

Adrian Oddwell

SERIA DLACZEGO TO JEST TAKIE GLŹPIE

Dlaczego ludzie tak bardzo boją się powiedzieć **NIE**



Instrukcja dla tych, którzy mają za mało
asertywności i za dużo absurdalnych zobowiązań.

SPIS TREŚCI

INTRO.....	3
Rozdział 1 - Najbardziej niebezpieczne słowo w języku.....	9
Rozdział 1 - Najbardziej niebezpieczne słowo w języku.....	15
Rozdział 2 - Tak, które w rzeczywistości znaczy nie	23
Rozdział 3 - Uprzejmość jako system zarządzania cudzym czasem.....	29
Rozdział 4 - Dlaczego „nie” brzmi jak konflikt.....	35
Rozdział 5 - Ludzie, którzy mówią „nie” bez wysiłku	41
Rozdział 6 - Chwila, w której świat spodziewa się „tak”	46
Rozdział 7 - Obietnice składane w przyszłości.....	51
Rozdział 8 - Zgoda jako sposób na bycie lubianym	57
Rozdział 9 - Gdzie znika czas.....	62
Rozdział 10 - Zgody, których nikt nie pamięta	67
Rozdział 11 - Pierwsze „nie”	72
Rozdział 12 - Co się dzieje, kiedy przestajesz mówić „tak” ..	78
Rozdział 13 - Dlaczego stare nawyki wracają.....	83
Rozdział 14 - Ile z tego było naprawdę potrzebne.....	88
Rozdział 15 - Co się dzieje, kiedy czas wraca	93
Rozdział 16 - Skąd bierze się poczucie winy	98
Rozdział 17 - Dlaczego „nie” brzmi głośniejsze niż „tak”	103
Rozdział 18 - Kiedy odpowiedzi zaczynają być naprawdę szczerze	108
Rozdział 19 - Kiedy „tak” zaczyna coś znaczyć	113
Rozdział 20 - Jak zmienia się sposób słuchania prośb	117

Rozdział 21 - Relacje, które przestają opierać się na uprzejmości	121
Rozdział 22 - Kiedy czas zaczyna wyglądać inaczej	125
Rozdział 23 - Dlaczego tak łatwo oddajemy czas	130
Rozdział 24 - Kiedy wraca poczucie kontroli	134
Rozdział 25 - Decyzje, które podejmowali inni	138
Rozdział 26 - Rzeczy, które wydarzyły się tylko dlatego, że ktoś powiedział „tak”	143
Rozdział 27 - Historie, które nigdy się nie zaczęły	147
Rozdział 28 - Rzeczy, które wydarzyły się tylko dlatego, że ktoś powiedział „nie”	151
Rozdział 29 - Jak zmienia się sposób podejmowania decyzji	155
Rozdział 30 - Moment, w którym „nie” przestaje być trudne	159
Rozdział 31 - Jak zmienia się sposób zadawania pytań	163
Rozdział 32 - Tempo życia, które zwalnia	167
Rozdział 33 - Hałas, który znika	171
Rozdział 34 - Jak mało rzeczy naprawdę wymaga „tak” ...	175
Rozdział 35 - Każde „tak”, które naprawdę zostało wybrane	179

INTRO

Pierwszy raz zauważyłem to w bardzo zwyczajnym miejscu - w kuchni biurowej, która wyglądała tak jak wszystkie kuchnie biurowe na świecie. Cztery kubki z napisem „najlepszy tata”, trzy niepodpisane jogurty w lodówce, które należały do wszystkich i do nikogo, oraz czajnik elektryczny, który miał tę dziwną właściwość, że zawsze był albo pusty, albo gorący. Było wczesne popołudnie, czyli ta pora dnia, kiedy ludzie zaczynają być trochę zmęczeni, ale jeszcze udają, że wszystko jest pod kontrolą. Właśnie wtedy jedna osoba zadała drugiej pytanie, które uruchomiło całą tę historię.

„Możesz mi pomóc jutro z prezentacją?”

To było pytanie wypowiedziane tonem lekkim, niemal mimochodem. Takim, który sugeruje, że odpowiedź jest oczywista, a cała sytuacja jest właściwie drobiazgiem. Człowiek, do którego to pytanie było skierowane, zrobił bardzo subtelną rzecz, którą można zauważyć tylko wtedy, kiedy się jej szuka. Zatrzymał się na pół sekundy.

To nie była długa pauza. To był raczej mikroskopijny moment, w którym jego mózg rozważał coś bardzo ważnego. Bo w tej jednej chwili wydarzyło się kilka rzeczy jednocześnie. Po pierwsze, przypomniał sobie, że jutro ma już za dużo pracy. Po drugie, przypomniał sobie, że ta prezentacja w ogóle nie należy do niego. Po trzecie, przypomniał sobie, że w gruncie rzeczy wcale nie chce w tym uczestniczyć.

A potem powiedział coś zupełnie innego.

„Jasne, zobaczę co da się zrobić.”

To zdanie ma w sobie niezwykłą właściwość. Brzmi jak zgoda, choć nią nie jest. Brzmi jak pomoc, choć w rzeczywistości oznacza początek bardzo skomplikowanego procesu unikania. Brzmi jak uprzejmość, choć jest przede wszystkim próbą uniknięcia jednego bardzo krótkiego słowa.

Nie.

W tym momencie w kuchni wydarzyła się rzecz, która jest absolutnie fascynująca, jeśli spojrzeć na nią z odpowiedniej odległości. Obaj rozmówcy byli zadowoleni. Jeden, bo dostał pomoc. Drugi, bo uniknął odmowy. Przez kilka sekund wszyscy czuli się komfortowo.

A potem zaczęły się konsekwencje.

Bo to jest jedna z tych rzeczy w ludzkim świecie, które działają w bardzo dziwny sposób. Ludzie potrafią powiedzieć „tak” na coś, czego absolutnie nie chcą robić, tylko po to, żeby nie powiedzieć „nie” na coś, czego absolutnie nie chcą robić.

To brzmi jak drobna różnica.

Ale w praktyce zmienia całe życie.

Z zewnątrz wygląda to trochę jak zbiorowa umowa, której nikt nigdy oficjalnie nie podpisał, ale wszyscy jej przestrzegają. Umowa mówi mniej więcej tyle: nie wolno sprawiać innym dyskomfortu, nawet jeśli jedynym sposobem, żeby tego uniknąć, jest stworzenie bardzo skomplikowanego systemu własnego dyskomfortu.

Dlatego ludzie mówią rzeczy takie jak „zobaczmy”, „może”, „postaram się”, „dam znać”, „zobaczę czy się wyrobię”. Każde z tych zdań jest w rzeczywistości eleganckim sposobem powiedzenia „nie”, który jednak z jakiegoś powodu

jest społecznie znacznie bardziej akceptowalny niż samo słowo „nie”.

Co jest o tyle dziwne, że „nie” jest jednym z najprostszych słów w całym języku.

Ma trzy litery. Jedną sylabę. Wymaga minimalnego ruchu ust. Nie potrzebuje żadnej skomplikowanej konstrukcji gramatycznej. Nie wymaga wyjaśnień, przypisów ani prezentacji PowerPoint.

A mimo to ludzie potrafią budować całe architektury zdań tylko po to, żeby go nie użyć.

Jeśli przyrzeć się temu z bliska, okazuje się, że w codziennym życiu istnieje ogromna liczba sytuacji, w których ludzie robią rzeczy, których wcale nie chcą robić, tylko dlatego, że nie potrafią wypowiedzieć jednego krótkiego słowa. Idą na spotkania, których nienawidzą. Przyjmują projekty, na które nie mają czasu. Odbierają telefony, których nie chcą odbierać. Zgadniają się na rzeczy, które od pierwszej sekundy wydają im się złym pomysłem.

I robią to wszystko z bardzo poważną miną.

Co więcej, bronią tego systemu z ogromnym przekonaniem. Jeśli ktoś w towarzystwie powie wprost „nie mam ochoty”, zapada moment lekkiego napięcia. W powietrzu pojawia się coś, co można nazwać społecznym zaskoczeniem. Ludzie zaczynają się zastanawiać, czy to aby na pewno była właściwa reakcja.

Bo właściwa reakcja powinna wyglądać inaczej.

Powinna zawierać elementy wahania. Trochę przeprosin. Może nawet drobne usprawiedliwienie. Idealna odmowa jest tak skonstruowana, żeby wyglądała jak zgoda, która z

jakiegoś bardzo skomplikowanego powodu nie mogła się wydarzyć.

To jest niezwykle osiągnięcie kultury społecznej. Ludzkość stworzyła system komunikacji, w którym najbardziej bezpośrednie słowo jest jednocześnie najbardziej niewygodne.

Ale prawdziwy absurd zaczyna się dopiero wtedy, kiedy zobaczymy, jak bardzo wszyscy w tym uczestniczą.

Bo to nie jest tak, że ludzie tylko boją się powiedzieć „nie”. Oni równie bardzo boją się je usłyszeć. Dlatego kiedy ktoś mówi „zobaczę czy dam radę”, druga osoba natychmiast udaje, że to oznacza „tak”. Obie strony wchodzi w tę samą fikcję z pełną powagą.

To trochę jak bardzo uprzejma gra, w której wszyscy znają zasady, ale nikt nie mówi o nich głośno.

Jedna osoba udaje, że ma czas. Druga osoba udaje, że w to wierzy.

I wszyscy są z tego bardzo zadowoleni.

Przynajmniej przez chwilę.

Bo w rzeczywistości ten system generuje ogromną ilość bardzo drobnych, ale bardzo realnych problemów. Ludzie zaczynają być przeładowani obowiązkami, których nigdy nie chcieli. Zaczynają być zmęczeni rzeczami, które sami na siebie nałożyli. Zaczynają narzekać na brak czasu, choć połowa ich kalendarza jest wypełniona uprzejmością.

To jest jeden z najbardziej eleganckich paradoksów codzienności.

Człowiek mówi „tak”, żeby uniknąć dyskomfortu jednej rozmowy.

A potem doświadcza dyskomfortu przez trzy tygodnie.

Co jeszcze ciekawsze, bardzo często nikt tego nie kwestionuje. Cała sytuacja jest traktowana jak naturalny element życia dorosłych ludzi. Tak jak korki uliczne, formularze podatkowe albo instrukcje obsługi napisane tak, jakby tłumaczył je ktoś, kto nigdy nie widział produktu.

To po prostu część systemu.

A jednak, kiedy zatrzymać się na chwilę i spojrzeć na to z boku, trudno nie poczuć pewnego zdumienia. Bo w gruncie rzeczy mówimy o społeczeństwie, które nauczyło się budować całe relacje wokół unikania jednego krótkiego słowa.

Spółeczeństwie, w którym uprzejmość często oznacza zgodę na rzeczy, których się nie chce.

Spółeczeństwie, w którym bardzo wielu ludzi prowadzi kalendarze pełne wydarzeń, na które nigdy by się nie zapisali, gdyby w pewnym momencie potrafili powiedzieć „nie”.

A najbardziej niezwykle jest to, że wszyscy doskonale wiedzą, że tak to działa.

Każdy człowiek ma w pamięci przynajmniej jedną sytuację, w której zgodził się na coś tylko dlatego, że odmowa wydawała się dziwnie trudna. Każdy zna to uczucie, kiedy rozmowa kończy się zdaniem „jasne, dam radę”, a mózg natychmiast odpowiada cichym pytaniem: dlaczego ja to właśnie powiedziałem?

To pytanie jest zresztą jednym z najciekawszych pytań współczesnego życia.

Dlaczego powiedzieliśmy „tak”?

Dlaczego nie powiedzieliśmy „nie”?

I dlaczego wszyscy zachowują się tak, jakby to była zupełnie normalna sytuacja?

Ta książka jest próbą przyjrzenia się temu dziwnemu zjawisku z bliska. Nie po to, żeby je naprawić, bo ludzie raczej nie zmieniają swoich nawyków tylko dlatego, że ktoś napisał o nich książkę. Raczej po to, żeby zobaczyć, jak dokładnie działa ta bardzo elegancka maszyna uprzejmości, która codziennie produkuje tysiące niechcianych zobowiązań.

Bo kiedy zacznie się ją obserwować, okazuje się, że jest znacznie bardziej skomplikowana, niż wygląda.

I znacznie bardziej zabawna.

Zwłaszcza w momencie, kiedy człowiek zaczyna rozumieć, że większość ludzi w tym systemie robi dokładnie to samo: zgadza się na rzeczy, których nie chce, tylko dlatego, że wszyscy inni zgadzają się na rzeczy, których nie chcą.

A to dopiero początek.

Rozdział 1 - Najbardziej niebezpieczne słowo w języku

Jest taka scena, która wydarza się codziennie w tysiącach biur, mieszkań, komunikatorów i rozmów telefonicznych, a mimo to rzadko kto zauważa jej pełną dramaturgię. Ktoś zadaje proste pytanie: czy możesz to zrobić, czy pomożesz, czy wpadniesz, czy zajmiesz się tym jeszcze dzisiaj. Pytanie brzmi zwyczajnie, niemal niewinnie, ale w rzeczywistości uruchamia jeden z najbardziej skomplikowanych procesów psychologicznych, jakie potrafi wykonać ludzki mózg. Bo zanim padnie odpowiedź, w głowie rozmówcy odbywa się błyskawiczna narada kilku bardzo sprzecznych sił.

Pierwsza z nich jest brutalnie szczerą. To ta część umysłu, która natychmiast wie, czego chce. Ona reaguje natychmiast i bardzo jasno. Nie mam czasu. Nie chcę tego robić. Mam już dość rzeczy na dziś. Jej komunikat jest prosty i klarowny, jak znak stop na pustej drodze. Problem polega na tym, że ta część mózgu nie ma ostatniego słowa.

Druga siła jest znacznie bardziej dyplomatyczna. Ona natychmiast zaczyna analizować sytuację społeczną. Kim jest osoba, która o coś prosi. Czy to przełożony. Czy kolega z pracy. Czy znajomy. Czy ktoś, kto kiedyś może się do czegoś przydać. I nagle to proste pytanie zaczyna przypominać małą partię szachów, w której każde słowo może mieć konsekwencje.

Trzecia siła jest najbardziej podstępna. To wyobraźnia społeczna. Ona zaczyna natychmiast produkować scenariusze przyszłości. Jeśli powiem nie, będzie niezręcznie. Jeśli powiem nie, pomyślą że jestem trudny. Jeśli powiem nie, może następnym razem ktoś nie pomoże mnie. I

nagle w głowie powstaje bardzo przekonujący film, w którym jedno krótkie słowo prowadzi do całej serii katastrof towarzyskich.

W tym momencie pojawia się bardzo interesujący paradoks. Słowo „nie” jest jednym z najkrótszych słów w języku, ale jego potencjalne konsekwencje potrafią w wyobraźni urosnąć do rozmiarów epopei. Człowiek stoi więc przed wyborem między trzema literami a wielotomową historią potencjalnych problemów społecznych. I bardzo często wybiera rozwiązanie, które wydaje się prostsze w tej jednej chwili.

Powiedzieć „tak”.

To zdanie często pada z lekko napiętym uśmiechem i tonem, który ma sugerować naturalność. Człowiek mówi je szybko, niemal automatycznie, jakby chciał przejść przez tę chwilę jak przez zimną wodę. A potem rozmowa toczy się, jakby nic szczególnego się nie wydarzyło. Tylko że w rzeczywistości właśnie została podpisana bardzo konkretna umowa.

Umowa między chwilowym komfortem a przyszłym zmęczeniem.

- Najbardziej fascynujące w tym mechanizmie jest to, że prawie każdy człowiek zna go z własnego doświadczenia i jednocześnie zachowuje się tak, jakby był zupełnie zaskakujący.
- Każdy kiedyś powiedział „jasne, zrobię to”, a kilka sekund później pomyślał „dlaczego ja to właśnie powiedziałem”.
- Każdy przynajmniej raz w życiu stworzył kalendarz i zobaczył w nim wydarzenie, które istnieje wyłącznie dlatego, że w pewnym momencie zabrakło odwagi do jednego krótkiego słowa.