

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

JAK ROZMAWIAĆ Z BLISKIMI, GDY DZIELĄ WAS POGLĄDY

Jak nie zamieniać różnicy zdań
w rodzinny konflikt i nadal
lubić się po obiedzie



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

SPIS TREŚCI

INTRO.....	3
Rozdział 1 - Kiedy rozmowa zmienia się w walkę.....	8
Rozdział 2 - Twój pogląd to nie ty.....	16
Rozdział 3 - Nie kłóćcie się tylko o poglądy.....	26
Rozdział 4 - Przestań prowadzić proces sądowy w salonie.....	35
Rozdział 5 - Przestań przekonywać za wszelką cenę.....	45
Rozdział 6 - Nie rozmawiaj, kiedy nikt już nie słucha.....	55
Rozdział 7 - Nie karm każdej prowokacji.....	65
Rozdział 8 - Granica to nie kara.....	75
Rozdział 9 - Najpierw zrozum, potem odpowiadaj.....	85
Rozdział 10 - Mów o sobie, zamiast oskarżać.....	96
Rozdział 11 - Naucz się nie zgadzać bez obrażania.....	107
Rozdział 12 - Rozmawiaj o faktach tak, żeby nie zamienić telefonu w broń.....	118
Rozdział 13 - Szukaj tego, co możecie ustalić.....	129
Rozdział 14 - Naucz się dobrze kończyć rozmowę.....	140
Rozdział 15 - A jeśli druga strona wcale nie chce rozmawiać?	151
Rozdział 16 - Kiedy ty sam znowu się zagotujesz.....	162
Rozdział 17 - Kiedy rozmowa nie daje żadnego efektu.....	175
Rozdział 18 - Nie pozwól, żeby różnice stały się całą relacją	185
Rozdział 19 - Zauważ, że znowu wracacie do starego schematu.....	197

Rozdział 20 - Nie musicie się zgadzać, żeby być blisko...207

INTRO

Wyobraź sobie niedzielny obiad. Rosół jeszcze paruje, ziemniaki są na stole, ktoś pyta, czy chcesz dokładkę, i przez pierwsze siedem minut rodzina zachowuje się jak grupa ludzi, którzy naprawdę przyszli razem zjeść. A potem ktoś mówi jedno zdanie. Może o polityce. Może o szczepieniach, wychowaniu dzieci, kościele, klimacie, wojnie, podatkach, diecie, edukacji albo o tym, czy człowiek, który kupuje majonez innej marki niż zwykle, nadal zasługuje na zaufanie. Nagle widelec zatrzymuje się w połowie drogi do ust, ciocia przestaje kroić kotleta, a wujek przyjmuje pozycję człowieka, który właśnie został wezwany do obrony cywilizacji.

I po obiedzie zostało wspomnienie.

Nie chodzi o to, że bliscy mają inne zdanie. To akurat jest normalne. Problem zaczyna się wtedy, gdy różnica poglądów przestaje dotyczyć sprawy, a zaczyna dotyczyć człowieka. „Myślę inaczej” bardzo szybko zmienia się w „jak ty możesz tak myśleć?”, potem w „nie poznaję cię”, a chwilę później ktoś przypomina historię z 2009 roku, która nie ma z tematem nic wspólnego, ale najwyraźniej została właśnie dopuszczona jako materiał dowodowy. Rozmowa o podatkach kończy się analizą charakteru, dzieciństwa i jakości twoich życiowych wyborów.

To imponująca wydajność jak na piętnaście minut przy serniku.

Bliscy są szczególnie trudnymi rozmówcami właśnie dlatego, że są bliscy. Z obcym człowiekiem w internecie możesz zakończyć dyskusję, zamknąć kartę i wrócić do oglądania filmu o renowacji starego stołu, choć nie masz ani starego stołu, ani zamiaru czegokolwiek odnawiać. Z ojcem,

siostrą, partnerką, synem czy przyjacielem jest trudniej. Zależy ci nie tylko na tym, żeby zostać zrozumianym. Zależy ci także na relacji, wspólnej historii, poczuciu szacunku i na tym, żeby następne święta nie przypominały posiedzenia komisji śledczej.

Dlatego w rozmowie z bliskimi stawką bardzo rzadko jest sam pogląd. Pod spodem często siedzi coś większego: poczucie przynależności, lojalność, bezpieczeństwo, wartości, obraz siebie, doświadczenia z przeszłości. Kiedy ktoś słyszy krytykę przekonania, które od lat jest częścią jego tożsamości, może odebrać ją jak krytykę siebie. Ty mówisz: „nie zgadzam się z tym argumentem”. On słyszy: „uważam, że jesteś idiotą, a twoje życie było serią błędnych decyzji”. Potem odpowiada już nie na twoje zdanie, tylko na wersję tego zdania wyprodukowaną przez własny wewnętrzny dział propagandy.

Ten dział pracuje całodobowo.

Do tego dochodzi jeszcze bardzo ludzka potrzeba wygrania. Nie wystarczy powiedzieć swoje. Chcemy, żeby druga osoba przyznała: „Masz rację. Przez ostatnie dwanaście lat się myliłem. Dziękuję, że podczas kolacji przy zapiekance ziemniaczanej otworzyłeś mi oczy”. To wydarza się mniej więcej równie często jak dobrowolne przyznanie przez kota, że zrzucił szklankę ze stołu. A jednak wchodzimy w kolejne rozmowy z planem, który zakłada właśnie taki finał.

Potem zaczyna się klasyka. Przerywanie. Podnoszenie głosu. Zasypywanie argumentami. Linki wysyłane o 23:47 z dopiskiem „przeczytaj, to może zrozumiesz”. Wciąganie do rozmowy trzeciej osoby, która jeszcze nic nie powiedziała, ale już została mianowana ekspertem.

„Powiedz mu, Marek”.

Marek chciał tylko sałatkę.

Jeszcze gorzej robi się wtedy, gdy próbujesz używać rozsądnych narzędzi w nierozsądny sposób. „Musisz szanować moje zdanie” bywa tłumaczone jako „nie wolno ci go krytykować”. „Nie chcę się kłócić” czasem oznacza „chcę wygłosić swoje, a potem zamknąć temat”. „Porozmawiajmy spokojnie” potrafi zostać wypowiedziane tonem człowieka, który właśnie za chwilę zdecydowanie nie będzie spokojny. Język ma ogromne możliwości. Można nim nawet ogłosić zawieszenie broni, celując jednocześnie z armaty.

Ta książka nie będzie próbowała nauczyć cię, jak przekonać wszystkich bliskich do swoich poglądów. Po pierwsze, to nierealne. Po drugie, byłoby trochę niepokojące. Po trzecie, gdyby wszyscy ludzie w rodzinie mieli identyczne poglądy na wszystko, prawdopodobnie i tak zaczęliby się kłócić o temperaturę w salonie. Człowiek jest kreatywny. Jeśli nie ma sporu ideologicznego, zawsze zostaje otwarte okno.

Celem jest coś znacznie bardziej użytecznego: nauczyć się rozmawiać tak, żeby różnica zdań nie niszczyła relacji. Będziemy oddzielać pogląd od osoby, rozpoznawać moment, w którym rozmowa przestaje mieć sens, uczyć się zadawać pytania zamiast prowadzić przesłuchanie i sprawdzać, kiedy warto powiedzieć więcej, a kiedy najlepszym narzędziem komunikacyjnym jest zakończenie tematu bez teatralnego trzaskania drzwiami. Zobaczysz też, jak reagować na zaczepki, jak stawiać granice, jak nie dać się wciągnąć w spiralę „a ty zawsze” oraz co robić, gdy druga strona nie jest zainteresowana rozmową, tylko zwycięstwem.

Bo nie każda rozmowa musi zostać dokończona. Nie każdy argument zasługuje na odpowiedź. Nie każda prowokacja jest zaproszeniem, które trzeba przyjąć.

To ważne zwłaszcza wtedy, gdy poglądy dotyczą rzeczy dla ciebie fundamentalnych. Można odpuścić dyskusję o tym, który serial jest najlepszy. Trudniej odpuścić, gdy rozmowa dotyczy wartości, praw, bezpieczeństwa, wychowania dzieci albo sposobu traktowania innych ludzi. I właśnie tu pojawia się najważniejsze rozróżnienie: spokojna rozmowa nie oznacza rezygnacji z własnych przekonań. Szacunek nie wymaga udawania zgody. Granica nie jest karą. A zakończenie rozmowy, która zmieniła się w obrażanie, nie oznacza, że przegrałeś debatę.

Czasem oznacza tylko, że odmówiłeś udziału w konkursie, w którym nagrodą jest zepsuty wieczór.

Nie będziemy też udawać, że za każdą różnicą zdań stoi „piękna różnorodność perspektyw”. Czasem ktoś zachowuje się zwyczajnie źle. Poniża, wyśmiewa, prowokuje, przekracza granice albo używa „poglądów” jako wygodnego opakowania dla pogardy. W takich sytuacjach twoim zadaniem nie jest perfekcyjnie dobrać słowa, żeby druga osoba nagle odkryła w sobie dojrzałość emocjonalną. Możesz powiedzieć jasno, na co się nie zgadzasz, przerwać rozmowę i ograniczyć kontakt z tematem, a jeśli trzeba — także z człowiekiem. Relacja jest ważna, ale nie jest abonamentem bez limitu na cudze zachowanie.

Z drugiej strony większość sporów z bliskimi nie zaczyna się od jawnej wrogości. Zaczyna się od drobnego zdania, tonu, miny, przewrócenia oczami albo tego nieszczęsnego „no oczywiście, że ty tak uważasz”. Potem każdy dodaje po jednej cegle, aż po kwadransie stoi między wami mur, a nikt już nie pamięta, kto właściwie zaczął budowę. Dobra wiadomość jest taka, że tę eskalację można zatrzymać wcześniej. Nie trzeba być mediatorem ONZ. Wystarczy

nauczyć się kilku prostych rzeczy i użyć ich, zanim mózg przełączy się z rozmowy na tryb obrony ojczyzny.

Będziemy pracować na realnych sytuacjach: rodzinnych obiadach, rozmowach z partnerem, spotkaniach ze znajomymi, wiadomościach na grupach, dyskusjach z rodzicem, który „tylko mówi, jak jest”, i kontaktach z człowiekiem, który przesyła ci piętnasty film w tygodniu, ponieważ czternaście pierwszych najwyraźniej nie doprowadziło do oczekiwanej przemiany światopoglądowej. Dostaniesz konkretne zdania, procedury, warianty minimum i plan B na moment, kiedy rozmowa zaczyna przypominać mecz, w którym obie strony są jednocześnie zawodnikami, sędziami i komentatorami.

Nie musisz nauczyć się kochać cudzych poglądów. Nie musisz też przestać mieć własnych. Chodzi o to, żeby umieć pozostać człowiekiem w rozmowie z drugim człowiekiem, nawet gdy oboje jesteście święcie przekonani, że to właśnie ten drugi kompletnie oszalał.

To da się zrobić.

Choć przy świątecznym stole warto mimo wszystko siedzieć daleko od noży.

Rozdział 1 - Kiedy rozmowa zmienia się w walkę

Zaczyna się niewinnie. Ktoś mówi przy kawie: „Ja tam uważam, że...”. Ty jeszcze przez chwilę jesteś spokojnym, cywilizowanym człowiekiem. Słuchasz. Kiwasz głową. Nawet bierzesz łyk kawy. Potem pada jedno zdanie, które trafia dokładnie w ten fragment twojego światopoglądu, gdzie przechowujesz rzeczy oznaczone etykietą „absolutnie oczywiste”.

I nagle kawa przestaje być najważniejszym płynem na stole.

Pierwszy problem z rozmowami o poglądach polega na tym, że bardzo często nie zauważamy momentu, w którym przestajemy rozmawiać. Formalnie nadal wymieniamy zdania. Usta pracują. Argumenty się pojawiają. Gramatyka funkcjonuje. Ale cel rozmowy właśnie się zmienił.

Na początku chcesz powiedzieć, co myślisz.

Po chwili chcesz zostać zrozumiany.

Jeszcze chwilę później chcesz udowodnić, że masz rację.

A potem zaczynasz marzyć o całkowitej kapitulacji przeciwnika, najlepiej podpisanej przy świadkach.

To już nie jest rozmowa. To mała wojna z dostępem do ciasta.

Po czym poznać, że rozmowa właśnie zeszła z torów?

Najłatwiejszy sygnał jest bardzo prosty: przestajesz słuchać odpowiedzi, a zaczynasz przygotowywać kontratak. Druga osoba jeszcze mówi, ale ty już w głowie układasz trzy punkty odpowiedzi, przypominasz sobie artykuł sprzed pół

roku i próbujesz odtworzyć cytát, który idealnie zakończy całą dyskusję.

Nie słuchasz.

Czekasz na swoją kolej.

To ogromna różnica.

W normalnej rozmowie informacja od drugiej osoby może wpłynąć na to, co powiesz dalej. W kłótni informacja jest głównie przeszkodą między tobą a twoją kolejną wypowiedzią.

Drugi sygnał to zmiana języka. Z konkretnego tematu szybko przechodzimy do człowieka.

„Nie zgadzam się z tym rozwiązaniem” zamienia się w:

„Ty zawsze tak myślisz”.

A potem:

„Z tobą nie da się rozmawiać”.

I jesteśmy w domu. Znaczy niekoniecznie w sensie emocjonalnym, ale przynajmniej rodzinie.

Gdy w rozmowie pojawiają się słowa „zawsze”, „nigdy”, „wszyscy”, „tacy jak ty”, „typowe dla ciebie” albo „wiedziałem, że tak powiesz”, warto potraktować je jak kontrolkę na desce rozdzielczej. Samochód jeszcze jedzie, ale dalsze ignorowanie komunikatu może skończyć się interesującym dymem.

Dlaczego mózg tak szybko odpala alarm?

Bo poglądy nie są przechowywane w głowie jak instrukcja obsługi odkurzacza. Wiele z nich jest połączonych z ważniejszymi rzeczami: rodziną, wartościami, doświadczeniami, statusem, poczuciem bezpieczeństwa, grupą, do której należymy, albo obrazem samych siebie.

Dlatego krytyka poglądu może zostać odebrana jak krytyka człowieka.

Ktoś mówi:

„Nie zgadzam się z twoją opinią”.

Mózg tłumaczy:

„Uważa, że jesteś głupi”.

Ktoś mówi:

„Ja patrzę na to inaczej”.

Mózg:

„Atak na nasze terytorium. Uruchomić artylerię”.

Mózg jest wspaniałym organem. Potrafi tworzyć muzykę, rozwiązywać równania i wyobrażać sobie przyszłość. Potrafi też z neutralnej uwagi zrobić trzysezonowy serial o zdradzie.

Mechanizm jest szczególnie silny w rozmowach z bliskimi. Od obcego człowieka łatwiej przyjąć: „mam inne zdanie”. Od partnera, rodzica czy dorosłego dziecka możemy usłyszeć coś więcej: „nie rozumiesz mnie”, „oddalas się ode mnie”, „nie jesteśmy już po tej samej stronie”.

I wtedy walczymy nie tylko o stanowisko.

Walczymy o więź.

Problem polega na tym, że robimy to często w sposób, który właśnie tę więź niszczy.

Argument nie jest człowiekiem

Jedną z najważniejszych umiejętności w trudnej rozmowie jest rozdzielenie osoby od poglądu.

Możesz uważać czyjąś opinię za błędną, nierozsądną albo opartą na słabych przesłankach i jednocześnie nie traktować tej osoby jak kompletnego przypadku beznadziejnego.