

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Nie chcę nigdzie wychodzić, a potem żałuję, że zostałem w domu

Jak dogadać się z własną baterią społeczną



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

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - „Nie chce mi się” nie zawsze znaczy to samo ...	8
Rozdział 2 - Dlaczego przyszedł ty zawsze ma więcej energii	17
Rozdział 3 - Nie każde spotkanie kosztuje tyle samo	26
Rozdział 4 - Fałszywe rozwiązania, które tylko pogarszają sprawę	34
Rozdział 5 - Przestań robić z każdego wyjścia wydarzenie sezonu	44
Rozdział 6 - Przestań odwoływać sam siebie	53
Rozdział 7 - Nie wszystko trzeba od razu odwoływać	63
Rozdział 8 - Najpierw przestań odpoczywać tak, żeby nadal być zmęczonym	72
Rozdział 9 - Zbuduj własny tryb społeczny „minimum”	82
Rozdział 10 - Naucz się wychodzić, zanim zaczniesz mieć dość	93
Rozdział 11 - Zrób z powrotu do ludzi coś łatwiejszego niż premierę sezonu	103
Rozdział 12 - Jak podejmować decyzję w pięć minut, a nie przez pół dnia	114
Rozdział 13 - Ustal własną liczbę ludzi na tydzień	125
Rozdział 14 - Zrób sobie instrukcję obsługi	136
Rozdział 15 - A jeśli mimo wszystko znowu wszystko odwołasz?	146

Rozdział 16 - Co robić, kiedy ludzie nie rozumieją twojej baterii.....	157
Rozdział 17 - Co robić, kiedy nawet dobre metody przestają działać	168
Rozdział 18 - Jak nie wrócić do starego schematu po jednym dobrym weekendzie	180
Rozdział 19 - Jak zauważyć, że znowu zaczynasz znikać.....	192
Rozdział 20 - Nie musisz wybierać między kanapą a życiem	204

INTRO

Jest sobota, godzina siedemnasta trzydzieści. O dwudziestej masz spotkanie ze znajomymi. Kiedy umawialiście się tydzień temu, pomysł wydawał się świetny. Byłeś wtedy człowiekiem pełnym optymizmu, który najwyraźniej sądził, że przyszła sobota zostanie dostarczona razem z energią, dobrym humorem i ochotą na rozmowy. Teraz siedzisz na kanapie w spodniach, których zdecydowanie nie wybrano z myślą o życiu publicznym, patrzysz na zegarek i zaczynasz negocjacje sam ze sobą.

„Może jednak nie pójdę.”

Brzmi rozsądnie. W domu jest ciepło. Lodówka zna cię od lat. Pilot nie pyta, czym ostatnio się zajmujesz. Nikt nie będzie oczekiwał, że będziesz miał interesującą odpowiedź na pytanie „co tam?”. Możesz zostać, zamówić jedzenie, obejrzeć serial i przez cały wieczór nie wyprodukować ani jednego zdania bardziej skomplikowanego niż „tak, nadal oglądam”.

Twój organizm właśnie przedstawił bardzo konkurencyjną ofertę.

Piszesz więc wiadomość. „Słuchajcie, chyba dziś odpuszczę, jestem trochę padnięty.” Pojawia się natychmiastowa ulga. Ogromna. Jakby właśnie anulowano ci obowiązkowe szkolenie z Excela prowadzone w niedzielę o szóstej rano. Przebierasz się z powrotem, choć technicznie rzecz biorąc nawet się jeszcze nie przebrałeś, i rozpoczynasz wieczór wolności.

Dwie godziny później oglądasz relacje znajomych.

Wygląda, jakby świetnie się bawili.

Ktoś się śmieje. Ktoś zamówił coś podejrzenie efektownego. Jest nawet człowiek, którego nie znasz, a mimo to już czujesz, że ominęła cię możliwość zostania jego najlepszym przyjacielem. Zaczynasz się zastanawiać, czy jednak nie powinienesz być pójść. Przecież zwykle po wyjściu jest fajnie. Może znowu przesadziłeś. Może robisz się aspołeczny. Może powinienesz częściej wychodzić. Może twoje życie właśnie dzieje się bez ciebie, a ty oglądasz dokument o remontach mieszkań.

Trzy godziny wcześniej byłeś absolutnie pewien, że zostanie w domu uratuje ci życie.

Teraz jesteś absolutnie pewien, że je marnujesz.

Gratulacje. Witaj w jednym z bardziej irytujących konfliktów współczesnego dorosłego człowieka: nie masz ochoty wychodzić, dopóki nie zostaniesz w domu.

Problem nie polega na tym, że nie wiesz, czego chcesz. Problem polega na tym, że chcesz dwóch rzeczy jednocześnie. Chcesz odpocząć i mieć życie. Chcesz spokoju oraz historii, którą ktoś będzie opowiadał następnego dnia. Chcesz nie prowadzić rozmowy z żadnym człowiekiem, ale jednocześnie bardzo chętnie przyjąłbyś pakiet korzyści wynikających z posiadania przyjaciół.

Najlepiej, gdyby relacje społeczne działały jak aktualizacje aplikacji: automatycznie, nocą i bez konieczności wychodzenia z domu.

Niestety ludzie wciąż wymagają obecności.

To właśnie tutaj pojawia się popularna metafora „baterii społecznej”. Jest całkiem użyteczna, pod warunkiem że nie potraktujemy jej jak wskaźnika na telefonie, który precyzyjnie informuje: „Masz obecnie 23 procent człowieka. Nie uruchamiaj restauracji ani urodzin.” Nasza gotowość do

kontakty z ludźmi nie jest aż tak prosta. Zależy od zmęczenia, rodzaju spotkania, osób, miejsca, przewidywalności sytuacji, presji, poprzedniego dnia, pracy, snu i tego, czy wydarzenie wymaga zwykłego siedzenia z trzema znajomymi, czy udziału w weselu na sto czterdzieści osób z obowiązkowym pytaniem cioci, kiedy wreszcie coś zrobisz ze swoim życiem.

To nie jest ta sama bateria.

Możesz nie mieć siły na imprezę, a jednocześnie chętnie spotkać się z jedną osobą. Możesz nie chcieć wyjść z domu, ale po trzydziestu minutach na miejscu zacząć się dobrze bawić. Możesz również zrobić dokładnie odwrotnie: zmusić się do spotkania, przesiedzieć dwie godziny z uśmiechem pracownika punktu reklamacji i wrócić z przekonaniem, że następny kontakt społeczny przewidujesz mniej więcej w 2041 roku.

Dlatego rada „po prostu wychodź częściej” jest mniej więcej tak precyzyjna jak „po prostu jedz zdrowiej”. Niby wiadomo, o co chodzi, tylko nadal nie wiadomo, co zrobić w sobotę o siedemnastej trzydzieści, kiedy jedna część ciebie chce zobaczyć ludzi, a druga rozważa zmianę numeru telefonu.

Równie mało pomaga przeciwna strategia: „słuchaj siebie i zostawaj w domu, jeśli nie masz ochoty”. Brzmi pięknie, ale zakłada, że każda chwilowa niechęć jest wiarygodnym komunikatem o tym, czego naprawdę potrzebujesz. Tymczasem czasem rzeczywiście potrzebujesz odpoczynku, a czasem po prostu nie chce ci się przechodzić przez najbardziej niewygodny fragment całej operacji: wstać, ubrać się, wyjść i dotrzeć na miejsce.

Mózg uwielbia mylić „nie chcę tego robić” z „nie będę zadowolony, że to zrobiłem”.

To bardzo ważna różnica.

Nie zawsze trzeba więc bardziej się socjalizować. Nie zawsze trzeba też bardziej odpoczywać. Trzeba zacząć lepiej rozpoznawać, z jakim rodzajem „nie chce mi się” masz właśnie do czynienia. Czy naprawdę jesteś wyczerpany? Czy odstrasza cię konkretna forma spotkania? Czy boisz się, że będzie niezręcznie? Czy najbardziej męczy cię sama perspektywa przygotowania się? A może zaplanowałeś piątę wyjście w tygodniu i twoja bateria społeczna nie jest rozładowana, tylko składa oficjalne wypowiedzenie?

Ta książka nie będzie próbowała zrobić z ciebie człowieka, który na widok zaproszenia na imprezę natychmiast rzuca wszystko i krzyczy: „LUDZIE! CUDOWNIE!”. Nie taki jest cel. Nie będziemy też romantyzować siedzenia w domu, jakby każda odmowa wyjścia była heroicznym aktem dbania o swoje granice. Czasami jest. A czasami po prostu trzeci weekend z rzędu leżysz na kanapie, choć właściwie chciałbyś kogoś zobaczyć.

Chodzi o coś bardziej użytecznego: nauczyć się podejmować decyzje, których później rzadziej żałujesz.

Będziemy rozróżniać prawdziwe zmęczenie od chwilowego oporu. Przyjrzymy się temu, dlaczego plany są atrakcyjne podczas ich ustalania, a odrażające trzy godziny przed realizacją. Zobaczymy, dlaczego niektóre spotkania ładują energię, a inne zużywają jej tyle, jakbyś przez wieczór ręcznie prowadził infolinię banku. Nauczysz się również planować życie społeczne w sposób, który nie wymaga wyboru między dwoma skrajnościami: „jestem wszędzie” oraz „moi znajomi muszą sprawdzać, czy jeszcze mieszkam pod tym samym adresem”.

Nie będziemy tworzyć skomplikowanego systemu punktów społecznych, kolorowych arkuszy ani tabeli, w której kolacja z Mateuszem kosztuje 4,7 jednostki energii, ale kawa z Olą tylko 2,1.

Masz dogadać się ze sobą, nie otwierać działu controllingu.

Najważniejsze jest to, że twoja bateria społeczna nie musi decydować za ciebie. Jest informacją. Czasami bardzo ważną. Czasami trochę przesadzoną. Czasami wysyłąną przez organizm, który rzeczywiście potrzebuje ciszy. A czasami przez człowieka, który od dwudziestu minut siedzi w ręczniku i właśnie odkrył, że najtrudniejszą częścią spotkania towarzyskiego jest założenie spodni.

Da się nauczyć rozpoznawać różnicę.

I wtedy sobota o siedemnastej trzydzieści przestaje być referendum w sprawie całego twojego życia społecznego.

Staje się po prostu decyzją, co robisz dziś wieczorem.

A to już znacznie łatwiej ogarnąć.

Rozdział 1 - „Nie chce mi się” nie zawsze znaczy to samo

Jest piątek, 18:12. O dziewiętnastej trzydzieści masz spotkać się ze znajomymi. Wszystko było ustalone od dwóch tygodni. Lokal wybrany, stolik zarezerwowany, nawet sprawdziłeś wcześniej menu, żeby nie podejmować trudnych decyzji pod presją kelnera. Teoretycznie sprawa jest zamknięta.

Praktycznie siedzisz na kanapie i patrzysz na swoje buty jak na urządzenie wymagające specjalistycznej obsługi.

Trzeba je założyć.

Potem wyjść.

A potem prawdopodobnie rozmawiać.

Jeszcze rano cieszyłeś się na to spotkanie. W południe też. O szesnastej było neutralnie. O osiemnastej twoje ciało rozpoczęło procedurę ewakuacyjną. Kanapa stała się niezwykle wygodna, pogoda nagle podejrzanie zła, a fakt, że trzeba będzie przejechać cztery przystanki tramwajem, zaczął wyglądać jak ekspedycja polarna.

Wtedy pojawia się klasyczne zdanie:

„Chyba naprawdę nie mam dziś baterii społecznej.”

Możliwe.

Ale możliwe również, że po prostu nie chce ci się ruszyć.

To nie jest drobna różnica. To jedna z najważniejszych rzeczy, które trzeba zrozumieć, jeśli regularnie rezygnujesz z planów, a później żałujesz. „Nie chce mi się” jest bowiem bardzo szerokim komunikatem. Pod jednym zdaniem może ukrywać się prawdziwe wyczerpanie, przebodźcowanie,

niechęć do konkretnej osoby, stres przed większą grupą, zwykła bezwładność albo fakt, że właśnie zrobiłeś sobie herbatę i organizm uznał zmianę lokalizacji za zamach na stabilność państwa.

Mózg nie wysyła raportu w PDF-ie.

Wysyła: „Nie.”

Resztę musisz ustalić sam.

Zmęczenie czy opór?

Wyobraź sobie dwa wieczory. W pierwszym masz za sobą ciężki tydzień. Spałeś za mało, praca była intensywna, przez cały dzień rozmawiałeś z ludźmi, ktoś jeszcze zadzwonił do ciebie dokładnie wtedy, kiedy próbowałeś zjeść obiad, a ostatnią godzinę spędziłeś w zatłoczonym sklepie. Myśl o głośnej restauracji, sześciu osobach i trzech godzinach rozmowy rzeczywiście brzmi jak dodatkowa zmiana w pracy.

W drugim przypadku dzień był spokojny. Masz energię, nie jesteś szczególnie zestresowany, ale od godziny leżysz w domu. Zdjąłeś już jeansy. Włączyłeś serial. Pizza jest w drodze.

W obu przypadkach możesz powiedzieć:

„Nie mam siły wychodzić.”

Tylko że to nie jest ta sama sytuacja.

W pierwszym przypadku organizm może naprawdę potrzebować regeneracji. W drugim problemem może być koszt przejścia z jednego stanu do drugiego. Z domu do miasta. Z samotności do rozmowy. Z dresów do ubrań posiadających guziki.

Ten koszt jest realny, ale zwykle krótkotrwały. Psychologicznie możemy go potraktować jako rodzaj tarcia:

każda zmiana stanu wymaga pewnego wysiłku. Jeśli już leżysz, trudniej wstać. Jeśli jesteś sam, trudniej wejść w tryb społeczny. Jeśli nic nie robisz, rozpoczęcie działania wydaje się cięższe niż jego późniejsze kontynuowanie.

Dlatego bardzo często najgorszym etapem wyjścia nie jest samo wyjście.

Najgorsze są dwie godziny przed nim.

To wtedy pojawiają się wszystkie argumenty. „Może przełożymy.” „Przecież i tak niedługo się zobaczymy.” „Pada.” „Jest zimno.” „Jest gorąco.” „Nie mam co na siebie włożyć.” „Mam co na siebie włożyć, ale nie mam ochoty tego zakładać.” Człowiek potrafi w ciągu dziesięciu minut przygotować akt oskarżenia przeciwko własnym planom obejmujący pogodę, komunikację miejską, poziom nawodnienia i sytuację geopolityczną.

A potem idzie.

I po dwudziestu minutach mówi:

„W sumie dobrze, że przyszedłem.”

Właśnie dlatego nie warto wierzyć każdemu „nie chce mi się” na słowo.

Test anulowanego spotkania

Jest prosty sposób, żeby lepiej rozpoznać, co się dzieje.

Wyobraź sobie, że pięć minut przed wyjściem dostajesz wiadomość:

„Słuchaj, musimy odwołać. Przepraszam.”

Co czujesz jako pierwsze?

Nie to, co twoim zdaniem powinieneś czuć. Pierwszą automatyczną reakcję.