

Autor Max Paradox

SERIA BRUTALNA PRAWDA

Brutalna prawda o zadowalaniu wszystkich

Dlaczego jesteś miły dla każdego,
oprócz siebie



SPIS TREŚCI

INTRO.....	3
Rozdział 1 - Tak, oczywiście, nie ma problemu.....	11
Rozdział 2 - Przepraszam, że mam wymagania.....	19
Rozdział 3 - Czy jesteś na mnie zły?.....	27
Rozdział 4 - Byle tylko nie było awantury.....	35
Rozdział 5 - Taki jestem, jaki akurat trzeba.....	44
Rozdział 6 - Nie wszyscy muszą cię lubić, ale spróbuj powiedzieć to swojemu organizmowi.....	52
Rozdział 7 - Skoro potrafisz pomóc, to już trochę musisz...61	
Rozdział 8 - Liczyłeś wszystko, tylko nikomu nie pokazałeś rachunku.....	69
Rozdział 9 - Obiecałeś, więc teraz cierp elegancko.....	77
Rozdział 10 - Może jednak przesadzam.....	85
Rozdział 11 - Wszyscy mają się dobrze, bo ty nie masz czasu sprawdzić, jak masz się ty.....	93
Rozdział 12 - Jak oni mogą tak po prostu myśleć o sobie?..101	
Rozdział 13 - Dajesz wszystkim, ale nie umiesz niczego przyjąć.....	110
Rozdział 14 - Wybrałeś życie, które dobrze wyglądało w cudzych oczach.....	118
Rozdział 15 - Najpierw sprawdzasz, czego chcą inni.....	126
Rozdział 16 - Kiedy przestajesz być wygodny, zaczynają pytać, co się z tobą stało.....	135
Rozdział 17 - Tak długo byłeś spokojny, aż przestałeś wiedzieć, co naprawdę czujesz.....	144

Rozdział 18 - Nie wiesz, czy cię kochają, czy po prostu dobrze cię używać.....	153
Rozdział 19 - Pewnego dnia nie masz już nic do dania.....	162
Rozdział 20 - Wszyscy cię lubią, tylko ty coraz mniej lubisz swoje życie.....	171

INTRO

Siedzisz przy stole z sześcioma osobami i ktoś pyta, gdzie chcecie zjeść. Jedna osoba chce włoskie, druga tajskie, trzecia twierdzi, że wszystko jej jedno, ale po chwili wyklucza cztery propozycje, a ty robisz to, co robisz od lat: mówisz, że dostosujesz się do reszty. Nie dlatego, że naprawdę nie masz ochoty na nic konkretnego, tylko dlatego, że twoja ochota wydaje ci się najmniej istotnym elementem układanki. Kiedy ostatecznie wszyscy wybierają miejsce, którego nie lubisz, uśmiejasz się i zapewniasz, że jest świetnie. Potem bierzesz najmniej atrakcyjne miejsce przy stole, zgadzasz się podzielić rachunek mimo że zamówiłeś najmniej, a na końcu jeszcze proponujesz komuś podwózkę, chociaż oznacza to czterdzieści minut dodatkowej jazdy. Wracasz do domu zmęczony i lekko zirytowany, ale nie bardzo wiadomo na kogo, bo przecież nikt cię do niczego nie zmusił. Właściwie wszyscy byli dla ciebie mili. To ty po raz kolejny zadbałeś o to, żeby twoja obecność nie wymagała od nikogo zbyt wiele.

Z zewnątrz wygląda to niemal szlachetnie, ponieważ człowiek łatwy we współżyciu jest społecznym odpowiednikiem gniazdka elektrycznego w hotelowym pokoju: każdy cieszy się, że jest dokładnie tam, gdzie go potrzebuje. Nie komplikuje planów, nie psuje atmosfery, nie podnosi głosu, nie narzuca się ze swoim zdaniem i nie powoduje niezręcznych przerw przy stole. Jeżeli trzeba zostać dłużej, zostanie. Jeżeli trzeba przełożyć własne plany, przełoży. Jeżeli ktoś zapomniał czegoś zrobić, prawdopodobnie robi to za niego, a potem jeszcze przeprosi, że zajęło mu to chwilę. Otoczenie szybko odkrywa, że kontakt z taką osobą jest wyjątkowo wygodny, ponieważ jej granice zachowują się bardziej jak sugestie niż

rzeczywiste ograniczenia. Wygoda ma jednak tę interesującą właściwość, że bardzo szybko przestaje być zauważana. Po pewnym czasie nie jesteś już osobą, która robi coś wyjątkowego, tylko osobą, która po prostu zawsze to robi.

Najbardziej przewrotny element tego układu polega na tym, że prawdopodobnie naprawdę uważasz się za osobę miłą. Nie za przestraszoną, nie za zależną od aprobaty, nie za kogoś, kto precyzyjnie monitoruje reakcje innych, tylko właśnie za miłą. Słowo jest eleganckie, bezpieczne i dobrze wygląda w opisie charakteru, dlatego potrafi przykryć zdumiewająco dużo napięcia. Kiedy zgadzasz się na coś, czego nie chcesz, możesz nazwać to uprzejmością. Kiedy nie mówisz, że coś cię zraniło, możesz nazwać to dojrzałością. Kiedy bierzesz na siebie cudze obowiązki, możesz nazwać to pomocą, a kiedy pozwalasz komuś regularnie przekraczać twoje granice, możesz nawet poczuć dumę z własnej wyrozumiałości. Słowa wykonują wtedy bardzo wygodną pracę, ponieważ pozwalają zachować dobry obraz własnych decyzji. Nie trzeba analizować ceny zachowania, które zostało już oznaczone etykietą cnoty.

Telefon wibruje o dwudziestą drugą trzydzieści. Koleżanka pyta, czy możesz zerknąć na dokument, bo rano ma ważne spotkanie, a ty właśnie zamierzałeś zamknąć laptopa po dniu, który trwał zdecydowanie dłużej, niż powinien. Przez kilka sekund patrzysz na wiadomość i czujesz coś bardzo konkretnego: niechęć. Zaraz za nią pojawia się jednak kolejna reakcja, znacznie silniejsza, czyli wyobrażenie jej rozczarowania, gdybyś odmówił. W twojej głowie nie odbywa się więc debata między własnym odpoczynkiem a dodatkową pracą, tylko między dodatkową pracą a możliwością, że ktoś przez kilka minut pomyśli o tobie mniej dobrze. Otwierasz dokument. Pisziesz, że oczywiście

pomożesz. Dodajesz uśmiechniętą emotikonę, żeby przypadkiem nie wyglądało, jakby pomoc kosztowała cię cokolwiek.

To właśnie w takich drobnych momentach uprzejmość zaczyna zmieniać funkcję. Przestaje być sposobem traktowania innych, a staje się metodą kontrolowania ich reakcji. Chcesz, żeby byli spokojni, więc łagodzisł własne słowa. Chcesz, żeby nie byli rozczarowani, więc zgadzasz się szybciej, niż zdążysz sprawdzić, czy naprawdę możesz. Chcesz, żeby nie poczuli się odrzuceni, więc bierzesz odpowiedzialność za emocje, których jeszcze nawet nie okazali. Całość wygląda niezwykle altruistycznie, dopóki nie zauważy się, ile energii pochłania ciągłe przewidywanie cudzych stanów psychicznych. Nie wystarczy już wiedzieć, co sam czujesz, ponieważ trzeba jeszcze bez przerwy analizować, co może poczuć ktoś obok. Człowiek, który chce zadowolić wszystkich, nie odpoczywa nawet wtedy, gdy niczego nie robi, bo stale prowadzi niewidzialny dział obsługi klienta dla całego swojego otoczenia.

W pracy mechanizm staje się jeszcze bardziej elegancki, ponieważ można go pomylić z profesjonalizmem. Szef pyta, kto może przejąć dodatkowy projekt, a zanim pozostali zdążą zainteresować się wzorem dywanu w sali konferencyjnej, ty już mówisz, że możesz spróbować. Kolega prosi o drobną przysługę, która dziwnym trafem zajmuje dwie godziny, a ty wykonujesz ją bez komentarza. Kiedy później ktoś chwali cię za niezawodność, odczuwasz charakterystyczną mieszaninę satysfakcji i zmęczenia, ponieważ właśnie otrzymałeś nagrodę za zachowanie, które stopniowo cię wyczerpuje. To bardzo skuteczny system wzmacniania. Im więcej dajesz, tym częściej słyszysz, że można na ciebie liczyć, a im częściej to słyszysz, tym trudniej zrobić coś, co mogłoby ten obraz

naruszyć. Po pewnym czasie nie wykonujesz już tylko obowiązków. Pilnujesz reputacji człowieka, który nigdy nie sprawia problemu.

W relacjach rodzinnych ten sam układ potrafi wyglądać jak tradycja. To ty pamiętasz o urodzinach, organizujesz spotkania, dzwonisz pierwszy, łagodzisz konflikty, tłumaczysz jedną osobę przed drugą i dbasz, żeby nikt podczas świątecznego obiadu nie obraził się na tyle mocno, by trzeba było zmieniać ustawienie krzesel. Jeżeli ktoś zachowuje się nieprzyjemnie, natychmiast znajdujesz dla niego kontekst, zmęczenie, stres, trudne dzieciństwo albo źle zaparkowany samochód. Dla własnej irytacji nie szukasz podobnie rozbudowanego uzasadnienia. Ona wydaje ci się podejrzana, trochę nieelegancka i przede wszystkim niepraktyczna, ponieważ może skomplikować relację. Stajesz się więc rodzinnym systemem amortyzacji, który ma przejąć siłę zderzenia, zanim poczuje ją ktokolwiek inny. Problem z amortyzatorem polega na tym, że nikt nie pyta, jak się czuje po kolejnym uderzeniu. Jego zadaniem jest przecież sprawić, żeby reszta podróży przebiegała komfortowo.

Nie trzeba przy tym być osobą szczególnie uległą w każdej dziedzinie życia. Możesz zarządzać zespołem, negocjować pieniądze, podejmować trudne decyzje i sprawiać wrażenie człowieka, który doskonale wie, czego chce. Wystarczy jednak jedna relacja, w której cudze niezadowolenie ma dla ciebie wyjątkową wagę, żeby cała stanowczość zaczęła zachowywać się selektywnie. Możesz bez problemu powiedzieć dostawcy, że oferta jest nieakceptowalna, a godzinę później przez dziesięć minut układać wiadomość do znajomego, w której próbujesz odmówić spotkania bez używania słowa „nie”. Powstają konstrukcje w rodzaju „bardzo bym chciał, tylko może zobaczę, jak będzie wyglądał

dzień", czyli językowy park rozrywki zbudowany po to, żeby nikt przypadkiem nie zetknął się z prostą informacją. Nie chodzi wtedy o brak kompetencji komunikacyjnych. Chodzi o cenę emocjonalną, którą przypisujesz czyjemuś niezadowoleniu. Dla jednych jest ono zwykłą reakcją, dla ciebie potrafi brzmieć jak zarzut dotyczący całego charakteru.

Z czasem dzieje się coś jeszcze dziwniejszego: zaczynasz oczekiwać, że inni zauważą wysiłek, o którym nigdy im nie powiedziałeś. Skoro tyle razy ustąpiłeś, powinno być oczywiste, że również masz swoje granice. Skoro zawsze pomagałeś, ktoś powinien w końcu sam zapytać, czy nie potrzebujesz pomocy. Skoro przez lata pilnowałeś atmosfery, rodzina powinna intuicyjnie zrozumieć, że czasem chciałbyś nie zajmować się niczym innym. Tyle że otoczenie uczyło się dokładnie na podstawie tego, co pokazywałeś. Pokazywałeś dostępność, więc przyjęło dostępność. Pokazywałeś zgodę, więc zapamiętało zgodę, a wszystkie niewypowiedziane koszty pozostały w miejscu, do którego inni nie mieli dostępu. Potem przychodzi rozczarowanie, że ludzie nie czytają sygnałów, których konsekwentnie starałeś się nie wysyłać.

Wtedy pojawia się złość, ale zwykle nie wygląda jak złość. Bardziej przypomina krótsze odpowiedzi, cięższe westchnienie, mniejszy entuzjazm albo nagłe zmęczenie dokładnie w chwili, gdy ktoś prosi o kolejną rzecz. Możesz nawet nadal mówić „jasne”, tylko ton zaczyna zdradzać, że owo „jasne” ma już rachunek, historię i kilka zaległych odsetek. Druga osoba często nie rozumie, co się zmieniło, ponieważ jeszcze tydzień temu ten sam układ działał bez widocznych protestów. Z jej perspektywy poprosiła o coś człowieka, który zwykle się zgadza. Z twojej perspektywy

właśnie po raz sto dwudziesty siódmy ktoś nie zauważył, ile kosztuje cię bycie człowiekiem, który zwykle się zgadza. Obie wersje mogą być logiczne jednocześnie. I właśnie dlatego uprzejmość potrafi produkować konflikty równie skutecznie jak jawna nieuprzejmość, tylko potrzebuje na to więcej czasu.

Największa ironia pojawia się jednak wtedy, gdy zaczynasz naprawdę nie wiedzieć, czego chcesz. Pytanie „na co masz ochotę?” wydaje się banalne, dopóki przez wiele lat podstawowym kryterium wyboru nie było to, co będzie najwygodniejsze dla otoczenia. Restauracja ma pasować wszystkim. Termin ma pasować wszystkim. Wakacje mają nie powodować sporów. Prezent ma ucieszyć odbiorcę, rozmowa ma nie urazić rozmówcy, decyzja ma nie rozczarować rodziny, a twoje preferencje w tym systemie występują głównie jako ostatni parametr techniczny. Organizm może sygnalizować zmęczenie, ale kalendarz twierdzi, że obiecałeś. Możesz nie mieć ochoty na spotkanie, ale ktoś już się cieszy. Możesz nie lubić sytuacji, w której jesteś, tylko że wcześniej tak skutecznie przekonałeś wszystkich, że wszystko jest w porządku, iż teraz sam czujesz się trochę nieuczciwie, próbując temu zaprzeczyć.

Czasem wystarczy niewielka próba zmiany zachowania, aby odkryć, jak mocno cała konstrukcja była oparta na przewidywalności. Odmawiasz jednej przysługi i ktoś mówi zaskoczony: „Serio? Przecież zawsze pomagałeś”. Nie musi być w tym manipulacji ani złej intencji. To może być zwykłe zdziwienie człowieka, który przez lata dostawał od ciebie dokładnie ten sam komunikat. Ty jednak słyszysz w tym zdaniu coś znacznie większego, niemal oskarżenie, że przestałeś być wersją siebie, którą inni znali i cenili. Pojawia się napięcie, poczucie winy i natychmiastowa potrzeba wyjaśnienia swojej decyzji w czternastu zdaniach. Sama

odmowa zaczyna wyglądać jak przestępstwo wymagające obszernej dokumentacji procesowej. Wtedy widać, że stawką nigdy nie była wyłącznie pojedyncza przystuga. Stawką był obraz ciebie jako osoby łatwej, dobrej, dostępnej i bezpiecznej dla cudzych oczekiwań.

Bycie potrzebnym potrafi zresztą dawać poczucie znaczenia równie skutecznie jak bycie kochanym, a czasem znacznie szybciej. Jeżeli ktoś dzwoni do ciebie z problemem, wiesz dokładnie, jaką rolę masz odegrać. Jeżeli potrzebuje pomocy, twoja pozycja staje się jasna. Jeżeli możesz coś załatwić, poprawić, uspokoić albo uratować, nie musisz przez chwilę zastanawiać się, co właściwie łączy was poza twoją użytecznością. To bardzo wygodny rodzaj bliskości, ponieważ daje mierzalne dowody znaczenia: wiadomości, prośby, telefony, sprawy do rozwiązania. Znacznie trudniej ocenić relację, w której nie trzeba niczego dostarczać, organizować ani naprawiać. Człowiek przyzwyczajony do zdobywania miejsca przez użyteczność może nawet odczuwać niepokój, kiedy ktoś po prostu chce z nim być. Brak zadania brzmi wtedy niemal jak brak instrukcji obsługi.

Dlatego opowieść o zadowalaniu wszystkich nie jest prostą historią o nadmiernej dobroci. Dobroć nie wymaga nieustannego monitorowania, czy ktoś przypadkiem nie zmarszczył brwi po twojej odpowiedzi. Życzliwość nie potrzebuje dwudziestu minut analizowania, czy wiadomość zakończona kropką nie zabrzmiała zbyt chłodno. Uprzejmość sama w sobie nie sprawia, że rezygnujesz z własnych planów szybciej, niż druga osoba zdąży wyjaśnić, czego właściwie potrzebuje. Tutaj pracuje bardziej skomplikowany system, w którym akceptacja, bezpieczeństwo, reputacja i poczucie własnej wartości zaczynają wiązać się z cudzym komfortem. System jest skuteczny, ponieważ przez długi czas przynosi

realne korzyści. Dostajesz pochwały, wdzięczność, reputację dobrej osoby i poczucie, że jesteś ważnym elementem życia innych. Rachunek przychodzi później, dlatego tak łatwo długo udawać, że nic nie kosztuje.

Najbardziej niewygodna część tej historii zaczyna się w chwili, gdy pytanie przestaje brzmieć: „Dlaczego inni tyle ode mnie chcą?”. Znacznie ciekawsze staje się to, dlaczego tak długo opłacało ci się być osobą, od której można dużo chcieć. Nie dlatego, że wszyscy wokół są egoistami, a ty samotnym bohaterem uprzejmości, ponieważ taki układ byłby zbyt prosty i zdecydowanie zbyt wygodny. Relacje uczą się naszego zachowania równie konsekwentnie, jak my uczymy się ich reakcji. Każde automatyczne „jasne”, każde „nie ma problemu”, kiedy problem jednak był, i każde „spokojnie”, wypowiedziane w chwili, gdy wcale nie było spokojnie, coś budowało. Nie tylko cudze oczekiwania, ale także twoją własną rolę. Rolę człowieka, który potrafi być miły dla każdego, pod warunkiem że na liście osób wymagających tej samej troski nie pojawi się on sam.