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.

107. Una descripción de este modo de presionar es un ejemplo típico de esta clase de chantaje.

108. *“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.”

109. El severo frío silencio de estos castigadores es casi insoportable y prácticamente venderíamos el alma para no tener que aguantarlo. Solemos pedirles que griten y decirnos 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.

110. *“No sabía qué hacer. Sentí horribles 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.”*

111. Los castigadores callados se atrincheran tras una fachada impenetrable y desvían hacia nosotros la responsabilidad de sus sentimientos. 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 hace la mayoría cedemos rápidamente porque es la forma más directa de encontrar alivio.

Doble castigo

112. 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.

113. Es arriesgado liarse íntimamente con quien tiene poder sobre nosotros. Si estalla una disputa podemos descubrir que el estrés y la decepción desencadenan una respuesta punitiva por parte de quien es elemento inseparable de la trama de nuestra vida. Aunque a veces no estamos tan acorralados como pensamos.

Sus puntos ciegos... y los nuestros

114. Cuanto más íntima es la relación, más altas son las apuestas y mayor es nuestra vulnerabilidad ante los castigadores.

115. No nos gusta distanciarnos de las personas que queremos y con las que tenemos vínculos desde hace años, de toda la vida o de las que depende nuestro salario. A menudo hacemos lo que sea para no enfrentarnos.

116. Llegamos a creerle a nuestros castigadores y descartamos nuestros pensamientos más atinados acerca de sus actos.

117. Llegan a ser demandas totalmente egoístas y pueden guardar muy poca relación con los sentimientos verdaderos. *Las demandas de los castigadores casi nunca tienen que ver con los blancos del chantaje emocional.*

118. 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 terribles se convierten en abuso emocional al trocarse en intimidación y cuando alguien asume el control total.

119. 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.*

120. Plantar cara a los castigadores requiere muchos recursos interiores, pero es posible. Con herramientas y orientación, los blancos de los castigadores recuperaron su confianza adulta y finalmente pudieron expresar y demostrar que ya no se dejarían chantajear.

El autocastigador

121. Todos conocemos al crío de seis años que anuncia que está a punto de tener una rabieta cuando grita: «¡Si no puedo quedarme y ver vídeos, me tamaré la nariz hasta ponerme azul!».

122. Aunque los autocastigadores adultos son más rebuscados, el principio es el mismo. Nos comunican que si no hacemos lo que quieren se enfadaran 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.

123. «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.

124. 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 les 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

125. 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. Estaréis contentos de verme en la calle porque, de todos modos, nunca me quisisteis» o «Me haré prostituta y así estaréis contentos». Los intimidados progenitores accedían a mantener el estado de las cosas pese a que era destructivo para todos.

126. *“Karen, enfermera jubilada próxima a los sesenta años, elabora 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 a 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.*

127. *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 Peter decidieron comprar una casa y me pidieron que les prestara el dinero de la entrada. 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 Melanie fue plantear por qué yo tenía dinero y ella no. No podía prescindir de la casa.*

128. *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.*

129. *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

130. 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 volvamos a casa y encontremos la ambulancia y al personal sanitario.

131. Las amenazas apelan al “fuerte sentido de la responsabilidad” del otro. Mueven emociones de culpa, miedo, lástima para alcanzar lo deseado.

132. La mayoría de los autocastigadores no llegan a los extremos, pero bien pueden aumentar la presión y llegar a esos niveles extremos de presión. 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

133. 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? ¿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».

134. 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.

135. 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 acusación - «por tu culpa»— suele quedar implícita pero, como veremos más adelante, fluye como por arte de magia en la conciencia del blanco de los sufrientes.

Premio a la interpretación

136. 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».

137. 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.

138. *“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.*

139. *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.*

140. *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 el nuevo ordenador que quería. ¡Qué insensible y mezquina fui! Como era de prever, acabé diciendo que fuera a buscarlo y..., sorpresa, sorpresa, enseguida se animó.*

141. *A Joe no le resultaba cómodo hablar con Patty del ordenador 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.”*

142. 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

143. 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 resolvamos o cuando menos la mejoremos. *Si no les va bien se debe a que no les proporcionamos algo fundamental para su dicha.*

144. Los sufrientes 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 la 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.*

145. El problema radica en que si les damos la «pequeña oportunidad» que piden, casi seguro que vuelven por más. Convertirse en cuidador de un sufriente no es una medida para salvar la situación, sino *un trabajo de tiempo completo.*

El atormentador

146. 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 chantajean emocionalmente.

147. “*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.*

148. *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».*

149. *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: un nuevo ordenador 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.*

150. *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.*

151. *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 ayudare 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

152. 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.

153. Digan lo que digan los chantajistas, es imposible firmar un cheque de mil, un millón o diez millones de dólares y comprar intimidad.

Vale todo

154. 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 pasar del sufrimiento a ofrecer la tentadora fantasía de la familia desunida en la que mágicamente todo funcionaría bien si...

155. 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 termitas en lugar de tornados. Callados o trágicos, todos desmoronan cualquier estructura.

156. 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.

157. 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 y la sanación interior que requerimos como personas sanas, dignas y adultas.



LA NIEBLA CEGADORA

158. El chantaje emocional prospera bajo la superficie de nuestra comprensión. 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.

159. 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. Ésta es la atmósfera que rodea el chantaje emocional. La niebla es un fenómeno penetrante, desorientador y oscurece todo, salvo el malestar palpitante que produce.

160. 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.

161. 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.

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

163. La niebla activa una compleja y oculta reacción en cadena que, para interrumpir, 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 MIEDO

164. Los chantajistas organizan estrategias conscientes e inconscientes a partir de la información que les proporcionamos sobre nuestros temores. No se trata de que tomen nota y lo archiven para usarlo más adelante en contra nuestra.

165. 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.

166. 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 desaprobare; • dejaré de amarte; • te gritaré; • te haré la vida imposible; • te cuestionaré; • te despediré.”

167. 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 profunda, íntima con el chantajista.

168. Observa en las situaciones siguientes la manera en que los chantajistas apuntan a los miedos que desencadenan la respuesta más fuerte.

El miedo básico al abandono, a la soledad

169. 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 seres sociales y la idea de quedar aislados del apoyo y del afecto de las personas 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.*

170. Las relaciones íntimas desatan nuestros miedos más poderosos porque es donde nos sentimos más vulnerables.

171. El miedo nos lleva a pensar en blanco y negro e incluso a albergar ideas catastrofistas. Nos convencemos de que si confrontamos al chantajista, éste nos abandonará, con lo que sólo tendríamos dos opciones: *darle lo que quiere o tomar la decisión de romper, lo que nos liberaría del chantaje pero nos quedaríamos solos y de nuevo en un «agujero negro» al que tenemos miedo por alguna situación del pasado no resuelta.*

172. Pero puede existir otra posibilidad: podemos abordar el aspecto de la relación que en el presente nos causa tantos problemas y aliviar a la vez los miedos de abandono.

El miedo a la ira

173. 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.

174. Sin embargo, hemos rodeado de tanta ansiedad y aprensión nuestra ira y la de los demás que puede influir espectacularmente en nuestra capacidad de hacer frente al chantaje.

175. A muchos esta emoción les 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. El mero tono de ira suele desatar miedo al rechazo, a la desaprobación, al abandono y, en casos extremos, visiones de violencia o daños. Los padres tienen una capacidad extraordinaria para reactivar los temores infantiles.

176. *“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.”*

177. 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 nuestro niño/a interior 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

178. 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. Es como si ya no necesitara gritar.”*

179. Los blancos del chantaje emocional muestran reflejos condicionados cada vez que reviven un acontecimiento que les ha creado un miedo importante.

180. *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, lllore 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.*

181. Como veremos a lo largo de la obra, existe un peligroso juego llamado paz al precio que sea. ¿Y cuál es el precio para la persona? Su autorrespeto y los costes físicos y emocionales de permitir que la ira se acumule, tanto en su interior como en la relación con el chantajista.

182. 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.

183. Como veremos, el bienestar emocional depende de hacer exactamente lo contrario: afrentar y confrontar lo que más tememos.

LA OBLIGACIÓN

184. 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.

185. 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.

186. 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 estarles agradecidos.

187. • «Una buena hija debería dedicarle tiempo a su madre.» • «Me deslomo por mi familia y al menos podrían estar en casa cuando regreso.» • «Honra (¡y obedece!) a tu padre.» • «El jefe siempre tiene la razón.» • «Te ayude cuando necesitabas apoyo. Sólo te he pedido prestado. ¡Soy tu amiga!»

188. El chantajista supera con creces los límites de una relación de toma y daca y nos hace saber que, nos guste o no, tenemos la responsabilidad de hacer lo que nos pide. 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.

189. *“Una clienta que traté hace varios años perdura en mi recuerdo como el epitome 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.*

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

191. *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.*

192. *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.*

193. *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.*

194. *No sé con exactitud las aventuras que tuvo después de casados, pero se 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 en confrontarlo. Por mi mente discurrían muchas ideas contrapuestas y sentía que se lo debía, pues había trabajado mucho para que saliéramos adelante.*

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

196. *Como era previsible, le 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 que ahora yo se lo echaba en cara. Me preguntó como 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 terminé 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.*

197. *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.*

198. *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.*

199. 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, con dicha, dignidad y paz. La posibilidad de romper la familia horroriza y paraliza.

200. El sentido de la obligación puede ser tan intenso que prácticamente nos llega a definir como personas. El chantajista llega a exagerar y hasta tergiversar el verdadero sentido del deber y la responsabilidad; los infla hasta tal extremo que eclipsan su infidelidad y agresión.

201. Según la definición del chantajista la obligación hacia él es total y la suya acababa donde a él le apetezca. Con su actitud de mártir que no entiende cómo pueden hacerle algo así, no tiene que pensar en lo que él le ha hecho a la otra persona y a veces a los propios hijos. *Sería fantástico que los chantajistas fueran tan sensibles a nuestros sentimientos como pretenden que lo seamos ante los suyos.*

202. 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... él no estaba dispuesto.

203. 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.

204. 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.

205. 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

206. 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.

207. 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

208. 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.

209. Por ejemplo, si en el trabajo el jefe te chantajea emocionalmente, la frustración y 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 hijos para recuperar parte del control.

210. Es muy difícil mantener la proporción del sentido de la obligación. Si tenemos poco eludimos nuestras responsabilidades. *Cuando es excesivo 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

211. 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. 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.

212. 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.

213. 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...

214. 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.**

215. 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.

216. 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»

217. 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.

218. 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.

219. • *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)*.

220. 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.

221. Con frecuencia no reconocemos que se trata de mensajes confusos porque la mayoría tendemos a hacernos responsables cuando un ser querido se enfada.

222. 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 para experimentar el alivio que produce ceder al chantaje.

HILOS ENREDADOS

223. Cuando los chantajistas establecen 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.

224. 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.

225. *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.*

226. 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.

227. 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 auto desprecio 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

228. 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.

229. 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.

Envueltos en niebla y desconcertados

230. Mi experiencia de una noche con niebla densa 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.

231. 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.

232. 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.

LOS INSTRUMENTOS DEL CHANTAJISTA

233. ¿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 sometimiento? Vislumbraremos cómo funciona el proceso si analizamos con más atención las estrategias que los chantajistas emplean de manera constante: sus instrumentos.

234. *Estos mecanismos 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.*

235. 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 y necesario...* Cualquiera que sea su estilo, los chantajistas emplean uno o más.

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

237. *“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.*”

238. *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 de acampada 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.”*

239. 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.

240. “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.”

241. 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

242. Aunque la culpa que sintamos 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.

243. Bob, abogado, 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.

244. “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.

EL GIRO

245. 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; proceso de «giro».

246. Los chantajistas emocionales son verdaderos maestros del giro, expertos en rodear con un halo de santidad su carácter y motivos y de salpicar el nuestro con serias dudas y, si hace falta, con barro negro de maldad.

El maestro del giro

247. Como todos los maestros del giro, ellos interpretan sus deseos en términos brillantemente positivos y describen la resistencia 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.

248. Incluso toman posiciones de quedar confundidos, engañados o desencantados con nuestro comportamiento y dejan por sentado que esta opinión podría cambiar si les seguimos el juego, acto que demostraría que si somos esa persona tan positiva y maravillosa que ellos pensaban o conocían.

Confusión de apelativos

249. El giro incluye el empleo de adjetivos: positivos para el chantajista y el blanco que acata, y negativos para la persona que se resiste.

250. Se interpretan las diferencias como demostración de que algo fallaba en el otro y utiliza apelativos para reforzar su justificada 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.

251. 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.

252. A veces hacemos grandes esfuerzos para que la situación encaje en la imagen que nos hemos formado de la convivencia con la persona que amamos. Si nuestras inquietudes son válidas, ¿qué representaba nuestra relación o bien quién es en realidad esa persona que me chantajea para que realice sus deseos al precio que sea?

253. Se trata de preguntas aterradoras y, a cierto nivel, podemos no querer planteárnoslas ni contestarlas en realidad. No estamos dispuestos a reconocer para nuestros adentros que hemos cometido un error con respecto a una relación o que nos hemos equivocado en nuestra apreciación de su amor.

254. Nos resultaba menos doloroso aceptar la versión que el chantajista nos plantea como realidad que afrontar las incómodas verdades sobre la persona y la relación. Además de arrastrarnos a dudar de nosotros mismos, el chantajista manipula nuestro sentido de la obligación, culpa u otra emoción que le aporte poder sobre nosotros.

255. La niebla se vuelve tan espesa y nos deja tan descentrados que no es sorprendente que actuase accediendo a la presión, cosa que en otras condiciones, jamás habríamos aceptado.

Convertidos en “los malos”.

256. 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.

257. 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», «Me has herido», o «Me has decepcionado».

258. 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

259. Algunos chantajistas dicen que nos resistimos porque estamos enfermos o desequilibrados; 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.

260. 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

261. 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.

262. Como tantos patologizadores, se suele emplear erróneamente la palabra «amor». Actos cargados de dependencia, desesperación y la necesidad de poseer totalmente a la otra persona, características que no tienen

nada que ver con el amor maduro.

263. Así se justifican las presiones en nombre de la grandiosa y abrumadora pasión y si no se esta a la altura de su intensidad, la única explicación soportable sería tú estás mal, padeces un horroroso problema psicológico, estás estancado en un punto enfermizo del pasado, etc.

264. Una táctica en la que se basan la mayoría de los patologizadores: echar en cara intimidades que le han sido confiadas sobre si mismo y su familia. 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.

265. 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?

266. No todo los patologizadores califican descaradamente a otra persona de enferma. Este instrumento presenta facetas más sutiles.

267. 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.

268. 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.

269. Las «autoridades» 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.

270. 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

271. 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.

272. En la época en que me dediqué a hacer terapia a adultos que de niños habían sufrido abusos sexuales y/o 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.

273. 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.

274. 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.

275. 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

276. 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.

277. 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 puñetera...», «Hice un curso en el que nos explicaron que...» o «La querida Abby dice que...».

278. 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

279. «¿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?

280. «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.» / «A Caroline le gustaría estar todo el tiempo conmigo. Mira qué buena hija..., es más hija que la propia».

281. 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.

282. «Me gustaría saber si tienen idea de lo que duelen estas palabras y de lo culpable que nos hacen sentir». 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. Generalmente las comparaciones no acababan jamás y es imposible dar la talla.

Presiones peligrosas

283. 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.

284. Cuando pensamos en las presiones laborales, solemos prestar la máxima atención a las manifiestas, por ejemplo, que nos despidan.

285. El lugar de trabajo puede reactivar gran parte de los sentimientos y 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.

286. 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 sometimiento, 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 que hemos entregado los instrumentos a los chantajistas, podemos quitárselos o inutilizarlos.



EL MUNDO INTERIOR DEL CHANTAJISTA

287. Los chantajistas emocionales detestan perder. Al chantajista emocional no le importa mantener tu confianza, respetar tus sentimientos y 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 “apuñalada por bollo de pan”.

288. 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

289. 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.

290. 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 compromiso.

291. 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 las presiones y amenazas. Los chantajistas no soportan la frustración.

292. 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

293. 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.

294. 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 impediréis conseguir algo vital. El disco rayado de la privación suena en su cabeza:

295. • *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 hay que tener 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.*

296. 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

297. 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.

298. *Alien —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.*

299. *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.*

300. *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.*

301. *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.*

302. 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.

303. *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 Alien 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

304. 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.

305. 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.

306. 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

307. La incapacidad de soportar la frustración también puede deberse a incertidumbres y tensiones recientes. El potencial de chantaje aumenta espectacularmente durante momentos de crisis como la separación, el divorcio, la pérdida de trabajo, la enfermedad y la jubilación.

308. Muchos que socavan el sentido de los chantajistas en tanto seres valiosos. La mayoría de las veces ni siquiera son conscientes de reactivación de los temores, sólo ven lo que quieren en ese mismo instante y cómo conseguirlo.

UNA VIDA MARAVILLOSA

309. 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.

DESCONOCIDOS ÍNTIMOS

310. La transformación: el hombre (la mujer) encantador(a) que se la había conocido se convirtió en un desconocido(a) tortuoso(a) y manipulador(a). ¿Quién demonios es? ¿Con quién me casé?

311. 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.

312. 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.

313. 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

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

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

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

317. 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 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

318. 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 ni piensan que exageran incluso algo de poca importancia y permiten que perturbe toda la relación.

319. ¿Por qué alguien considera tan grave que no tengas ganas de cenar con sus padres o te ataca porque deseas estudiar, salir a pescar 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.

320. Como ocurre con todas las reacciones exageradas, se desahogan muchas emociones, pero los verdaderos sentimientos subyacentes casi nunca se expresan.

321. 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».

322. Esta comunicación no forma parte muchas veces de nuestro repertorio. De lo contrario, no habría que apelar al chantaje emocional. Es posible que, como muchos, nos avergoncemos de nuestras necesidades y miedos. La única opción entonces para conseguir lo que quería consistía en divagar y delirar: reaccionar exageradamente; ante el más ligero indicio que le activará la inseguridad y la sensación de pérdida.

Sentimientos de otra época

323. 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!

GANAR LA BATALLA Y PERDER LA GUERRA

324. 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.

325. 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 sometimiento del blanco.

326. Cuesta creer que 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.

327. 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

328. 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 fastidien, nos presionen e incluso nos amenacen, pero ¿por qué necesitan hacernos daño si no les damos la razón?

329. 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.

330. Uno de los motivos más evidentes consiste en la diferencia entre lo que los chantajistas se dicen a sí mismos sobre sus actos y 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.

331. Como ya hemos visto, muchos castigadores se consideran víctimas. Cuanto más abusivos, más tergiversan la realidad. 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.

332. 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.

333. 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

334. 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.

335. Ante la pérdida y al ver que las amenazas no daba resultado. El chantajista puede adoptar 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 defecto. Doble desvalorización, doble castigo.

336. 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.

337. 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.

338. Aunque lo último que quieren es poner fin a la relación, suelen iniciar la ruptura si perciben que su pareja va en serio cuando los dejará. Esta postura agresiva les permite mantener

el control y es la sempiterna estrategia para salvar las apariencias: «Renuncio antes de que me echen».

DARNOS LA LECCIÓN

339. 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.

340. 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.

341. 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 burros. De esta forma alivian 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

342. 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.

¡MANTENER UNA FUERTE CONEXIÓN

343. 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 concentras en él, no se siente abandonado ni descartado con indiferencia. El castigo mantiene mucha pasión y ardor en una relación quebrada.

344. 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 si libren una batalla espantosa en la que sólo hay perdedores.

NO TIENE NADA QUE VER CONTIGO

345. 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.

346. 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.

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

HACEN FALTA DOS

348. 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.

349. 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.

350. 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 del otro no son razonables. Suelen parecer una buena esposa, un buen empleado o un buen hijo y aceptas las preferencias del otro prácticamente sin cuestionarlas porque es lo que te han enseñado.

351. 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 sometimiento 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

352. 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?*

353. 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

354. ¿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 fajos sensibles de nervios emocionales que se forman en nuestro interior.

355. 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 vividas capas de nuestra historia personal: cómo nos trataron, cuál es nuestra autoimagen interior y cómo nos han marcado las impresiones del pasado.

356. 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.

357. 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 adonde van los sentimientos y las experiencias «cargadas», los puntos candentes es un sitio idóneo para buscarlos.

Hacerle el mapa al chantajista

358. La estrategia más corriente que aplican las personas que intentan afrontar sus puntos débiles se sintetiza con pocas palabras: evitarlos cueste lo que cueste. Al rodear de puntillas nuestros puntos candentes prácticamente trazamos el mapa de su localización y quienes nos conocen lo ven.

359. 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.

360. 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 que “disponen” para prevalecer.

LAS CARACTERÍSTICAS QUE NOS VUELVEN VULNERABLES AL CHANTAJE

361. 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 tememos. 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.**

362. 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.

363. 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

364. 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.

365. 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».

366. El deseo compulsivo de satisfacer al otro y el miedo a la desaprobación, que prácticamente tienen vida propia, son conocidos por todos los adictos a la aprobación y es una señal inequívoca de que alguien ha tocado un punto candente en ellos.

367. 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 de muchas personas el afecto se da y se retira según su comportamiento y esto puede desarrollar en la persona la necesidad voraz de contar con la aceptación de otro.

368. Otra clase de preocupación que se suma en esta línea es el temor “al qué dirán”.

369. Los más sensibles adictos a la aprobación son reacios a actuar por sus propios intereses si corren el riesgo de desencadenar el desdén de malquiera. Por ejemplo, personas que ni siquiera se arriesgan a afrontar la desaprobación de un desconocido.

EL PACIFICADOR QUE EVITA LA IRA

370. Muchos vivimos como si existieran dos mandamientos adicionales a la ley de Dios: «No te enfadarás» y «No harás que los demás se enfaden contigo».

371. 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

372. *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.*

373. *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.*

374. *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.*

375. *Creo que me enamoré de Michael porque somos muy distintos. Es un hombre extrovertido, 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, se manejar la cólera. Suena absurdo, ¿no? Estoy casada con un maniático furibundo que me amenaza, le tengo terror y encima digo que se manejar la ira. Debería decir que pensé que podía manejarla, pero todo se desmandó y yo también. Cuanto hice -las caricias, el tono tranquilizador y las disculpas— lo enfureció aún más. No lo entiendo. ¿Qué falló?*

376. *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.*

377. *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.

378. 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 inapropiados de emociones contenidas.

La otra cara de la ira

379. *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.*

380. *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.*

381. *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.*

382. *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 hacer el pino. O, como sucede cada vez más a menudo, tenga que ceder al chantaje emocional.*

383. 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 durante el proceso.

384. 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

retroceder, ceder y aplacar, actitudes que indican a los chantajistas cómo obtener lo que pretenden.

LOS QUE CARGAN CON LAS CULPAS

385. 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 sometimiento lo soluciona.

Culpa disparatada

386. 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.

387. 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.

388. 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.

389. 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.

390. 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.

391. 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 críos que jugaban. Papá se volvió hacia mí y dijo: «No sabes nada importante, ¿verdad?».

392. 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.

393. 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.

394. Para los niños la familia es el mundo y fallarle equivale a que el universo se haga trizas y arrastre a todos. 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.

395. 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

396. 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.

397. Muchos asumimos la tarea de mantener el bienestar de otro, responsabilidad abrumadora que conlleva algunas recompensas. Descubrimos la manera de sentirnos “poderosos”.

398. Por ejemplo: *Melanie (mi hija) y yo (Karen) 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 reunirlos lo haré.*

399. 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.

400. 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

401. 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.

402. ¿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 sienten impulsadas a volar como Superman y dan todo lo que tienen para acabar con el sufrimiento, aunque tengan que sacrificar su auto respeto 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

403. *Siempre he sido independiente, pero me preocupaba por mi madre. Las mamás de mis amigos no estaban siempre enfermas y el trastorno más mínimo hacía que acabase en la cama. 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.

404. *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 sintonizar con los matices de la respiración de alguien que duerme. Sin embargo, una niña como Patty no puede hacer nada.*

405. *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.*

406. *¿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 crío en una juguetería. Algunos niños cogen algo caro que no es lo que has ido a buscar y lo aferran como si les perteneciera. Cuando lo colocas en su sitio ponen la misma cara que si les arrebataras a su mejor amigo. Yo soy la que está dispuesta a comprar el bendito juguete para que el crío sonría. ¿Es tan malo?*

407. *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.*

408. *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.*

409. *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

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

411. *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.*

412. *Zoé pasó años con la cabeza baja y procuró no «resaltar» 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.*

413. *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?*

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

415. *Dada su decisión de ser buena persona además de jefa, Zoé 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 Zoé era muy difícil «hacer de jefa y negarle algo a Tess. 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.*

416. *En la situación de Zoé, la jefa tenía puntos candentes muy sensibles, lo que la convirtió en blanco del chantaje de su empleada.*

417. *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!

418. *Zoé 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, Zoé abrió de par en par la puerta al chantaje y Tess no tardó en franquear el umbral.*

419. *Tess descubrió que Zoé era el vertedero ideal y estaba dispuesta a escuchar su interminable sucesión de quejas. Cuando Zoé 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, cálida y arrimar el hombro a quienes la necesitaban.*

420. La música estaba plagada de notas discordantes para quien quisiera evitar el chantaje emocional. Zoé necesitaba ampliar su definición de la compasión e incluirse.

LOS QUE DUDAN DE SÍ MISMOS

421. Es saludable saber que no somos perfectos y que cometemos errores. Sin embargo, la autoevaluación sana puede convertirse en auto desaprobación. Ante las críticas de otro, en un primer momento podemos discrepar 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 ideas, sentimientos y comprensiones y permitimos que otros definan como debemos ser.

422. 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 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.

423. 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.

424. 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

425. 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.

426. *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.*

427. *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.*

428. *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 nací sólo era una cría regordeta. 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.*

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

430. *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.*

431. *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.*

432. Tu lucha por defender lo que sabes o percartarte de que tu percepción de la realidad no es errónea es igualmente importante. Del mismo modo que poseer su propia verdad era para Roberta una cuestión de supervivencia física, para la mayoría es el único modo de poner fin al chantaje emocional.

UNA CUESTIÓN DE EQUILIBRIO

433. 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

434. 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.

435. 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.

436. Piensa qué haces cuando te enfrentas a la presión del chantajista: • *te disculpas*; • *razonas*; • *discutes*; • *lloras*; • *suplicas*; • *cambias o anulas planes o citas importantes*; • *cedes con la esperanza de que sea la última vez*; • *te rindes*.

437. 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*.

438. Si alguna respuesta es afirmativa, actúas como entrenador y protagonista 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 del 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

439. 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 complicidad y contribuimos a que nos hagan daño.

440. 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.

441. *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.*

442. *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 críos 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.*

443. *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.*

444. *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.*

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

446. *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 críos 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».*

447. 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 donde 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.

448. 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.

449. 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 AUTO CHANTAJE

450. 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 desapropiarán, 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...?».

451. ¿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 objeciones..., 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 auto chantaje.

452. 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 auto chantaje.

Advertencia

453. 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

454. 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, para obedecer libremente también la voluntad de Dios y no los caprichos de los hombres (varón o mujer).

455. 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.»

456. Es a partir de esta integridad, donde se levanta la dignidad del ser humano, su libre albedrío, su capacidad de decir sí y no según la libertad que el mismo Dios le otorgó al crearlo a imagen y semejanza suya. El mismo Dios respeta íntegramente este don de libertad que Él le otorgo para que fuese capaz de amar.

457. 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.

458. Muchas veces nos subordinamos, arriesgamos nuestra integridad y perdemos la capacidad de recordar nuestra totalidad y queda dañada nuestra integridad de personas.

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

460. • *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.* • *Cumplo las promesas que me hago a mí mismo.* • *Protejo mi salud física y emocional.* • *No traiciono a los demás.* • *Digo la verdad.*

461. 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 dignidad.

462. 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 AUTO RESPETO

463. 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?».

464. 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

465. *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.*

466. *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».*

467. 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 auto reproches 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

468. 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.

469. 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.

470. Una vez perdido el auto respeto, 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.

Racionalizaciones y justificaciones

471. 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. Es aquí donde se buscan los «buenos motivos» para hacer lo que el chantajista desea.

472. 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.

473. 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.

474. La necesidad de una racionalización extrema que justifique la exigencia del chantajista es una fuerte y clara indicación de que “la petición” supera los límites de lo que se considera legítimo y saludable.

475. Se requiere mucha energía mental y emocional, y aun a veces exhaustiva, para convencernos de que podemos aceptar algo que no nos parece bien.

476. 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, la claridad y la libertad de los hijos de Dios.

477. Esta voz de la conciencia custodia según Dios nuestra integridad. Por ello bajo situaciones de chantaje emocional siempre será crucial el manejo de una vida de oración genuina, auténtica, para otorgarle a Dios el poder de acción que bajo esta disposición el alma le permite al Espíritu Santo. Él activamente procurará la sanación y liberación de los esquemas enfermizos y denigrantes que esclavizan a la persona desde su dignidad, procurará conformarla con la Voluntad Divina, y la restaurará en su dignidad de persona como hijo(a) de Dios.

EL IMPACTO EN NUESTRO BIENESTAR

478. El chantaje emocional nos llena de sentimientos latentes sin expresar. Así es como 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, amargura, o pueden tender a racionalizarla para disimular lo encolerizados que están.

Cuando la salud mental está en juego

479. 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.

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

481. *Supe que tenía problemas graves. Mis emociones estaban tan corroidas 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.*

482. 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 atolladero en que se había convertido su vida. Decidimos crearla juntas.

El dolor físico como advertencia

483. El estrés y la tensión que acompañan el chantaje emocional se manifiestan con síntomas físicos cuando otras formas de expresión están bloqueadas o taponadas. Si lo descuidamos, nuestro cuerpo emite señales dolorosas hasta que respondemos.

484. Las lesiones repetidas significan que ceder a las presiones puede representar pérdida de salud. Causa y efecto son bastante evidentes en cualquier situación de chantaje emocional extremo. El exceso de trabajo, la presión de cualquier índole agotan y el cuerpo se rebela.

485. Ciertamente no 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, aún el cáncer.

Traicionar a otros para aplacar al chantajista

486. Sabemos que la rendición ante el chantaje emocional nos lleva a traicionarnos a nosotros mismos y a 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.

487. Es así como el chantaje emocional afecta a otras personas vinculadas con la vida del blanco. Es un dilema doloroso. Cualquiera que sea la elección, alguien es traicionado y aumenta la ya pesada cara de culpa y auto reproches del blanco.

EL IMPACTO EN LA RELACIÓN

488. El chantaje emocional anula la buena disposición y la confianza en la relación, elementos que nos permiten abrirnos sin miedo en nuestros pensamientos y sentimientos más íntimos sabiendo que serán 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.

489. 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

490. 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.

491. *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 intimidación desaparece cuando tienes que medir cada palabra que pronuncias.

492. 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 comparar aspectos importantes de nuestra vida y dejamos de hablar de: • *tonterías o trastadas 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.*

493. ¿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.

Reducir la generosidad emocional

494. 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 de 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.

495. En esta fase de la relación, el blanco no se siente libre de expresar sus verdaderos sentimientos, pese a que sean positivos, pues sabe que sus palabras recorrerán las espirales del posterior chantaje emocional.

496. 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.

497. 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.

CÓMO ABORDAR EL PROBLEMA

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

* * * * *

FIN DE LA PRIMERA PARTE



Somos:

www.redamordedios.wordpress.com

www.amordediosblog.wordpress.com

www.oramosportired.wordpress.com

redamordedios@gmail.com