

Lubisz niespodzianki?

Autor: Dariusz Konarzewski
21.11.2009.

"Czy lubisz przygotowywać niespodzianki?" - Spytałem. Bo widzisz, aby w pełni zrozumieć mechanizmy rządzące ludzkim umysłem, należy postawić bardzo dużo z pozoru zadziwiających pytań. Zastanów się przez chwilę, dlaczego Ty też możesz odpowiedzieć sobie na to pytanie.

Ludzie są z pozoru bardzo różni, albo wręcz podobni do siebie - zależy od punktu widzenia. Mało jest jednak linii, które potrafią przedzielić ten zbiór na dwa zupełnie skrajne obozy. Jednym z takich podziałów może być płęć - dzięki temu uzyskujemy dwie zgrabne grupy... no może jedną bardziej zgrabną od drugiej. W każdym razie z pewnością znajdujesz wiele sytuacji, w których podział ten bardzo pomaga nam w codziennym życiu. Co jednak wydarzy się, gdy spytasz ludzi o to czy lubią przygotowywać niespodzianki?

Po jednej stronie pojawią się ludzie, którzy będą znajdować przyjemność z ich robienia.

Po drugiej stronie znajdziemy wszystkich tych, którzy nie lubią, oraz tych wszystkich, którzy powiedzą, że lubią ale ich niespodzianki nigdy nie są niespodziankami, bo nie potrafią ich utrzymać w tajemnicy.

I co z tego? Otóż, kiedy przyjrzesz się bliżej pierwszej grupie bardzo szybko zorientujesz się, że są to ludzie, którzy potrafią o wiele łatwiej realizować zadania. A gdy spojrzysz na drugą grupę, zauważysz coś jeszcze ciekawszego - ta grupa nie potrafi realizować postawionych przed nią celów, często własnych marzeń, planów. Dlaczego tak się dzieje?

Aby zrobić komuś prawdziwą niespodziankę musimy utrzymywać tą rzecz długo w tajemnicy i ujawnić fakt zajmowania się nią dopiero po pewnym czasie. Taka osoba, musi wytworzyć w sobie bardzo silną motywację wewnętrzną aby ukończyć zadanie, które często jest bardzo rozciągnięte w czasie.

Z drugiej strony mamy całą masę ludzi, deklarujących otwarcie, że zrobią jakąś niespodziankę. Przez ten fakt angażują w realizację swojego planu innych ludzi, często szukając u nich wsparcia. Dzięki temu o wiele trudniej jest przyznać się przed dużą grupą do porażki. Jednocześnie jest oczywiste, że jeśli deklarujemy tak wiele rzeczy w końcu będziemy musieli ogłosić, że coś nam nie wyszło. Jedna, druga, dziesiąta, setna rzecz - deklarujemy kolejne złe rzeczy, często bliskim nam osobom. Prostą konsekwencją tych komunikatów jest rozwój asertywności. Dlatego, gdy telemarketer będzie chciał wcisnąć tym ludziom kolejny produkt, powiedzą "spadaj" - są przyzwyczajeni do komunikowania przykrych rzeczy. Ale gdy taki człowiek dodzwoni się do pierwszej grupy, będzie wysłuchany i ma nawet duże szanse umówić się na spotkanie - przecież nie możemy ujawnić co tak na prawdę myślimy o kolejnym zbędnym atlasie samochodowym.

Podsumowując mamy zatem:

Grupa 1: Lubi robić niespodzianki. Realizuje zadania, problem z asertywnością.

Grupa 2: Lubi mówić o niespodziankach. Deklaruje zadania, problem z realizacją.

W kontekście zbliżających się Świąt... zrobienie licznych niespodzianek, może znacząco podnieść Twoją umiejętność do realizacji noworocznych postanowień :) Powodzenia.