

Władysław Jachtchenko

Potęga psychologii pozytywnej

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



Więcej o książce na stronie [wydawcy](#)

vital
GWARANCJA ZDROWIA

Książkę możesz kupić w [sklepie](#)

Vitalni24.pl
SKLEP ZE ZDROWIEM

vital
GWARANCJA ZDROWIA

**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 jakikolwiek 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
Ekscytyjające 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
Moje puzzle pewności siebie	218
O Autorze	220

The background of the page is a light gray color with a subtle, repeating pattern of faint, stylized leaf outlines. The leaves are scattered across the page, some larger and more detailed, others smaller and more delicate. The overall aesthetic is clean and natural.

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 podkopuje 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 szkoleń. Co więcej, większość ludzi przecenia to, co może osiągnąć w krótkim czasie, i nie docenia tego, co może osiągnąć w dłuższej perspektywie. Przykładem jest Nicole. Postawiła sobie za cel regularny jogging w 2023 roku. Jest dość wysportowana i od lat uprawia jogę. Ale bieganie to dla niej zupełnie novum. Oczywiście Nicole podzieliła się swoim nowym pomysłem z przyjaciółkami. Wszystkie kumpele powiedziały jej, że zwykle biegają od 20 do 40 minut. Dlatego Nicole postanowiła zacząć od 20 minut. Problem: jeśli nigdy w życiu nie biegałeś, 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 skazany na porażkę. Nicole powiedziała mi, że próbowała cztery razy podejść do tematu i w końcu zrezygnowała z biegania. Po pięciu minutach padała z sił. Zamiast pozytywnego sprzężenia zwrotnego opisanego powyżej, nastąpiła negatywna 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. Przeceniła to, co może osiągnąć w krótkim czasie. Gdyby postawiła 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 przyjaciółkami, które biegają znacznie dłużej, postawiła sobie zły lub zbyt wysoki cel i poległa. Wyrażając to jej własnymi słowami: „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)

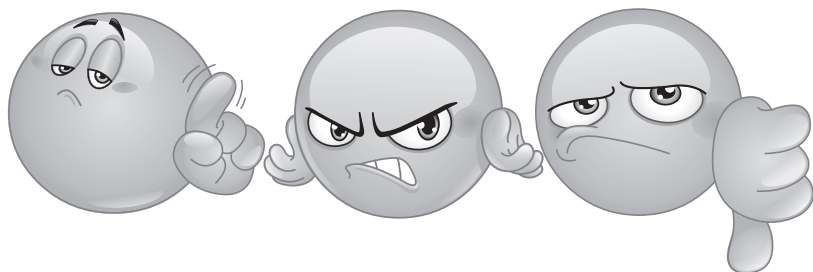
Teraz, gdy już znasz pięć podstawowych elementów psychologii pozytywnej, nie będzie dla ciebie żadnym zaskoczeniem fakt, że wykorzystamy całą piątkę, aby rozwinąć w sobie więcej pewności siebie i opanowania. Dzięki potędze psychologii pozytywnej razem pozbędziemy się bezsensownych myśli i dokonamy znaczącej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





Dialog z innymi: codzienne ataki zewnątrznych krytyków





Istnieją dwa rodzaje krytyków zewnętrznych: ci, którzy chcą dla nas dobrze, i ci, którzy chcą nam zaszkodzić. Na pierwszy rzut oka ci ostatni są bardziej nieprzyjemni, ale też bardziej niebezpieczni dla naszej pewności siebie. W rzeczywistości jednak tych pierwszych słuchamy częściej z powodów osobistych i dlatego też wierzymy w ich ostrą krytykę mocniej niż powinniśmy. Oto przykład mojej klientki coachingowej Claudii, o której chyba nigdy nie zapomnę. Kiedy Claudia miała około dziesięciu lat i siedziała przy stole w kuchni ze swoją matką i nieco starszą siostrą, matka powiedziała coś, co na lata odcisnęło swoje piętno na pewności siebie dziewczynki. Słowem wstępu: Claudia zawsze była nieco pulchniejsza, z kolei jej siostra, jak sama opisuje, zawsze wyglądała prawie jak modelka. No i teraz pada zdanie, które dręczyło Claudię przez lata: „Patrzcie, dziewczynki, ale mi dobrze! Mam dwie córki: jedną mądrą, drugą ładną!”. Takie stwierdzenie było jak najbardziej trafne. Claudia jednak zinterpretowała je w ten sposób, że była dzieckiem mądrym, ale też brzydkim. Jak zapewne się domyślasz, nie był to przekaz, jaki matka chciała wysłać swojej córce. Niestety zdanie to wręcz stanowi preludium do niezrozumień. Krótko mówiąc: teraz, będąc po czterdziestce, Claudia nadal zмага się ze swoim wyglądem i wraca myślami do tego jednego zdania, które padło z ust

jej matki przy kuchennym stole. Teraz już wiesz, co miałem na myśli, pisząc w ostatnim akapicie, że ci zewnętrzni krytycy, którzy chcą dla nas dobrze, mają większy wpływ na naszą psychikę. Na przykład, jeśli jakiś nieznajomy w centrum miasta wykrzykuje do nas jakieś głupoty, to te jego słowa mogą nas krótkotrwale urazić. Istnieje jednak spore prawdopodobieństwo graniczące z pewnością, że szybko zapomnimy o całej tej sytuacji, bo ten człowiek jest nam zupełnie obojętny. Jeśli natomiast krzywdzące słowa padną z ust naszej matki, brata, ciotki lub partnera życiowego, zostaną w naszej pamięci na długie lata. Takie jedno stwierdzenie może być źródłem długoletniego niezadowolenia i niczym cierń może wbić się głęboko w naszą pewność siebie.

Zanim przedstawię ci moje dziesięć metod radzenia sobie z tymi zewnętrznymi atakami, chciałbym podać jeszcze jeden przykład. Jego bohaterem jest Jannik, mężczyzna po pięćdziesiątce, wielokrotnie subtelnie wytykany palcami przez ojca za to, że pod względem finansowym nic w życiu nie osiągnął. Ojciec wiele razy opowiada tę samą historię o sąsiedzie, który jest w wieku Jannika i już zdążył kupić mieszkanie. Niestety, ponieważ Jannik nie ma środków na taki zakup, uważa podejście swojego ojca do całej sprawy jako ciągłą prowokację z jego strony. Przy czym zapewne ojciec ma dobre intencje: chciałby zwrócić uwagę synowi, że zakup nieruchomości to rozsądna inwestycja. Niestety ojciec nie zdaje sobie sprawy z faktu, że aby to zrobić, Jannik musiałby dysponować pewną sumą pieniędzy. Przytaczając przykład sąsiada, ojciec niejako pośrednio ciągle wytyka swojemu synowi, że nie odnosi wystarczających sukcesów finansowych.

I na koniec trzeci przykład, tym razem ze świata zawodowego. Pewnego dnia moja klientka Marion zadała nowemu

kierownikowi działu pytanie techniczne, na co ten powiedział: „Sama sobie możesz odpowiedzieć na to pytanie!”. W ramach sesji coachingu Marion zdradziła mi, że to jedno zdanie całkowicie zepsuło jej relację z tą osobą. Bo, jak sama mi powiedziała, gdyby знаła odpowiedź na to pytanie, nie zadałaby go. W tym przypadku zapewne kierownik też nie miał złych intencji. Być może chciał nakłonić Marion do tego, by sama zastanowiła się nad odpowiedzią na zadane pytanie. Ale dobre intencje to nie to samo, co dobre uczynki. Z pewnością wiesz, że wystarczy jedno zdanie, by na zawsze zakończyć dobre relacje z kolegą lub przełożonym. Na szczęście otrzymujesz ode mnie dziesięć wspaniałych narzędzi do obrony przeciwko atakom zewnętrznych krytyków, które pozwolą ci bez obaw wyrazić swoją opinię, szybko reagować i bronić swoich interesów. Najpierw jednak dowiedzmy się, jak ważne dla naszej pewności siebie i satysfakcji z życia jest nasze środowisko społeczne. W tym kontekście badania psychologiczne dostarczają nam kilku ekscytujących spostrzeżeń, którymi chciałbym się teraz z tobą podzielić.

Jak społeczeństwo wpływa na twoją pewność siebie i zadowolenie z życia

W Internecie krąży cytat poświęcony znaczeniu środowiska społecznego, który zwykle przypisuje się Jimowi Rohnowi: „Jesteś średnią pięciu osób, z którymi spędzasz najwięcej czasu”. W tej książce nie chcę jednak przekonywać cię internetowymi mądrościami, lecz naukowymi badaniami psychologicznymi. Prawdopodobnie najdłuższe badanie społeczne

na świecie rozpoczęło się w 1938 roku i nosi nazwę Harvard Study of Adult Development²⁹. Pomysłodawcą tego przełomowego badania był lekarz dr Arlie Bock, który w latach 30. XX wieku krytykował fakt, że badania medyczne koncentrują się wyłącznie na chorobach, a nie na tym, co sprawia, że ludzie są zdrowi i zadowoleni. Podobnie jak twórca psychologii pozytywnej, Martin Seligman, dr Bock również uważał, że medycyna postrzega tę kwestię w sposób ograniczony – i w pewnym sensie nadal tak jest. Większość lekarzy skupia się prawie wyłącznie na leczeniu chorób, kompletnie ignorując działania profilaktyczne. Ale wracając do badania na Harvardzie: chciano zbadać dwie różne warstwy społeczne. Pierwszą grupę stanowili młodzi studenci Harvardu, czyli grupa społecznie skrajnie uprzywilejowana. Wśród losowo wybranych uczestników znalazł się na przykład przyszły prezydent USA John F. Kennedy. Uczestnicy z drugiej grupy pochodzili z najbiedniejszych dzielnic Bostonu i w większości nie mieli nawet dostępu do bieżącej wody. Z czasem badaniem objęto drugie pokolenie i obecnie stanowi ono kopalnię złota dla wszystkich psychologów na całym świecie. Wynik badania: nasze życie najbardziej determinują relacje z innymi ludźmi. Mówiąc dokładniej: o naszej satysfakcji z życia decyduje jakość (a nie ilość) relacji.

Ówczesny kierownik badań George Vaillant podsumował ten wyniki następująco: „To niezwykle dramatyczne, że **jakość relacji** studenta z rodziną i osobami wkraczającymi w dorosłość determinuje nie tylko jego wsparcie społeczne w podeszłym wieku, ale także jego dochody, pozycję zawodową i zdrowie. Gdyby jednak zamiast tego skupić się na inteligencji tego studenta, jego klasie społecznej czy stanie zdrowia, gdy był jeszcze dzieckiem, co często czynimy,

to te aspekty niczego nie warunkowały”³⁰. Obecny kierownik długoterminowych badań prowadzonych na Harvardzie, Robert Waldinger, po 80 latach analizy dochodzi do tego samego wniosku³¹ i podsumowuje najważniejsze punkty następująco: po pierwsze, relacje społeczne są dla nas dobre, samotność natomiast ma na nas toksyczny wpływ. Po drugie, liczy się nie ilość, ale jakość relacji społecznych. Osoby, które w wieku 50 lat były najbardziej zadowolone, w wieku 80 lat cieszyły się najlepszym zdrowiem. I po trzecie, dobre relacje mają pozytywny wpływ na nasz mózg i naszą pamięć nawet do późnej starości. Jest to tak ważne, ponieważ tylko dzięki naszym wspomnieniom jesteśmy tym, kim jesteśmy.

I odwrotnie, oznacza to, że złe relacje sprawiają, że czujemy się bardziej nieszczęśliwi, mniej zdrowi i odnosimy mniejsze sukcesy. Z pewnością się domyślasz, że duży wpływ na nasze zdrowie, pewność siebie i satysfakcję z życia ma w szczególności nasza druga połowa, ponieważ to ona jest zazwyczaj osobą, z którą spędzamy najwięcej czasu i której najczęściej słuchamy. W świecie nauki dysponujemy pewnym istotnym badaniem bólu³², w którym przebadano 80-letnie osoby z dolegliwościami fizycznymi. Te z nich, które były w szczęśliwym związku małżeńskim, nie miały poczucia, że ich ból fizyczny jakkolwiek ogranicza je w odczuwaniu satysfakcji z życia. Kiedy jednak ból fizyczny występował u osoby trwającej w nieszczęśliwym związku małżeńskim, badani oprócz bólu fizycznego odczuwali również ból emocjonalny.

To samo odnosi się zarówno do osób starszych, jak i młodszych. Dwóch badaczy³³, obaj laureaci Nagrody Nobla, porównało najszczęśliwsze dziesięć procent uczniów z najnieszczęśliwszymi dziesięcioma procentami studentów

i osiągnęło zdumiewający wynik: szczęśliwa grupa miała więcej przyjaciół, silniejsze więzi rodzinne i częściej romantycznego partnera. Natomiast badani w grupie nieszczęśliwej częściej byli sami i spędzali mniej czasu z bliskimi. I oto drugie ważne spostrzeżenie dokonane w ramach tego samego badania: grupa „bardzo szczęśliwa” i grupa „bardzo nieszczęśliwa” **nie** różniły się istotnie pod względem (a) ilości posiadanych pieniędzy w porównaniu z innymi, (b) ilości pozytywnych i negatywnych zdarzeń, które miały miejsce w przeszłości, (c) średniej ocen, (d) atrakcyjności, którą oceniano na podstawie zdjęć osób trzecich, (e) spożycia tytoniu i alkoholu oraz (f) ilości czasu spędzonego przed telewizorem, na zajęciach fitness i w kościele. Ponownie ten sam rezultat: relacje z innymi ludźmi stanowią podstawę naszego życia – czynią je lepszym lub gorszym, w zależności od ich jakości.

Jeśli nadal nie jesteś przekonany o znaczeniu relacji społecznych dla naszego życia, polecam ci zapoznanie się jeszcze z trzema kolejnymi badaniami! W ramach pewnego długoterminowego badania przeprowadzonego wśród ponad 30 000 osób naukowcy³⁴ chcieli się dowiedzieć, czy małżeństwo poprawia stan szczęścia ludzi. Co ciekawe, ci, którzy żyli w nieszczęśliwym małżeństwie, byli jeszcze bardziej niezadowoleni ze swojego życia niż ci, którzy byli niezamężni lub rozwiedzeni. Innymi słowy, nieszczęśliwe małżeństwo sprawia, że jesteśmy nieszczęśliwi. Inne badanie³⁵ dotyczącego tego, czy dzieci automatycznie sprawiają, że ich rodzice są szczęśliwsi i bardziej zadowoleni, dostarczyło podobnych spostrzeżeń. Jak zatem możesz się domyślić, wynik był następujący: na przykład ci, którzy ledwo wiążą koniec z końcem, przez co czują, że nie są w stanie nic zaoferować swojemu

dziecku, częściej czują się zestresowani i ich bilans szczęścia „dzięki” posiadaniu dziecka jest ujemny. Kluczowe pytanie nie dotyczy więc tego, czy ktoś jest żonaty lub ma dzieci, ale tego, co sądzi o jakości swojej relacji. Na zakończenie jeszcze jedno badanie z dziedziny sportu³⁶: naukowcy odkryli, że rzeczywiste wsparcie ze strony trenerów lub kolegów z drużyny ma pozytywny wpływ na pewność siebie sportowców. Ponadto poczucie większego wsparcia ze strony otoczenia społecznego pozwala nam lepiej radzić sobie ze stresem i presją, co z kolei pozytywnie wpływa na wyniki sportowe.

Przytoczona na wstępie mądrość z Internetu, że jesteśmy średnią pięciu osób, z którymi spędzamy najwięcej czasu, nie jest więc taka kompletnie pozbawiona sensu. Piątka jest oczywiście liczbą wymyśloną. Ale fakt, że jakość naszych najbliższych relacji znacząco wpływa na naszą pewność siebie, satysfakcję z życia i szczęście, z naukowego punktu widzenia kompletnie nie podlega teraz dyskusji.

Co zatem możesz zrobić, aby uodpornić się na nieuzasadnioną krytykę z zewnątrz? Co zrobić, aby uniknąć dręczenia przez jakieś głupie frazesy przez tydzień lub miesiąc? Aby bronić swoich interesów przed krytyką z zewnątrz? Jak zebrać się na odwagę i szybko zripostować jakieś głupie stwierdzenia? No i jak śmieiej i częściej wyrażać własne zdanie, zamiast w milczeniu akceptować nieuzasadnioną krytykę? Temu właśnie będą poświęcone kolejne rozdziały tej książki. Chciałbym przedstawić ci łącznie dziewięć narzędzi do walki z zewnętrzną krytyką, które można podzielić na trzy fazy: *przed* atakiem, *podczas* ataku i *po* ataku. Narzędzia od pierwszego do trzeciego są przeznaczone do przygotowania się na zewnętrzną krytykę, narzędzia od czwartego do szóstego służą spontanicznej reakcji podczas lub bezpośrednio

po ataku, zaś celem narzędzi od siódmego do dziewiątego jest nakłonienie cię do refleksji po ataku. Zacznijmy więc od omówienia tych dziewięciu narzędzi, by uzbroić się przeciwko zewnętrznym krytykom!

Faza 1: Przed atakiem: Trzy narzędzia do przygotowania


Jak niemal zawsze i wszędzie w życiu, dobre przygotowanie jest kluczem do późniejszego sukcesu. Dotyczy to również obrony przed zewnętrznymi krytykami. Za chwilę zaprezentuję ci trzy narzędzia, które pozwolą ci uporać się z samym sobą, ze swoją przeszłością i oczekiwaniami. Wszystkie trzy wymagają jednak od ciebie szczerości i głębi – ale skoro zaszedłeś już ze mną tak daleko, jestem optymistycznie nastawiony i wierzę, że świetnie opanujesz tę fazę przygotowawczą.

Narzędzie nr 1: Metoda *Poznaj samego siebie*


Znasz starożytną grekę? Ja też nie! Ale są pewne powiedzenia wywodzące się ze starożytności, które są tak mądre, że cytujemy je po dziś dzień. *Gnothi seauton* tłumaczy się jako „Poznaj samego siebie”. Z pewnością znasz ten często przytaczany napis zdobiący bramę Świątyni Apollina w Delfach. Ale co ta słynna maksyma starożytnych Greków ma wspólnego z twoją pewnością siebie i jak może pomóc ci obronić się przed zewnętrznymi krytykami? Oto mój pomysł dla ciebie: krytyka innych jest bolesna tylko wtedy, gdy zawiera w sobie ziarno prawdy. Znajomość, rozpoznanie i przynajmniej chwilowe zaakceptowanie własnych słabości sprawia, że stajesz się emocjonalnie odporny na tę krytykę. Brzmi to trochę



Wladislaw Jachtchenko studiował politologię, prawo, historię współczesną i literaturę porównawczą w Monachium i Nowym Jorku. Po zakończeniu pracy w zawodzie prawnika w monachijskiej kancelarii prawnej oraz jako asystent w ONZ w Nowym Jorku, podąża za głosem swojej pasji i od 2007 roku pracuje jako trener, mówca i coach. Jego klientami są politycy, kadra kierownicza i pracownicy wielu znanych firm, takich jak Allianz, BMW.



Masz poczucie, że twój wewnętrzny krytyk często przejmuje kontrolę nad twoimi myślami? Brakuje ci pewności siebie? A opinie innych sprawiają, że nie jesteś w stanie w pełni rozwijać swojego potencjału? Czas to zmienić!



Dzięki tej niezwyklej, napisanej lekkim i przystępnym językiem, książce odkryjesz sprawdzone metody, które pomogą ci zmienić myślenie i wprowadzić pozytywne zmiany w swoim życiu. Znajdziesz tu unikalne połączenie psychologii pozytywnej z praktycznymi wskazówkami, które pozwolą ci realnie odmienić życie.

Co zyskasz, sięgając po ten poradnik?

- Poznasz 7 prostych kroków, dzięki którym wzmocnisz poczucie własnej wartości.
- Nauczysz się skutecznie walczyć z wewnętrznym krytykiem i zyskasz pewność siebie.
- Odkryjesz techniki, które pomogą ci opanować stres i zachować spokój w trudnych sytuacjach.
- Przestaniesz być zależny od opinii innych i nauczysz się bronić przed nieuzasadnioną krytyką.

Psychologia pozytywna – twoja droga do budowania odporności psychicznej



Więcej o książce na stronie [wydawcy](#)



Książkę możesz kupić w [sklepie](#)

