

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Za dużo się tłumacze

Jak przestać pisać trzystronicowe uzasadnienie
każdej swojej decyzji



To tylko
odmowa wyjścia
w sobotę.

Nie rozprawa
doktorska.

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

SPIS TREŚCI

INTRO	1
Rozdział 1 - Dlaczego jedno zdanie wydaje ci się podejrzenie krótkie.....	8
Rozdział 2 - Twoja decyzja nie potrzebuje obrońcy z urzędu	16
Rozdział 3 - Kiedy wyjaśnienie zamienia się w prośbę o pozwolenie	26
Rozdział 4 - Fałszywa uprzejmość: kiedy „chcę być miły” zaczyna cię męczyć	36
Rozdział 5 - Im więcej powodów podajesz, tym więcej dajesz do negocjacji.....	46
Rozdział 6 - Przestań tłumaczyć się przed ludźmi, którzy i tak chcą innej odpowiedzi	57
Rozdział 7 - Nie musisz odpowiadać na pytania, których nikt ci nie zadał.....	68
Rozdział 8 - „Nie chcę” też jest informacją	78
Rozdział 9 - Krótka odpowiedź, która nie brzmi jak trzaskanie drzwiami.....	88
Rozdział 10 - Metoda dwóch zdań	100
Rozdział 11 - Zamiast uzasadniać, nazwij fakt i następny krok	113
Rozdział 12 - Jak odmawiać bez automatycznego „przepraszam”	124
Rozdział 13 - Co powiedzieć, kiedy ktoś nie przyjmuje pierwszego „nie”	135

Rozdział 14 - Jak przestać wysyłać drugą wiadomość z dodatkowym wyjaśnieniem	147
Rozdział 15 - A jeśli krótko odpowiesz i naprawdę zrobi się niezręcznie?	159
Rozdział 16 - Co zrobić, gdy wrócisz do starych nawyków i znów napiszesz epopeję	171
Rozdział 17 - Jak nie wracać do tłumaczenia się przy każdej trudniejszej osobie.....	183
Rozdział 18 - Jak zauważyć, że znów zaczynasz pisać własną obronę	195
Rozdział 19 - Nowy standard: jasno, życzliwie, bez rozprawy doktorskiej	207
Rozdział 20 - Twoje „nie” nie potrzebuje bibliografii	218

INTRO

Wysyłasz wiadomość: „Dzisiaj jednak nie przyjadę”. Proste. Siedem słów, kropka, sprawa załatwiona. Tyle że palec nie chce jeszcze nacisnąć „wyślij”, bo przecież ktoś może pomyśleć, że jesteś niemiły, lekceważący, dziwny albo — najgorsze — że po prostu nie masz ochoty przyjechać. Zaczynasz więc dopisywać. „Miałem ciężki tydzień, ostatnio słabo śpię, jutro muszę wcześniej wstać, poza tym jeszcze muszę ogarnąć kilka rzeczy w domu i wiesz, trochę mnie boli głowa, chociaż właściwie nie jakoś bardzo, więc nie chcę, żebyś pomyślał, że jestem chory, po prostu...”

Po czterech minutach twoja odmowa ma przypisy.

Jeszcze chwila i będzie bibliografia.

To właśnie jest nadmierne tłumaczenie się: potrzeba uzasadnienia każdej decyzji tak dokładnie, jakby po drugiej stronie siedziała komisja śledcza, prawnik strony przeciwnej i twoja nauczycielka z podstawówki, która właśnie zapytała, dlaczego nie masz stroju na WF. Nie wystarczy powiedzieć: „Nie mogę”. Trzeba jeszcze udowodnić, że naprawdę nie możesz. Przedstawić okoliczności łagodzące. Wskazać świadków. Dołączyć dokumentację fotograficzną. Najlepiej jeszcze przeprosić za to, że świat nie ułożył się zgodnie z oczekiwaniami rozmówcy.

Problem polega na tym, że nadmierne tłumaczenie się często wygląda z zewnątrz jak uprzejmość. Ba, może nawet sprawiać wrażenie dojrzałości. Przecież wyjaśniasz, komunikujesz, dbasz o drugiego człowieka. Wszystko pięknie. Tylko gdzieś pomiędzy „chcę wyjaśnić” a „muszę zdobyć zgodę na własną decyzję” granica robi się cienka jak rachunek sumienia po firmowej imprezie. I nagle nie

informujesz już o swojej decyzji. Składasz wniosek o jej zatwierdzenie.

A decyzja może być banalna. Nie chcesz iść na spotkanie. Nie kupujesz tego samochodu. Wolisz inne wakacje. Nie zostajesz po godzinach. Nie masz ochoty pożyczać pieniędzy. Rezygnujesz z projektu. Nie chcesz uczestniczyć w rodzinnej wyprawie do sklepu meblowego, która zaczęła się od „tylko zobaczymy”, a prawdopodobnie skończy się sześć godzin później debatą nad kolorem uchwytów do komody.

Masz prawo nie chcieć.

I właśnie z tym zdaniem wiele osób ma zadziwiająco poważny problem.

Łatwiej powiedzieć: „Nie przyjadę, bo mam jutro naprawdę intensywny dzień, a ostatnio jestem trochę przeciążony i właściwie jeszcze obiecałem sobie, że zrobię porządek w dokumentach”, niż: „Nie przyjadę, potrzebuję wieczoru dla siebie”. Pierwsza wersja brzmi, jakby decyzję wymusiły okoliczności. Druga ujawnia coś znacznie bardziej niebezpiecznego: że sam uznałeś swoje potrzeby za wystarczający powód.

Skandal.

Natychmiast zbiera się wyimaginowana rada nadzorcza.

W nadmiernym tłumaczeniu się często nie chodzi więc o informację. Chodzi o zabezpieczenie się przed cudzą reakcją. Chcesz, żeby druga osoba nie tylko usłyszała twoją decyzję, ale również uznała ją za rozsądną, uczciwą, uzasadnioną i najlepiej jeszcze powiedziała: „Oczywiście, absolutnie cię rozumiem”. Dopiero wtedy można odetchnąć.

Gorzej, gdy odpowie tylko: „OK”.

„OK” wygląda niewinnie, ale dla człowieka z tendencją do nadmiernego tłumaczenia potrafi być materiałem analitycznym na cały wieczór. Dlaczego tak krótko? Czy jest zły? Czy powinienem coś dopisać? Może wyjaśnić jeszcze jedną rzecz? Może wysłać: „Mam nadzieję, że nie odebrałeś tego źle”? Może zadzwonić? Może przeprowadzić badanie satysfakcji klienta?

Nie.

To było „OK”.

Cywilizacja przetrwała.

Nadmierne tłumaczenie ma jeszcze jedną interesującą właściwość: im więcej mówisz, tym częściej zaczynasz brzmieć tak, jakbyś rzeczywiście zrobił coś podejrzanego. Człowiek, który mówi: „Nie wezmę tego projektu, nie mam teraz przestrzeni”, brzmi jak ktoś, kto zna swoje możliwości. Człowiek, który przez siedem minut wyjaśnia, dlaczego nie weźmie projektu, wymieniając kalendarz, obowiązki rodzinne, stan gospodarki i retrogradację Merkurego, zaczyna sprawiać wrażenie, jakby odmówił udziału w akcji ratunkowej.

I tu pojawia się absurd. Chcesz tłumaczeniem zmniejszyć napięcie, a często je zwiększasz. Dodajesz kolejne szczegóły, żeby twoja decyzja stała się bardziej akceptowalna. Tymczasem każdy dodatkowy szczegół otwiera nowe drzwi do negocjacji. „Nie mogę w sobotę, bo sprzątam mieszkanie” może usłyszeć odpowiedź: „To posprzątaj w niedzielę”. „Jestem zmęczony” — „Przecież tam odpoczniesz”. „Muszę rano wstać” — „Wrócimy wcześniej”.

I nagle własne uzasadnienie zaczyna działać przeciwko tobie.

Gratulacje. Dostarczyłeś stronie przeciwnej komplet materiałów procesowych.

W tej książce nie będziemy uczyć się bycia opryskliwym, zimnym ani komunikowania wszystkiego słowami „bo tak”. Nie chodzi o to, żeby po przeczytaniu kilku rozdziałów wejść do pracy, rzucić wypowiedzenie na biurko i odpowiedzieć szefowi: „Nie muszę ci się tłumaczyć, Krzysiek”. Czasami wyjaśnienie jest potrzebne. W relacji, w pracy, w związku, przy wspólnych zobowiązaniach i decyzjach, które realnie wpływają na innych ludzi, sensowny kontekst bywa oznaką szacunku.

Problem zaczyna się wtedy, gdy wyjaśnienie przestaje służyć komunikacji, a zaczyna służyć uzyskaniu pozwolenia.

Będziemy więc odróżniać jedno od drugiego. Zobaczysz, kiedy warto podać powód, a kiedy jedno zdanie naprawdę wystarczy. Nauczysz się skracać odpowiedzi bez poczucia, że właśnie zerwałeś stosunki dyplomatyczne z całym otoczeniem. Przyjrzymy się temu, dlaczego po odmowie czujesz potrzebę dopisania jeszcze trzech wiadomości, jak reagować na ludzi, którzy próbują wyciągnąć z ciebie kolejne wyjaśnienia, i co zrobić, kiedy ktoś rzeczywiście nie jest zadowolony z twojej decyzji.

Bo to też się wydarzy.

Nie każdemu spodoba się twoje „nie”. Nie każdy uzna twoje powody za wystarczające. Niektórzy będą dopytywać. Ktoś może się obrazić. Ktoś powie: „Ale dlaczego?”. Ktoś inny: „No weź”. A ty będziesz mieć ogromną ochotę otworzyć PowerPointa.

Wtedy właśnie zaczyna się prawdziwa robota.

Nie chodzi bowiem o znalezienie tak doskonałego uzasadnienia, żeby nikt nigdy nie miał do ciebie pretensji. Takie uzasadnienie nie istnieje. Gdyby istniało, ludzie sprzedawaliby je w pakietach razem z gotowymi

odpowiedziami na rodzinne pytania o ślub, dzieci, pracę i to, dlaczego „tak rzadko wpadasz”.

Chodzi o coś znacznie bardziej praktycznego: nauczyć się wytrzymywać fakt, że twoja decyzja może być dobra dla ciebie, nawet jeśli ktoś inny nie urządzi z tej okazji owacji na stojąco.

To ogromna różnica.

Będziemy ćwiczyć krótsze komunikaty, zamknięte odpowiedzi, spokojne odmawianie i reagowanie na dopytywanie bez dokładania kolejnych pięter do konstrukcji, która od początku mogła być parterowa. Pojawią się przykłady z pracy, rodziny, związku, znajomych i tych wszystkich sytuacji, w których człowiek chciał powiedzieć dwa zdania, a skończył na autobiografii.

Nie będziesz musiał nagle stać się osobą, która odpowiada wyłącznie „tak” albo „nie” i patrzy ludziom w oczy jak tajemniczy właściciel kasyna. Celem nie jest minimalizm komunikacyjny za wszelką cenę. Celem jest odzyskanie proporcji.

Wyjaśnić — kiedy warto.

Uzasadnić — kiedy trzeba.

A przestać pisać apelację od własnej decyzji — kiedy nikt cię nawet nie oskarżył.

Bo czasem naprawdę możesz powiedzieć:

„Dzięki, ale tym razem nie.”

Kropka.

Bez załączników.

Rozdział 1 - Dlaczego jedno zdanie wydaje ci się podejrzenie krótkie

Piszesz: „Nie dam rady dziś przyjechać”.

Patrzysz na wiadomość.

Brzmi... podejrzenie.

Za krótko. Za sucho. Jak komunikat od człowieka, który właśnie zerwał wszystkie więzi społeczne i zamierza zamieszkać samotnie w lesie. Dopisujesz więc: „Mam ostatnio sporo rzeczy na głowie”. Potem jeszcze: „Właściwie od kilku dni jestem zmęczony”. I żeby nie zabrzmiało to jak wymówka: „Nie chodzi o to, że nie chcę się spotkać”. Następnie pojawia się obowiązkowe: „Mam nadzieję, że się nie obrazisz”.

Po chwili wiadomość zaczyna przypominać zeznanie człowieka, którego nikt o nic nie oskarżył.

To jeden z najważniejszych mechanizmów nadmiernego tłumaczenia: zwykłe zdanie informacyjne wydaje ci się niewystarczające. Masz wrażenie, że sama decyzja nie wystarczy. Potrzebujesz jeszcze powodu, uzasadnienia powodu, usprawiedliwienia uzasadnienia i zapewnienia, że mimo całej tej sytuacji nadal jesteś dobrym człowiekiem.

W środku działa bardzo prosty lęk: „Jeżeli nie wyjaśnię wystarczająco dobrze, ktoś może źle mnie ocenić”.

Nie musi nawet powiedzieć tego na głos.

Wystarczy możliwość.

I już piszesz sequel.

Tłumaczenie jako polisa ubezpieczeniowa

Nadmierne wyjaśnianie często jest próbą wykupienia ubezpieczenia od cudzych emocji. Chcesz tak skonstruować komunikat, żeby rozmówca nie mógł się zezłościć, rozczarować, obrazić ani pomyśleć o tobie niczego nieprzyjemnego. Idealna odpowiedź powinna więc jednocześnie przekazać decyzję, udowodnić jej słuszność, uspokoić drugą stronę i wystawić ci certyfikat człowieka rozsądnego.

Niestety takiego pakietu nie ma.

Możesz napisać najbardziej elegancką odmowę świata, a ktoś nadal będzie rozczarowany. Możesz podać trzy sensowne argumenty, a ktoś odpowie: „No ale mimo wszystko liczyłem, że przyjdiesz”. Możesz zachować się uczciwie i nadal nie dostać pieczątki „wszyscy zadowoleni”.

To dla osoby nadmierne tłumaczącej się jest bardzo niewygodne odkrycie.

Bo okazuje się, że komunikacja nie daje pełnej kontroli nad odbiorem.

Możesz kontrolować to, czy jesteś jasny, uprzejmy i uczciwy.

Nie możesz kontrolować, czy ktoś będzie zachwycony.

A jednak właśnie to często próbujesz zrobić.

„Muszę mieć dobry powód”

Zwróć uwagę na zdanie: „Nie mam dobrego powodu, żeby odmówić”.

Brzmi rozsądnie. Tylko co właściwie oznacza „dobry”?

Dobry dla kogo?

Jeżeli nie chcesz iść na imprezę, bo jesteś zmęczony, dla ciebie może być to bardzo dobry powód. Ktoś inny może uznać, że przesadzasz. Jeżeli nie chcesz zostać dwie godziny dłużej w pracy, bo masz własne plany, szef może uznać, że jego plan jest ważniejszy. Jeżeli nie chcesz pożyczyć komuś samochodu, ktoś może powiedzieć: „Przecież nic się nie stanie”.

I wtedy zaczyna się targowanie o twoje powody.

„Ale przecież jutro możesz odpocząć.”

„Ale przecież mieszkasz blisko.”

„Ale przecież to tylko godzina.”

„Ale przecież jesteśmy rodziną.”

„Ale przecież ja bym dla ciebie zrobił to samo.”

Słowo „przecież” od wieków prowadzi bardzo aktywną działalność przeciwko granicom osobistym.

Jeżeli uważasz, że twoja decyzja musi zostać uznana przez rozmówcę za wystarczająco uzasadnioną, automatycznie oddajesz mu prawo do oceny twojego powodu. A kiedy go odrzuci, zaczynasz szukać kolejnego.

„Nie mogę zostać dłużej, bo mam coś zaplanowane.”

„Co?”

I tu wiele osób wpada w pułapkę.

„Muszę zrobić zakupy, potem odebrać paczkę, a jeszcze wieczorem...”

Stop.

To, że ktoś zapytał „co?”, nie oznacza, że właśnie uruchomiono obowiązek składania szczegółowego raportu.

Możesz powiedzieć: