

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

CZUJĘ SIĘ NIEWIDZIALNY

Jak przestać czekać,
aż ktoś wreszcie zauważy,
że też tu jesteś



Mamy problem. Ale spokojnie.
Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.

SPIS TREŚCI

INTRO	3
Rozdział 1 - Niewidzialność, której sam trochę pomagasz	7
Rozdział 2 - Dlaczego tak bardzo chcesz, żeby ktoś się domyślił	14
Rozdział 3 - Bycie potrzebnym to nie to samo co bycie ważnym	21
Rozdział 4 - Fałszywe rozwiązania, które tylko zwiększają głód uwagi	29
Rozdział 5 - Przestań przepraszać za to, że zajmujesz miejsce	38
Rozdział 6 - Czekanie na zaproszenie do własnego życia	47
Rozdział 7 - Przestań udawać, że wszystko jest w porządku ⁵⁷	
Rozdział 8 - Gdy próbujesz zasłużyć na uwagę	67
Rozdział 9 - Naucz się zabierać głos, zanim ktoś zrobi to za ciebie	77
Rozdział 10 - Naucz ludzi, jak mają cię traktować	87
Rozdział 11 - Mów, czego potrzebujesz, zanim zaczniesz mieć pretensje	98
Rozdział 12 - Przestań czekać na pozwolenie	109
Rozdział 13 - Przestań zgadywać, co inni o tobie myślą	121
Rozdział 14 - Buduj relacje tam, gdzie naprawdę jest miejsce na ciebie	132
Rozdział 15 - Co robić, gdy znowu wracasz do starego trybu...	
Rozdział 16 - Kiedy metoda nie działa, zmień strategię, nie siebie	156

Rozdział 17 - Gdy ktoś naprawdę cię nie wybiera	167
Rozdział 18 - Przestań mierzyć swoją wartość cudzą uwagą ¹⁷⁸	
Rozdział 19 - Zauważ siebie, zanim znowu zaczniesz czekać..	
Rozdział 20 - Jesteś tutaj. To już nie wymaga głosowania	199

INTRO

Siedzisz przy stole z kilkoma osobami. Rozmowa płynie, ktoś opowiada historię z pracy, ktoś inny dorzuca własną, potem wszyscy śmieją się z czegoś, czego nie zdążyłeś nawet skomentować. W pewnym momencie próbujesz coś powiedzieć. Zaczynasz zdanie, ale ktoś wchodzi ci w słowo. Czekasz chwilę, próbujesz drugi raz, temat już odpłynął w stronę wakacji, kredytów i człowieka, który podobno kupił mieszkanie za pół ceny, więc najwyraźniej zna tajny kod do rynku nieruchomości. Po dziesięciu minutach jesteś nadal przy tym samym stole, fizycznie obecny, widoczny dla systemu monitoringu i prawdopodobnie dla kelnera, ale społecznie zaczynasz podejrzewać, że osiągnąłeś status przezroczystej dekoracji.

Wracasz do domu i oczywiście nie myślisz: „Cóż, rozmowa była chaotyczna”.

Nie.

Myślisz: „Nikogo nie obchodzę”.

Mózg bardzo lubi takie subtelne przejścia. Z drobnego wydarzenia potrafi zrobić pełnometrażowy dokument o twoim miejscu we wszechświecie, najlepiej z ponurą muzyką w tle. Ktoś nie zapytał, jak się czujesz? Dowód numer jeden. W pracy pochwalono kolegę, choć pomagałeś przy projekcie? Dowód numer dwa. Napisałeś coś na grupie i nikt nie odpowiedział przez czterdzieści minut? Prokuratura wnosi o uznanie, że zostałeś społecznie anulowany. Fakt, że trzy osoby właśnie prowadzą samochód, jedna kąpie dziecko, a piąta zapomniała telefonu w łazience, nie zostaje dopuszczony do materiału dowodowego.

Poczucie niewidzialności jest wyjątkowo podstępne, bo często nie wygląda jak wielki dramat. Nie musisz siedzieć samotnie na deszczu, podczas gdy za oknem inni urządzają przyjęcie życia. Możesz mieć rodzinę, znajomych, pracę, partnera, setki kontaktów w telefonie i jednocześnie czuć, że nikt tak naprawdę cię nie widzi. Ludzie wiedzą, czym się

zajmujesz, ale nie wiedzą, co cię męczy. Wiedzą, że „dasz sobie radę”, więc rzadko pytają, czy przypadkiem masz już trochę dość tego całego dawania sobie rady. Wiedzą, że jesteś spokojny, pomocny, niezawodny. Doskonale.

Zostałeś awansowany na mebel premium.

Najtrudniejsza część zaczyna się wtedy, gdy próbujesz odzyskać uwagę innych, nie zmieniając niczego w sposobie, w jaki sam siebie pokazujesz. Czekasz, aż ktoś zauważy, że jesteś zmęczony, choć mówisz: „Spoko, ogarnę”. Czekasz, aż ktoś zapyta o twoje zdanie, choć od pięciu spotkań nie zgłaszasz go pierwszy. Czekasz, aż partner domysli się, czego potrzebujesz, ponieważ przecież „powinien wiedzieć”. Oczywiście. Ludzie mają przecież fabrycznie montowany moduł telepatii. Znajduje się zaraz obok umiejętności składania prześcieradła z gumką i czytania instrukcji przed uruchomieniem urządzenia.

Problem polega na tym, że im dłużej czujesz się niewidzialny, tym częściej możesz zachowywać się w sposób, który jeszcze bardziej cię ukrywa. Mówisz ciszej. Wycofujesz się szybciej. Nie prosisz. Nie przypominasz. Nie zajmujesz miejsca. Rezygnujesz z opowiadania o czymś ważnym, bo „i tak nikogo to nie interesuje”. Potem rzeczywiście nikt o tym nie wie, a ty otrzymujesz kolejny dowód, że nikogo to nie interesuje. Mechanizm zamyka się bardzo sprawnie. Gdyby równie sprawnie działały urzędy, dowód osobisty można byłoby wyrabiać podczas przerwy na kawę.

Czasami u podstaw tego wszystkiego znajduje się bardzo stara umowa, której nigdy świadomie nie podpisałeś: będę miły, pomocny, niewymagający i łatwy w obsłudze, a w zamian ludzie sami zauważą, że jestem ważny. Brzmi uczciwie. Niestety druga strona często nawet nie wie, że bierze udział w tej umowie. Ty przez lata zbierasz punkty za bycie człowiekiem, który zawsze pomoże, wysłucha, zastąpi, odwiezie, sprawdzi, uspokoi i powie „nie ma problemu”, podczas gdy gdzieś w środku narasta nadzieja,

że pewnego dnia komisja przyjdzie z medalem i powie: „Zauważyliśmy. Teraz twoja kolej”.

Komisja nie przyjdzie.

Nie dlatego, że jesteś nieważny. Dlatego, że świat wyjątkowo słabo działa na zasadzie domysławiania się potrzeb ludzi, którzy nauczyli się ich nie pokazywać.

Możesz też próbować innej strategii: zasłużyć na zauważenie. Być jeszcze bardziej potrzebnym. Robić więcej. Pomagać szybciej. Odpowiadać wszystkim. Stać się człowiekiem, którego brak powoduje awarię trzech działów, dwóch rodzinnych czatów i grilla u szwagra. Przez chwilę rzeczywiście możesz poczuć się ważny, bo telefon dzwoni, ludzie czegoś chcą, wszyscy pytają, gdzie coś jest i czy możesz „tylko szybko zerknąć”. Tyle że bycie potrzebnym nie jest tym samym co bycie widzianym. Człowiek może być niezwykle potrzebny również jako hasło do firmowego Wi-Fi. Nikt nie pyta hasła, jak minął mu dzień.

Ta książka nie będzie więc instrukcją zdobywania większej ilości uwagi. Nie zamierzamy uczyć cię, jak wejść do pokoju w zwolnionym tempie, poprawić marynarkę i emitować „energię lidera”, podczas gdy wszystkie głowy automatycznie obracają się w twoją stronę. Jeśli działa, świetnie. Jeśli nie, zostaje jeszcze możliwość odpalenia gaśnicy, ale trudno budować na tym stabilne relacje.

Chodzi o coś znacznie bardziej użytecznego: jak przestać uzależniać poczucie własnej obecności od tego, czy inni akurat mają wystarczająco dużo uwagi, żeby ją potwierdzić. Jak zacząć mówić wyraźniej o tym, czego chcesz i potrzebujesz. Jak zabierać głos bez przeproszania za to, że wydajesz dźwięki. Jak odróżnić sytuację, w której naprawdę jesteś pomijany, od tej, w której twój umysł właśnie prowadzi śledztwo na podstawie czterech minut ciszy na Messengerze. Jak budować relacje z ludźmi, którzy interesują się tobą także wtedy, gdy niczego dla nich nie załatwiasz.

Będziemy też mówić o trudniejszej rzeczy: o tym, że niektórzy rzeczywiście mogą cię nie zauważać tak, jak potrzebujesz. Nie każdą relację da się naprawić większą otwartością i lepszą komunikacją. Czasem możesz powiedzieć jasno, że czegoś potrzebujesz, a druga osoba nadal będzie zajęta głównie własnym programem telewizyjnym pod tytułem „Ja, moje sprawy i jeszcze trochę mnie”. Wtedy celem nie jest znalezienie magicznego zdania, które nagle uruchomi w niej empatię. Celem jest zauważenie tego faktu i podjęcie decyzji, ile jeszcze chcesz inwestować w miejsce, w którym regularnie znikasz.

Najważniejsze jednak będzie odzyskanie wpływu. Bo czekanie na zauważenie wygląda biernie, ale kosztuje ogromnie dużo energii. Analizujesz gesty, wiadomości, reakcje, ton głosu, zaproszenia, brak zaproszeń i to, dlaczego ktoś powiedział „okej” zamiast „jasne”. Archeolog przy wykopaliskach w Pompejach czasem wykonuje mniej drobiazgową analizę materiału.

A przecież można inaczej.

Można nauczyć się być obecnym bez robienia przedstawienia. Można mówić o sobie bez poczucia, że właśnie przejmuję się konferencję prasową. Można poprosić o uwagę, wsparcie albo miejsce w rozmowie bez trzydniowego przygotowania psychicznego. Można przestać traktować cudze zainteresowanie jak pieczętkę potwierdzającą, że ma się prawo istnieć.

Nie staniesz się nagle najgłośniejszą osobą w pokoju.

I bardzo dobrze.

Chodzi o to, żebyś przestał być ostatnią osobą, która zauważa, że też w nim jesteś.

Rozdział 1 - Niewidzialność, której sam trochę pomagasz

Jesteś na spotkaniu. Masz pomysł. W dodatku dobry, co samo w sobie jest wydarzeniem godnym odnotowania, bo wiele spotkań służbowych potrafi przez godzinę produkować głównie kolejne spotkania. Czekasz jednak na odpowiedni moment. Najpierw mówi jedna osoba. Potem druga. Trzecia zaczyna od: „Ja tylko krótko”, co w języku korporacyjnym oznacza zwykle siedem minut i trzy slajdy. Kiedy wreszcie robi się ciszej, uznajesz, że teraz trochę głupio wracać do wcześniejszego wątku.

Pięć minut później ktoś mówi niemal dokładnie to, co chciałeś powiedzieć.

„Świetny punkt” — odpowiada szef.

I właśnie wtedy twój wewnętrzny księgowy otwiera arkusz zatytułowany: „Dowody, że jestem niewidzialny”.

To uczucie boli szczególnie dlatego, że wygląda jak coś, co dzieje się wyłącznie z zewnątrz. Ludzie cię pomijają. Nie pytają. Nie zauważają. Nie słuchają. Problem rzeczywiście czasem leży po ich stronie. Są grupy, rodziny, związki i miejsca pracy, w których uwaga rozdzielana jest mniej więcej tak sprawiedliwie jak miejsca parkingowe pod blokiem po osiemnastej.

Ale istnieje też mniej wygodna część tej historii.

Czasami sam wysyłasz światu instrukcję: „Nie trzeba się mną zajmować”.

Robisz to drobnymi zachowaniami. Rezygnujesz z własnego zdania, kiedy ktoś mówi głośniej. Odpowiadasz „wszystko dobrze”, zanim druga osoba zdąży porządnie zapytać. Kiedy ktoś proponuje restaurację, która ci nie pasuje, mówisz: „Mi wszystko jedno”. Jeśli znajomi ustalają termin spotkania, dopasowujesz się do wszystkich. Ktoś przesuwa twoją granicę o centymetr, potem o pięć, a ty

uznajesz, że nie warto robić problemu.

Po kilku latach ludzie zaczynają naprawdę wierzyć, że tobie wszystko jedno.

Trudno ich nawet całkowicie winić. Jeśli za każdym razem, kiedy ktoś pyta, czego chcesz, odpowiadasz: „Jak wam pasuje”, otoczenie zaczyna traktować to jako oficjalny dokument strategiczny.

Nie chodzi o to, że świadomie chcesz znikać. Najczęściej próbujesz osiągnąć coś zupełnie innego: spokój, akceptację, brak konfliktu, sympatię. Być może dawno temu nauczyłeś się, że bezpieczniej jest nie przeszkadzać, nie robić scen, nie być „trudnym” i nie domagać się zbyt wiele. Bycie łatwym w obsłudze miało swoją cenę, ale przez pewien czas działało.

Nie jesteś problemem. Nie przeszkadzasz. Nikt nie ma do ciebie pretensji.

Tylko że istnieje pewien skutek uboczny: nikt też nie bardzo wie, czego potrzebujesz.

To klasyczna transakcja, której warunki poznajesz dopiero po latach. Otrzymujesz święty spokój, ale część własnej widoczności zostaje pobrana jako prowizja.

Ludzie nie czytają między wierszami aż tak dobrze

Wyobraź sobie wieczór w domu. Miałeś fatalny dzień. W pracy kilka rzeczy poszło nie tak, ktoś potraktował cię niesprawiedliwie, a w drodze powrotnej stałeś czterdzieści minut w korku za samochodem z naklejką „Życie jest piękne”, co w takich warunkach można uznać za prowokację.

Partner pyta:

— Wszystko okej?

Odpowiadasz:

— Tak.

W środku dodajesz jednak: „Ale gdybyś mnie naprawdę znał, wiedziałbyś, że nie”.

To jest bardzo popularny egzamin, o którym druga osoba nie została poinformowana.

Oczekujemy czasem, że bliscy sami zauważą subtelne zmiany tonu, mimiki, długości westchnięcia albo sposobu odkładania kubka. Jeśli zauważą — czujemy się kochani. Jeśli nie zauważą — czujemy się niewidzialni.

Problem polega na tym, że nawet dobry, troskliwy człowiek może nie odróżnić twojego „nic mi nie jest” od zwykłego „nic mi nie jest”. Zwłaszcza jeśli w tym czasie gotuje, czyta wiadomość z pracy i próbuje ustalić, dlaczego pralka właśnie wydaje dźwięk, którego nie ma w instrukcji.

Czy partner powinien czasem zauważyć, że coś jest nie tak? Oczywiście. Czy znajomy może wykazać inicjatywę? Jasne. Czy szef powinien pamiętać o twoim wkładzie? Tak.

Ale budowanie własnego poczucia bycia zauważonym na egzaminach z domysławiania się to kiepska strategia.

Masz wtedy bardzo mało wpływu, a bardzo dużo materiału do rozczarowania.

Miniaturowe znikanie

Niewidzialność rzadko zaczyna się od wielkiej decyzji: „Od dziś będę ignorował własne potrzeby”. Zaczyna się od małych momentów.

Ktoś pyta, na co masz ochotę.

„Obojętnie.”

Ktoś przerywa.

„Nieważne.”

Ktoś bierze załugę za coś, co zrobiłeś.

„Nie będę się kłócił.”

Ktoś proponuje coś, na co nie masz ochoty.

„Jakoś wytrzymam.”

Żadne z tych zachowań pojedynczo nie jest katastrofą. Czasem warto odpuścić. Nie trzeba bronić własnego stanowiska w sprawie każdego rodzaju pizzy jak granicy państwowej.

Problem pojawia się wtedy, gdy odpuszczanie staje się twoim ustawieniem fabrycznym.

Jeśli prawie zawsze ustępujesz, ludzie przestają widzieć moment, w którym naprawdę masz inne zdanie. Jeśli niemal zawsze pomagasz bez słowa, twoja pomoc zaczyna wyglądać jak naturalny element infrastruktury. Jeśli nigdy nie prosisz, otoczenie nie ma szansy zobaczyć cię w roli człowieka, który też czegoś potrzebuje.

Stajesz się bardzo wygodny.

A wygodą jest cudowna w fotelu. W relacji już niekoniecznie.

Widoczność zaczyna się wcześniej, niż myślisz

Pierwszym krokiem nie jest mówienie głośniej. Nie musisz od jutra rozpoczynać każdej rozmowy od: „Uwaga, teraz ja”.

Chodzi o zauważanie momentów, w których automatycznie się wycofujesz.

Przez kilka dni zwracaj uwagę na trzy sytuacje:

- kiedy masz zdanie, ale go nie wypowiadasz, - kiedy czegoś potrzebujesz, ale mówisz, że nie, - kiedy coś ci przeszkadza, ale natychmiast to minimalizujesz.

Nie trzeba niczego jeszcze naprawiać. Najpierw zobacz mechanizm.

Możesz odkryć, że twoje „nieważne” pojawia się częściej niż reklamy przed filmem w internecie.

Kolejny krok to zatrzymanie automatu. Zamiast „wszystko jedno” spróbuj powiedzieć prawdę w wersji niewymagającej konferencji pokojowej.

„Wolałbym włoską.”