

**Potęga
psychologii
pozytywnej**

Władisław Jachtchenko

Potęga psychologii pozytywnej

Jak budować
odporność psychiczną,
zyskać niezależność
od opinii innych
i odnaleźć radość
w każdej sytuacji



REDAKCJA: Magdalena Kuźmiuk
SKŁAD: Krzysztof Remiszewski
PROJEKT OKŁADKI: Krzysztof Remiszewski
TŁUMACZENIE: Aneta Trybulska

Wydanie I
Białystok 2025
ISBN 978-83-8272-852-1

Tytuł oryginału: *Die Kraft der Positiven Psychologie: Mit dem richtigen Mindset zu mehr Selbstbewusstsein und Gelassenheit*

Die Kraft der positiven Psychologie: Mit dem richtigen Mindset zu mehr Selbstbewusstsein und Gelassenheit, Wladislaw Jachtchenko

Copyrights © 2023 by Remote Verlag

All rights reserved. No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

This edition is published by arrangement with Remote Verlag

© Copyright for the Polish edition by Wydawnictwo Vital, Białystok 2024

All rights reserved, including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Bez uprzedniej pisemnej zgody wydawcy żadna część tej książki nie może być powielana w jakimkolwiek procesie mechanicznym, fotograficznym lub elektronicznym ani w formie nagrania fonograficznego. Nie może też być przechowywana w systemie wyszukiwania, przesyłana lub w inny sposób kopiowana do użytku publicznego lub prywatnego – w inny sposób niż „dozwolony użytek” obejmujący krótkie cytaty zawarte w artykułach i recenzjach.

Książka ta zawiera porady i informacje odnoszące się do opieki zdrowotnej. Nie powinny one jednak zastępować porady lekarza ani dietetyka. Jeśli podejrzewasz u siebie problemy zdrowotne lub wiesz o nich, powinieneś skonsultować się z lekarzem, zanim rozpoczniesz jakiegokolwiek program poprawy zdrowia czy leczenia. Dołożono wszelkich starań, aby informacje zaprezentowane w tej książce były rzetelne i aktualne podczas daty jej publikacji. Wydawca ani autor nie ponoszą żadnej odpowiedzialności za jakiegokolwiek skutki dla zdrowia, mogące wystąpić w wyniku stosowania zaprezentowanych w książce metod.



Bądź na bieżąco i śledź nasze wydawnictwo na Facebooku.
www.facebook.com/wydawnictwovital

vital
GWARANCJA ZDROWIA

15-762 Białystok
ul. Antoniuk Fabr. 55/24
85 662 92 67 – redakcja
85 654 78 06 – sekretariat

85 653 13 03 – dział handlowy – hurt
85 654 78 35 – www.vitalni24.pl – detal

strona wydawnictwa: www.wydawnictwovital.pl

Więcej informacji znajdziesz na portalu www.superodzywianie.pl

PRINTED IN POLAND

Spis treści

A. Wstęp. Twoja pewność siebie jest tym, co z niej robisz	9
Twoja pewność siebie determinuje twój sukces	13
Dlaczego właśnie psychologia pozytywna jest najskuteczniejszym kluczem do lepszego życia . . .	18
B. 7 kluczy psychologii pozytywnej dla większej pewności siebie, większej wiary w siebie i większego spokoju ducha	25
1. Dialog z samym sobą. Wewnętrzny krytyk jako wewnętrzny wróg	27
Pierwsze podejście: detronizacja wewnętrznego krytyka	31
Drugie podejście: kultywowanie wewnętrznego coacha w sobie	44
Trzecie podejście: wewnętrzny dialog ze swoim wzorem do naśladowania	60
Czwarte podejście: rozwój pozytywnego wewnętrznego reżysera	66
Twój „mentalny kwartet” i inne formy wewnętrzne . .	75

2. Dialog z innymi. Codzienne ataki zewnętrznych krytyków	79
Jak społeczeństwo wpływa na twoją pewność siebie i zadowolenie z życia	82
Faza 1: Przed atakiem: trzy narzędzia do przygotowania.	87
Faza 2: Podczas ataku: trzy narzędzia do spontanicznych reakcji	101
Faza 3: Po ataku: trzy narzędzia do autorefleksji.	107
3. Myślenie i działanie oparte na mocnych stronach a zorientowanie na słabe strony.	119
Co wiedział już stary Arystoteles.	121
24 siły charakteru	122
Twoje mocne strony i flow	135
4. Małe sukcesy i ich konsekwencje oraz znaczenie twoich porażek	139
Osiągnięcia z przeszłości	141
Nasze obecne sukcesy	146
Znaczenie naszych porażek	151
5. Porównanie jako koniec i początek twojego szczęścia	155
W sidłach mediów społecznościowych	156
Smutny Adeo Ressi	158
Ekscytujące eksperymenty naukowe	159
Jedyne sprawiedliwe i rozsądne porównanie społeczne	161

6. Twojej story o sobie (wciąż) brakuje optymalizacji .	169
Ty jako współautor narracji pierwszoosobowej	172
„Ja” w ciągłej zmianie czasu	174
Jak twoje nastawienie wpływa na twoją samoocenę . .	177
Jak twoje nastawienie wpływa na twoje szczęście	183
Jak szaleć, to na całego:	
twoja możliwie najlepsza wersja siebie	185
Od „Poznaj samego siebie”	
do „Stwórz samego siebie”	188
7. Pewność siebie w formie puzzli przynosi	
opanowanie	193
Dwa rodzaje pewności siebie	196
Dlaczego pewność siebie jest jak puzzle	197
Pewność siebie Sylvii w formie puzzli	199
C. Od marzeń do rzeczywistości	205
Uwagi i bibliografia	211
O Autorze	220



A

Wstęp

**TWOJA PEWNOŚĆ SIEBIE
JEST TYM, CO Z NIEJ ROBISZ**

Przejdźmy od razu do najważniejszej kwestii: twoja pewność siebie to nie tylko stan umysłu, ale też umiejętność, którą można wyćwiczyć. Badania psychologii pozytywnej z ostatnich 20 lat pomagają każdemu z nas trenować tę umiejętność niczym mięsień. W ten sposób większa pewność siebie staje się twoją osobistą decyzją.

Ale dlaczego tak wielu ludzi wątpi w siebie? Dlaczego tak wielu pozwala sobie na bycie zakładnikami własnego lęku? I dlaczego opanowanie dla tak wielu jest emocjonalnie obcym słowem? Zapraszam do mojego gabinetu coachingowego, w którym to nad swoją pewnością siebie chciała ze mną popracować Julia¹. Na początku naszego coachingu poprosiłem ją o wygłoszenie krótkiego przemówienia o projekcie, który obecnie realizuje w pracy. Swoją przemowę zakończyła słowami: „Wiem, że prezentacja była słaba. Było widać, że się trzęsę, i zapomniałam o najważniejszej kwestii. O rety!”. Przygnębiona usiadła naprzeciwko mnie, zakrywając twarz dłońmi i wyraźnie wstydząc się rzekomo słabego występu.

Na wielu sesjach coachingowych obserwuję, jak ludzie się obwiniają. To ich **wewnętrzny krytyk** aż nadto urósł w siłę i nieustannie podkopyje ich pewność siebie. Ten wewnętrzny głos, który nieustannie wyraża fundamentalną krytykę, na przykład „Nie jesteś wystarczająco dobry/mądry/ładny/wysoki/odnoszący sukcesy!”. U niektórych osób ten wewnętrzny krytyk jest tak przerośnięty i przytłaczający, że nie są już w stanie dłużej się przed nim bronić i bez szemrania akceptują wszystko, co mówi. A kiedy wewnętrzny krytyk niweczy nawet najmniejszy sukces, trudno jest zbudować pewność siebie i zaufanie do siebie.

Innym z kolei życie uprzykrzają **zewnątrzni krytycy**: matka, która nigdy nie jest zadowolona z twoich partnerów, ojciec, który bagatelizuje każdy twój sukces zawodowy, przełożony, który zawsze wytknie choćby najmniejszy błąd i robi z igły widły. Środowisko społeczne bywa na tyle negatywne, że budowanie zdrowej pewności siebie jest prawie niemożliwe. A już totalną katastrofą jest życie, w którym krytycy wewnętrzni i zewnętrzni łączą siły i wspólnie agituja przeciwko tobie.

Na szczęście mamy psychologię pozytywną, która w ostatnich dziesięcioleciach dostarczyła nam wielu zaskakujących spostrzeżeń, które możemy zastosować w życiu codziennym, aby stać się bardziej opanowanym i pewnym siebie. Główne przesłanie tej książki brzmi: **bez względu na to, jak bardzo twoi wewnętrzni i zewnętrzni krytycy chcą cię przybić, twoja pewność siebie jest tym, co z niej zrobisz.**

A tak na marginesie mowa Julii była całkiem niezła. Szef poprosił ją, aby na przyjęciu świątecznym opowiedziała o sukcesach swojego działu. Kiedy powiedziałem jej, że w ogóle się nie trzęsie podczas mówienia, nie chciała i nie mogła mi uwierzyć. Na szczęście sfilmowałem jej przemowę. Zdziwiła się, że sama nie dostrzegła na nagraniu żadnych drżeń. Jej samoocena była nad wyraz krytyczna – później dowiemy się, dlaczego. W każdym razie uśmiechnęła się z ulgą, że na zewnątrz sprawiała wrażenie osoby znacznie bardziej pewnej siebie niż jej się wydawało.

Potem zadałem Julii zaskakujące pytanie: skąd publiczność wie, że zapomniała o najważniejszej kwestii? Julia zastanowiła się przez chwilę i odpowiedziała tak, jak by to było coś zupełnie oczywistego: „Publiczność nie może

wiedzieć, że zapomniałam powiedzieć o najważniejszym, bo nie wie, co chciałam powiedzieć”. Moje następne pytanie brzmiało: „Co złego jest zatem w tym, że zapomniałaś powiedzieć o czymś, o czym publiczność nie miała pojęcia, że to właśnie chciałaś powiedzieć?”. W tym momencie Julia zdała sobie sprawę, że jej samooskarżanie się o to, że zapomniała powiedzieć o najważniejszej rzeczy, było w rzeczywistości nierozsądne. Po czym dodała, że ciągle obwinia się o każdą drobnostkę i chce, aby wszystko było idealne. Brzmi znajomo?

Dwie godziny później do mojego gabinetu wszedł Markus, kierownik. Jego również poprosiłem o wygłoszenie krótkiej prezentacji na temat bieżącego projektu w pracy. To moje klasyczne ćwiczenie na lepsze poznanie się. Po przemówieniu trwającym niecałą minutę, w czasie którego Markus doświadczył lekkiego blackoutu mniej więcej w połowie swojej wypowiedzi, zapytałem go, jak bardzo jest zadowolony ze swojej prezentacji. Odpowiedział: „Moje przemówienie było całkiem dobre. Moją mocną stroną jest szybkie dotarcie do sedna sprawy. Opisałbym siebie nawet jako osobę charyzmatyczną”. Podczas gdy Julia krytykuje siebie za dobre przemówienie, Markus chwali siebie za raczej słaby występ. Jak to możliwe?

Wewnętrzny krytyk Markusa jest tak niewielki i przez niego ledwo zauważalny, że zwykle nie słucha nawet jego głosu. Jako kierownik praktycznie nie ma żadnych zewnętrznych krytyków, ponieważ otrzymuje niewiele negatywnych opinii od swoich pracowników lub nie otrzymuje ich wcale. Dlatego ta książka nie jest dla ludzi takich jak Markus, którzy mają aż nadto wykształconą lub przesadną pewność siebie. Ta książka jest dla ludzi takich

jak Julia, którym chcę pomóc odpowiednio poznać ich wewnętrznych i zewnętrznych krytyków, nauczyć myślenia w oparciu o mocne strony, świętowania małych sukcesów i na zawsze zaprzestania irracjonalnych porównań z innymi. W tej książce pokażę ci również, jak możesz ułożyć swoją pewność siebie niczym puzzle, aby stworzyć coraz silniejszy obraz i (zre)konstruować historię o sobie w taki sposób, aby łatwiej ci było zaufać sobie. Celem jest zyskanie **pozbawionej arogancji pewności siebie** i po prostu łatwiejsze życie.

Twoja pewność siebie determinuje twój sukces

Pamiętasz samokrytyczną Julię i pogrążonego w samozadowoleniu Markusa ze wstępu? Czy to przypadek, że pewny siebie Markus jest kierownikiem, a samokrytyczna Julia (jeszcze) nie? Istnieje wiele powodów, dla których poziom twojej pewności siebie determinuje twój sukces i wewnętrzną satysfakcję. Przyjrzyjmy się razem trzem najważniejszym.

Po pierwsze, im bardziej ufasz sobie, tym chętniej podejmujesz się realizacji większych zadań.

W Niemczech dzieje się to setki razy dziennie: nabór na wolne stanowisko kierownicze jest ogłaszany wewnętrznie. Kilka osób z działu może i posiada kwalifikacje wymagane na tym stanowisku, niemniej nie wszystkie złożą swoją aplikację. Dlaczego? Ponieważ niektórzy ludzie po prostu nie wierzą w to, że sobie poradzą na tym stanowisku, nawet jeśli spełniają wszystkie kryteria. Brak pewności

siebie sprawia, że osoby te nie są nawet brane pod uwagę i pozostają niewidzialne. To, co ma zastosowanie w życiu zawodowym, przekłada się również na życie prywatne. Powiedzmy, że przy barze siedzi kobieta i czeka na swoją przyjaciółkę. Mężczyzna, który nie ma odwagi do niej zagaądać, najprawdopodobniej zostanie z niczym (to samo działa w drugą stronę). Zilustruję to mądrym powiedzeniem, które niesłusznie przypisuje się Bertoltowi Brechtowi: Kto walczy, może przegrać, kto nie walczy, już przegrał.

W życiu codziennym często słyszymy, że powinniśmy być odważniejsi. Ale rzadko kiedy ktoś nam wyjaśnia, jak możemy zbudować tę odwagę w sobie. Twierdzę, że możemy zdobyć tę odwagę poprzez stopniowe budowanie naszej pewności siebie i wiary we własne możliwości za pomocą sprytnych narzędzi psychologii pozytywnej. Jednym ze sposobów, w jaki możemy to zrobić, jest poskromienie naszych wewnętrznych i zewnętrznych krytyków i sabotażystów, zmiana sposobu postrzegania nas samych i działanie w oparciu o nasze mocne strony.

Po drugie, im bardziej jesteś pewny siebie, tym większe prawdopodobieństwo, że osiągniesz swoje cele.

Powróćmy do naszego przykładu naboru na stanowisko kierownicze. Wyobraźmy sobie, że na to stanowisko aplikuje dwóch kandydatów, którzy zostają zaproszeni na rozmowę kwalifikacyjną. Wyobraźmy sobie też, że obie te osoby mają równie dobre kwalifikacje do nowej pracy. Załóżmy, że pierwsza z nich wydaje się pewna siebie, odpowiada na pytania krótko i zwięźle oraz nie dopuszcza do pojawienia się wątpliwości i niepewności. Tymczasem druga wchodzi już niepewnie do sali, na zadawane pytania

odpowiada równie dobrze pod względem merytorycznym, ale mówi przy tym cichym i niepewnym głosem, a podczas mówienia praktycznie cały czas patrzy w stół, zamiast na swoich rozmówców. Jak myślisz, który kandydat zostanie wybrany? To oczywiście pytanie retoryczne. Na liderów wyznacza się ludzi, którzy wydają się pewni siebie, ufają sobie i swoim umiejętnościom.

Można oczywiście wpaść na pomysł, by podczas ważnej rozmowy udawać swoją pewność siebie. Ale uwaga: większość osób to bardzo kiepscy aktorzy. Już po kilku sekundach widać, że udają. Szczegółowo napisałem o tym w innej książce².

Nawet w życiu prywatnym ludzie częściej osiągają swoje cele, jeśli działają pewnie. Pewnego wieczora byłem w barze, w którym akurat miał miejsce speeddating. Dziesięć stołów ustawiono w rzędzie. Po jednej stronie było dziesięć kobiet, a po drugiej dziesięciu mężczyzn. Co siedem minut rozbrzmiewał dzwonek i mężczyźni mieli przesiąść się o jedno miejsce dalej. Zauważyłem, że około połowa kandydatów nie potrafiła utrzymać kontaktu wzrokowego i przez większość czasu, gdy rozmawiała z kobietą, patrzyła nieśmiało w stół lub na swojego drinka. Nie muszę chyba dodawać, że mężczyzna nie wygląda na specjalnie pewnego siebie, gdy nie potrafi utrzymać kontaktu wzrokowego z kobietą. Z czystej ciekawości zczekałem do końca randek, po czym udałem studenta socjologii, który przeprowadza krótką ankietę do swojej pracy semestralnej. Ankieta ta składała się tylko z dwóch pytań skierowanych do uczestniczących w niej pań, a mianowicie, jak ważny jest kontakt wzrokowy na randce i czy dana kobieta podałaby swój numer telefonu mężczyźnie, który przez większość czasu

na nią nie patrzy. Wszystkie odpowiedzi były takie same: wszystkie siedem kobiet, z którymi udało mi się porozmawiać, stwierdziły, że kontakt wzrokowy jest niezwykle ważny, a jego brak stanowi wyraźne kryterium wykluczenia danego mężczyzny z kręgu zainteresowań.

Oczywiście, drogi czytelniku³, nie wiem, co cię motywuje do czytania tej książki. Niektórzy chcą zwiększyć pewność siebie w celach zawodowych – inni są bardziej zainteresowani swoim życiem prywatnym. Niemniej dobra wiadomość jest taka, że dzięki potędze psychologii pozytywnej można upiec dwie pieczenie na jednym ogniu. Twoja nowa, pozbawiona arogancji pewność siebie pomoże ci w obu tych dziedzinach życia.

Po trzecie, im częściej osiągasz swoje cele, tym bardziej ufasz sobie.

O pozytywnym wpływie małych sukcesów na pewność siebie rozmawiamy bardziej szczegółowo nieco później. Nie bez kozery twórca psychologii pozytywnej, profesor Martin Seligman, uznał sukces za jeden z pięciu kluczy tego nowego kierunku psychologii. Ba, nawet zdrowy rozsądek podpowiada nam, że nasza pewność siebie wzrasta, gdy osiągamy wyznaczone cele, a tym samym bardziej wierzymy w siebie i mamy odwagę podejmować większe wyzwania. Zachodzi pozytywna pętla sprzężenia zwrotnego: sprostanie nowemu wyzwaniu → większa pewności siebie → wyznaczenie nowego wyzwania → sprostanie nowemu wyzwaniu → i tak dalej.

Ale dlaczego coś, co brzmi tak prosto, dla wielu jest nieosiągalne? Odpowiedź brzmi: większości ludzi brakuje odpowiednich narzędzi mentalnych, których nie uczy

się nigdzie w naszym obecnym systemie edukacji i szko-
leń. Co więcej, większość ludzi przecenia to, co może osią-
gnąć w krótkim czasie, i nie docenia tego, co może osiągnąć
w dłuższej perspektywie. Przykładem jest Nicole. Posta-
wiła sobie za cel regularny jogging w 2023 roku. Jest dość
wysportowana i od lat uprawia jogę. Ale bieganie to dla
nie zupełne novum. Oczywiście Nicole podzieliła się swo-
im nowym pomysłem z przyjaciółkami. Wszystkie kumpele
powiedziały jej, że zwykle biegają od 20 do 40 minut. Dla-
tego Nicole postanowiła zacząć od 20 minut. Problem: jeśli
nigdy w życiu nie biegales, 20 minut to nie lada wyzwanie.
Innymi słowy: jeśli ktoś chce przejść od zera do 20 minut
bez żadnego doświadczenia w joggingu, od razu jest skaza-
ny na porażkę. Nicole powiedziała mi, że próbowała cztery
razy podejść do tematu i w końcu zrezygnowała z biega-
nia. Po pięciu minutach padała z sił. Zamiast pozytywnego
sprężenia zwrotnego opisanego powyżej, nastąpiła nega-
tywna wymiana informacji zwrotnych według następującej
zasady: NIE sprostuję nowemu wyzwaniu → spada moja
pewność siebie → NIE podejmuję się nowego wyzwania
→ narasta obawa przed kolejnymi nowymi wyzwaniami.
Z pewnością szybko dostrzeżesz błędy Nicole. Przeceni-
ła to, co może osiągnąć w krótkim czasie. Gdyby postawi-
ła sobie za cel bieganie tylko przez trzy do pięciu minut
w ciągu pierwszych kilku tygodni, aby wejść w rytm, nie
zrezygnowałaby tak szybko ze swojego nowego wyzwania.
Ze względu na niefortunne porównanie ze swoimi przyja-
ciółkami, które biegają znacznie dłużej, postawiła sobie zły
lub zbyt wysoki cel i poległa. Wyrażając to jej własnymi sło-
wami: „Po prostu zdałam sobie sprawę z tego, że bieganie
to nie moja bajka”.

Trzeba przyznać, że ten przykład jest bardzo prosty. Ale spójrzmy prawdzie w oczy: ile razy w życiu podjąłeś nowe wyzwanie i postawiłeś sobie zbyt ambitny cel w zbyt krótkim czasie i po kilku próbach po prostu się poddałeś? Ile osób podejmuje zbyt wygórowane postanowienia noworoczne i odpuszcza po zaledwie kilku tygodniach? A ile jest tak zdemotywowanych swoimi porażkami, że nie podejmuje już nawet noworocznych postanowień? Umiejętność wyznaczania mądrych celów jest jednym z kluczy do niezachwianej pewności siebie. Dlatego bardziej szczegółowo zajmiemy się tym tematem w jednym z kolejnych rozdziałów.

Dlaczego właśnie psychologia pozytywna jest najskuteczniejszym kluczem do lepszego życia

Tysiące lat temu filozofowie pisali wspaniałe książki i prezentowali wiarygodne koncepcje teoretyczne na temat pewności siebie, wiary w siebie i opanowania. Arystoteles, Platon, Seneka – wszyscy zajmowali się tymi pojęciami. Tak więc pytanie, dlaczego w szczególności psychologia pozytywna jest najskuteczniejszym kluczem do lepszego życia, jest w pełni uzasadnione.

Odpowiedź brzmi: teoria ze starożytności nie musi być prawdziwa tylko dlatego, że brzmi wiarygodnie. W przeciwieństwie do starożytnych myślicieli i filozofów współczesności, w ciągu ostatnich 100 lat psychologia ewoluowała w naukę o ludzkiej psychice, która dostarcza nam koncepcji, eksperymentów i istotnych danych. Niemniej przez długi czas nie dostrzegała wszystkiego. Skupiała się wyłącznie

na chorobach psychicznych, takich jak depresja, alkoholizm, narcyzm czy schizofrenia. Kiedy ktoś idzie do psychologa, jest to równoznaczne z problemem ze zdrowiem psychicznym. A psychika to przecież znacznie więcej niż suma naszych problemów. Psychika to także miejsce, w którym możemy odczuwać zadowolenie, spokój i szczęście. W tej kwestii niestety psychologia nie miała nic do powiedzenia przez dziesięciolecia.

Termin „psychologia pozytywna” został po raz pierwszy użyty w 1954 roku przez amerykańskiego psychologa Abrahama Maslowa. Aczkolwiek psychologia pozytywna stała się faktycznym kierunkiem badawczym dopiero w latach 90., kiedy to amerykański psycholog Martin Seligman uczynił z niej priorytet swojej kadencji w Amerykańskim Towarzystwie Psychologicznym. Od tej pory człowiek ten uchodzi za praojca psychologii pozytywnej. Zainspirował setki naukowców na całym świecie do naukowego zbadania również takich kwestii, jak optymizm, szczęście, mocne strony charakteru i wiele innych pozytywnych cech psychiki. Seligman wielokrotnie podkreśla, że psychologia pozytywna nie jest „happiologią”⁴, czyli nie traktuje wyłącznie o szczęściu.

Istnieje pewna wspianała historia Seligmana o tym, jak sam dociera do sedna psychologii pozytywnej⁵: pewnego dnia Seligman spędzał czas w ogrodzie ze swoją córką. To był piękny letni dzień. On czytał książkę, a jego córka Nikki, która właśnie skończyła pięć lat, bawiła się w ogrodzie. Nikki czytała, tańczyła, rzucała trawę w powietrze i świetnie się bawiła. Przeszkadzała jednak ojcu w czytaniu, dlatego krzyczał na nią, żeby była cicho i też czytała. Wtedy córka powiedziała do niego: „Tato, czy mogę z tobą porozmawiać?”.

Oczywiście Seligman odpowiedział twierdząco. Mówiła dalej: „Pamiętasz, jak przed moimi piątymi urodzinami cały czas płakałam i narzekałam na wszystko?”. Seligman natychmiast potwierdził: „Tak, przed piątymi urodzinami zachowywałaś się naprawdę strasznie!”. Wtedy Nikki powiedziała: „Tato, a czy zauważyłeś, że ani razu nie płakałam od moich piątych urodzin? W moje piąte urodziny zdecydowałam, że nie będę już płakać. To była najtrudniejsza rzecz, jaką kiedykolwiek zrobiłam. Dlatego jeśli ja przestanę płakać, to ty przestaniesz być taką zrzędą!”.

Seligman mówi, że ta jedna chwila z córką uświadomiła mu trzy rzeczy. Po pierwsze, że faktycznie był notorycznym zrzędą i – co więcej – był z tego dumny. Drugim odkryciem było to, że jego jedyną dotychczasową metodą wychowawczą było poprawianie i eliminowanie błędów Nikki, aby stała się dobrym dzieckiem. W rzeczywistości jednak zadaniem dobrego rodzica lub nauczyciela powinno być poznanie mocnych stron dziecka i aktywne ich promowanie. Wreszcie, trzecim spostrzeżeniem było to, że psychologia jako nauka była tylko połowicznie ustanowiona, gdyż skupiała się wyłącznie na błędach psychiki i ich korekcie. Mało kto z zakresu psychologii zadawał sobie pytanie, jak człowiek może wieść szczęśliwe i dobre życie. Wyrażając to słowami Seligmana: „Ludzie pragną czegoś więcej niż tylko poprawić swoje słabości”⁶. To zdanie pochodzi z jego pierwszej popularnonaukowej książki o psychologii pozytywnej pt. *Authentic Happiness*, wydanej w 2002 roku. Niemal dziesięć lat później rozwinął swoją teorię i odkrył, że potrzeba pięciu elementów, aby prowadzić dobre i satysfakcjonujące życie. Dla lepszego ich zapamiętania Seligman wymyślił skrót PERMA. Oznacza on:



P = positive emotion (pozytywne emocje, takie jak radość, satysfakcja, szczęście)

E = engagement (pełne zaangażowanie w działanie, zwane również „flow”)

R = relationships (pozytywne relacje z innymi ludźmi)

M = meaning (znaczenia, jakie przypisujemy życiu i poszczególnym zdarzeniom)

A = accomplishment (własne sukcesy o charakterze zawodowym i prywatnym)

Teraz, gdy już znasz pięć podstawowych elementów psychologii pozytywnej, nie będzie dla ciebie żadnym zaskoczeniem fakt, że wykorzystamy całą piątkę, aby rozwinąć w sobie więcej pewności siebie i opanowania. Dzięki potędze psychologii pozytywnej razem pozbędziemy się bezsensownych myśli i dokonamy znaczącej aktualizacji twojego nastawienia. Ale już dość gadania! Nadszedł czas, abyśmy zajęli się osobą, która najbardziej zakłóca naszą pewność siebie i spokój – naszym wewnętrznym krytykiem.