

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymruczeniem oka ;)

ZA BARDZO POTRZEBUJĘ AKCEPTACJI:

**JAK PRZESTAĆ URZĄDZAĆ SVOJE ŻYCIE
POD CUDZE „LUBIĘ TO”**



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

SPIS TREŚCI

INTRO	3
Rozdział 1 - Kiedy cudza opinia dostaje klucze	8
Rozdział 2 - Twój mózg prowadzi ankietę, której nikt nie zamawiał	15
Rozdział 3 - Grzeczny człowiek, który ma wszystkich dosyć ²⁴	
Rozdział 4 - Chcesz być lubiany przez ludzi, których nawet nie lubisz	34
Rozdział 5 - Nie pytaj pięć razy, czy na pewno wszystko jest dobrze	44
Rozdział 6 - Twoje życie nie jest castingiem	55
Rozdział 7 - Przestań się tłumaczyć, zanim ktoś zdąży zapytać	66
Rozdział 8 - Nie naprawiaj każdej atmosfery	77
Rozdział 9 - Najpierw zdecyduj, potem patrz na twarz	88
Rozdział 10 - Trening małych rozczarowań	98
Rozdział 11 - Krytyka to informacja, nie wezwanie do przebudowy osobowości	109
Rozdział 12 - Nie musisz być wersją siebie wygodną dla wszystkich	120
Rozdział 13 - Ustal własne kryteria, zanim świat wystawi ocenę	131
Rozdział 14 - Nie oddawaj nastroju licznikowi reakcji	143
Rozdział 15 - Co zrobić, kiedy wiesz wszystko, a i tak znowu mówisz „tak”	157
Rozdział 16 - Kiedy ludzie naprawdę przestają cię lubić	170

Rozdział 17 - W gorszy dzień znowu chcesz, żeby ktoś powiedział, że jesteś okej	183
Rozdział 18 - Poznaj pierwsze objawy, zanim znowu urządzisz życie pod publiczność	195
Rozdział 19 - Zbuduj życie, którego nie trzeba nikomu udowadniać	209
Rozdział 20 - Nie musisz przestać chcieć akceptacji. Wystarczy, że przestanie tobą rządzić	223

INTRO

Publikujesz zdjęcie. Nie jakieś szczególnie ważne. Kawa, wyjazd, pies, ty w nowych okularach albo talerz makaronu, który przez chwilę wyglądał jak coś z włoskiej restauracji, zanim zacząłeś go jeść. Telefon odkładasz z miną człowieka, który absolutnie nie zamierza teraz sprawdzać reakcji. Mija siedem minut. Otwierasz aplikację „tylko na sekundę”. Są polubienia. Są serduszka. Ktoś napisał „super!”. Ktoś inny zostawił trzy emotikony, z których znaczenia nie jesteś całkiem pewien, ale wyglądają życzliwie. Wszystko powinno być dobrze.

Nie jest.

Bo jedna konkretna osoba nie zareagowała.

I właśnie rozpoczyna się śledztwo.

Może nie widziała. Może widziała i nie polubiła. Może polubiła w myślach, ale palec jej się omsknął. Może ostatnio jest wobec ciebie chłodniejsza. Czy na spotkaniu dwa tygodnie temu nie powiedziała przypadkiem „aha” trochę inaczej niż zwykle? Było tam coś w tonie. Zdecydowanie było. Twój mózg uruchamia laboratorium analityczne, dział kryminalistyki i komisję śledczą, podczas gdy ta osoba prawdopodobnie właśnie stoi przy kasie samoobsługowej i walczy z komunikatem „nieoczekiwany produkt w strefie pakowania”.

Akceptacja innych jest przyjemna. To nie wada charakteru. Człowiek jest zwierzęciem społecznym, a przez ogromną część historii brak akceptacji grupy oznaczał znacznie poważniejsze konsekwencje niż brak zaproszenia na grilla. Nasz mózg nadal traktuje przynależność jak sprawę ważną, choć dzisiejsze plemię często składa się z kolegów z pracy, rodziny na WhatsAppie, sąsiada z trzeciego piętra i czterystu osób, których obecność wśród znajomych na Facebooku trudno racjonalnie wyjaśnić.

Problem zaczyna się wtedy, gdy akceptacja przestaje być czymś miłym, a zaczyna pełnić funkcję systemu sterowania życiem.

Nie zakładasz koszuli, która ci się podoba, bo „chyba dziwnie w niej wyglądam”. Nie mówisz, że nie chcesz iść na imprezę, bo ktoś może uznać cię za nudnego. Zgadzasz się na dodatkowe zadanie w pracy, choć kalendarz już wygląda jak Tetris rozgrywany przez człowieka w panice. Kupujesz coś, czego właściwie nie potrzebujesz, bo dobrze wygląda i prawdopodobnie zrobi odpowiednie wrażenie. Milczysz, kiedy ktoś przekracza twoją granicę, a potem przez trzy godziny w samochodzie prowadzisz idealną rozmowę, w której tym razem powiedziałeś wszystko perfekcyjnie.

Szkoda tylko, że rozmówca już dawno jest w domu.

Potrzeba akceptacji potrafi być wyjątkowo sprytna, bo rzadko przedstawia się jako: „Dzień dobry, będę teraz kontrolować twoje decyzje”. Zazwyczaj udaje rozsądek. Podpowiada: „Nie rób scen”, „Nie bądź trudny”, „Po co się wychylać?”, „Lepiej nie mówić, co naprawdę myślisz”, „Co sobie ludzie pomyślą?”. Brzmi odpowiedzialnie. Do momentu, w którym orientujesz się, że prowadzisz życie zaprojektowane przez komitet ludzi, którzy nawet nie wiedzą, że zostali członkami komitetu.

To niezwykle hojny układ.

Ty ponosisz wszystkie konsekwencje, a oni dostają prawo głosu.

Można oczywiście próbować rozwiązać problem metodą popularną w internetowych poradach: „Przestań przejmować się opinią innych”. Doskonała rada. Mniej więcej tak użyteczna jak powiedzenie człowiekowi z bezsennością: „To po prostu zaśnij”. Gdybyś potrafił jednym ruchem przestać potrzebować akceptacji, prawdopodobnie nie czytałbyś tej książki. Leżałbyś gdzieś spokojnie, ubrany w najbardziej kontrowersyjną koszulę świata, ignorując komentarze rodziny i jedząc pizzę z ananasem bez potrzeby składania wyjaśnień.

Nie chodzi więc o to, żeby nagle stać się człowiekiem całkowicie odpornym na opinie innych. Taki człowiek byłby zresztą dość męczący. Odrobina wrażliwości społecznej jest potrzebna. Dzięki niej nie prowadzimy spotkań służbowych w kąpielówkach i zwykle powstrzymujemy się przed informowaniem cioci podczas świąt, co naprawdę sądzimy o jej trzydziestominutowej historii dotyczącej problemów z administracją osiedla.

Celem jest coś innego: odzyskać właściwe proporcje.

Opinia innych może być informacją. Nie powinna być instrukcją obsługi.

W tej książce zajmujemy się właśnie momentem, w którym naturalna potrzeba bycia lubianym zaczyna kosztować za dużo. Czas, energię, pieniądze, własne zdanie, spokój, decyzje, granice, a czasami całkiem spory kawałek życia. Przyjrzymy się temu, dlaczego tak łatwo uzależnić swoje poczucie wartości od reakcji innych, czemu odmowa potrafi brzmieć w głowie jak wypowiedzenie wojny dyplomatycznej i dlaczego jedno chłodne „ok” w wiadomości może zepsuć wieczór bardziej skutecznie niż informacja o podwyżce czynszu.

Będziemy też odróżniać dwie rzeczy, które często wrzucamy do jednego worka: branie ludzi pod uwagę i oddawanie im kierownicy. Możesz być uprzejmy bez bycia posłusznym. Możesz słuchać opinii, nie traktując każdej jak wyroku Sądu Najwyższego. Możesz kogoś rozczarować i nadal nie być złym człowiekiem. Możesz odmówić, nie przygotowując wcześniej prezentacji PowerPoint z siedemnastoma slajdami pod tytułem „Dlaczego niestety nie mogę przyjść w sobotę”.

To ostatnie bywa szczególnie wyzwalające.

Przyjrzymy się codziennym sytuacjom: pracy, związkom, rodzinie, znajomym, internetowi, wyglądowi, zakupom i decyzjom, których właściwie nie podjąłeś ty, tylko wyimaginowana publiczność siedząca gdzieś w twojej głowie. Nauczysz się zauważać moment, w którym

zaczynasz działać pod cudzą reakcją. Zobaczysz, jak stawiać granice bez trzydniowego kaca moralnego. Jak przyjmować krytykę bez natychmiastowej potrzeby przebudowania całej osobowości. Jak przestać tłumaczyć każdą decyzję tak, jakbyś występował przed komisją parlamentarną. I jak podejmować wybory, które mogą się komuś nie spodobać, a mimo to nadal mają sens.

Będą konkretne metody, procedury, przykłady i wersje minimum na dni, kiedy twoja pewność siebie leży na podłodze razem ze skarpetą, której od tygodnia nie chce ci się podnieść. Nie będziemy tworzyć nowej, perfekcyjnie niezależnej wersji ciebie, która od jutra patrzy ludziom głęboko w oczy i mówi: „Nie interesuje mnie wasza opinia”. To również byłaby pewna forma przedstawienia pod publiczność, tylko z bardziej dramatyczną muzyką.

Chodzi o coś znacznie mniej efektownego, ale dużo bardziej użytecznego: żebyś częściej zadawał sobie pytanie „czego ja właściwie chcę?”, zanim automatycznie zaczniesz analizować, jak zareagują wszyscy pozostali.

Na początku może być dziwnie. Gdy przez lata ustawiasz antenę na cudze sygnały, własny głos brzmi trochę jak stacja radiowa odbierana w tunelu. Cicho, z zakłóceniami i z podejrzeniem, że może jednak lepiej przełączyć na coś znanego. Z czasem zaczynasz go rozpoznawać. Coraz częściej wiesz, kiedy robisz coś dlatego, że naprawdę tego chcesz, a kiedy dlatego, że liczysz na symboliczne poklepanie po głowie.

I wtedy wydarza się rzecz zaskakująca.

Nie wszyscy będą zachwyceni.

Świat się nie zawali.

Ktoś może się skrzywić. Ktoś może uznać, że „się zmieniłeś”. Ktoś być może nawet przestanie naciskać, kiedy odkryje, że stare przyciski już nie działają. To nie katastrofa. To koszt odzyskiwania własnego miejsca w swoim własnym życiu.

Bo ostatecznie możesz spędzić lata, próbując dostać od wszystkich „lubię to”.

Tylko dobrze byłoby kiedyś sprawdzić, czy ty sam lubisz życie, które za te polubienia kupiłeś.

Rozdział 1 - Kiedy cudza opinia dostaje klucze

Wyobraź sobie zwykły wtorek. W pracy ktoś proponuje, żebyś zajął się dodatkowym zadaniem. Masz własne terminy, dwa zaległe maile, spotkanie o piętnastej i poziom energii przypominający baterię telefonu na siedmiu procentach. Wiesz, jaka odpowiedź byłaby rozsądna. Wiesz też, jaka odpowiedź za chwilę padnie z twoich ust.

„Jasne, nie ma problemu.”

Problem oczywiście jest.

Wracasz do biurka i natychmiast zaczynasz się na siebie złościć. Przecież nie chciałeś tego robić. Przecież nie miałeś czasu. Przecież pięć minut wcześniej obiecywałeś sobie, że od teraz będziesz lepiej stawiać granice. Granice wytrzymały mniej więcej tyle, ile darmowe ciastka na firmowym spotkaniu. Wystarczyło jedno pytanie i zniknęły.

To właśnie jeden z najbardziej charakterystycznych objawów nadmiernej potrzeby akceptacji: wiesz, czego chcesz, ale twoje zachowanie głośuje inaczej.

Nie dlatego, że jesteś słaby. Nie dlatego, że „nie masz charakteru”. Najczęściej dlatego, że twój mózg bardzo szybko wykonuje prostą kalkulację: odmówię → ktoś może być niezadowolony → niezadowolenie oznacza napięcie → napięcia lepiej uniknąć → powiedz „tak”.

Cały proces trwa dwie sekundy.

Konsekwencje czasem dwa dni.

Akceptacja to nie to samo co sympatia

Warto na początku uporządkować jedną rzecz. Potrzeba bycia lubianym jest normalna. Większość ludzi lubi, kiedy inni reagują na nich pozytywnie. Przyjemniej usłyszeć „świetna robota” niż „musimy porozmawiać”. Przyjemniej wejść do pokoju, w którym ludzie się uśmiechają, niż do pokoju, w którym trzy osoby nagle przestają mówić i patrzą na ciebie jak na człowieka, który właśnie zjadł ostatni kawałek tortu.

Sama sympatia nie jest problemem.

Problem zaczyna się wtedy, gdy negatywna reakcja drugiego człowieka staje się dla ciebie zbyt kosztowna emocjonalnie.

Jeżeli ktoś się z tobą nie zgadza, czujesz niepokój. Jeżeli ktoś jest chłodniejszy, analizujesz. Jeżeli ktoś cię skrytykuje, wracasz do tego wieczorem. Jeżeli ktoś wydaje się rozczerowany, zaczynasz poprawiać sytuację, nawet jeśli niczego złego nie zrobiłeś.

Wtedy nie zarządzasz już tylko relacją.

Zarządzasz cudzym nastrojem.

A to jest etat, na który nikt cię oficjalnie nie zatrudnił.

Jak wygląda życie pod reakcją

Nadmierna potrzeba akceptacji rzadko objawia się jednym wielkim dramatem. Znacznie częściej składa się z setek drobnych decyzji. Każda osobno wygląda niewinnie. Razem potrafią urządzić ci życie według cudzych preferencji.

Możesz na przykład zgodzić się na spotkanie, choć marzysz o spokojnym wieczorze. Nie powiesz, że restauracja ci nie odpowiada, bo „wszystkim jest wszystko jedno”, czyli ostatecznie idziecie tam, gdzie chce najbardziej zdecydowana osoba. Nie zwrócisz komuś uwagi, że od tygodni spóźnia się z czymś, co blokuje twoją pracę. Będziesz udawać, że żart cię nie zabolął. Kupisz prezent

droższy, niż planowałeś, bo boisz się, że tańszy „źle wygląda”. Napiszesz wiadomość, przeczytasz ją sześć razy i usuniesz jedno zdanie, bo może zabrzmieć zbyt stanowczo.

Potem dodasz uśmiechniętą emotikonę.

Na wszelki wypadek.

To wszystko są drobne korekty wykonywane po to, żeby zmniejszyć prawdopodobieństwo cudzej dezaprobaty. Problem polega na tym, że kiedy robisz to wystarczająco często, twój dzień zaczyna być jak mieszkanie wynajmowane przez obcych ludzi. Formalnie nadal twoje, ale wszyscy jakoś ustawiają meble.

Pierwszy sygnał: pytasz „co pomyślą?” przed „czego chcę?”

To bardzo dobry test.

Przed decyzją zwróć uwagę na kolejność pytań pojawiających się w głowie.

Jeżeli najpierw myślisz:

- „Co oni powiedzą?” - „Czy nie wyjdę na egoistę?” - „Czy nie będzie głupio?” - „Czy ktoś się nie obrazi?” - „Jak to będzie wyglądać?”

a dopiero później zastanawiasz się:

- „Czy ja tego chcę?” - „Czy mam na to czas?” - „Czy to mi służy?” - „Czy to jest zgodne z moimi priorytetami?”

to prawdopodobnie cudza opinia ma zbyt wysoką pozycję w procesie decyzyjnym.

Nie chodzi o wyrzucenie innych z równania. Jeżeli planujesz o drugiej w nocy ćwiczyć grę na perkusji w bloku, opinia sąsiadów jest informacją strategiczną. Jeżeli jednak wybierasz fryzurę, pracę, sposób spędzenia weekendu albo to, czy możesz odmówić niechcianego zobowiązania, nie każdy człowiek w promieniu pięciu kilometrów potrzebuje prawa weta.