

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

# NIE POTRAFIĘ MÓWIĆ „NIE”

Jak odmawiać bez tłumaczenia się  
przez następne **trzy dni**



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

# SPIS TREŚCI

|                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| INTRO                                                                                 | 3   |
| Rozdział 1 - Dlaczego „jasne” wychodzi szybciej niż myśl                              | 9   |
| Rozdział 2 - Nie jesteś działem obsługi cudzych emocji                                | 17  |
| Rozdział 3 - Tłumaczysz się tak długo, aż sam przestajesz wierzyć w swoją odmowę      | 27  |
| Rozdział 4 - Uprzejmość to nie abonament na twoją dostępność                          | 38  |
| Rozdział 5 - „Może” to nie jest grzeczne „nie”                                        | 49  |
| Rozdział 6 - Przestań negocjować przeciwko sobie                                      | 60  |
| Rozdział 7 - Nie każda prośba jest twoim problemem do rozwiązania                     | 71  |
| Rozdział 8 - Poczucie winy nie jest rachunkiem do zapłacenia                          | 82  |
| Rozdział 9 - Trzy zdania, które wystarczą w większości sytuacji                       | 94  |
| Rozdział 10 - Jak powiedzieć „nie” komuś, kto słyszy „spróbuj jeszcze raz”            | 105 |
| Rozdział 11 - Jak odmawiać w pracy, żeby nie wyglądało to jak bunt na pokładzie       | 117 |
| Rozdział 12 - Rodzina: miejsce, gdzie jedno „nie” ma siedem rund apelacyjnych         | 129 |
| Rozdział 13 - Jak odmawiać partnerowi, nie zamieniając rozmowy w referendum o miłości | 141 |
| Rozdział 14 - Jak odmówić, kiedy ktoś naprawdę potrzebuje pomocy                      | 152 |

|                                                                                           |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Rozdział 15 - Co zrobić, kiedy powiedziałeś „nie”, a pięć minut później chcesz je odwołać | 163 |
| Rozdział 16 - Co zrobić, kiedy granice na początku pogarszają relacje                     | 175 |
| Rozdział 17 - Kiedy wraca stary odruch: „Dobra, zrobię”                                   | 188 |
| Rozdział 18 - Twoje „tak” ma odzyskać wartość                                             | 199 |
| Rozdział 19 - Zbuduj system, żeby nie musieć codziennie walczyć ze sobą                   | 210 |
| Rozdział 20 - Powiedz „nie” i idź dalej                                                   | 221 |

# INTRO

Telefon wibruje. Wiadomość od znajomego: „Hej, pomożesz mi w sobotę przewieźć kilka rzeczy?”. Sobota miała być wolna. Naprawdę wolna. Taka legendarna sobota, w której człowiek wstaje bez alarmu, pije kawę, patrzy przez okno i przez kilka godzin nie jest niczym działem logistyki. Masz już nawet plan: nic nie robić, a potem — jeśli starczy czasu — kontynuować nicnierobienie. Czytasz wiadomość i od razu wiesz, jaka powinna być odpowiedź.

„Nie dam rady.”

Proste.

Dwa słowa.

Tylko że twoje palce najwyraźniej nie zostały poinformowane.

Zaczynasz pisać: „Wiesz co, generalnie bardzo chętnie, tylko ostatnio mam sporo na głowie i w piątek późno kończę, a jeszcze w sobotę prawdopodobnie będę musiał coś załatwić, chociaż nie wiem, czy na pewno, więc może jakbyś nie miał nikogo innego, to daj znać, bo ewentualnie spróbuję coś przesunąć...”.

Po czterech minutach twoja odmowa wygląda jak zeznanie przed komisją śledczą.

Kasujesz.

Piszesz od nowa.

„Niestety chyba nie dam rady :(”

Patrzysz na smutną buźkę i zastanawiasz się, czy nie wygląda zbyt chłodno.

Dodajesz drugą.

Teraz wyglądasz jak człowiek, który właśnie przekazuje rodzinie wiadomość o katastrofie narodowej, a nie informację, że nie będzie nosił czyjejś szafy po schodach.

Wysyłasz.

I zaczyna się część druga spektaklu: wyrzuty sumienia.

Może powinienem jednak pomóc.

Przecież on mi kiedyś pomógł.

A może się obraził?

Dlaczego nic nie odpisał od siedmiu minut?

Czy „spoko” oznacza naprawdę „spoko”, czy „spoko, zapamiętam to sobie do końca życia i podczas twojego pogrzebu usiądę w ostatnim rzędzie”?

Witamy w świecie ludzi, którzy potrafią powiedzieć „nie”, ale potrzebują później trzydniowego okresu rekonwalescencji.

Problem z odmawianiem rzadko polega na tym, że nie znasz odpowiedniego słowa. Słowo znasz. Ma trzy litery i nie wymaga certyfikatu językowego. Problem zaczyna się sekundę później, kiedy mózg uruchamia system przewidywania katastrof społecznych. Ktoś będzie zawiedziony. Ktoś pomyśli, że jesteś egoistą. Ktoś może się zirytować. Ktoś być może przestanie cię lubić. A skoro istnieje choćby jeden procent szansy na niezadowolenie drugiego człowieka, ty zaczynasz negocjować z własnym kalendarzem, energią, pieniędzmi i zdrowym rozsądkiem.

Najczęściej przegrywa zdrowy rozsądek.

Dlatego zgadzasz się zostać godzinę dłużej w pracy, choć miałeś inne plany. Jedziesz po kogoś na lotnisko o piątej rano, mimo że istnieją taksówki, pociągi, autobusy i prawdopodobnie jeszcze kilka form transportu uznawanych przez współczesną cywilizację. Bierzesz kolejny projekt, chociaż poprzednie trzy są już na etapie „może przestanę spać”. Pożyczasz coś, czego pożyczyć nie chcesz. Idziesz na spotkanie, na które nie masz ochoty. Zgadzasz się na wizytę rodzinną, mimo że ostatnią przeżyłeś głównie dzięki patrzeniu w telefon pod stołem.

A potem jesteś zły.

Najpierw na siebie.

Potem trochę na człowieka, któremu powiedziałeś „tak”.

Co jest szczególnie niesprawiedliwe, bo on często nie zrobił niczego złego. Zapytał. Ty się zgodziłeś. W jego wersji wydarzeń wszystko działało prawidłowo. Nie wiedział, że wewnątrz twojej głowy właśnie podpisano traktat pokojowy pomiędzy potrzebą bycia lubianym a chęcią ucieczki do innego województwa.

To jeden z najważniejszych paradoksów chronicznego zgadzania się: mówisz „tak”, żeby zachować dobre relacje, a potem zaczynasz mieć pretensje do ludzi właśnie dlatego, że powiedziałeś „tak”. Niby pomagasz z własnej woli, ale w środku prowadzisz księgowość emocjonalną. „Ja zrobiłem dla niego to, to i jeszcze tamto.” Problem w tym, że część tych rzeczy nie była prezentem. Była fakturą, o której odbiorca nie wiedział.

I właśnie dlatego umiejętność odmawiania nie jest sztuką bycia bardziej bezczelnym. Jest sztuką bycia bardziej uczciwym.

W tej książce nie będziemy uczyć się zmiany w człowieka, który na każde pytanie odpowiada „nie” jeszcze zanim rozmówca skończy zdanie. Nie chodzi o to, żebyś został społecznym szlabanem. Relacje wymagają kompromisów, pomocy, wzajemności i czasem zrobienia czegoś, na co nie masz wielkiej ochoty. Dorosłość niestety nie polega wyłącznie na wybieraniu aktywności zgodnych z aktualnym poziomem entuzjazmu. Gdyby tak było, połowa społeczeństwa przestałaby płacić rachunki w lutym.

Chodzi o coś prostszego: żeby twoje „tak” rzeczywiście oznaczało „tak”.

Nie „tak, bo boję się, że się obrazisz”.

Nie „tak, bo nie umiem wytrzymać pięciu sekund niezręcznej ciszy”.

Nie „tak, ale przez następne dwa dni będę analizować, dlaczego znowu się zgodziłem”.

I szczególnie nie: „tak, chociaż absolutnie nie, tylko moje usta przejęły kontrolę nad firmą bez zgody zarządu”.

Dobra odmowa nie musi być długa. To dla wielu osób wiadomość niemal rewolucyjna. Nie musisz przedstawiać harmonogramu tygodnia, raportu o swoim poziomie zmęczenia ani dokumentacji medycznej psa kuzyna, żeby uzasadnić, dlaczego nie przyjdiesz na imprezę. Możesz mieć powód i go nie ujawniać. Możesz nawet nie mieć „poważnego” powodu. „Nie chcę” nie zawsze należy mówić wprost, ale jest pełnoprawną informacją przy podejmowaniu decyzji.

Twój wolny wieczór również istnieje, nawet jeśli nie został wpisany do kalendarza jako „ważne spotkanie strategiczne”.

Leżenie na kanapie nie staje się mniej legalne tylko dlatego, że ktoś inny chciałby wykorzystać ten czas.

Najwięcej pracy wykonamy jednak nie nad samym zdaniem „nie mogę” czy „nie, dziękuję”, ale nad tym, co dzieje się przed nim i po nim. Nad automatycznym zgadzaniem się. Nad potrzebą usprawiedliwiania każdej granicy. Nad poczuciem winy. Nad ludźmi, którzy reagują na odmowę naciskiem, obrażaniem się albo negocjacją godną rynku nieruchomości. Nad sytuacjami zawodowymi, rodzinnymi, partnerskimi i towarzyskimi, bo każde z tych środowisk ma własny zestaw min.

Dowiesz się również, jak kupić sobie najcenniejsze pięć sekund w rozmowie: czas pomiędzy prośbą a odpowiedzią. Dla człowieka, który automatycznie mówi „jasne”, te pięć sekund potrafi być różnicą między spokojnym wieczorem a sobotą spędzoną przy skręcaniu cudzej szafy.

Będziemy ćwiczyć krótkie odmowy, odmowy uprzejme, odmowy stanowcze i odmowy dla ludzi, którzy traktują pierwsze „nie” jako początek aukcji. Przyjrzymy się też tłumaczeniu się, bo to właśnie ono często zamienia zwykłą granicę w negocjację. Jeśli mówisz: „Nie mogę, bo w niedzielę rano mam dużo pracy”, rozmówca może odpowiedzieć: „Spokojnie, skończymy wcześniej”. I właśnie

niechcący podałeś mu instrukcję obchodzenia twojej odmowy.

Gratulacje. Sam dostarczyłeś wytrych.

Nie oznacza to, że od tej chwili masz odpowiadać ludziom jak automat bankowy: „ODMOWA. OPERACJA NIEMOŻLIWA. MIŁEGO DNIA”. Nauczymy się odmawiać normalnie, ciepło i bez agresji. Można być życzliwym człowiekiem i jednocześnie mieć granice. To nie są konkurencyjne zawody.

Będziemy też rozmawiać o najtrudniejszym etapie: co zrobić po odmowie, kiedy nic złego się nie wydarzyło, ale twój mózg jeszcze o tym nie wie. Bo czasami prawdziwym wyzwaniem nie jest powiedzenie „nie”. Jest nim niezabieranie tego „nie” z powrotem piętnaście minut później wiadomością:

„W sumie jakby co, to może jednak dam radę...”

Nie.

Telefon odkładamy.

Odmowa zostaje.

Celem tej książki nie jest sprawienie, żebyś nigdy więcej nie poczuł dyskomfortu. To nierealne. Czasem odmowa będzie niezręczna. Czasem ktoś będzie rozczarowany. Czasem nawet się zirytuje. Granice nie mają magicznej funkcji powodującej, że wszyscy wokół reagują na nie owacją na stojąco.

Celem jest coś znacznie bardziej przydatnego: żeby chwilowy dyskomfort związany z odmową przestał być dla ciebie gorszy niż godziny, dni albo miesiące konsekwencji niechcianego „tak”.

Bo możesz być pomocny bez bycia zawsze dostępnym.

Możesz być dobrym człowiekiem bez pełnienia całodobowego dyżuru.

Możesz odmówić bez pisania rozprawy doktorskiej zatytułowanej „Dlaczego tym razem naprawdę mam prawo

nie przyjść”.

I możesz przeżyć fakt, że ktoś przez chwilę nie będzie zachwycony twoją decyzją.

On prawdopodobnie też przeżyje.

# Rozdział 1 - Dlaczego „jasne” wychodzi szybciej niż myśl

Ktoś pyta: „Możesz to zrobić do jutra?”.

I zanim twój mózg zdąży przeprowadzić choćby pobieżną kontrolę zasobów, usta odpowiadają:

„Jasne.”

Dopiero kilka sekund później do rozmowy dołącza reszta organizmu.

„Przepraszam bardzo, co właśnie ustaliliśmy?”

Patrzysz w kalendarz. Jutro masz trzy spotkania, dwa terminy, wizytę u dentysty i zadanie, które już wczoraj miało być „praktycznie gotowe”. Nowa rzecz nie mieści się nigdzie. Być może zmieściłaby się między 2:15 a 3:40 w nocy, zakładając, że zrezygnujesz z ekstrawaganckiego hobby zwanego snem.

Ale powiedziałeś „jasne”.

To jest pierwszy mechanizm, który trzeba zrozumieć: wiele osób mających problem z odmawianiem nie podejmuje decyzji świadomie. One reagują. „Tak” wychodzi automatycznie, zanim pojawi się pytanie: „Czy ja właściwie chcę się na to zgodzić?”.

Automatyzm jest szybki, bo przez lata został dobrze wytrenowany. Ktoś prosi — pomagasz. Ktoś oczekuje — dostosowujesz się. Ktoś wygląda na rozczarowanego — natychmiast próbujesz naprawić jego nastrój, choć nikt oficjalnie nie przydzielił ci funkcji ministra do spraw zadowolenia wszystkich obywateli.

Twój system działa według prostego algorytmu:

Prośba.

Napięcie.

„Tak”.

Ulga.

A potem konsekwencje.

Ta ulga jest bardzo ważna, bo właśnie ona wzmacnia nawyk. Kiedy mówisz „tak”, nie musisz przez chwilę znosić niezręczności. Rozmówca wygląda na zadowolonego. Nie ma konfliktu. Nie musisz wyjaśniać. Atmosfera wraca do normy. Mózg dostaje komunikat: świetnie, niebezpieczeństwo zażegnane.

Problem w tym, że rachunek przychodzi później.

## **Kupujesz spokój na kredyt**

Wyobraź sobie, że koleżanka z pracy pyta, czy możesz przejąć część jej prezentacji. Wiesz, że masz wystarczająco dużo własnej roboty. Czujesz napięcie. Gdybyś powiedział „nie”, przez kilka sekund mogłaby być cisza. Może zrobiłaby minę. Może odpowiedziałaby: „Okej”.

To wszystko.

Twój mózg przedstawia jednak sytuację trochę inaczej.

„Jeśli odmówisz, ona pomyśli, że nie jesteś zespołowy. Potem powie o tym innym. W grudniu nikt nie zaprosi cię na firmową wigilię. W 2034 roku nadal będą o tym mówić na korytarzu.”

System prognozowania konsekwencji najwyraźniej zatrudnia scenarzystów.

Mówisz więc „dobra, zrobię”.

Napięcie znika.

Tylko że wieczorem siedzisz nad prezentacją, której nie chciałeś robić, i zastanawiasz się, dlaczego wszyscy ciągle coś od ciebie chcą.

Odpowiedź bywa niewygodna: bo często dostają sygnał, że mogą.

Ludzie uczą się naszych granic nie z deklaracji, lecz z powtarzających się zachowań. Jeśli przez dwa lata