

Pożytki

Z WROGA

TEKST: JAGNA KACZANOWSKA

Nie cierpisz go. Nienawidzisz jej. Ach, jak byłoby cudownie, gdyby zniknęła z twojego życia. Wrogowie. Zaczekaj chwilę! **Może po przeczytaniu tego tekstu stwierdzisz: „Jak dobrze, że mam wrogów!”**. Bo zdaniem psychologa Igora Rotberga mało kto może nam tak się przysłużyć. Dobrze wykorzystany przeciwnik bywa lepszy od motywujących przyjaciół!

Kama nie mogła się doczekać chwili, w której nastoletnia córka otworzy urodzinowy prezent. Wybrała dla niej granatową sukienkę. „Dzięki, ale Iwona mówi, że nie do twarzy mi w granacie” – westchnęła po rozpakowaniu paczki córka. Iwona! Znowu ona! Partnerka byłego męża Kamy. Sama nie ma dzieci, za to chętnie „kradnie” miłość jej córki. Kama nienawidzi Iwony. Uważa ją za wroga. Marta z działu handlowego myśli podobnie o koleżance z pracy. Dzieli z Zośką pokój w biurze dużej firmy. Marta często na zebraniach zgłasza nowatorskie projekty zwiększenia sprzedaży. Zosia zbywa je lekceważeniem: „Hm... Nie wydaje mi się, że to dobry pomysł. To bez sensu. Nie masz nic lepszego?”. Potem biegnie do dyrektora i sugeruje, że Marta jest mało kreatywna. Marta ma dość. Myśli już nawet o zmianie pracy, bo uważa, że to sytuacja bez wyjścia. Chce przed wrogiem uciec. Tymczasem okazuje się, że więcej pożytku mogłaby jej przynieść inna strategia.

SKOPIUJ DOBRE POMYSŁY

Genialna przyjaciółka – książka Eleny Ferrante – zaczyna się od pełnej wzajemnej niechęci rywalizacji dwóch dziewczyn. Okazuje się, że dzięki niej obie osiągają w życiu więcej, niżby mogły. To oczywiście przykład literacki, ale badania wykazały, że ma pokrycie w rzeczywistości. Stwierdzono, że biegacze osiągają lepsze rezultaty, gdy stają na starcie z kimś, kogo nie cierpią, niż gdy ścigają się ze zwykłym konkurentem. „Prawdziwa siła we współzawodnictwie ujawnia się wtedy, kiedy chcesz skopać tyłek przeciwnikowi, a nie tylko wygrać” – twierdzi w książce *Siła duetów*

Zamiast stawać do walki z wrogiem, spróbuj zrobić sobie z niego... partnera sparingowego i tak trenuj asertywność.

Joshua Wolf Shenk. Dlaczego tak się dzieje? Wytłumaczenie jest proste: ludzie osiągnęli tak dużo jako gatunek właśnie dlatego, że mobilizował ich do działania nacisk wrogów. I tak jest do dziś. Jeśli w związku z obecnością wroga w naszym otoczeniu nie skoncentrujemy się na przeżywaniu frustracji, a zamiast tego sprytnie wykorzystamy sytuację, rezultaty mogą nas samych zaskoczyć. Na czym polega sprytna taktyka w praktyce?

Igor Rotberg, psycholog: Dzięki obecności „złodziejki dzieci”, czyli nowej żony byłego męża, Kama może stać się lepszą mamą. Mogłaby na przykład podpatrzeć, co tak atrakcyjnego ma do zaoferowania jej dziecku tamta kobieta, że wzbudza fascynację córki, a następnie przejąć niektóre z jej pomysłów.

Z kolei Marta, nakręcona rywalizacją z Zośką, ma szanse stać się bardziej kreatywna, by jej pomysłem trudno było cokolwiek zarzucić. Ona również może przejąć coś ze stylu swojej przeciwniczki. Na przykład pójść do szefa przed zebraniem i przedstawić mu swoje pomysły

bezpośrednio, pokonując wroga jego własną bronią. Dlatego warto w takiej sytuacji przyjrzeć się mocnym stronom osoby, którą uważamy za przeciwnika, a wnioski uznać za wskazówkę.

TRENUJ Z PRZECIWNIKIEM WYTRWAŁOŚĆ

Rywalizacja z wrogiem to na pierwszy rzut oka nic przyjemnego. Czujemy się atakowani, ktoś rozsiewa na nasz temat plotki, mamy wrażenie, że w tej walce pełno jest chwytów poniżej pasa. Straszne? Jeśli zmienimy punkt widzenia, możemy docenić nawet tak trudną sytuację. Bo wróg to też szkoła asertywności, umiejętności reagowania na atak i złośliwe komentarze. Taki codzienny sparing z nieżyczliwą osobą, jeśli uznamy go za grę, a nie katastrofę, może nauczyć nas budowania pewności siebie

i niezależności od opinii innych. Z tej perspektywy czarny charakter jest bardziej pomocny niż ktoś życzliwy, kto będzie nam przypominać: „powinnaś być bardziej asertywna”. Wróg nie radzi, tylko stawia nas pod ścianą i mówi „działaj albo giń!”. A to pomaga mobilizować siły! Psycholog David Barash uważa wręcz, że wrogowie budują nasze charaktery: „Zostaliśmy stworzeni do testowania siebie w konfrontacji z innymi ludźmi. Jeśli otaczają nas nie tylko ci, co nam dobrze życzą, ale i tacy, którzy życzą nam źle, z każdym starciem, przed którym nie uciekamy, wzrasta w nas poczucie sprawczości”. Konflikt bywa dla nas dobry szczególnie w relacjach zawodowych. Jak wynika z badań, umiejętność radzenia sobie z nieżyczliwymi współpracownikami przekłada się na zarobki. Ludzie, którzy

Skonfrontowanie się z wrogiem w myślach może być źródłem nowych strategii, pomaga zerwać z rutyną.

mają wrogów i czasem się z nimi konfrontują, zarabiają więcej od ludzi, którzy obłaskawiają przeciwników ugodowym nastawieniem, bo ponad wszystko chcą być lubiani. W psychologii istnieje nurt nazywany narracyjnym: nieważna jest w nim obiektywna rzeczywistość, ale nasza opowieść o tym, kim jesteśmy. I w tych historiach role wrogów są nieocenione. Gdy ludzie są przekonani, że pokonali silnego rywala lub jakoś go przechrztyli, rośnie ich poczucie wartości. Udowodniono też, że najwięcej zyskują na psychoterapii osoby, które swoje problemy, nieraz zwykłe zrządzienia losu albo choroby, postrzegają właśnie jako wrogów. Personalizują je. Jak Winston Churchill i jego „czarny pies”, z którym walczył całe życie – tak nazywał swoją depresję. **Igor Rotberg, psycholog:** Zarówno Kama, jak i Marta mogą zyskać na swojej relacji z wrogami. Nie powinny tylko pozwolić sobie na wybuchy złości, bo to pogarsza sprawę. Dobrym pomysłem jest zastanowienie się: dlaczego ta osoba tak mnie złości? Często nie akceptujemy we wrogach cech, które sami posiadamy, ale którymi gardzimy. Albo których komuś zazdrościmy. Być może Kama trochę zazdrości Iwonię umiejętności cieszenia się życiem, bo sama narzuca sobie zbyt dużą dyscyplinę? Natomiast Martę może irytować krytycyzm Zosi, bo sama zachwyca się wszystkim, co tylko wpadnie jej do głowy. To tylko hipotezy, ale warto przyjrzeć się „zapalnym” cechom wroga i odnieść je

Zmień wroga w sojusznika

Jeśli, zamiast walczyć, wrogą relację wolisz ocieplić, skorzystaj z psychologicznych trików.

1 W rozmowach często zwracaj się do wroga po imieniu: „Kasiu”, „panie Tomaszu”.

Zdaniem Dale’a Carnegiego, autora bestsellera wszech czasów *Jak zyskać przyjaciół i zjednać sobie ludzi*, dźwięk własnego imienia jest dla każdego najśłodszym na świecie. Instynktownie czujemy życzliwość do osób, które go używają.

2 Spraw, by wróg poczuł się jak ekspert. Niech uwierzy, że go cenisz, szanujesz i zależy ci na jego światłej opinii. Powód? To zmniejszy jego chęć, by cię atakować. Dlatego pytaj wroga o opinię tak często, jak tylko możesz.

3 Trochę się do niego upodobnij. Lubimy tych, którzy dzielą nasze emocje, zainteresowania.

On uwielbia *Grę o tron*? Obejrzyj, pochwal, wymieńcie opinie. W jego obecności oczywiście.

4 Zastanów się: kto jest... waszym wrogiem? Bo jednak nic tak ludzi nie jednoczy jak wspólny przeciwnik!

5 Poproś go o przysługę. Lubimy tych, którzy mają u nas dług wdzięczności – nie przepadamy za to za sytuacją, w której sami jesteśmy dłużnikami. To może być drobnostka: prośba o pożyczenie książki chociażby.

6 Powiedz znajomym, jak bardzo go cenisz. Zadbaj, by informacja ta padła w obecności osób, które uwielbiają plotkować, by mieć pewność, że twoja opinia dotrze do uszu zainteresowanego. Mało kto będzie w stanie oprzeć się pokusie polubienia kogoś, kto go ceni!

do siebie. Można też przyjrzeć się językowi, jakiego używamy do opisywania wrogów.

„Złodziejka dzieci”, „donosicielka” – to określenia pejoratywne, nakręcają spiralę negatywnych emocji. Inaczej brzmi: „Ona zazdrości mi moich dzieci” czy „Ona ma lepszy ode mnie kontakt z przełożonym”. Używając napastliwego języka, sami eskalujemy konflikt. A można mieć wroga, nie czując do niego złości. Wtedy znacznie łatwiej jest nam panować nad sytuacją.

NIECH WRÓG CI BĘDZIE LUSTREM!

„Najlepszą motywacją do naszego działania jest działanie kogoś innego. To nie tylko budzi, ale i podtrzymuje w nas siłę woli i konsekwencję – uważał psycholog William James, twórca określenia „pasja rywalizacji”. W tym kontekście wróg to energia, która napędza nas do aktywności. „Tworzymy siebie w opozycji do niego, a to czasem pomaga nam odkryć, kim jesteśmy, czego chcemy” – twierdził James. Nie byłoby Picassa, gdyby nie jego rywalizacja z Henri Matissem. To Matisse obrazem *Akt błękitny* zainspirował Picassa do namalowania jednego z jego najsłynniejszych dzieł: *Panien z Awinionu*. Między artystami iskrzyło także na gruncie prywatnym. Ale obaj umieli przekuć wrogość w artystyczny sukces. I takie podejście do wroga ma największy sens. Jedna z teorii psychologicznych mówi, że to my wybieramy swoich wrogów. I że nie jest to wybór przypadkowy, bo... z wrogiem coś nas łączy. Kompleksy? Podobne cechy charakteru? Aspiracje? Czasem to po prostu ludzie, którym zazdrościmy umiejętności czy sukcesów.

Igor Rotberg, psycholog: To naturalne, że zazdrościmy wrogowi, któremu coś się udaje. Ale zamiast się spalać w tym uczuciu, lepiej podpatrzeć: jak on dokonał tego, czego zazdrościmy? Wróg może być tu dla nas pożytecznym lustrem. Kama może zapytać siebie: dlaczego córka tak lubi spędzać czas z macochą? Co dostaje od niej, a czego ja nie umiem jej dać? Taka wiedza pomoże Kamie wejść na zupełnie nowy poziom relacji matka–córka. Bo jeśli zauważy, że przy macosze jej córka czuje się swobodnie, zwierza z osobistych spraw, a przy niej nie, może zrozumieć, że zbyt często krytykuje swoje dziecko. I z tego powodu córka nie umie otworzyć się przed nią. Z kolei Marta może się zastanowić, za co szef tak ceni jej rywalkę, że liczy się z każdą jej opinią. Może Marta ma świetne, kreatywne pomysły, ale jest chaotyczna w działaniach? Za to Zosia jest analityczna, a jej „czepiaństwo” pozwala dostrzec na czas mielizny? Skonfrontowanie się z wrogiem w swojej głowie bywa też źródłem nowych strategii, które pomagają zerwać z rutyną. Co by było, gdyby Marta, zanim wyskoczy na zebraniu z kolejnym pomysłem, skonsultowała go wcześniej... z Zosią?

Lubimy mieć przyjaciół. Dzięki nim czujemy się lepiej. Ale rozwijać się możemy również dzięki wrogom. Dlatego warto ich mieć. Choćby jednego. ■