

ERIC BARKER

Autor międzynarodowego bestsellera

Barking Up the Wrong Tree

JAK NIE

STRACIĆ

PRZYJACIÓŁ

i NIE ZRAŻAĆ

D SIEBIE

L DZI

Zaskakujące
fakty, które przeczą
(prawie) wszystkiemu, co wiesz
o związkach międzyludzkich



Z myślą o wszystkich relacjach, które schrzaniłem.
(Chciałbym je tu wymienić, ale mój wydawca przeznaczył
na dedykację tylko jedną stronę).

Henry Thomas Buckle powiedział kiedyś:

„Wielkie umysły dyskutują o ideach,
przeciętne o wydarzeniach, a małe o ludziach”.

Ja zamierzam rozprawiać o tych ostatnich.

Spis treści

Wprowadzenie	9
--------------------	---

Część I

CZY MOŻNA OCENIAĆ KSIĄŻKĘ PO OKŁADCE?

Rozdział 1	21
Rozdział 2	31
Rozdział 3	42
Rozdział 4	55
Rozdział 5	69

Część II

CZY PRAWDZIWYCH PRZYJACIÓŁ POZNAJE SIĘ W BIEDZIE?

Rozdział 6	81
Rozdział 7	92
Rozdział 8	102
Rozdział 9	116
Rozdział 10	125

Część III
CZY MIŁOŚĆ WSZYSTKO ZWYCIĘŻA?

Rozdział 11	139
Rozdział 12	156
Rozdział 13	176
Rozdział 14	191
Rozdział 15	212

Część IV
CZY NAPRAWDĘ NIKT NIE JEST SAMOTNĄ WYSPĄ?

Rozdział 16	219
Rozdział 17	234
Rozdział 18	247
Rozdział 19	265
Coś na kształt podsumowania	271
Materiały informacyjne	281
Zanim się pożegnamy	283
Podziękowania	285
Bibliografia	287
O autorze	343

Wprowadzenie

Nikt jeszcze nie został zastrzelony. Tak, wiem, że to nie są najbardziej pokrępiające słowa, jakie można usłyszeć, ale w mojej obecnej sytuacji wydają się wręcz optymistyczne.

Dwóch facetów próbowało obrabować sklep spożywczy. Kasjer włączył cichy alarm. Przyjechała policja, bandyci zabarykadowali się w środku i przetrzymują kasjera jako zakładnika. Oddział Specjalny Nowojorskiej Policji, jednostka pokrewna SWAT, obstawiła budynek i czeka w pogotowiu. Zespół negocjacyjny nowojorskiej policji (NYPD) nawiązał kontakt ze sprawcami.

A, tak... jest też gość specjalny – to ja. Cześć. Przez większość życia perspektywa otrzymania e-maila zatytułowanego: „Od detektywa Thompsona z NYPD” napawała mnie lękiem, ale chciałem napisać książkę o kontaktach z ludźmi i uznałem, że to fajny sposób na naukę. I tak znalazłem się *tutaj*, a „fajny” zdecydowanie nie jest pierwszym słowem, które przychodzi mi teraz na myśl. Oddziały do zadań specjalnych są zmobilizowane, życie ludzkie wisi na włosku, a ja żałuję, że nie zdecydowałem się spędzić tego weekendu na jakimś seminarium New Age dotyczącym związków, gdzie nie celuje się

do ludzi z pistoletów. Wiercie lub nie, ale wszystkie popisy kaskaderskie wykonuję sam. Następne pięć minut będzie najbardziej stresującą chwilą w tym dziesięcioleciu mojego życia.

Co ciekawe, facet po drugiej stronie linii telefonicznej wydaje się całkiem miły. Ale jest o wiele za wcześnie na wyciąganie wniosków. Pierwsze pół godziny negocjacji jest obarczone największym ryzykiem. Nie nawiązała się jeszcze żadna więź pomiędzy napastnikami a negocjatorem, żaden związek psychiczny, więc nie ma niczego, co mogłoby zadziałać jako bufor, jeśli coś pójdzie nie tak. Są tylko adrenalina i strach.

Kiedy negocjator zaczyna rozmawiać z napastnikiem, w myślach przepytuję samego siebie ze znajomości właściwej procedury:

Nie śpiesz się. Użyj technik aktywnego słuchania. Ważny jest ton głosu. Pamiętaj, że twoje działania są zaraźliwe.

Jednak najważniejsze, co trzeba zrobić w tej chwili, to podtrzymać rozmowę. Bo gdy napastnik z tobą rozmawia, to jednocześnie nie strzela do ludzi. Niestety, już z nami nie rozmawia. W słuchawce zapada głucha cisza i wydaje się, że gorzej być nie może...

Sęk w tym, że może. Napastnik oddzwania, ale nie jest to ten sam „miły” gość. To ktoś, kto wyrzuca z siebie rwący potok słów, w tym głównie wulgaryzmów. Nie jestem w stanie nadążyć za tym, co mówi. Wychwytyuję jedynie nawiązania do bycia wychowankiem systemu karnego, zabicia przed laty dwóch osób oraz całej gamy innych przestępstw, z których można wybierać jak z dwuwarstwowej bombonierki.

„Nie panikuj” – powtarzam sobie, totalnie panikując. Na końcu filmów mówią często: „Podczas kręcenia tego obrazu nie ucierpiało żadne zwierzę”. Moje zapewnienie powinno brzmieć: „Niewiele osób ucierpiało podczas pisania tej książki”.

Wprowadzenie

Negocjator odpowiada podejrzanemu:

– Wygląda na to, że jesteś sfrustrowany.

Tak, to epickie niedopowiedzenie, ale jest to również podstawowa technika aktywnego słuchania: etykietowanie. Nadanie nazwy emocjom osoby przetrzymującej zakładnika. Badania neurologiczne przeprowadzone przez Matthew Liebermana z Uniwersytetu Kalifornijskiego w Los Angeles potwierdziły, że etykietowanie łagodzi silne emocje. Sprzyja również nawiązywaniu relacji, ponieważ pokazuje drugiej osobie, że nadajesz na jej falach.

– Tak, *jestem* sfrustrowany! Masz tam cały oddział SWAT?!? Mój siostrzeniec jest przerażony!

– Siostrzeniec?

Odzwierciedlenie. Kolejny filar aktywnego słuchania. Powtórz w formie pytania ostatnią rzecz, którą usłyszałeś od napastnika. Niech mówi. To pozwoli ci zdobyć więcej informacji i kontynuować budowanie relacji.

– Tak, właśnie z nim rozmawiałeś... Słuchaj, ja poradzę sobie w pudle, ale nie chcę tego dla niego.

– Wygląda na to, że się martwisz o jego przyszłość. Chcesz, żeby wyszedł z tego cało.

Kolejne etykiety. Pogłębianie relacji. I powolne kierowanie rozmowy na pożądane przez siebie tory.

W miarę upływu czasu ton rozmowy stopniowo się zmienia. Wrogość zaczyna ustępować i wygląda to tak, jakby mężczyźni wspólnie pracowali nad rozwiązaniem zaistniałego problemu. Wkrótce napastnik wypuszcza kasjera. Potem odsyła swojego siostrzeńca. A wkrótce potem sam się poddaje.

Miałem możliwość obserwować praktyczne działanie siły aktywnego słuchania. Uderzyło mnie to niczym zabłąkane fiesbee, które trafia cię prosto w twarz zupełnie bez ostrzeżenia. Czuję się zupełnie tak, jakbym właśnie obejrzał magiczną sztuczkę,

tyle że magik wyciągnął z kapelusza Lexusa zamiast królika. Ta metoda nie tylko nakłania ludzi do zmiany zdania; sprawia, że rzucają broń i akceptują wyroki więzienia. Jestem podekscytowany i szczęśliwy. Podekscytowany, bo zdobyłem klucz do swojej kolejnej książki, i szczęśliwy, że to nie ja rozmawiałem z napastnikiem.

Wtedy negocjator zwraca się do mnie:

„Eric, teraz twoja kolej”.

Och, czyżbym zapomniał wspomnieć, że to była symulacja treningowa? Ups. (Proszę, nie nazywaj mnie niesolidnym narratorem, bo moja mama pomyśli, że jestem autorem, który nie płaci czynszu w terminie). Choć opisane wydarzenia były udawane, mój poziom adrenaliny nie bez powodu poszybował w górę. Ośrodek szkoleniowy nowojorskiej policji zrobił na mnie spektakularne wrażenie. Jest wielkości terminala lotniska i przypomina zaplecze hollywoodzkiego studia. Dostępne są tu realistyczne scenografie odzwierciedlające miejsca, w których najczęściej dochodzi do incydentów z udziałem zakładników: lobby banku, posterunek policji, sklep spożywczy (z prawdziwymi ciasteczkami Oreo na półce), a nawet dach budynku do ćwiczenia negocjacji z samobójcą. Zawodowi aktorzy wcielają się w role sprawców i zakładników. Wszystko traktuje się tu naprawdę poważnie – poważniej niż ja kiedykolwiek traktowałem cokolwiek. I słusznie. (Na prośbę NYPD zmieniłem nawet niektóre elementy scenariusza, by nie ujawniać szczegółów procedur szkoleniowych).

Kiedy przyjąłem już hojną dawkę symulowanego terroru, poczułem się doskonale. Wspiąłem się na szczyt góry, żeby pobierać nauki u mistrzów zen umiejętności interpersonalnych, i doznałem oświecenia w kwestii relacji. Po szkoleniu spędzamy jeszcze chwilę na beztrioskiej rozmowie, a ja wciąż pieję z zachwytu. Znalazłem uniwersalny klucz do komuni-

kacji międzyludzkiej: aktywne słuchanie. Teraz już wiem, czego trzeba, by poprawić swoje domowe relacje...

– Swoją drogą, to nie działa w domu – mówi nagle jeden z negocjatorów.

– He? – mam wrażenie, że moje serce właśnie stanęło.

– Z partnerem tak się nie da. Te techniki nie zadziałają w domu z partnerem.

Inny negocjator kiwa głową i chichocze, jakby chciał powiedzieć: „To niestety prawda”. Opadają mi ręce. A wraz z nimi moja wola życia. Więc ten niesamowity system postępowania z ludźmi nie zadziała, gdy żona jest zła albo mąż zachowuje się jak palant? Może uratować życie, ale nie małżeństwo? Mam ochotę wykrzyknąć swoim towarzyszom: „Hej! Czy nie zdajecie sobie sprawy, że mam książkę do napisania i potrzebuję chwytliwych odpowiedzi, żeby nakręcić promocję?”.

Zamiast tego biorę głęboki oddech. Może nie wiem zbyt wiele o radzeniu sobie z uzbrojonymi rabusiami, ale sporo wiem o psychologii. I jestem prawie pewien, że w każdym nurcie terapii małżeńskiej zaleca się aktywne słuchanie jako element rozwiązywania konfliktów. Wracam do hotelu i sprawdzam dwa razy. Bingo. Wszyscy to polecają...

Ale prawda jest taka, że to faktycznie nie działa. Psychoterapeuci par są w błędzie. Ja też. To negocjatorzy mają rację. Potwierdził to zresztą John Gottman, emerytowany profesor psychologii na Uniwersytecie Waszyngtońskim. Aktywne słuchanie jest świetne i bardzo dobrze sprawdza się w scenariuszach takich jak negocjacje z zakładnikami lub terapia, kiedy praktykujący jest stroną trzecią i ma pewien dystans do problemu. Ale kłótnie małżeńskie są inne; chodzi w nich o ciebie, bo to ty nie wynosisz śmieci. Odzwierciedlanie, etykietowanie i akceptowanie emocji, gdy twój współmałżonek wydziera się na ciebie, jest mniej więcej tak naturalne, jak

rezygnacja z ucieczki lub oddawania ciosów w obliczu fizycznej napaści. Gottman odkrył, że ludzie nie są w stanie tego robić pod wpływem emocji. W dalszych badaniach, powadzonych z udziałem kilku par, które faktycznie potrafiły aktywnie słuchać, przynosiło to tylko krótkoterminowe korzyści. Pary szybko wracały na wojenną ścieżkę.

W negocjacjach, które mają na celu uwolnienie zakładników, krótkoterminowe korzyści są w porządku. Coś działa wystarczająco długo, żeby zakuć gościa w kajdanki? Doskonale. Ale w małżeństwie, które potrwa (miejmy nadzieję) dłużej niż godziny lub dni, to katastrofa. Terapeuci zawsze zalecali aktywne słuchanie, ale przed Gottmanem nikt tak naprawdę tego nie badał. Z wyjątkiem negocjatorów. Być może dlatego badania pokazują, że zaledwie 18–25 procent par zgłasza jakąkolwiek poprawę po roku od terapii małżeńskiej.

Do wiadomości własnej: coś, co zostało stworzone z myślą o terrorystach i osobach z zaburzeniami emocjonalnymi, nie jest idealne dla rodziny. (Okej, może jest idealne dla *twojej* rodziny, ale nie stawiałbym na to). Ludzie są złożeni jak rozgrywka w szachy 3D. Byłem naiwny, myśląc, że coś tak złożonego może mieć prosty, uniwersalny klucz.

Moje założenie na temat relacji z ludźmi było błędne. To, w co wierzyli wszyscy małżonkowie również się nie sprawdziło. I wiele z tego, co twoim zdaniem sam wiesz o związkach, jest bez sensu. Spokojnie, to nie twoja wina. Po prostu przez całe życie otrzymywaliśmy sprzeczne informacje:

- „Jak cię widzą, tak cię piszą”. Ale mówiono mi też, żeby „nie oceniać książki po okładce”.
- „Ciągnie swój do swego”. Chwila, ale podobno to „przeciwieństwa się przyciągają”.

Wprowadzenie

- „Powinieneś być sobą”. Ale „jeśli wejdiesz między wrony, musisz krakać tak jak one”.

Oczywiście, że jesteśmy zdezorientowani i wierzymy w niemądre rzeczy. Jakżeby inaczej? Ale to jest niezmiernie ważna rzecz. Znacznie ważniejsza niż cytaty motywacyjne na kartkach okolicznościowych. Rozważmy harwardzkie badanie „Grant Study” prowadzone przez ponad 80 lat na grupie 268 mężczyzn. Danymi, które wtedy zgromadzono, można by ciasno wypełnić kilka pokoi, a wniosków na temat tego, co składa się na długie, szczęśliwe życie, jest bez liku. Jednak kiedy zapytano George’a Vaillanta, który prowadził owo badanie przez większość swojego życia, czego się dowiedział, odpowiedział jednym zdaniem:

Że jedyne, co naprawdę liczy się w życiu, to nasze relacje z innymi ludźmi.

Czy to nie absurd, że wyniki wieloletnich badań można zredukować do jednego zdania? A jednak to prawda. Spędzamy mnóstwo czasu, goniąc za nieistotnymi rzeczami. Ale kiedy przydarza nam się jakaś tragedia albo w głowie kłębią nam się setki pytań w środku nocy, zdajemy sobie sprawę, że najważniejsze w naszym życiu są relacje. *Komu mogę zaufać? Czy ktoś naprawdę mnie zna? Czy komuś rzeczywiście na mnie zależy?* Jeśli wspomnisz swoje najszcześniejsze chwile, okaże się, że były one związane z innymi ludźmi. Zresztą te najbardziej bolesne także. Relacje budują lub rujną nasze życie.

Ludzie muszą dogadywać się ze sobą od tysięcy lat – i nadal nie potrafią tego robić dobrze. Jak to możliwe, że wciąż nie znaleźliśmy odpowiedzi na fundamentalne pytania dotyczące relacji? Pozwalamy, żeby najważniejsza rzecz w naszym życiu zależała od wrodzonych zdolności, pogłosek i tej

odrobiny wglądu, który zdobywamy metodą prób i błędów, doświadczając bólu i odrzucenia. Ktoś mógłby powiedzieć, że napisano już mnóstwo książek na ten temat, ale z reguły traktujemy poradniki życiowe z takim samym przymrużeniem oka co telezakupy. Doskonale wiemy, że większość z nich to w najlepszym wypadku zwodnicze opinie o rzetelności naukowej na poziomie magicznej kuli nr 8. Potrzebujemy prawdziwych odpowiedzi.

Zygmunt Freud powiedział: „Miłość i praca są filarami naszego człowieczeństwa”. Moja pierwsza książka była o pracy. Bawiłem się w pogromcę mitów, weryfikując maksymy sukcesu, na których wszyscy się wychowaliśmy. Teraz zajmujemy się pierwszą połową twierdzenia Freuda: relacjami.

Ta książka jest o tym, co robimy *źle* w sferze relacji, i co możemy zrobić, by było choć trochę lepiej. Przetestujemy maksymy, którymi karmiono nas od dziecka, i zobaczymy, czy można na nich polegać z naukowego punktu widzenia. Doświadczymy się między innymi:

- Czy można „oceniać książkę po okładce”? A może tak działa tylko Sherlock Holmes w telewizji?
- Czy „prawdziwych przyjaciół poznaje się w biedzie”? I co to stwierdzenie w zasadzie znaczy?
- Czy „miłość wszystko zwycięża”? A może wskaźniki rozwodów są tak wysokie z przygnębiająco przewidywalnego powodu?
- Czy jest prawdą, iż „nikt nie jest samotną wyspą”? (Szczepnie mówiąc, zawsze czułem, że jestem raczej archipelagiem).

Wykorzystamy najlepsze dostępne dowody – żadnych frazesów i myślenia magicznego. (Nie wierzę, że dmuchanie

w kostkę przed rzutem przynosi szczęście. Wierzę zato w liczenie kart). Zanim wydamy werdykt, przyjrzymy się *wielu* aspektom problemu, a to, czego się dowiemy, będzie zaskakujące i sprzeczne z podszeptami intuicji. Wiele powszechnych opinii zatrzęsie się w posadach. Obalimy mity, uzyskamy prawdziwe odpowiedzi, a następnie dowiemy się, jak możemy wykorzystać te informacje, by wypełnić swoje życie miłością, ciepłem i życzliwością – a wszystko to bez konieczności odcinania komukolwiek dopływu tlenu.

Przez ostatnią dekadę analizowałem badania naukowe dotyczące ludzkich zachowań i przedstawiałem wnioski na moim blogu *Barking Up the Wrong Tree*. Zdobyłem mnóstwo wymyślnych dyplomów i przeżyłem dzieciństwo w New Jersey. Ale to jeszcze nie powód, żebyś uznał mnie za swojego Wergiliusza podczas tej wędrówki przez piekło relacji międzyludzkich.

W moim dotychczasowym życiu określano mnie różnymi epitetami, ale „kontaktowy” zdecydowanie nie znalazł się wśród nich. Jedną z pięciu podstawowych cech, których psychologowie używają do oceny osobowości, jest ugodowość. Zdobyłem za ten atrybut cztery punkty... na sto. Buu. Jeśli chodzi o relacje, jechałem przez życie z zaciągniętym hamulcem ręcznym. Jednym z powodów, dla których zacząłem studiować psychologię społeczną, jest to, że nigdy nie byłem dobry w kontaktach z ludźmi i chciałem zrozumieć, dlaczego.

Nie jest to zatem książka w stylu: „Jestem guru, więc rób to, co ja”. To raczej książka w stylu: „Nie miałem pojęcia, co robię, więc rozmawiałem z wieloma ludźmi o wiele mądrzejszymi niż ty i ja, by zdobyć rzetelne informacje”. Niezależnie od tego, jak bardzo potrzebujesz tych odpowiedzi, jak dotkliwie porażki odniosłeś w związkach, jakim jesteś samotnikiem, outsiderem lub po prostu kimś, komu z jakiegoś powodu

nigdy nie wiodło się na polu towarzyskim – wiem, co czujesz. Wybieramy się w tę podróż *razem*.

Przekonamy się, że u podstaw relacji leżą opowieści, które nasze mózgi snują, abyśmy mogli zbudować poczucie tożsamości, sprawczości i wspólnoty. I że te historie nie tylko nas łączą, ale – jeśli nie będziemy ostrożni – mogą nas też podzielić.

Na koniec wyjaśnię ci, co jest prawdziwym sensem życia. Poważnie. (I nikt nie będzie mógł powiedzieć, że Patricia Barker wychowała mało ambitnego syna).

Relacje odpowiadają za nasze najwyższe wzloty i, *mój Boże, nie wiedziałem, że istnieją tak niskie upadki*. Wszyscy boimy się zażenowania, obnażenia i poczucia, że jesteśmy bezbronni. Czasami zastanawiamy się, czy jesteśmy przekłęci, czy wybra-kowani. Nie możemy zatrzymać fal, ale możemy nauczyć się surfować. Niezależnie od tego, czy już potrafimy radzić sobie z ludźmi, czy też jesteśmy introwertykami z fobią społeczną, wszyscy możemy nawiązywać lepsze przyjaźnie, znajdować miłość, rozpalać ją na nowo i zbliżać się do innych w dobie rosnącego dystansu emocjonalnego i samotności.

Często nasze problemy z ludźmi zaczynają się od tego, że postrzegamy ich niewłaściwie. Któż nie sparzył się, próbując oceniać charakter drugiego człowieka? Czy możemy nauczyć się trafnie oceniać ludzi? Odgadywać z naukową dokładnością, co mają na myśli? Rozpoznawać kłamstwo? Czytać mowę ciała? (I zawrzeć te wszystkie odkrycia na mniej niż sześćdziesięciu stronach?)

Krótko mówiąc: czy możemy „oceniać książkę po okładce”? Od tego zacznijmy.

Jedyne, co naprawdę liczy się w życiu, to nasze **relacje z innymi**.
Najszcześniejsze chwile są związane z ludźmi. Te najbardziej bolesne również.

RELACJE BUDUJĄ LUB RUJNUJĄ NASZE ŻYCIE

Autor zajął się tym zagadnieniem i wnikliwie zbadał konwencjonalną wiedzę o związkach międzyludzkich, wplatając zdumiewające fakty naukowe w porywającą narrację. Wszystko po to, aby pomóc ci zbudować lepsze przyjaźnie, na nowo rozpalić uczucia i stworzyć satysfakcjonujące więzi ze wszystkimi osobami obecnymi w twoim życiu. Trzymasz w ręku napisany z humorem poradnik o sztuce budowania lepszych relacji, panaceum na jedne z największych bolączek naszych czasów – narastający dystans emocjonalny i samotność.

Eric Barker stwierdza jednak bez ogródek: „Znienawidzisz mnie [...] nie jest to typowa książka o związkach, optymistyczny poradnik, w którym autor mówi to, co czytelnik chce usłyszeć, żeby poprawić mu samopoczucie i zaoszczędzić dyskomfortu. Nie wszystko, co przeczytasz, przypadnie ci do gustu... Ostrzegam zawczasu. Prawda cię wyzwoli, ale najpierw porządnie cię wkurzy”.

Ludzie próbują dogadywać się ze sobą od wieków i wciąż nie potrafią robić tego dobrze. Barker analizuje popularne maksymy, które znasz od dziecka. Sprawdź, czy można na nich polegać z naukowego punktu widzenia. Dowiesz się więc:

Czy można oceniać książkę po okładce
Czy miłość wszystko zwycięża
Czy prawdziwych przyjaciół poznaje się w biedzie
Czy człowiek naprawdę nie jest samotną wyspą

Autor dogłębnie bada każdy problem, zanim wyda ostateczny werdykt. To, co odkrywa, jest zaskakujące, bo nieoczywiste. Prawda, którą ujawnia, może całkowicie zmienić sposób, w jaki nawiązujesz relacje z ludźmi.

Książka dostępna także
jako **e-book** i **audiobook**.

www.laurum.pl

ISBN 978-83-8231-214-0



9 788382 312140

L23003

Cena 59,90 zł