

dr Lois P. Frankel

autorka książek *Grzeczne dziewczynki się nie bogacą* oraz *Kobiety przejmują ster*



Carol Frohlinger

GRZECZNE DZIEWCZYNNKI NIE DOSTAJĄ TEGO, CZEGO CHCĄ

99 sposobów na
zasłużony szacunek,
wypracowany sukces
i wymarzone życie



Tytuł oryginału: Nice Girls Just Don't Get It: 99 Ways to Win the Respect You Deserve, the Success You've Earned, and the Life You Want

Tłumaczenie: Olga Kwiecień

Projekt okładki: Anna Mitka

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

ISBN: 978-83-283-4156-2

Copyright © 2011 by Lois P. Frankel, PhD, and Carol M. Frohlinger, JD. All rights reserved.

Published in the United States by Crown Publishers, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Random House, Inc., New York

This translation published by arrangement with Crown Archetype, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Random House, Inc.

Polish edition copyright © 2013, 2018 by Helion SA. All rights reserved.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz Wydawnictwo HELION dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo HELION nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<http://onypress.pl/user/opinie/grzenv>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzje.

Wydawnictwo HELION

ul. Kościuszki 1c, 44-100 GLIWICE

tel. 32 231 22 19, 32 230 98 63

e-mail: onypress@onypress.pl

WWW: <http://onypress.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

Wstęp	9
<i>Wszystko o grzecznych dziewczynkach</i>	9
<i>W jaki sposób ta książka pomoże Ci stać się kobietą sukcesu?</i>	11
<i>Strategie a taktyki</i>	13
<i>Oceń siebie: w jakim stopniu jesteś grzeczną dziewczynką?</i>	16

STRATEGIA I

OCEŃ PRZESZŁOŚĆ. WYOBRAŹ SOBIE PRZYSZŁOŚĆ

TAKTYKA 1.	Uświadom sobie, jakie były oczekiwania wobec Ciebie w dzieciństwie, i pokonaj je	24
TAKTYKA 2.	Wyegzorczyzmuj swoich rodziców	26
TAKTYKA 3.	Nie pozwól, by wczesne doświadczenia lub oczekiwania innych Cię definiowały	28
TAKTYKA 4.	Przyjrzyj się swoim wyborom	31
TAKTYKA 5.	Poznaj przeszkody do wiedzy	34
TAKTYKA 6.	Bądź świadoma swojej pięty achillesowej	37
TAKTYKA 7.	Skup się na swoich wyjątkowych preferencjach osobowościowych	41
TAKTYKA 8.	Nadepnij na linię	46
TAKTYKA 9.	Oceń posłańca	49

TAKTYKA 10.	Jasno mów, czego chcesz	51
TAKTYKA 11.	Zrób dobry użytek ze swoich talentów	54
TAKTYKA 12.	Popraw swoje niedociągnięcia	56
TAKTYKA 13.	Celuj w daleki róg boiska	58
TAKTYKA 14.	Jeden dzień na raz	60

STRATEGIA II

ZBUDUJ KORZYSTNE DLA SIEBIE RELACJE Z INNYMI

TAKTYKA 15.	Nie wszystkie związki są równe	66
TAKTYKA 16.	Mądrze dobieraj wewnętrzny krąg znajomych	69
TAKTYKA 17.	Kochaj tych, z którymi jesteś	72
TAKTYKA 18.	Nienawidź grzechu, kochaj grzesznika	75
TAKTYKA 19.	Zakładaj, że ludzie mają dobre intencje	78
TAKTYKA 20.	Bądź obecna tu i teraz	81
TAKTYKA 21.	Pozwól innym zachować twarz	84
TAKTYKA 22.	Wyjdź ze strefy komfortu w związkach	86
TAKTYKA 23.	Zrozum zasadę quid pro quo	88
TAKTYKA 24.	Dawaj więcej, niż dostajesz	90
TAKTYKA 25.	Nie przejmuj się nieistotnymi kosztami	93
TAKTYKA 26.	Bądź wspaniałomyślna	95
TAKTYKA 27.	Postaraj się zrozumieć, co kryje się za daną potrzebą	98
TAKTYKA 28.	Przyznaj się do błędu	100
TAKTYKA 29.	Jeśli trzy osoby mówią Ci, że jesteś pijana, idź się położyć	102
TAKTYKA 30.	Zaufaj swojemu instynktowi	104
TAKTYKA 31.	Odejdź, póki czas	107

STRATEGIA III

ZARZĄDZAJ OCZEKIWANIAMI

TAKTYKA 32.	Poznaj swoje granice	113
TAKTYKA 33.	Oceń zachowanie innych	115
TAKTYKA 34.	Twórz więzi rodzinne	117
TAKTYKA 35.	Nie bądź męczennicą	120
TAKTYKA 36.	Z góry ustal podział ról	123
TAKTYKA 37.	Podziel się obowiązkami	126
TAKTYKA 38.	Bądź rodzicem, nie przyjaciółką	129
TAKTYKA 39.	Wykorzystaj zmienny schemat nagradzania	132
TAKTYKA 40.	Wsadź kij w mrowisko, ale kija nie popsuj	134
TAKTYKA 41.	Ustal zakres upragnionych rezultatów	136
TAKTYKA 42.	Zacznij od mówienia „tak”	138
TAKTYKA 43.	Jeśli musisz powiedzieć „nie”, uzasadnij to i zaprezentuj alternatywne rozwiązania	140
TAKTYKA 44.	Opieraj się na faktach, nie na emocjach	142
TAKTYKA 45.	Unikaj perfekcjonizmu	145
TAKTYKA 46.	Gdy masz wątpliwości, deleguj zadania	148

STRATEGIA IV

OPRACUJ ZNACZĄCY PRZEKAZ

TAKTYKA 47.	Odzywaj się szybko i często	153
TAKTYKA 48.	Nagłówki i pointy	155
TAKTYKA 49.	Informuj, nie pytaj	159
TAKTYKA 50.	Zadawaj pytania otwarte	161
TAKTYKA 51.	Słuchaj, by dostać to, czego chcesz	164
TAKTYKA 52.	Wybierz odpowiedni sposób komunikacji	167
TAKTYKA 53.	Dobre otwarcie	169
TAKTYKA 54.	Wyślij balon próbny	171

TAKTYKA 55.	Język wpływu	174
TAKTYKA 56.	Napisz swój SCENariusz	178
TAKTYKA 57.	Sztuka kontrastu	181
TAKTYKA 58.	Podkreślaj pozytywy	184
TAKTYKA 59.	Formułuj zdania w pierwszej osobie liczby pojedynczej	186
TAKTYKA 60.	Bądź jak zdarta płyta	189

STRATEGIA V

PRZYGOTUJ SIĘ NA OPÓR

TAKTYKA 61.	Postrzegaj opór jako szansę	194
TAKTYKA 62.	Rozróżniaj różne formy oporu	196
TAKTYKA 63.	Wybierz wzgórze, na którym chcesz umrzeć	199
TAKTYKA 64.	Wykorzystuj różnice	202
TAKTYKA 65.	Naucz się lobbingu	204
TAKTYKA 66.	Unikaj bycia „mądrą po szkodzie”	206
TAKTYKA 67.	Unikaj wiecznych krytykantów	208
TAKTYKA 68.	Graj pod publiczność	210
TAKTYKA 69.	Pamiętaj o sile emocji	213
TAKTYKA 70.	Daj ludziom czas, by mogli Cię dogonić	215
TAKTYKA 71.	Daj innym amunicję i pozwól znaleźć słabe punkty	217
TAKTYKA 72.	Ogłoś przerwę	219

STRATEGIA VI

WYKORZYSTUJ SWOJE POWIĄZANIA I DZIEL SIĘ NIMI

TAKTYKA 73.	Poznaj sieć swoich kontaktów	223
TAKTYKA 74.	Opanuj sztukę pogaduszek	225
TAKTYKA 75.	Prowadź kalendarz pomagający Ci podtrzymywać znajomości	228
TAKTYKA 76.	Wykorzystaj teorię sześciu stopni oddalenia	230
TAKTYKA 77.	Poszukaj ludzi, którzy mogą uzupełnić Twoje umiejętności	233

TAKTYKA 78.	Stawiaj na relacje	235
TAKTYKA 79.	Stawiaj się na spotkania	237
TAKTYKA 80.	Angażuj się w prestiżowe projekty	239
TAKTYKA 81.	Korzystanie z nagromadzonego kapitału społecznego	241
TAKTYKA 82.	Kiedy wykorzystywanie innych nie jest wykorzystywaniem	243
TAKTYKA 83.	Nawet ekspertom nie ufaj bez zastrzeżeń	246
TAKTYKA 84.	Bądź mentorką	249
TAKTYKA 85.	Nie oszczędzaj na przyjaźni	251

STRATEGIA VII

ŻYJ ZGODNIE ZE SWOIMI ZASADAMI

TAKTYKA 86.	Powrót do podstaw	256
TAKTYKA 87.	Zidentyfikuj rzeczy fundamentalne	259
TAKTYKA 88.	Wyślij poczucie winy w podróż bez powrotu	261
TAKTYKA 89.	Głośno się śmieć	263
TAKTYKA 90.	Zarządzaj swoją marką	265
TAKTYKA 91.	Przyjmuj komplementy	267
TAKTYKA 92.	Działaj z wyprzedzeniem, nie bądź bierna	269
TAKTYKA 93.	Nie zapominaj o swoich błędach	271
TAKTYKA 94.	Docen nowe technologie	274
TAKTYKA 95.	Bądź na bieżąco	276
TAKTYKA 96.	Dziel się z innymi	278
TAKTYKA 97.	Prowadź z miejsca, w którym jesteś	280
TAKTYKA 98.	Okresowo oceniaj, co jest naprawdę ważne	282
TAKTYKA 99.	Stwórz swoje dziedzictwo	284
	<i>Polecane lektury</i>	287
	<i>Podziękowania</i>	291
	<i>O autorkach</i>	293

Nie wszystkie związki są równe

Zmorą grzecznych dziewczynek jest często to, że mają nadmierną potrzebę bycia lubianymi. W rezultacie dochodzą do błędnego przekonania, że muszą poświęcać tyle samo czasu i energii *każdemu*, z kim mają kontakt. Tak samo długo gawędzą ze sprzedawcą w sklepie, jak ze swoim najbliższym sąsiadem. Albo dokładają wielu starań, by wyświadczyć przysługę znajomemu z pracy, jakby był co najmniej ich bliskim przyjacielem lub członkiem rodziny. Wprawdzie wszystkie związki z innymi są ważne i należy się o nie troszczyć, jednak aby stać się kobietą sukcesu, musisz nauczyć się rozróżniać osobiste relacje z innymi od interesów.

Powiedzmy, że zamierzasz dokonać jakiegoś dużego zakupu, na przykład samochodu. Jest to na tyle kosztowna sprawa, że warto się do niej dobrze przygotować, szukasz więc informacji w internecie. Gdy już się zdecydujesz, który samochód będzie dla Ciebie najlepszy, i poznasz zakres cen, idziesz do najbliższego salonu sprzedaży, w którym jest to, co Cię interesuje. Zanim jednak wejdiesz do środka i zaczniesz rozmawiać ze sprzedawcą, zadaj sobie pytanie: „Jaki jest dla mnie idealny rezultat tej interakcji?”

Oczywiście powinnaś zachowywać się uprzejmie, jednak Twoim celem nie jest zawarcie bliskiej przyjaźni ze sprzedawcą. On nie musi Cię lubić. Nie będziesz go zapraszać na świąteczny obiad. Po prostu chcesz, by sprzedał Ci dobry samochód za rozsądną cenę. Potrafisz spojrzeć realistycznie na Waszą relację i wiesz, że nie wykracza ona poza to, że on sprzedaje Ci samochód, a Ty przysłałaś go kupić. To właśnie jest sytuacja handlowa.

Jeśli nie masz wątpliwości, że chodzi o relację handlową, to:

- będziesz lepiej przygotowana, by przystąpić do nieuchronnej rozmowy o pieniądzach,
- nie ulegniesz presji, by dokonać zakupu szybciej, niż będziesz na to gotowa,
- będziesz w stanie odejść, jeśli nie otrzymasz satysfakcjonującej Cię oferty cenowej.

Gdy wiesz, czego szukasz, łatwo Ci rozpoznać sytuacje handlowe i odpowiednio się zachowywać. Innym przykładem może być spotkanie ze sprzedawcą, który nie chce przyjąć zwrotu towaru i zwrócić Ci pieniędzy, chociaż masz do tego prawo. Ze względu na to, że jest to sytuacja handlowa, nie będziesz się wahała, by grzecznie poprosić o rozmowę z kierownikiem działu, by uzyskać rezultat, jakiego pragniesz. Inny przykład: gdy stanie się jasne, że wiesz więcej na temat naprawy komputera niż osoba z pomocy technicznej, z którą rozmawiasz przez telefon, nie będziesz traciła czasu, tylko poprosisz, by Twoją sprawę skierować wyżej. I wreszcie, jeśli będziesz rozmawiała z klientem, który hałaśliwie domaga się czegoś, co mu nie przysługuje, będziesz grzeczna, lecz nie ugniesz się.

Krótko mówiąc, będziesz miała o wiele większe szanse, by zdobyć to, czego chcesz, jeśli nie będziesz poświęcała nadmiernie dużo czasu na budowanie relacji, gdy nie jest to konieczne, tylko dlatego, że chcesz, by inni Cię lubili.

Istnieją sytuacje, w których osobista relacja może być bardziej przydatna, jeśli chodzi o zdobycie tego, czego chcesz. Weźmy na przykład pod uwagę relację z nauczycielką Twojego dziecka. Nie musi być Twoją najlepszą przyjaciółką, jednak warto podtrzymywać z nią dobre układy do końca roku szkolnego — zamieniając kilka zdań, gdy przychodzisz po dziecko lub zgłaszając się na ochotnika, by pojechać jako jedna z opiekunek na wycieczkę. Dlaczego? Ponieważ jeśli będzie po Twojej stronie, to pomoże to Twojemu dziecku. Oczywiście w niektórych przypadkach możesz nie być w stanie zaakceptować jakiejś nauczycielki i w rozdziale poświęconym strategii III, „Zarządzaj oczekiwaniami”, podpowiemy, jak sobie radzić w takich sytuacjach. Innym przykładem kogoś, z kim posiadanie osobistej relacji, nawet płytkiej, może być korzystne, jest recepcjonistka u dentysty lub u lekarza. To ona jest kimś, kto może sprawić, że umówienie się na wizytę w dogodnym terminie będzie dla Ciebie możliwe lub nie, tak więc warto zainwestować w tę znajomość, wymieniając miły uśmiech i zadając kilka pytań na temat tego, jak spędziła weekend. Nie chodzi tu o bycie lubianą, lecz o inwestowanie w znajomość, która ma dla Ciebie wartość.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Rozróżniaj relacje osobiste i handlowe.** Tylko grzeczne dziewczynki starają się inwestować równie dużo we wszystkie związki z innymi. Ocenia tego, jak ważna jest dana znajomość, przewidywanie czasu jej trwania, stopnia zażyłości, jak również celu, powinny być dla Ciebie wskazówką, ile powinnaś w nią zainwestować.
- **Im krótszy czas transakcji, tym mniej ważna jest budowa relacji.** Nigdy nie powinnaś być niegrzeczna lub nieuprzejma, jeśli jednak interakcja jest krótka (na przykład kupujesz szalik na targu), to duża inwestycja czasu nie tylko nie jest konieczna, ale wręcz może zadziałać na Twoją niekorzyść, jeśli sprawisz wrażenie frajerki, którą można łatwo wykorzystać. Im bardziej jest prawdopodobne, że regularnie się będziesz stykać z daną osobą, tym bardziej stosowne jest, byś inwestowała czas i energię w budowę relacji z nią. Zwykle dotyczy to ludzi, z którymi pracujemy lub z usług których korzystamy (np. lekarze, mechanicy, nauczyciele naszych dzieci), oraz oczywiście przyjaciół i rodziny.
- **Im większe znaczenie ma dany związek, tym więcej powinnaś inwestować.** To może się wydawać oczywiste, jednak byłabyś zaskoczona, jak wiele miłych dziewczynek o tym zapomina. Niezależnie od tego, jak bardzo podoba Ci się ten szalik, który widzisz na targu, Twoje życie powinno potoczyć się zwykłym torem, jeśli nie uda Ci się utargować obniżenia jego ceny o kilkanaście złotych. Z drugiej strony bez przyjaciół i rodziny byłabyś zapewne bardzo nieszczęśliwa. Takie relacje wymagają większej inwestycji czasu i uwagi.

Mądrze dobieraj wewnętrzny krąg znajomych

Bliskie relacje z innymi mogą być najbardziej istotnym czynnikiem, który przesądza o naszej wygranej w życiu. Nie wszystkich ludzi w naszym życiu możemy wybierać — na przykład rodziców, rodzeństwo czy współpracowników — jednak mamy wybór co do wielu innych znajomości w naszym dorosłym życiu.

Najważniejsi oczywiście są przyjaciele i życiowi partnerzy, jednak każdy, kto w Twoim życiu może przysporzyć Ci radości lub cierpienia — Twój szef, opiekunka do dziecka, partner w interesach — powinien być starannie wybrany. Nie oszukuj się też, że takie osoby zmienią się po tym, jak już zawrzesz z nimi bliższą znajomość. To fałszywe przekonanie typowe dla grzecznej dziewczynki. Potencjalny szef, który każe Ci czekać 45 minut na rozmowę kwalifikacyjną i potem nie raczy nawet przeprosić ani się wytłumaczyć, prawdopodobnie nie będzie Cię darzył szacunkiem, na jaki zasługujesz, gdy już przyjmiesz tę pracę. Właściciel lokalu, który słynie z tego, że unika odpowiedzialności względem swoich lokatorów, raczej nie przejrzy na oczy, gdy przyjdzie do naprawy *Twojego* ogrzewania, a żonaty mężczyzna, który twierdzi, że już dawno nie kocha żony i nie rozwodzi się tylko z wygody, raczej nie odejdzie od niej dla Ciebie, a nawet jeśli, to dlaczego sądzisz, że za jakiś czas nie opowie tej samej historii innej kobiecie?

Kobiety sukcesu poświęcają dużo uwagi ocenie charakteru. W jaki sposób możesz to zrobić? Obserwując zachowania. Czy jeśli ktoś obiecuje, że zadzwoni, to rzeczywiście to robi? Czy nieustannie spóźnia się na spotkania, nawet po tym, jak powiedziałas mu, że to Cię denerwuje? Co myślisz o jego przyjaciółach (ciągnie swój do swego)? W jaki sposób traktuje odźwiernych, kelnerów i sekretarki w biurach? Czy po załadowaniu zakupów do auta odstawia wózek na miejsce, czy też zostawia go na parking, gdzie może potoczyć się w kierunku innego samochodu? Czy przechwała się tym, że udaje mu się „zaoszczędzić” na podatkach? To wszystko są dające się zaobserwować wskazówki dotyczące charakteru. I jak to się mówi, nie każdy może być mocny w głębie; jednak ludzie, których wpuszczasz do swojego życia, muszą też rzeczywiście żyć tak, jak mówią.

Iwona jest idealnym przykładem kobiety po dwudziestce, która jeszcze nie nauczyła się, jak mądrze dobierać swoich bliskich. Jest piękną, energiczną i inteligentną kobietą, która jest atrakcyjna dla mężczyzn, jednak jej problem polega na tym, że trudno się jej pozbyć facetów, którzy po prostu są palantami. Mężczyzna, z którym się umawiała, wysłał jej SMS i zasugerował, by spotkali się w określonym miejscu na drinka, a potem się nie pokazał. Mimo tego dała mu kolejną szansę — a on oczywiście znowu ją wystawił. On nie szanował jej czasu, a ona wciąż pozwalała mu, by pozostał w jej życiu.

Teraz słowo o tych relacjach w Twoim życiu, których *nie mogłaś* sobie wybrać — na przykład Twoi teściowie lub sąsiedzi. Jeśli są toksyczni, to być może będziesz musiała podjąć bolesną decyzję, by się od nich odciąć. Grzeczne dziewczynki często zbyt długo pozostają w pułapce toksycznych lub pełnych przemocy związków, jednak kobiety sukcesu rozumieją, że mają wybór.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Zrób zwiad.** Niemal o każdym można znaleźć mnóstwo informacji w internecie. Wykorzystaj to! Jeśli zastanawiasz się, czy wpuścić kogoś do swojego wewnętrznego kręgu — niezależnie od tego, czy jest to mężczyzna, co do którego zastanawiasz się, czy dalej się z nim umawiać, współpracownik, którego chcesz zaprosić do swojego zespołu, czy lekarz lub terapeuta, do którego chcesz się umówić na wizytę — zacznij od wpisania ich nazwiska w wyszukiwarce. Jednak nie poprzestawaj na tym — wykorzystaj sieć osobistych wiadomości, by dowiedzieć się jak najwięcej.
- **Zwracaj uwagę na sygnały ostrzegawcze.** Nawet najmniejsze podejrzenie czegoś niemoralnego lub nielegalnego powinno sprawić, że uciekniesz gdzie pieprz rośnie. Podobnie w przypadku zachowania agresywnego lub nadużywania używek. Przebłyksi gniewu, wyniosłości lub niechęć do rozmowy o trudnych kwestiach również nie wróżą dobrze, jeśli chodzi o zdrowy, długoterminowy związek.
- **Bądź sceptyczna w stosunku do osób, które zbyt szybko się zaprzyjaźniają.** Jeśli pochlebia Ci, że ktoś poświęca Ci dużo uwagi, to łatwo możesz zapomnieć o ostrożności, jednak jeśli ktoś zbyt szybko próbuje się do Ciebie zbliżyć, potraktuj to jako sygnał ostrzegawczy.

- **Nie zgadzaj się na wyjątki.** Często słyszymy kobiety, które mówią: „Ten facet jest idealny, z wyjątkiem_____” (uzupełnij to o zaobserwowane sygnały ostrzegawcze). Następnie słyszymy, jak tłumaczą, że dzięki jej miłości i wsparciu on na pewno się zmieni. Jeśli rzeczywiście w to wierzysz, to skazujesz się na rozczarowanie i złamane serce. Lampart nigdy nie zmieni swoich cętek.
- **Zwracaj uwagę na własne problemy.** Na przykład, jeśli lubisz się czuć potrzebna, to w Twoim życiu będzie wiele osób, które zechcą to wykorzystać. Jeśli wiecznie kogoś ratujesz z opresji, to przyjdzie Ci się opiekować wieloma ofermami. Upewnij się, że rozumiesz, dlaczego wybierasz i dlaczego trwasz w związkach, od których powinnaś uciekać jak najdalej.

Kochaj tych, z którymi jesteś

Cóż, życie czasem nie jest sprawiedliwe. Jak już pisałyśmy, nie zawsze możemy wybrać ludzi, z którymi musimy się spotykać lub żyć. Grzeczne dziewczynki biernie to akceptują. Nie uświadamiają sobie, że mimo iż muszą trwać w relacji, której nie wybrały, nie oznacza to, że muszą rezygnować ze swoich potrzeb i zainteresowań.

Weźmy na przykład nauczycielkę, która niezbyt odpowiada Twojemu dziecku. Nie robi niczego niestosownego, jednak onieśmiela je do tego stopnia, że nie chce chodzić do szkoły. Rozmawiałas o tym z dyrektorką, jednak dowiedziałas się, że polityka szkoły nie przewiduje w takiej sytuacji zmiany nauczycielki. Co więc możesz zrobić? Próbować odwoływać się od tej decyzji, jednak to zajmie czas. Możesz przenieść dziecko do innej szkoły, to jednak będzie się wiązało z dramatycznymi zmianami w jego życiu, a nie masz żadnej gwarancji, że następny nauczyciel będzie mu odpowiadał. Mogłabyś zastanowić się nad uczeniem dziecka w domu, jednak chociaż je kochasz, to jednak cenisz też swoje zdrowe zmysły. Możesz też postarać się wypracować relację z nauczycielką, która będzie „dostatecznie dobra”, by dziecko dotrwało do końca roku szkolnego. Innymi słowy, możesz zdecydować się kochać tego, na kogo jesteś skazana.

Często znajdujemy się w tego typu sytuacjach, gdy nie mamy możliwości zerwania kontaktów z kimś, kogo wolelibyśmy nie znać. Być może tak się złożyło, że masz współlokatorkę, której nigdy byś nie wybrała, jednak mieszkanie jest wygodnie położone, czynsz jest niewysoki, a przeprowadzka byłaby czasochłonna. Może pracujesz dla szefa, który jest trudny, jednak praca jest dobrze płatna, dostajesz atrakcyjne dodatki i uczysz się czegoś nowego. Albo może jesteś żoną kogoś, kogo już nie kochasz, ale nie chcesz się rozwodzić z jakichkolwiek sensownych powodów.

To był właśnie przypadek Sylwii. Ona i Dawid nigdy nie byli w sobie szaleńczo zakochani, jednak byli zadowoleni z małżeństwa. Gdy urodziły się ich dzieci, zaczęli się oddalać od siebie coraz bardziej, aż wreszcie nie było między nimi żadnej więzi. Sylwia stwierdziła jednak, że nie chce się rozwodzić

z kilku powodów. Po pierwsze, jej rodzice byli rozwiedzeni i chciała, by jej dzieci wychowały się w pełnej rodzinie. Co więcej, zarówno ona, jak i Dawid byli łagodnymi ludźmi, rzadko się kłócili, tak więc w domu nie było awantur. Zdawała sobie też sprawę z tego, że nawet jeśli koszty samego rozwodu nie byłyby wysokie, to standard życia każdego z nich po rozwodzie by się obniżył. Z jej punktu widzenia sytuacja, w której się znajdowała, była lepsza niż alternatywne rozwiązanie. Cóż więc zrobiła? Nie usiadła i nie zaczęła się nad sobą użalać. Tak postąpiłaby grzeczna dziewczynka. Sylwia jednak postanowiła cieszyć się tym, co ma. Przestała oczekiwać ze strony męża wielkiej namiętności i zadowolili się przyjaźnią. Ona i Dawid podejmowali razem decyzje dotyczące dzieci i finansów, jednak emocjonalnie zachowali dystans.

Gdy inne dostępne opcje nie są dobre, kobiety sukcesu starają się, by sytuacja, w której zdecydowały się pozostać, była możliwie jak najlepsza. Tak naprawdę niedokonywanie wyboru to *też* wybór. Co więcej, jest on zupełnie dobry, jeśli stoją za tym właściwe powody. Niemniej jednak jeśli zdecydujesz się z jakiegokolwiek powodu utrzymywać relację, która nie jest idealna, to musisz się z tym pogodzić.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Poznaj alternatywy.** Zanim uznasz, że nie masz innego wyjścia, jak tylko zrobić lemoniadę z cytryn, dobrze się zastanów. Zadaj sobie pytanie: „Co jeszcze mogłabym zrobić w tej sytuacji?”. W niektórych sytuacjach musisz poznać swoje prawa — wiedza daje Ci władzę. Następnie wyeliminuj niepraktyczne rozwiązania lub wybory, które są gorsze niż istniejący stan rzeczy.
- **Pogódź się z tym, że masz tylko cytryny.** Gdy już zadecydujesz, żeby pozostawić rzeczy takimi, jakie są, pogódź się z tym, że sytuacja nie jest idealna. Rzadko taka bywa.
- **Zrób lemoniadę.** Kobiety sukcesu nie tylko starają się jak najlepiej wykorzystać niedoskonałą relację, ale też znajdują sposób, by zmotywować drugą osobę do zrobienia tego samego. Na przykład mogłoby się wydawać, że nauczycielka ma w ręku wszystkie atuty, jednak zapewne wolałaby, żebyś nie odwiedzała dyrektorki, by porozmawiać o swoich zmartwieniach, tak więc poinformowanie jej, że nosisz się z takim zamiarem, mogłoby pomóc jej pohamować się nieco przy dziecku. A ponieważ

nie lubiana przez Ciebie współlokatorka potrzebuje, byś dokładała swoją część czynszu, może da się ją przekonać, by nie rozrzuciła po całym salonie swoich rzeczy.

- **Od czasu do czasu oceń sytuację na nowo.** Życie się zmienia. Co jakiś czas ponownie rozważ swoje możliwości, by sprawdzić, czy coś się zmieniło. Jeśli na przykład Twoja współlokatorka zacznie się umawiać z facetem, którego lubisz jeszcze mniej niż ją, a on zacznie spędzać dużo czasu w Waszym mieszkaniu, to plan B może się wydać znacznie bardziej atrakcyjny. Jeśli wygrasz w totolotka, to będziesz mogła umieścić swoje dziecko w najbardziej ekskluzywnej szkole prywatnej w mieście. Ale jeśli po jakimś czasie Twój wybór nie zmienia się, naucz się kochać to, co masz.

Nienawidź grzechu, Kochaj grzesznika

Jesteśmy *głęboko* przekonane, że nie ma powodu, by kogokolwiek traktować z pogardą, bez szacunku lub z niego drwić. Niezależnie od tego, jak ktoś traktuje *Ciebie*, odpłacanie mu tą samą monetą jedynie sprowadza Cię do tego samego poziomu. Niemniej jednak zdajemy sobie sprawę, jak trudno jest czasem zachować klasę. Czasami jedyne, na co masz ochotę, to rzucić na odchodne soczyste: „P... się!” dla własnego spokoju ducha. I nie myśl sobie, że nam nigdy się to nie zdarzyło (nigdy nie twierdziłyśmy, że jesteśmy święte). Jednak ilekroć udało nam się zachować lepiej i gdy próbowałyśmy usprawiedliwić drugą osobę, że może po prostu miała zły dzień lub nie była przygotowana do konfrontacji tak, jak byśmy sobie tego życzyły, nigdy tego nie pożałowałyśmy. Nie możemy powiedzieć tego samego o sytuacjach, w których puściły nam nerwy i zmieszałyśmy kogoś z błotem.

Bezwarunkowa akceptacja to termin wymyślony przez psychologa Carla Rogersa odnoszący się do trwałego szacunku dla drugiej osoby niezależnie od tego, jak ona Cię traktuje lub jak się zachowuje. Można też przywołać tu maksymę, by nienawidzić grzechu, lecz kochać grzesznika. Znaczenie bezwarunkowej akceptacji w każdej relacji z innymi jest nieocenione. Nie oznacza to wcale, że należy akceptować niestosowne zachowanie lub usiłować się zaprzyjaźnić z każdym, z kim masz kontakt, nawet jeśli ta osoba źle Cię traktuje. Wręcz przeciwnie, tak postępują grzeczne dziewczynki. Postawa ta polega na traktowaniu innych z szacunkiem, niezależnie od tego, co robią lub mówią. Nie chodzi tu tylko o moralną wyższość (choć o to też), lecz o najlepszy sposób na sprawienie, by inni Ci ufali i również okazywali szacunek. Na pewno zdarzyło Ci się, że nawyzywał Cię ktoś, kto potem Cię przeprosił, gdy uświadomił sobie, że nie zamierzasz się angażować w słowne przepychanki. Mogło się też zdarzyć, że ktoś, komu okazałaś szacunek, mimo że nie potraktował Cię właściwie, potem przeszedł na Twoją stronę lub bronił Cię, gdy się tego najmniej spodziewałaś.

Oczywiście łatwiej powiedzieć, niż zrobić — kochanie grzesznika to niełatwa sprawa. Na pozór może to wyglądać jak coś, co robią grzeczne dziewczynki, jednak tak naprawdę one reagują na okazywany im brak szacunku w jeden z kilku niezdrowych sposobów:

- **Zachowanie pasywno-agresywne:** grzeczne dziewczynki uśmiechają się do danej osoby, gdy ją widzą, jednak potem obgadują ją za plecami lub też zgadzają się coś zrobić, a potem tego nie robią. Grzeczne dziewczynki wybierają takie zachowania, gdy czują się bezradne i boją się podjąć ryzyko powiedzenia tego, co naprawdę myślą. To niebezpośredni sposób, by zdobyć to, czego chcą, lub „zemścić się” na kimś.
- **Powstrzymywanie się od działania:** ma miejsce wtedy, gdy grzeczne dziewczynki nie dają drugiej osobie odpowiedzi, informacji, miłości lub uwagi, której potrzebuje. To jeszcze jeden sposób, by uniknąć trudnych rozmów. Na pierwszy rzut oka wydaje się to podejściem niekonfrontacyjnym, jednak powoduje powstanie rozdzwienku w relacjach ze względu na istnienie tematów, o których się nie rozmawia — przy czym jest to temat, który naprawdę dokucza grzecznej dziewczynce.
- **Bierność:** mówimy o niej wtedy, gdy grzeczne dziewczynki nie robią nic, co w końcu sprawia, że popadają w depresję lub zaczynają czuć, że nie zasługują, by dostać to, czego pragną.

Aby zrozumieć, że tego typu reakcje powodują powstanie błędnego koła, zastanów się nad przykładem kobiety, której szwagierka na zmianę dyskredytuje ją (lub jej dzieci) w obecności innych członków rodziny lub zupełnie ją ignoruje. W zamian ta kobieta ignoruje swoją szwagierkę podczas spotkań rodzinnych, co z kolei tylko nasila zachowanie drugiej kobiety. Cała ta sytuacja powoduje też napięcia w jej małżeństwie, ponieważ mąż chce zachować dobre kontakty ze swoją siostrą. Możemy też przywołać przykład kobiety pracującej dla nieuprzejmego szefa, któremu najwyraźniej sprawia przyjemność publiczne zawstydzanie jej. Jej reakcją jest zwykle zachowanie pasywno-agresywne — zgadza się coś zrobić, po czym o tym zapomina. W rezultacie ciągle była pomijana przy awansie. W obu sytuacjach grzeczne dziewczynki tracą. Zastanów się więc nad dodaniem do swojego repertuaru umiejętności opisanych poniżej, tak by poprawić swoją zdolność okazywania bezwarunkowej akceptacji innym w każdej sytuacji.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Weź pod uwagę okoliczności.** Ludzie często traktują innych źle, gdy czują się zestresowani lub niespokojni. Jeśli ktoś nie traktuje Cię z należnym szacunkiem, to zastanów się, czy w grę nie wchodzi któryś z tych czynników. Jeśli odpowiedź będzie twierdząca, to ta wiedza może pomóc Ci zachować bardziej pozytywne nastawienie i powstrzymać się od negatywnych reakcji.
- **Powtarzaj afirmacje.** Możesz wybrać na przykład taką: „Jestem kochającą i uprzejmą kobietą, która traktuje innych z szacunkiem”. Jeśli będziesz to sobie powtarzać wielokrotnie, impuls, by wybuchnąć, może osłabnąć.
- **Na chwilę nabierz dystansu.** Lois często opowiada historię o tym, jak budowlańcy przyszli, by przeprowadzić remont w jej domu. Jeden z nich doprowadzał ją do szału tym, że wiecznie zapominał, co ustalili podczas poprzednich rozmów (jeśli kiedykolwiek miałaś w domu remont, to na pewno możesz się łatwo postawić w jej sytuacji). Pewnego dnia powiedziała jej, co mają zamiar zrobić tego dnia, i była to odwrotność tego, co wcześniej ustalili. Lois była bliska wybuchu i chciała na niego nawrzeszczyć, więc powiedziała: „Przepraszam na chwilę”. Wykorzystała ten czas, by się opanować, i to pozwoliło jej wrócić i przeprowadzić rozmowę w bardziej cywilizowany sposób.

Zakładaj, że ludzie mają dobre intencje

Zbyt często przypisujemy ludziom negatywne intencje, których wcale nie mają, albo tworzymy negatywne historie na temat tego, dlaczego ktoś zachowuje się w określony sposób. Zdarza się to w szczególności wtedy, gdy brakuje nam informacji, które mogłyby temu zaprzeczyć. Powiedzmy, że sąsiad nie odpowiedział na Twoje głośne „dzień dobry”. Nie wiedząc, dlaczego Cię zignorował, możesz założyć najgorsze i uznać, że jest wyniosły lub niegrzeczny, gdy tymczasem po prostu Cię nie usłyszał. Następnym razem, gdy go spotkasz, Ty postanowisz go zignorować. I tak rozwija się sąsiedzka niechęć bez żadnego dobrego powodu. Albo ktoś wcina się przed Tobą w kolejce w supermarkecie. Zakładając negatywne intencje, mówisz scenicznym szeptem: „Niektórzy ludzie uważają, że są zbyt dobrzy, by stać w kolejkach”. W obydwu tych przypadkach wpadasz w zły humor, który może się utrzymywać przez resztę dnia i na pewno nie pomaga Ci zmienić danej sytuacji na lepsze, a często wręcz ją pogarsza.

Dr Lisa Schenk, ekspertka w dziedzinie komunikacji, pisze o tym, dlaczego często doszukujemy się w ludziach złych, a nie dobrych intencji, w comiesięcznym newsletterze rozsyłanym przez Corporate Coaching International:

Mamy tendencję, by obwiniać zewnętrzne lub sytuacyjne czynniki, gdy zrobimy coś złego, oraz by przypisywać winę czynnikom wewnętrznym czy też cechom charakteru, gdy ktoś inny robi coś złego. Na przykład, jeśli ja zajadę komuś drogę na autostradzie, to postrzegam to zdarzenie w świetle własnego doświadczenia: „Właśnie spojrzałam na sekundę na wyświetlacz telefonu”, „Omal nie przegapiłam swojego zjazdu, a spieszyłam się do domu, bo muszę zawieźć syna na zajęcia z koszykówki” i tak dalej. Jeśli jednak ktoś zajedzie mi drogę, to jest niegrzeczny, agresywny, czy nawet narcystyczny — po prostu jest złym człowiekiem. Uznajemy, że nasze motywy są godne pochwały i usprawiedliwiamy nasze zachowania. Jednak gdy widzimy złe zachowanie u kogoś innego, wiążemy je z wadami charakteru tej osoby.

Ale co by się stało, gdybyś powiedział sobie: „Może mój sąsiad mnie nie usłyszał?”? Możesz też poczuć się lepiej, jeśli pomyślisz, że osoba, która wcięła Ci się w kolejkę, była po prostu zajęta własnymi myślami i nie zauważyła Cię, i powiesz: „Przepraszam, najwyraźniej nie zauważył pan, że ja też stoję w tej kolejce”. Przyjmując, że ludzie raczej miewają dobre, a nie złe intencje, możemy uniknąć niepotrzebnych sporów lub negatywnego rozwoju sytuacji. Może teraz sobie pomyślisz: *Ale czasem ludzie naprawdę są niegrzeczni i nie zasługują na moją dobrą wolę*. To prawda, że ludzie nie zawsze mają dobre intencje, jednak dopóki nie wiesz tego na pewno, nic dobrego nie wynika z zakładania, że celowo chcą Ci zrobić na złość.

Judyta zawarła znajomość z Karoliną, która miała dzieci w podobnym wieku. Obie lubiły zajmowanie się ogrodnictwem, czytanie książek i teatr. Judyta miała nadzieję, że ich znajomość pogłębi się, jednak ilekroć dzwoniła do Karoliny, nawet wtedy, gdy starała się to zrobić o takiej porze, gdy jej dzieci już były w szkole, by w niczym nie zakłócić jej porannych zajęć, koleżanka starała się szybko zakończyć rozmowę. Grzeczna dziewczynka Judyta założyła, że Karolina jej nie lubi i nie może się doczekać, by ją spławić. Jednak pewnego dnia Karolina wspomniała o kursie, na który uczęszczała. Okazało się, że zajęcia były prowadzone w południe trzy razy w tygodniu, tak więc Karolina wcale nie próbowała unikać Judyty, a jedynie starała się wyjść z domu na czas, by zdążyć na kurs. W idealnym świecie Karolina od razu wyjaśniłaby Judycie, czemu musi kończyć rozmowę, jednak tak się nie stało, przez co Judyta założyła, że koleżanka nie chce z nią rozmawiać. Widzisz, jak to negatywne założenie mogło zaburzyć rozwój obiecującej przyjaźni. To kolejny powód, dla którego zakładanie dobrych intencji jest tak ważne dla utrzymania zdrowych relacji z innymi.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Zbierz informacje, zanim wyciągniesz wnioski.** Grzeczne dziewczynki często nie chcą zapytać, co naprawdę się dzieje, z obawy, że wyjdą na osoby wścibskie lub władcze. Zamiast tego zakładają, że coś jest nie tak z *nimi* lub też że *one* zrobiły coś złe. Budowanie silnych związków wymaga, by czasem zapytać, dlaczego ktoś zachował się w określony sposób. To może być zupełnie proste: „Gdy mijaliśmy się rano w korytarzu, nie byłeś tak uprzejmy jak zwykle. Czy coś się stało?”.

- **Przyjmij, że Ty też możesz być odpowiedzialna za sytuację w wyniku jakiegoś nieporozumienia.** Jeśli nie bierzesz na siebie całej winy, to łatwo jest przyjąć część odpowiedzialności, jeśli dana relacja nie zmierza w pożądanym kierunku. Może dobra przyjaciółka nie odpowiada na Twoje telefony. Zamiast spisywać tę znajomość na straty, możesz wysłać e-mail lub nagrać wiadomość: „Zastanawiam się, czy w jakiś sposób cię obraziłam? Od jakiegoś czasu się nie odzywasz. Mam nadzieję, że nie zrobiłam czegoś, co mogłoby zagrozić naszej przyjaźni”. W ten sposób umożliwiasz drugiej osobie powiedzenie Ci, jeśli *rzeczywiście* zrobiłaś coś nie tak, albo wyjaśnienie, że naprawdę po prostu jest bardzo zajęta i nie miała czasu do Ciebie dzwonić. Jeśli druga osoba nie przyjmie gałązki oliwnej, którą wyciągnęłaś w jej kierunku, to przynajmniej wiesz, że zrobiłaś, co mogłaś, by dotrzeć do sedna problemu.
- **Nie pozwalaj na wszystko.** Zakładanie dobrych intencji nie oznacza, że powinnaś dać sobą pomiatać. Jeśli ktoś zawyża rachunek za usługę, możesz założyć najgorsze — że chce Cię oszukać — albo możesz powiedzieć: „Chyba zaszło tu jakieś nieporozumienie. Umawialiśmy się na 100 złotych, a tymczasem dostałam rachunek na 150 złotych. Skąd ta różnica?”. Grzeczna próba wyjaśnienia sprawy przyniesie lepsze rezultaty niż bezpośredni atak.
- **Postrzegaj innych jako skomplikowane, wielowymiarowe jednostki.** Często nie wiemy, co się dzieje w czyimś życiu ani jak jego przeszłe doświadczenia wpływają na jego zachowanie. Ludzie są produktami tego, jak zostali wychowani, w jakiej sytuacji życiowej aktualnie się znajdują i całego mnóstwa innych czynników, które sprawiają, że zachowują się w określony sposób. Nie musisz nawet znać szczegółów, by uznać, że możesz im czasem przyznać taryfę ulgową. Domniemanie niewinności nic Cię nie kosztuje, a może się przyczynić do tworzenia zdrowych i produktywnych relacji z innymi.

Bądź obecna tu i teraz

Pisarka Anne Morrow Lindberg powiedziała kiedyś: „Jeśli w pełni podporządkujesz się chwilom, które mijają, będziesz w stanie je przeżyć pełniej”. Budowanie obustronnie korzystnych, bogatych relacji z innymi wymaga pełnego oddania się drugiej osobie w czasie, gdy z nią przebywasz. Jednak żyjemy w czasach, gdy jesteśmy bezustannie bombardowani informacjami, oczekiwaniami i ciągle coś domaga się naszej uwagi, dlatego też pełne zaangażowanie się w daną chwilę bywa czasem bardzo trudne.

Jak często zdarzało się, że Twoje dziecko domagało się Twojej uwagi, podczas gdy Ciebie rozpraszały liczne domowe obowiązki, z którymi musiałaś się uporać po pracy? Ile razy przyjaciółka potrzebowała się wygadać, Ty jednak byłaś tak zajęta, że nie byłaś w stanie wysłuchać jej tak, by mogło to jej pomóc? W naszym przesyconym informacjami, zaganianym świecie ulegamy złudzeniu, że wielozadaniowość pozwala nam najlepiej wykorzystać czas, jednak tak naprawdę często przyczynia się do tego, że jesteśmy mniej wydajne, i co gorsza, utrudnia budowanie głębokich relacji z innymi.

Sylwia zastanawiała się, dlaczego nie mogła namówić swoich pracowników do współpracy przy ważnym projekcie. Niezależnie od tego, jak się starała, jej pracownicy opóźniali wszystko, nie dotrzymywali obietnic, a czasem wręcz sabotowali jej wysiłki. Podczas okresowej oceny pracowniczej szef dał jej do zrozumienia, iż wprawdzie docenia jej ciężką pracę i poświęcenie, jednak zauważył, że inni nie lubią z nią pracować. Ze zdziwieniem dowiedziała się, że inni postrzegali ją jako pochłoniętą sobą i wyniosłą — była tak zajęta rozmyślaniami o swojej pracy, że nie była w stanie poświęcić uwagi czemukolwiek innemu. Wydawało jej się, że jest dostatecznie przyjacielska, ale uznała, że firma płaci jej za to, by wykonywała swoją pracę, i to było dla niej priorytetem. Nie uświadamiała sobie, że nie będzie mogła wydajnie pracować, jeśli nie poświęci czasu na budowanie relacji z innymi.

Jak Sylwia dowiedziała się dzięki doradztwu zawodowemu, bycie w pełni obecnym w danej chwili nie zabiera wiele czasu ani też nie musi utrudniać wykonania zadań, które się przed nami piętrzą. Wymaga jedynie chęci postawienia

innych ludzi na pierwszym miejscu. Zatrzymanie się przy czyimś pokoju, by zapytać, jak się miewa jego chore dziecko — i uważne wysłuchanie odpowiedzi — to właśnie bycie w pełni obecnym w terażniejszości. Odwrócenie się od komputera, by odpowiedzieć na pytanie dziecka, zamiast zbywania go półsłówkami, podczas gdy nadal stukasz w klawiaturę, to bycie obecnym w terażniejszości. Poświęcenie kilku minut, by wpaść na czyjeś urodziny w pracy, to też obecność w terażniejszości. Nie mówimy tu o długich godzinach w każdym tygodniu, lecz o minutach — jeżeli jednak nie masz czasu, by poświęcić te kilka minut, nigdy nie będziesz w stanie zbudować relacji z innymi, które ułatwią Ci osiągnięcie Twoich celów.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Mów do siebie, by przełączyć się w inny tryb działania.** Gdy ktoś Ci przerwie, powiedz sobie: „Nie ma nic ważniejszego niż moja pełna obecność w terażniejszości”. Stanie się to gładkim przejściem pomiędzy „działaniem” a „byciem” i w końcu stanie się Twoją drugą naturą.
- **Medytuj.** Nie możesz równocześnie medytować i myśleć o tysiącu różnych rzeczy. Medytacja może pomóc Ci znaleźć w sobie to, czego potrzebujesz, by w pełni zaangażować się w daną chwilę. Pozwala Ci ćwiczyć skupianie uwagi. Jeśli nigdy wcześniej tego nie robiłaś, zapisz się na kurs, warsztaty lub przyłącz się do jakiejś grupy, by nauczyć się sztuki bycia w pełni obecną w danej chwili.
- **Przestań ciągle coś robić.** Jeśli masz wrażenie, że masz tyle do zrobienia, że doba jest za krótka, to czas coś zmienić. Jesteś człowiekiem, nie robotem. Znajdowanie sobie nieustannie czegoś do zrobienia uniemożliwia Ci wchodzenie w takie interakcje z innymi, które pozwolą Ci zbudować z nimi jak najpełniejsze więzi. Znajdź jedną lub dwie rzeczy, które możesz usunąć ze swojej listy zadań lub przesunąć na późniejszy termin, tak by spędzić kilka minut z ludźmi, którzy są najważniejsi dla Twojego życiowego sukcesu.
- **Czytaj między wierszami.** Częścią bycia w pełni obecnym w terażniejszości jest poświęcenie czasu na zastanowienie się nad tym, czego potrzebuje od Ciebie druga osoba. Interakcje z innymi mogą się przerodzić w konfrontacje, jeśli nie wsłuchujesz się w metaprzekaz, czyli to, co druga osoba czuje lub sugeruje, jednak nie wyraża jasno. Jeśli nie będziesz w pełni obecna w terażniejszości, te informacje Ci umkną.

- **Poinformuj drugą osobę, gdy naprawdę nie jesteś w stanie poświęcić jej pełni uwagi.** Czasami rzeczywiście nie jesteśmy w stanie przerwać tego, co robimy, by dać innym to, czego potrzebują. Zamiast pozwolić, by druga osoba odeszła, czując się niezrozumiana lub niedoceniona, powiedz jej, że teraz nie jest dobry moment, jednak jej potrzeby są dla Ciebie ważne i chcesz poświęcić jej pełną uwagę. Zasugeruj inną porę (koniecznie tego samego dnia), by się spotkać i porozmawiać.

Pozwól innym zachować twarz

Zdobycie tego, czego pragniesz w długoterminowych relacjach z innymi, oznacza, że musisz być dostatecznie miła, by pozwolić innym zachować twarz. Mimo że przypomnienie koledze, że przewidziałaś, iż klient będzie niezadowolony z terminu wykonania projektu, może być kuszące, sprawi jedynie, że Twój współpracownik poczuje się jeszcze gorzej. Wierz nam, że nie podziękuje Ci, wspierając *Ciebie* następnym razem, gdy to Ci będzie potrzebne. Podkreślanie, że Ty miałaś rację, a druga osoba się myliła, nawet jeśli jest to bezdyskusyjna prawda i masz najlepsze intencje, nie pomoże Waszej relacji.

Większość osób reaguje agresją i złością, gdy czują się przyparto do muru. Starając się chronić swoje ego, nie chcą ustąpić na krok. Jeśli się ich naciska, kurczowo trzymają się resztek swojej urażonej godności i zaczynają zastanawiać się, jak ocalić twarz i być znowu górą. Tego dowiedziała się Hanka, gdy jej córka nie chciała zerwać z chłopakiem, mimo wiarygodnych dowodów, że ten spotyka się równocześnie z kimś innym. Hanka nigdy nie kryła się ze swoimi podejrzeniami, jednak uświadomiła sobie, że zachowanie jej córki mogło być po części reakcją na to, że nie potrafiła ugryźć się w język. Im bardziej zwracała uwagę na wady partnera córki, tym bardziej ta go broniła. Fakt, że wciąż z nim była, był w dużej mierze próbą udowodnienia matce, że nie miała co do niego racji. Oczywiście koniec końców to córka Hanki ucierpiała na tym najbardziej, jednak odbiło się to też negatywnie na relacji matki i córki. Można było tego uniknąć, gdyby Hanka zachowała swoje uwagi dla siebie i pozwoliła córce zachować twarz.

Jednak pozwalanie innym na wyjście z twarzą nie oznacza, że zawsze musisz gryźć się w język. Może też oznaczać przyjęcie szczerych przeprosin i pozwolenie drugiej osobie, by wyjaśniła, dlaczego zachowała się w określony sposób. Gdy Teresa zachorowała na poważną gripę, jej chłopak nie tylko nie chciał jej pomóc, ale wręcz powiedział, że nie będzie jej odwiedzał, dopóki nie wydobrzeje. Gdy Teresa poczuła się lepiej, przeprosił ją za to, tłumacząc, że bał się zarażenia, a nie mógł sobie pozwolić na to, by w tamtym momencie nie chodzić do pracy. Teresa miała prawo być zła, jednak zamiast

tego przyjęła jego przeprosiny i nawet powiedziała, że zapewne na jego miejscu postąpiłaby tak samo.

Kobiety sukcesu są dostatecznie bystre, by nie sypać soli na ranę. Nie chodzi tu o bycie miłą — zyskują szacunek, ponieważ nawet bez słów inni wiedzą, że kobieta sukcesu postąpiła szlachetnie i zrezygnowała z wypominania im błędów.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Zrezygnuj z mówienia: „A nie mówiłam?”.** Oczywiście, że może to być kuszące, jednak weź najpierw pod uwagę, jak wpłynie to na Twoją relację z drugą osobą. Bardzo możliwe, że zaczniesz Cię darzyć niechęcią i podobnie jak córka Hanki nadal będzie postępowała w niepożądany przez Ciebie sposób, byle tylko udowodnić, że jednak ma rację.
- **Nie myl pozwalania innym na zachowanie twarzy z rezygnowaniem z rzeczy, które są dla Ciebie ważne.** To nie to samo. Jeśli na przykład Twój partner powie coś przykrego Twojej przyjaciółce, to powinnaś z nim o tym porozmawiać. Troska o uczucia przyjaciółki powinna zatriumfować nad obawą, że zranisz jego uczucia. Z drugiej strony jeśli jego 85-letnia matka wciąż zwraca się do Ciebie niewłaściwym imieniem, to lepiej będzie, jeśli zrezygnujesz z wypominania jej tego.
- **Jeśli zbyt często musisz komuś pozwalać zachować twarz, to może to sygnalizować jakiś problem.** Jeśli uświadomisz sobie, że ciągle musisz ratować sytuację z powodu czyjegoś zachowania, to może już czas o tym porozmawiać — dla dobra tej drugiej osoby. Jeśli Twój brat regularnie pije nieco za dużo, po czym obraża Twojego męża na rodzinnych spotkaniach, to może mieć problem z nadużywaniem alkoholu. Na początku może Ci mieć za złe konfrontację, jednak jeśli poszuka pomocy, to w końcu zrozumie, że tylko Ty miałaś dość odwagi, by otwarcie poruszyć tę kwestię, i będzie Cię za to szanował.

Wydź ze strefy komfortu w związkach

W bardzo młodym wieku dziewczęta budują relacje z innymi, koncentrując się na tym, co mają z nimi wspólnego. W odróżnieniu od chłopców, którzy często są mniej wybredni w zakresie tego, komu pozwalają się przyłączyć do swojego kręgu społecznego, nastoletnie dziewczęta często tworzą kliki. Chłopcy mogą rozrabiać i bić się, jednak dziewczęta potrafią korzystać z bardziej zdradzieckiej broni psychologicznej, by deprecjonować i wykluczać tych, których nie uznają za godnych ich przyjaźni. To zjawisko znajduje swoje odbicie w opiniach typu „dziewczęta są wredne”.

Często kobiety przenoszą te zachowania do dorosłości, chociaż przyjmują one wtedy mniej skrajną formę. Jednak większość z nas wciąż instynktownie lgnie do tych, którzy nas przypominają — mają podobne wartości, zainteresowania i przekonania. Łatwo jest z takimi osobami budować więzi, ponieważ są do nas podobne. Co jednak z ludźmi, którzy tak się od nas różnią, że trudno nam dostrzec w nich jakieś zalety? To ludzie, dla których nie chciałoby się nam przejść przez ulicę, by na nich napluć, gdyby stanęli w ogniu. Taka postawa to błąd.

Nie chodzi tu jedynie o potrzebę, by wszyscy nas lubili, lub sprawienie, że mało popularna dziewczyna poczuje się akceptowana. Gdy otaczamy się jedynie ludźmi, którzy bardzo nas przypominają, tracimy cenną szansę, by spojrzeć na świat z innej perspektywy. W rezultacie nasz świat zostaje sztucznie zawężony i brak w nim różnorodności, która jest potrzebna do podejmowania dobrych decyzji, uzupełnienia naszych własnych talentów lub zawarcia korzystnych znajomości, które mogą nam pomóc zrealizować nasze cele. Kobiety sukcesu nie oceniają książki po okładce i szeroko zarzucają sieci, jeśli chodzi o rozszerzanie kręgu znajomości.

Lois opowiedziała następującą historię: pewnego piątkowego wieczoru trzydzieści lat temu wracała samolotem z Denver, gdy koło niej usiadła nie-nagannie ubrana i uczesana starsza kobieta. Zmęczona po całym dniu pracy Lois pomyślała sobie: *Ta kobieta wygląda, jakby nie przepracowała w życiu ani jednego dnia. Mam nadzieję, że nie spodziewa się, że poświęcę całą podróż*

na rozmowę z nią. Z tą myślą Lois pograżyła się w lekturze książki i nie podniosła znad niej głowy, aż samolot wylądował. Gdy zamknęła książkę, kobieta zerknęła na nią i powiedziała, że zauważyła, iż Lois używała karty ARCO jako zakładki. Lois skinęła głową, a kobieta powiedziała: „Co za zbieg okoliczności. Mój mąż jest prezesem ARCO. Wyjdzie po mnie na lotnisko”.

To był, jak nazywa to Carol, moment V-8[®] (więcej na ten temat przeczytasz w taktyce 66.). Fakt, że Lois przedwcześnie osądziła tę kobietę, nie tylko sprawił, że nie porozmawiała z kimś, kto był zupełnie sympatyczny, ale też kto mógł jej pozwolić zawrzeć bardzo korzystną dla jej kariery znajomość. To była cenna lekcja dla Lois i błąd, którego nie popełniła po raz drugi.

Jak możesz zastosować tę taktykę?

- **Nie oceniaj świeżo poznanych ludzi.** Szybkie ocenianie innych bez zebrania dostatecznej ilości informacji nie jest rozsądne, szczególnie w przypadku ludzi, którzy różnią się od Ciebie. Jeśli coś Cię odpycha od nowo poznanej osoby, potraktuj to nie jako sygnał, by ją skreślić, lecz raczej by dowiedzieć się więcej.
- **Nie skreślaj „wariatów”.** Powiedzmy, że jesteś na spotkaniu straży obywatelskiej i jeden z członków, którego nie znasz, wysuwa sugestię, która wydaje się tak dziwna, że pozostali zebrani przewracają oczami i ciężko wzdychają. Ty też uważasz, że jest zbyt daleko posunięta, i odczuwasz pokusę, by zakwalifikować tego człowieka jako szaleńca. Jednak zamiast bezpiecznie podzielić zdanie większości, postanawiasz głębiej wy badać, dlaczego ta osoba wysunęła taką propozycję i jakie jej zdaniem korzyści mogłaby przynieść jej realizacja. Może się okazać, że wyjątkowe doświadczenia tej osoby stanowią klucz do pomysłu, który wcale nie jest aż tak zwariowany, jak się wydaje na pierwszy rzut oka.
- **Ćwicz się w tolerancji.** A więc najlepszy przyjaciel Twojego męża nie jest kimś, kogo normalnie chętnie widziałabyś w kręgu najbliższych znajomych? Jasne, ma dobre serce, jest bardzo miły dla Waszych dzieci i zna się z Twoim mężem od lat — jednak nigdy nie wie, kiedy przestać mówić! Mimo wszystko jednak jego zalety przeważają nad wadami. Zrób więc tak, jak sugeruje nasza przyjaciółka dr Pam Erhard: „Zbuduj most i przejdź po nim”. Znajdź sposoby, by nawiązać z tą osobą więź i uszanować jej wyjątkowy sposób bycia, a jednocześnie zachować swoje granice.

PROGRAM PARTNERSKI

GRUPY WYDAWNICZEJ HELION



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW
w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA WYDAWNICZA



Helion SA

GRZECZNE DZIEWCZYNKI NIE DOSTAJĄ TEGO, CZEGO CHCĄ

Czym różnią się grzeczni chłopcy od grzecznych dziewczynek? Grzeczni chłopcy dobrze się uczą, uprawiają sporty i są dżentelmenami. Natomiast grzeczne dziewczynki siedzą cicho, zajmują się młodszym rodzeństwem i są raczej słodkie niż mądre. I tak jak różne są oczekiwania w stosunku do obu płci, tak różne są drogi do osiągnięcia spełnienia w dorosłym życiu.

Kobiety, by odnieść sukces, muszą nie tylko wspiąć się po szczeblach kariery. Muszą także pokonać czyhające tam na nie pułapki — stereotypy, przekonania, wyuczzone zachowania. Dlatego pierwszym krokiem, który powinnaś uczynić (i to już!), jest porzucenie raz na zawsze Klubu Grzecznych Dziewczynek, od lat podcinającego Ci skrzydła! Do roboty, dziewczyno!

Trzaśnij drzwiami do Klubu Grzecznych Dziewczynek!

- Odczaruj swoje dzieciństwo i ciesz się świadomą dorosłością.
- Polub asertywne mówienie NIE i TAK.
- Oswój rodzinę z wykonywaniem obowiązków (i to w taki sposób, byś nie czuła się zrzędą).
- Poczuj się równym partnerem kolegów z pracy.
- Negocjuj ceny i wyrażaj swoje opinie na temat produktów.
- Kwestionuj zdanie rzekomych autorytetów.

Dr Lois P. Frankel pomaga kobietom odnieść sukces w pracy i życiu prywatnym. Jej książka *Grzeczne dziewczynki nie awansują* była bestsellerem na liście „New York Timesa” i wydawnictwa Onepress, została przetłumaczona na 25 języków i sprzedała się w ponad milionie egzemplarzy na całym świecie.

Carol Frohlinger jest współzałożycielką Negotiating Women Inc., firmy, która pomaga kobietom prowadzić negocjacje w sposób bardziej kompetentny, pewny i skuteczny. Wykorzystuje swoje doświadczenie w pracy adwokata, by pomóc kobietom słyszeć „tak” we wszystkich aspektach życia. Jej rady pojawiały się między innymi w takich czasopismach jak „Cosmopolitan” i „New York Times”.

książki**klasy**business



onepress

Sprawdź najnowsze promocje:
● <http://onepress.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
● <http://onepress.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
● <http://onepress.pl/nowosci>

Helion SA
ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice
tel.: 32 230 98 63
e-mail: onepress@onepress.pl
<http://onepress.pl>

ebook dostępny wyłącznie na:
ebookpoint.PL



ISBN 978-83-283-4156-2



9 788328 341562

cena 39,90 zł