

ADRIAN ODDWELL

SERIA DLACZEGO TO JEST TAKIE GLUPIE

DLACZEGO LUDZIE PYTAJĄ O RADY, SKORO I TAK ROBIĄ PO SWOJEMU?

*Mała książka o wielkiej sztuce
ignorowania cudzych opinii*



SPIS TREŚCI

INTRO.....	3
Rozdział 1 - Narada, która niczego nie zmienia	9
Rozdział 2 - Piętnaście rad i jedna decyzja	15
Rozdział 3 - Jedna rada, na którą czekamy	21
Rozdział 4 - Osoba, która zawsze powie „nie rób tego”	27
Rozdział 5 - Rada, której nikt nie zamierza słuchać	32
Rozdział 6 - Decyzja, która już zapadła.....	37
Rozdział 7 - Rada jako detektor czegoś, czego jeszcze nie umiemy nazwać	42
Rozdział 8 - Kim jestem w oczach innych	47
Rozdział 9 - Ktoś, kto będzie współodpowiedzialny	52
Rozdział 10 - Rada jako paliwo rozmowy.....	57
Rozdział 11 - Jedno zdanie, które zostaje na lata	62
Rozdział 12 - Rady, których sami nigdy nie zastosowaliśmy	67
Rozdział 13 - Odpowiedź, którą znamy wcześniej	72
Rozdział 14 - Moment, w którym zaczynamy udzielać rad...	77
Rozdział 15 - Niewielu ludzi naprawdę słucha rad.....	82
Rozdział 16 - Czy to naprawdę brzmi tak szalenie?	86
Rozdział 17 - Gdy pytamy wszystkich	91
Rozdział 18 - Pamiętasz, jak kiedyś o to pytałem?	96
Rozdział 19 - Nowe pytanie	100
Rozdział 20 - Pytanie, którego odpowiedź już znamy.....	105
Rozdział 21 - Powiedz tylko, czy to nie jest głupi pomysł...	109

Rozdział 22 - Zgadnij, co zrobiłem	114
Rozdział 23 - Szkoda tylko, że nie zrobiłem tego wcześniej	119
Rozdział 24 - Słuchaj, mam taki pomysł	124
Rozdział 25 - Powiem ci, co ja bym zrobił	129
Rozdział 26 - Dobra, zrobię to	134
Rozdział 27 - Wcale nie było tak strasznie	138
Rozdział 28 - Powiem ci coś z własnego doświadczenia ..	142
Rozdział 29 - Problem z radami, które działają za dobrze .	147
Rozdział 30 - Chyba miałeś rację	152
Rozdział 31 - Nigdy bym na to nie wpadł.....	156
Rozdział 32 - Dobra... spróbuję	161
Rozdział 33 - I wiesz, co się potem stało?	165
Rozdział 34 - Kiedyś ktoś mi powiedział	169
Rozdział 35 - Ostatnia rada, której nikt nie daje	173

INTRO

Pierwszy raz zauważyłem to w kuchni, przy stole, który widział już wiele decyzji podjętych z przekonaniem i wiele innych podjętych z pełną świadomością, że za chwilę ktoś zrobi dokładnie odwrotnie. Ktoś nalewał herbatę, ktoś inny mieszał łyżeczką w kubku z takim skupieniem, jakby od tego zależał wynik egzaminu z życia. W pewnym momencie padło pytanie. Nie było to pytanie o pogodę ani o to, gdzie są klucze. Było to pytanie o radę. Prawdziwą radę. Taką, która wymaga myślenia, analizy i odrobiny odpowiedzialności.

Po chwili zaczęła się narada.

Pojawiły się argumenty, scenariusze, wspomnienia znajomych, którzy już kiedyś próbowali podobnej rzeczy i skończyło się to w sposób, o którym opowiada się przy deserze. Rozmowa trwała dobre kilkanaście minut. Wszyscy byli zaangażowani. Wszyscy czuli, że uczestniczą w czymś ważnym. Padały zdania, które brzmiały poważnie i rozsądnie, a nawet odrobinę mądrze. Atmosfera była taka, jak podczas zebrania zarządu firmy, która ma zdecydować o kierunku na kolejne pięć lat.

Po czym osoba, która zapytała o radę, skinęła głową, powiedziała „tak, to ma sens”, a następnie zrobiła dokładnie odwrotnie.

I nikt nie był tym specjalnie zaskoczony.

To właśnie w tym momencie pojawia się pewne bardzo ciche, ale uporczywe zdumienie. Jeśli ktoś zamierza zrobić po swojemu, to po co właściwie pyta o radę? Dlaczego uruchamia cały proces konsultacyjny, skoro decyzja została już podjęta

w głowie, prawdopodobnie jeszcze zanim padło pierwsze zdanie rozmowy?

Na pierwszy rzut oka wygląda to jak czysta strata czasu. Z punktu widzenia logiki sprawa powinna być prosta. Albo pytasz o radę, bo chcesz ją rozważyć. Albo nie pytasz, bo decyzję już podjąłeś. Tymczasem ludzie z jakiegoś powodu uwielbiają robić trzecią rzecz - pytać o radę po to, żeby jej nie posłuchać.

To zachowanie jest tak powszechne, że niemal niezauważalne. W pracy ktoś pyta, czy powinien wysłać maila do klienta już teraz czy poczekać do jutra. W rodzinie ktoś pyta, czy kupić ten samochód czy jednak jeszcze się wstrzymać. Wśród znajomych ktoś pyta, czy to dobry pomysł, żeby zmienić pracę, przeprowadzić się, zacząć nowy projekt albo zakończyć stary.

I bardzo często odpowiedź, którą dostaje, nie ma najmniejszego wpływu na to, co robi .

Co ciekawe, nikt nie traktuje tego jako dziwnego. Wręcz przeciwnie. Uczestnicy rozmowy chętnie udzielają rad, jakby to była zupełnie normalna część codzienności. Siedzą, analizują, doradzają, a potem z pełną świadomością obserwują, jak ich sugestie spokojnie rozptywiają się w powietrzu.

To trochę przypomina sytuację, w której ktoś pyta o drogę, uważnie słucha wskazówek, dziękuje za pomoc, a następnie wsiada do samochodu i jedzie w przeciwną stronę.

Najbardziej fascynujące jest to, że obie strony są w tym układzie całkowicie szczerze. Osoba pytająca naprawdę chce usłyszeć opinię. Osoba odpowiadająca naprawdę chce pomóc. I mimo tej szczerości końcowy efekt często wygląda

tak, jakby cała rozmowa była tylko dekoracją dla decyzji, która zapadła dużo wcześniej.

Dlatego pytanie „dlaczego ludzie pytają o radę, ale i tak robią po swojemu” nie jest tylko pytaniem o komunikację. To pytanie o jeden z najbardziej subtelnych rytuałów społecznych.

Bo z czasem zaczyna się podejrzewać, że wcale nie chodzi o radę.

Może chodzi o coś zupełnie innego.

Może chodzi o potwierdzenie. Może chodzi o rozgrzewkę przed decyzją. Może chodzi o przeniesienie części odpowiedzialności na rozmowę, nawet jeśli ostateczny ruch i tak zostanie wykonany samodzielnie.

A może chodzi o coś jeszcze bardziej ludzkiego: o możliwość opowiedzenia komuś historii, która dopiero się wydarzy.

Ludzie często pytają o radę w momencie, gdy ich decyzja już powoli dojrzeje. Nie szukają wtedy odpowiedzi. Szukają raczej towarzystwa dla procesu myślenia. Chcą zobaczyć, jak ich pomysł brzmi w czyichś uszach. Chcą usłyszeć własną decyzję wypowiedzianą na głos, nawet jeśli zrobią to pod przykrywką pytania.

To trochę jak przymierzanie zdania przed lustrem języka.

Ktoś mówi: „Zastanawiam się, czy nie rzucić tej pracy”.

A rozmówca odpowiada: „Może poczekaj jeszcze kilka miesięcy”.

Po czym osoba pytająca kiwa głową, ale w środku czuje dokładnie to, co czuła przed rozmową. Że odejdzie.

W tym sensie rada nie jest instrukcją. Jest raczej elementem teatru decyzji.

Ludzie zbierają opinie jak rekwizyty. Stawiają je obok siebie na stole rozmowy, przyglądają się im przez chwilę, a potem zabierają ze sobą tylko to, co pasuje do historii, którą i tak chcieli opowiedzieć.

Co więcej, ten mechanizm działa w obie strony. Osoby udzielające rad często doskonale wiedzą, że ich słowa mogą nie zostać wykorzystane. A mimo to z ogromnym zaangażowaniem analizują sytuację, ważą argumenty i proponują rozwiązania.

Dlaczego?

Bo udzielanie rad jest jedną z najbardziej eleganckich form uczestniczenia w cudzym życiu bez ponoszenia konsekwencji.

To komfortowa pozycja. Można mówić rozsądnie, przewidywać problemy i proponować strategie, wiedząc jednocześnie, że ostateczna odpowiedzialność należy do kogoś innego. Jeśli rada okaże się trafna, można powiedzieć: „Widzisz, mówiłem”. Jeśli nie zostanie posłuchana, można powiedzieć: „No cóż, próbowałem pomóc”.

Rada jest więc jednocześnie gestem troski i drobnym spektaklem intelektualnym.

A spektakle, jak wiadomo, mają swoją publiczność.

W wielu rozmowach o radę uczestniczą bowiem trzy strony. Osoba pytająca. Osoba odpowiadająca. I niewidzialny obserwator, którym jest przyszłość.

Każdy w tej scenie odgrywa swoją rolę. Jedna osoba prezentuje dylemat. Druga analizuje. A gdzieś w tle czai się przyszłe zdanie: „a pamiętasz, jak wtedy o tym rozmawialiśmy?”.

To właśnie w tym miejscu zaczyna się prawdziwa fascynacja tym tematem. Bo okazuje się, że pytanie o radę nie jest prostą czynnością informacyjną. To mały rytuał społeczny, który spełnia wiele funkcji jednocześnie.

Pozwala opowiedzieć historię o swoim życiu.

Pozwala komuś innemu poczuć się potrzebnym.

Pozwala decyzji zabrzmieć poważniej, niż gdyby została podjęta w ciszy własnej głowy.

A czasem pozwala też zrobić coś jeszcze ciekawszego.

Pozwala upewnić się, że nawet jeśli wszyscy mówią „nie rób tego”, to i tak zamierza się to zrobić.

To jeden z najbardziej osobliwych momentów w ludzkiej psychologii. Chwila, w której człowiek zbiera argumenty przeciwko własnej decyzji tylko po to, żeby sprawdzić, czy jego upór jest wystarczająco silny.

Czasami rada działa więc jak test.

Jeśli ktoś mówi: „to fatalny pomysł”, a ty czujesz ulgę, że mimo to chcesz go zrealizować, to znaczy, że decyzja była już gotowa.

Właśnie dlatego pytania o radę tak często pojawiają się w momentach przejścia. Przy zmianie pracy. Przy zakupie mieszkania. Przy zakończeniu relacji. Przy rozpoczęciu projektu, który brzmi jednocześnie ekscytująco i absurdalnie.

To momenty, w których człowiek stoi na progu decyzji i z jakiegoś powodu nie chce stać tam sam.

Dlatego pyta.

Ale decyzję i tak podejmuje sam.

I w tym nie ma nic złego.

Jest w tym raczej coś niezwykle ludzkiego. Ludzie rzadko podejmują decyzje jak kalkulatory. Częściej robią to jak narratorzy własnego życia. Zbierają głosy, opinie, wątpliwości, a potem układają z nich historię, która najlepiej pasuje do tego, kim chcą być jutro.

A rada jest jednym z najbardziej eleganckich sposobów rozpoczęcia tej historii.

Bo kiedy ktoś pyta: „co byś zrobił na moim miejscu?”, tak naprawdę mówi coś zupełnie innego.

Mówi: „posłuchaj przez chwilę, jak próbuję zrozumieć własną decyzję”.

I właśnie dlatego to zjawisko jest tak powszechne, tak absurdalne i tak fascynujące jednocześnie. Ludzie pytają o rady nie tylko dlatego, że nie wiedzą, co zrobić. Często pytają dlatego, że już wiedzą.

I chcą zobaczyć, czy świat się z tym zgadza.

A kiedy się nie zgadza, robi się jeszcze ciekawiej.

Bo wtedy zaczyna się prawdziwa historia.

Rozdział 1 - Narada, która niczego nie zmienia

Wyobraźmy sobie bardzo prostą scenę. Dwie osoby siedzą przy stole. Jedna z nich bierze głęboki oddech, nachyla się lekko do przodu i mówi zdanie, które zawsze brzmi poważnie, nawet jeśli dotyczy rzeczy zaskakująco banalnych: „Słuchaj, chciałem cię o coś zapytać”. W tym momencie powietrze w pomieszczeniu zmienia gęstość. Rozmowa przestaje być zwykłą wymianą zdań, a zaczyna przypominać konsultację strategiczną. Ktoś zaraz podejmie decyzję. I najwyraźniej potrzebuje rady.

To zdanie działa na ludzi jak przycisk uruchamiający tryb doradczy. Nagle pojawia się koncentracja, powaga i pewien rodzaj odpowiedzialności. Osoba słuchająca prostuje się, odkłada telefon i przyjmuje minę kogoś, kto zaraz wygłosi opinię opartą na latach doświadczeń, analizie sytuacji i zdrowym rozsądku. To jest moment, w którym zwykła rozmowa przekształca się w naradę.

Problem polega na tym, że wynik tej narady często nie ma żadnego znaczenia.

Bo w ogromnej liczbie przypadków osoba pytająca już dokładnie wie, co zrobi. Rada jest więc elementem rozmowy, ale nie elementem decyzji. To trochę tak, jakby ktoś zaprosił architekta, żeby obejrzał projekt domu, po czym i tak postawił garaż w miejscu, gdzie architekt radził absolutnie tego nie robić.

Najciekawsze jest jednak to, że nikt w tej sytuacji nie czuje się oszukany.

Osoba pytająca nie ma poczucia, że zmarnowała czyjś czas. Osoba doradzająca nie ma poczucia, że jej rada została zlekceważona. Obie strony traktują tę sytuację jako coś zupełnie normalnego. Jak element codzienności, który nie wymaga żadnych wyjaśnień.

To sugeruje, że rada w takich rozmowach nie pełni funkcji, którą oficjalnie deklaruje.

Jej zadaniem nie jest zmienienie decyzji.

Jej zadaniem jest coś znacznie subtelniejszego.

Jej zadaniem jest stworzenie przestrzeni, w której decyzja może zostać wypowiedziana.

Wyobraźmy sobie, że ktoś mówi: „Chyba rzucę tę pracę”. Gdyby powiedział to wprost, rozmowa mogłaby się szybko zakończyć. Ktoś odpowiedziałby: „Rozumiem”, a potem temat by się wyczerpał. Ale jeśli ta sama osoba powie: „Zastanawiam się, czy nie rzucić tej pracy. Co ty o tym myślisz?”, nagle pojawia się cała scena analizy.

Pojawiają się argumenty.

Pojawiają się wątpliwości.

Pojawiają się historie znajomych, którzy kiedyś zrobili coś podobnego.

I w trakcie tej rozmowy osoba pytająca może wreszcie usłyszeć swoją decyzję na głos.

- Pytanie o radę bardzo często nie jest poszukiwaniem rozwiązania, tylko sposobem na uporządkowanie własnych myśli.