

# Pozytywnie i do przodu

JAROSŁAW KORDZIŃSKI

Mimo, że dzień w dzień pojawia się mnóstwo ku temu powodów, pod żadnym pozorem nie powinniśmy karmić się myśleniem, które wywołuje w nas negatywne emocje. O przełożonym, który się nas czepia, o chłopaku, który nas nie rozumie, o politykach, którzy wyprawiają taaakie głupoty. To nie ma sensu. Co więcej, to jest niezwykle toksyczne i wciągające. Przypomnijcie sobie, ile razy, kiedy raz pomyśleliście o sobie dobrze, pojawiły się wątpliwości czy rzeczywiście zasługujemy na tę dobrą ocenę i przestaliśmy nad tym się zastanawiać. Kiedy jednak pomyśleliśmy o kimś źle albo kiedy śleliśmy o kimś źle albo kiedy rozpatrujemy sytuację, kiedy ktoś w jakiś sposób zaszedł nam za skórę – możemy każdy taki przypadek rozpatrywać godzinami. I ile mamy z tego satysfakcji! Choć jednocześnie wszystko w nas kipi. Choć często na skutek takiego myślenia chcielibyśmy rozwalić cały świat. Najgorsze, że niekiedy na fali tych emocji możemy skrzywdzić zupełnie przypadkowo i absolutnie niczemu niewinną osobę. A już na pewno w ten sposób krzywdzimy sami siebie.

Jeśli naprawdę zależy nam na skutecznym osiągnięciu wymarzonych celów, trzeba powiązać swój sposób myślenia, a w szczególności kształtować swoje przekonania, zgodnie z tym za czym tęsknimy. To, co w związku z tym założeniem jest szczególnie korzystne, to fakt, że reprezentowane przez nas przekonania są tak naprawdę kwestią naszego osobistego wyboru. To, co jest mniej korzystne, to fakt, że jeśli się uprzemy, to nie ma siły, żeby nas przekonać, że wypełniona w połowie szklanka, w dalszym ciągu jest do połowy pełna. Warto pamiętać, że dobre myśli przyciągają pozytywnych ludzi i różne korzystne sytuacje. Myśli złe gromadzą nad naszą głową czarne chmury a w drogę wchodzi nam przede wszystkim ludzie, z którymi wcale nie chcielibyśmy się spotykać. Popatrzmy dookoła. Z kim wolelibyśmy nawiązać rozmowę – z burmistrzonym urzędnikiem, czy sympatycznym się do nas uśmiechającą osobą siedzącą naprzeciw nas za biurkiem? Czy wolelibyśmy współpracować z kimś, kto mówi co mamy zrobić i osiągnąć, czy z kimś, kto mówi jak trudne mamy zadanie do wykonania i jak niewiele widzi przed nami szans na sukces?

Pierwsze od czego warto zacząć to sposób budowania zdań na różne podejmowane przez nas tematy. Ot chociażby zamiast myśleć „Nowa praca, Boże, co niedobrego może mnie w niej spotkać!” na myślenie „Nowa praca, może spotka mnie w niej coś dobrego!” albo „Nie kupię tej nowej sukienki. Tylko wydam pieniądze i tyle będę z tego miała” na „Kupię tę nową sukienkę, może zwrócę w niej na siebie uwagę kogoś sympatycznego?”. Albo jeszcze inaczej „Jestem biedny, muszę oszczędzać” na „Mam mało pieniędzy powinienem się rozejrzeć za jakimś intratnym zajęciem” bądź „Jestem sta-

ry, tak naprawdę nic dobrego już mnie pewnie nie czeka” na „Jestem stary, tym bardziej powinienem korzystać z każdego dnia, z każdej nadarzającej się sposobności”.

Podane wyżej przykłady mają charakter ogólny i kształtują nasz ogólny stosunek do świata. Warto jednak przekładać na język pozytywny każde zdanie, które zawiera w sobie jakiś element negacji czy czarnowidztwa. Na przykład „On w jakiś dziwny sposób na mnie patrzy, czyżby chciał mi zrobić jakąś krzywdę?” na zdanie „On jakoś dziwnie na mnie patrzy, może warto go spytać o co mu chodzi” albo „Szef nie dał mi w tym miesiącu premii, pewnie z jakiegoś powodu mnie nie lubi” na „Szef nie dał mi w tym miesiącu premii, muszę się dowiedzieć, co zrobić, żeby na nią zasłużyć w kolejnym miesiącu” itd. Koniecznie trzeba zacząć postrzegać siebie jako osobę, która może, która nie musi nikomu niczego ekstra udowodniać.

Podczas szkoleń z zarządzania prowadzący często pytają uczestników, czy wiedzą jaka jest różnica między najlepszym a średnim menadżerem. Padają różne odpowiedzi, ale ta prawdziwa mówi o tym, że najlepszy menadżer nigdy nie potrzebuje pochwał. Zawsze wszystko robi tak jak należy i nie oczekuje, by ktoś dodatkowo to potwierdzał. A my? Ile razy, nawet kiedy zrobimy coś na 110%, i tak próbujemy uzyskać dodatkowe słowne gwarancje, że rzeczywiście dobrze nam wyszło. Pamiętajmy jednak, że kiedy pytamy o to, czy coś dobrze zrobiliśmy, możemy uzyskać odpowiedź, że tak, ale... I szczerze mówiąc, nie ma gorszej odpowiedzi. No bo o co może chodzić z tym „ale” - czy podważa całą poprzednią część wypowiedzi, czy tylko ociupinkę? Inna rzecz, że pytanie o to, czy dobrze coś zrobiłem, w sposób naturalny budzi potrzebę znalezienia choćby jakiegoś niuansu, cienia możliwości wskazania czegoś nie tak, jak należy – bo skoro pyta, to pewnie potrzebuje naszej uwagi, którą potwierdzimy jedynie wskazując na jakąś, choćby drobną niedoskonałość. Na niedoskonałość. Błędy, błędy, błędy. Nie po to pytam, by się dowiedzieć, co zrobiłem źle, tylko po to, by usłyszeć, że zrobiłem wszystko idealnie. To może warto zapytać wprost - „I jak..?” W takiej sytuacji dużo łatwiej jest odpowiedzieć zapytanym: „No jak to jak?! SUPER!!!” I tej wersji warto się trzymać.

Inne przykłady codziennego myślenia dotyczą sposobu formułowania własnych celów życiowych. Zbyt często są one niepotrzebnie minimalistyczne, a przez to z jednej strony ograniczają nasze pole działania, z drugiej każą myśleć o sobie jako o osobie, której się w gruncie rzeczy niezbyt wiele należy. Przykładem mogą być myśli typu: „Muszę znaleźć jakąś pracę, żeby się jakoś utrzymać” albo „Szkoła, że jestem takim młodym pracownikiem, bo inaczej przecież mógłbym zaproponować to rozwiązanie, które moim zdaniem jest lepsze od innych”,



„My ze wsi nie mamy co startować do dziewczyn z miasta, one na pewno wolą tych miastowych”. Nie ma sensu zastanawiać się nad tym, co mogą osiągnąć ci, którzy tak myślą. A przecież w tych zdaniach ukryte jest niejedno marzenie. Może więc lepiej myśleć: „Moje kwalifikacje, doświadczenie i dorobek pozwalają mi szukać dobrej pracy – nie ma co zgadzać się na zadania i pensje, które mi nie odpowiadają”, „Muszę przedstawić swój pomysł. Jestem młody, patrzę na firmę z innej perspektywy niż moi starsi koledzy – przecież to są atuty, które przemawiają za moją propozycją”, „Dziewczyny z miasta mogą być zainteresowane chłopakiem ze wsi, zwłaszcza – jeśli tak jak ja – ma coś ciekawego i naprawdę zabawnego do zaproponowania”.

Warto się zastanawiać co i w jaki sposób myślimy o sobie. Myślenie pozytywne ułatwia rozwiązywanie wielu spraw i pozwala łatwiej nawiązywać dobre relacje z innymi. Przekonania negatywne mają tendencje do budowania niepotrzebnych, z reguły nieprawdziwych i działających na naszą niekorzyść uogólnień. Wiele z nich urasta do pozycji przekonania społecznego, które z czasem zaczyna funkcjonować jako stereotyp – „Kobiety gorzej prowadzą auta niż mężczyźni” czy „Faceci nie potrafią opiekować się dziećmi”. Nawet jeśli kilka razy udało nam się potwierdzić któryś z tych stereotypów, to przecież na pewno mamy dookoła siebie wiele kobiet, które doskonale sobie radzą z kierownicą, czy mężczyzn, którzy potrafią fantastycznie dogadywać się ze swoimi, a nawet nie tylko ze swoimi pociechami.

Ponieważ stereotypy, a tym bardziej nasze osobiste przekonania, bardzo często wpływają na nasze decyzje, warto przyglądać się im i to nie tylko ze względu na ich prawdziwość, ale również, a może przede wszystkim przez wzgląd na to, jak wpływają na nasze funkcjonowanie czy na nasze decyzje. Jeśli przyjmujemy, że kobieta

źle radzi sobie samochodem i dlatego nie dopuszczamy w ogóle możliwości zmiany za kierownicą, nawet jeśli mamy już za sobą setki kilometrów wspólnej podróży i jesteśmy naprawdę zmęczeni – wówczas postępujemy co najmniej nierozważnie. Jeśli w rodzinie, w której kobieta zarabia zdecydowanie więcej, ona idzie na urlop wychowawczy, mimo że mężczyzna zarabia mniej i spokojnie mógłby przeznaczyć kilka miesięcy na opiekę nad ich wspólnym dzieckiem – wówczas oboje najprawdopodobniej popełniają błąd. Nie warto dopuszczać do sytuacji, w której nasze przekonania decydują za nas, co jest, a co nie jest korzystne. Zawsze należy się zastanowić w jakim stopniu konkretne przekonania wspierają bądź ograniczają naszą skuteczność dochodzenia do celu. Możliwość spełniania tego, o czym najbardziej marzymy. Nasze przekonania i wynikające z nich postawy czy wręcz zachowania w znacznym stopniu decydują o tym, co się z nami dzieje.



Jeśli idę na spotkanie, w którym spodziewam się ponieść klęskę, to najczęściej w stu procentach mi się to udaje. Kiedy idę w przekonaniu, że zwyciężę, to walczę do końca. I nawet jeśli przegram, to przynajmniej jestem w stu procentach pewny, że nie można było osiągnąć naprawdę niczego więcej.

Warto też wypracować w swoim umyśle przekonanie o tym, że aby zyskać, trzeba samemu z siebie dać. Trochę to przypomina historię człowieka, który modlił się do Boga, by ten pozwolił mu wygrać milion w totolotka i nad którym wreszcie Bóg zdecydował się zlitować, niemniej musiał najpierw poprosić człowieka, by ten choć raz wypełnił kupon. Tak też jest z każdym z nas. Jeśli chcesz spełnić swoje

marzenia, nie myśl co w związku z tym powinien zrobić, ale zrób to. By coś osiągnąć trzeba zwykle ponieść jakieś inwestycje. Dobrze jeśli to zaangażowanie ma rzeczywiście celowy charakter. By wynikało ze świadomości tego, co chcemy osiągnąć i by angażowało środki najbardziej dla danej sytuacji korzystne. Oznacza to, że trzeba myśleć nie tylko o tym, co najbardziej pragniemy, ale też określić indywidualną cenę jaką skłonni jesteśmy za spełnienie tego pragnienia zapłacić. Wszystko ma bowiem jakąś cenę. Płacić trzeba, nie warto natomiast przepłacać.

I tu znowu pojawia się kwestia sposobu myślenia. Jeśli żyjemy w przekonaniu, że innym zależy tylko na tym, żeby nas oszukać, to inni rzeczywiście będą nas oszukiwali. Kiedy zaś skupimy się na konkretnym określeniu tego, co od innych chcemy osiągnąć, to nie będziemy mieli specjalnie czasu ani potrzeby, by tych innych osądzać czy oceniać, w większym natomiast stopniu skupimy się na tym, czego konkretnie możemy oczekiwać i ile jesteśmy w stanie za to zapłacić. Przykładem jest powszechna sytuacja, w której kobieta oszukana i wykorzystana przez mężczyznę, w jakiś czas później wchodzi w dokładnie taki sam związek. Sytuacja ta spowodowana jest na ogół głębokim przekonaniem kobiety, żeby się nie dać drugi raz oszukać. I jedynej rzeczy, której wymaga od kolejnego partnera, to pozytywna odpowiedź na pytanie, że on jej nie skrzywdzi. I on jej to mówi. Powtarza wielokrotnie. Nawet wtedy, kiedy zaczyna się zachowywać nie tak jak należy. A ona sobie powtarza, że przecież on nie mógłby jej skrzywdzić, bo przecież powiedział, że tego nie zrobi. Zupełnie inaczej wyglądałaby sytuacja, gdyby ta sama kobieta odpowiedziała sobie na pytanie, kogo konkretnie potrzebuje obok siebie i każdego kandydata weryfikowała przez to pozytywne wyobrażenie. Przez to, jaki on ma być, a nie przez to jakim sam siebie opisuje. To duża różnica.