

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Nie Umiem Robić Small Talku i Nie Chcę Udawać, Że Kocham Pogodę

Jak zaczynać rozmowy, podtrzymywać kontakt
i czuć się swobodniej z ludźmi bez uczenia się
dwudziestu siedmiu sztucznych pytań na pamięć



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

Nie Umieję Robić Small Talku i Nie Chcę Udawać, Że Kocham Pogodę

Jak zaczynać rozmowy, podtrzymywać
kontakt i czuć się swobodnie z ludźmi bez
uczenia się dwudziestu siedmiu
sztucznych pytań na pamięć

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

SPIS TREŚCI

INTRO	5
Rozdział 1 - Nie musisz być interesujący	11
Rozdział 2 - W głowie siedzi komisja	19
Rozdział 3 - Banał nie jest przestępstwem.....	27
Rozdział 4 - Nie musisz się ze wszystkim zgadzać	35
Rozdział 5 - Telefon daje świetne alibi.....	43
Rozdział 6 - Grupa to nie mur.....	50
Rozdział 7 - Nie rób z rozmowy castingu	57
Rozdział 8 - Nie musisz nikogo zdobywać.....	64
Rozdział 9 - Złap nitkę, nie szukaj nowego tematu	72
Rozdział 10 - Opowiadaj krócej, niż podpowiada entuzjizm	79
Rozdział 11 - Kończ rozmowę, zanim zaczniesz się dogrywka.....	87
Rozdział 12 - Następnym razem nie zaczynasz od zera.....	94
Rozdział 13 - Pytaj o wybór, nie o metrykę.....	102
Rozdział 14 - Trenuj tam, gdzie nic nie musisz wygrać.....	109
Rozdział 15 - Nie każda rozmowa chce być uratowana	117
Rozdział 16 - Czasem bateria naprawdę ma trzy procent	124
Rozdział 17 - Niezręczność nie wymaga pogotowia	132
Rozdział 18 - Zauważ, kiedy znowu zaczynasz znikać	139
Rozdział 19 - Zbuduj własny sposób rozmowy	147

Rozdział 20 - Nadal nie musisz kochać pogody	154
--	-----

INTRO

Stoisz przy stole z kawą. Obok ciebie stoi człowiek, którego znasz na poziomie „chyba Krzysiek, ale głupio teraz sprawdzać”, i przez kilka sekund oboje z fascynacją obserwujecie ekspres, jakby właśnie miał ogłosić wyniki wyborów na nowego papieża kawy. W końcu on mówi: „Ale się pogoda zepsuła”. Ty patrzysz przez okno. Rzeczywiście. Pogoda istnieje. Pada nawet z pewnym zaangażowaniem. Wiesz, że teraz powinienesz odpowiedzieć czymś, co pozwoli rozmowie trwać, ale w twojej głowie odbywa się nadzwyczajne posiedzenie sztabu kryzysowego pod hasłem: CO LUDZIE MÓWIĄ O DESZCZU? „No, pada” brzmi jak raport terenowy. „Przyda się roślinom” brzmi, jakbyś właśnie skończył siedemdziesiąt osiem lat i przyszedł sprawdzić poziom wód gruntowych. „Ja lubię deszcz” byłoby kłamstwem, a przecież nie po to człowiek przez całe życie budował kręgosłup moralny, żeby polec przy automacie do cappuccino. Wybierasz więc profesjonalne: „Nooo”. Krzysiek mówi: „No”. Ekspres kończy pracę. Spotkanie zostaje rozwiązane.

Najgorsze jest to, że pięć minut później ten sam człowiek rozmawia z kimś innym i wygląda to podejrzenie łatwo. „Jak tam weekend?” „Dobrze, byliśmy pod Krakowem.” „O, gdzie dokładnie?” „W Wieliczce.” „Dawno nie byłem. Dużo ludzi?” I proszę bardzo - rozmowa. Bez orkiestry, bez scenariusza, bez konsultanta do spraw relacji międzyludzkich stojącego za fikusem. Patrzysz na nich i zaczynasz podejrzewać, że wszyscy dostali kiedyś instrukcję obsługi ludzi, tylko twoja koperta zaginęła na poczcie. Jeszcze bardziej irytujące jest to, że prawdopodobnie potrafisz rozmawiać. Być może możesz przez godzinę dyskutować z kimś o pracy, filmach,

remoncie, absurdach rodzinnych, motoryzacji, podróżach albo tym, dlaczego aplikacja po aktualizacji potrzebuje siedmiu kliknięć do funkcji, która wcześniej wymagała jednego. Problem pojawia się wcześniej. Zanim rozmowa stanie się prawdziwa, trzeba przejść przez ten dziwny przedśmiatek społeczny, w którym nikt jeszcze nie wie, co powiedzieć, a wszyscy zachowują się tak, jakby wiedzieli.

Small talk ma fatalny marketing. Sama nazwa brzmi trochę jak „mała rozmowa”, czyli rozmowa, która najwyraźniej nie osiągnęła jeszcze wymaganego wzrostu. Do tego kojarzy się z pytaniami o pogodę, korki, weekend, kolejkę do kasy i słynnym „co tam?”, na które obie strony zgodnie odpowiadają „dobrze”, nawet jeśli jedna właśnie straciła klucze, druga sens życia, a obie spóźniają się na spotkanie. Nic dziwnego, że człowiek lubiący rozmowy konkretne może uznać ten rytuał za społeczny teatrzyk o wyjątkowo słabym scenariuszu. Tyle że small talk nie musi być udawaniem fascynacji temperaturą powietrza. Jego podstawowa funkcja jest dużo prostsza: daje dwóm osobom kilka bezpiecznych minut na sprawdzenie, czy chcą rozmawiać dalej, o czym mogą rozmawiać i ile energii chcą w ten kontakt włożyć. To bardziej wejście do rozmowy niż sama rozmowa. Drzwi rzadko są najciekawszą częścią mieszkania, ale próba wejścia przez ścianę ma pewne wady konstrukcyjne.

Kłopot zaczyna się wtedy, gdy zamiast traktować pierwsze zdania jak zwykłe badanie terenu, traktujesz je jak egzamin ustny z bycia interesującym człowiekiem. Ktoś mówi: „Cześć”, a twój wewnętrzny komisariat natychmiast rozpoczyna kontrolę jakości. Powiedz coś inteligentnego. Nie za inteligentnego. Zabawnego, ale nie dziwnego. Oryginalnego, lecz nie tak oryginalnego, żeby człowiek

zaczął powoli przesuwać się w stronę wyjścia. Nie pytaj o coś banalnego. Nie milcz. Utrzymuj kontakt wzrokowy, ale nie patrz jak ochroniarz podejrzewający kradzież sera. W tych warunkach nawet normalne zdanie przechodzi tak wieloetapowy proces zatwierdzania, że zanim dostanie pozwolenie na opuszczenie głowy, temat dawno się zmienił. Potem wracasz do domu i oczywiście już wiesz, co mogłeś powiedzieć. O 22:47 masz nawet trzy świetne wersje odpowiedzi. Gratulacje. Departament ripost pracuje znakomicie, tylko z siedmiogodzinnym opóźnieniem.

Dlatego jednym z głównych problemów nie jest brak tematów, lecz nadmiar kontroli. Im bardziej próbujesz wypaść naturalnie, tym bardziej zaczynasz obserwować siebie z zewnątrz: gdzie mam ręce, czy za długo mówię, czy za mało mówię, czy to pytanie było głupie, dlaczego powiedziałem „super”, skoro człowiek opowiedział tylko, że kupił czajnik? Rozmówca tymczasem najczęściej nie prowadzi protokołu twoich uchybień. Sam próbuje przypomnieć sobie imię osoby, która właśnie do niego machnęła. Ludzie są zajęci sobą znacznie bardziej, niż podpowiada nam stresująca sytuacja społeczna, a zwykła rozmowa jest pełna drobnych niezręczności, powtórzeń i zdań, które nigdy nie trafiłyby do antologii najlepszych dialogów ludzkości. To dobra wiadomość. Nie musisz być najbardziej błyskotliwą osobą przy stole. Wystarczy, że przestaniesz wymagać od każdego swojego zdania jakości przemówienia, które następnego dnia będzie analizowane w szkołach.

Druga pułapka polega na przekonaniu, że dobry rozmówca zawsze ma coś do powiedzenia. To bardzo atrakcyjny mit, szczególnie gdy obserwujesz człowieka, który potrafi rozpocząć rozmowę z kierowcą taksówki,

recepjonistą, sąsiadem, człowiekiem w windzie i prawdopodobnie również z automatem parkingowym, gdyby ten odpowiedział odpowiednim tonem. Łatwo wtedy pomyśleć: „On po prostu taki jest. Ja nie”. Tymczasem spora część swobody w rozmowie nie polega na produkowaniu tematów, tylko na zauważaniu tego, co już pojawiło się między ludźmi. Ktoś wspomniał miejsce, sytuację, zmianę, plan, opinię, drobną irytację albo coś, co właśnie wydarzyło się wokół was. Rozmowa zostawiła uchwyt. Nie trzeba otwierać torby zawierającej dwadzieścia siedem pytań awaryjnych i losować: „Gdybyś mógł zjeść kolację z dowolną postacią historyczną, kto by to był?”. Zwłaszcza przy poniedziałkowej kawie. Człowiek chciał mleko, nie sympozjum z Napoleonem.

Oczywiście możesz nauczyć się listy pytań. Internet z radością ci ją dostarczy. „Jaka jest twoja największa pasja?”, „Dokąd najbardziej chcesz pojechać?”, „Co ostatnio cię zainspirowało?”, „Gdybyś mógł mieć dowolną supermoc...”. Po trzecim pytaniu druga osoba może już zacząć się zastanawiać, czy rozmawia z tobą, czy wypełnia formularz rekrutacyjny do nowej cywilizacji. Problem z gotowcami nie polega na tym, że są zawsze złe. Czasem świetnie pomagają ruszyć z miejsca. Problem zaczyna się wtedy, gdy próbujesz zastąpić nimi uwagę. Jeśli czekasz wyłącznie na moment, w którym możesz zadać kolejne przygotowane pytanie, przestajesz naprawdę słyszeć odpowiedź. Rozmowa robi się technicznie poprawna, ale przypomina tenis, w którym każdy przywiózł własną piłkę i z jakiegoś powodu wszyscy są zdziwieni, że wymiana nie działa.

Ta książka nie ma więc zrobić z ciebie człowieka, który wchodzi do windy i po czterech piętrach zna już historię dzieciństwa wszystkich pasażerów. Nie musisz kochać

rozmów z obcymi. Nie musisz zostać duszą towarzystwa, osobą „świetną z ludźmi” ani zawodowym dostawcą energii do każdego spotkania. Jeśli cenisz ciszę, potrzebujesz czasu, żeby się rozkręcić, wolisz jedną dobrą rozmowę od piętnastu powierzchownych albo zwyczajnie nie masz ochoty zagadywać wszystkiego, co posiada puls, nie ma tu nic do naprawiania. Chodzi o coś znacznie praktyczniejszego: żeby sytuacje, w których chcesz nawiązać kontakt, nie wymagały od ciebie improwizowania całej osobowości od zera. Żebyś potrafił zacząć bez perfekcyjnego otwarcia, podtrzymać rozmowę bez przesłuchiwania człowieka i zakończyć ją bez poczucia, że właśnie ewakuujesz się z ambasady podczas przewrotu.

Będziemy też rozróżniać dwie rzeczy, które łatwo wrzucić do jednego worka: brak ochoty na rozmowę i brak swobody w rozmowie. Możesz nie mieć ochoty. To legalne. Nie każda cisza wymaga natychmiastowej interwencji i nie każda osoba stojąca trzydzieści centymetrów od ciebie została przydzielona przez los jako nowy znajomy. Możesz jednak chcieć zagadać do kogoś na spotkaniu, poznać osobę z zespołu, podtrzymać kontakt po pierwszym poznaniu albo nie spędzać całej imprezy na bardzo szczegółowym czytaniu etykiety butelki tylko dlatego, że wejście do istniejącej rozmowy wydaje się trudniejsze niż złożenie wniosku o pozwolenie na budowę. I właśnie tam przydają się umiejętności. Nie po to, żeby zmienić temperament, ale żeby zwiększyć liczbę sytuacji, w których masz wybór. „Nie rozmawiam, bo nie chcę” to zupełnie inne doświadczenie niż „chciałbym, ale nie wiem, jak wejść”.

Swoboda społeczna rzadko pojawia się od postanowienia: „Od jutra będę bardziej swobodny”. Gdyby takie deklaracje działały, od poniedziałku wszyscy bylibyśmy wysportowani,

świetnie zorganizowani, spokojni, oszczędni i regularnie używali nici dentystycznej. Potrzebne są mniejsze umiejętności, które można wykonać wtedy, kiedy trochę się stresujesz i nie masz idealnego pomysłu: zauważenie prostego punktu zaczepienia, reakcja na to, co druga osoba naprawdę powiedziała, dorzucenie czegoś od siebie zamiast ciągłego zadawania pytań, rozpoznanie momentu, w którym temat warto pogłębić albo zmienić. Potrzebna jest również zgoda na rozmowy przeciętne. Nie każda znajomość zacznie się od zdania, które zatrzyma czas. Czasem zacznie się od informacji, że trudno było zaparkować. Ludzkość przeżyła gorsze początki.

Jeśli więc znasz to uczucie, kiedy po rozmowie analizujesz trzy swoje zdania jak komisja badająca katastrofę lotniczą, jesteś w dobrym miejscu. Jeśli nieraz chciałeś coś powiedzieć, ale zanim znalazłeś odpowiednią wersję, ktoś zdążył zmienić temat, odejść i prawdopodobnie założyć rodzinę, również. A jeśli najbardziej męczy cię przekonanie, że istnieje tajemna grupa ludzi, którzy „po prostu wiedzą, co mówić”, warto tę tajemnicę trochę odczarować. Nie będziemy uczyć cię kochać pogody. Będziemy uczyć się robić coś użyteczniejszego: zauważać, reagować, dawać drugiej osobie coś, na czym może oprzeć kolejne zdanie, i nie panikować, gdy przez chwilę nie dzieje się nic spektakularnego. Rozmowa nie musi błyszczeć. Ma mieć gdzie pójść. A gdy następnym razem ktoś przy ekspresie powie: „Ale leje”, nadal możesz odpowiedzieć „no”. Tyle że tym razem nie musi to być koniec całej znajomości.

Rozdział 1 - Nie musisz być interesujący

Wchodzisz na spotkanie, na którym znasz gospodarza, dwie osoby kojarzysz z twarzy, a pozostałe wyglądają jak obsada serialu, którego poprzednich sezonów nie oglądałeś. Kurtka oddana, napój w ręce, telefon schowany, czyli wszystkie techniczne wymówki zostały właśnie brutalnie odebrane. W pobliżu stoi ktoś równie samotnie i przez chwilę wydaje się oczywistym kandydatem do rozmowy, ale wtedy pojawia się pytanie, które potrafi zatrzymać dorosłego człowieka skuteczniej niż komunikat „aktualizacja systemu, nie wyłączaj komputera”: co właściwie mam powiedzieć? Szukasz czegoś ciekawego. Niebanalnego. Najlepiej lekkiego, inteligentnego i naturalnego, ale oczywiście takiego, którego nie będzie widać, że przez ostatnie dwanaście sekund było produkowane w warunkach laboratoryjnych. Kandydat do rozmowy zerka w twoją stronę. Ty zerkasz gdzie indziej, bo właśnie odkryłeś niezwykle fascynującą strukturę tynku. Po chwili ktoś do niego podchodzi i mówi: „Ty też znasz Olę z pracy?”. I tyle. Rozmowa rusza. Bez fajerwerków. Bez nagrody literackiej. Bez tynku.

Jednym z najbardziej uporczywych nieporozumień związanych ze small talkiem jest przekonanie, że trzeba mieć temat. Najlepiej dobry temat. W głowie wygląda to tak, jakby rozmowa była programem telewizyjnym, a ty właśnie zostałeś prowadzącym i za trzy sekundy musisz zapowiedzieć blok, który utrzyma oglądalność. Tymczasem większość pierwszych rozmów nie zaczyna się dlatego, że ktoś przyniósł fascynujący temat w eleganckiej teczce. Zaczynają się od czegoś, co już jest dostępne: miejsca, wydarzenia, wspólnej osoby, sytuacji, tego, co właśnie się