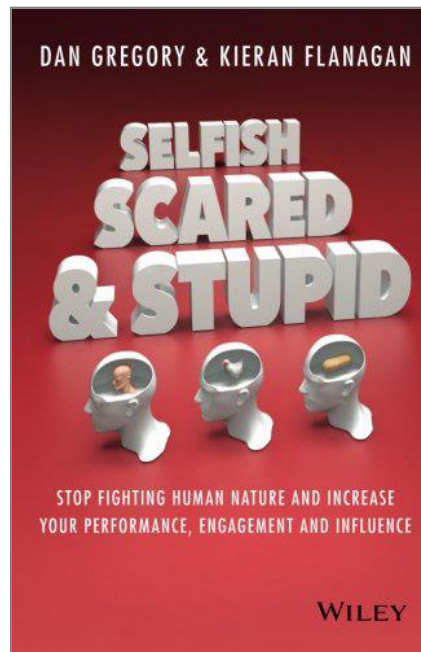


SAMOLUBNI, WYSTRASZENI I GŁUPI

Przestań walczyć z ludzką naturą
i popraw swoją efektywność, zaangażowanie i wpływy



Dan Gregory i Kieran Flanagan

Wiley © 2014

- Ludzie, głęboko w sercu, są "samolubni, wystraszeni i głupi".
- Powyższa charakterystyka pozwoliła ludzkości skutecznie ewoluować.
- Opieraj swoje plany i działania na prawdziwych ludzkich zachowaniach, a nie na bajkach o tym, jacy ludzie powinni być – ale często nie są.
- Żeby osiągnąć sukces, bądź „samolubny, wystraszony i głupi”.
- Priorytetyzuj swój dobrobyt, chroń się przed zagrożeniami i poszukuj prostych rozwiązań.
- Im coś jest łatwiejsze, tym skuteczniejsze.
- Żeby osiągnąć coś od innych, skup się na tym, co nimi kieruje.
- Żeby spowodować zmianę, modyfikuj systemy i środowiska – nie ludzi samych w sobie.
- „Radosne złudzenie” – czyli nierealistyczny pozytywizm – to obecnie panujący trend.
- Poleganie na nadziei może poprowadzić cię ku porażce.

Czego się nauczysz:

- Dlaczego najlepszym możliwym planem działania jest bycie "samolubnym, wystraszonym i głupim"?
- Dlaczego ta teza była prawdziwa już od najdawniejszych dziejów ludzkości?
- Dlaczego społeczeństwo każe ci myśleć inaczej?
- Jak przesadny pozytywizm może prowadzić do negatywnych skutków?

Streszczenie

Nie bądź egocentryczny, tchórzliwy i głupi – no oczywiście, że nie, pomyślisz. W końcu tak oczywiste wnioski, płynące z konwencjonalnej mądrości, są akceptowane niemal uniwersalnie. Jednak nawiązując do badaczy behawioralnych Dana Gregory i Kierana Flanagan, bycie „samolubnym, wystraszonym i głupim” było i jest podstawowym składnikiem sukcesu. Inne działanie jest przepisem na porażkę. Nawet jeśli brzmi to nieintuicyjnie, autorzy tłumaczą, dlaczego bycie samolubnym, wystraszonym i głupim to jedyne słuszne wybory. Począwszy od nietypowych założeń, ostatecznie będziesz cieszyć się tym mądrym, krzywo postrzeganym i właściwym podejściem. Poza tym, że żartuje się o nich, że mogą mieć „niemal socjopatyczną perspektywę, daleką od wartości i pełną osądów, mogących zniekształcać interpretację wyników”, autorzy udowodnili, że są ikonoklastami z poczuciem humoru i instynktem samozachowawczym. Ich metody mogą być polecane tym, którzy poszukują motywacji, wpływu, sukcesu i spokoju ducha.

Bycie inteligentnym, bezinteresownym i nieustraszonym nie działa

Teorie cytowane przez większość badaczy behawioralnych jako rozsądne i przekonujące drogi do zrozumienia motywacji, nie są niczym podobnym. Wielu naukowców używa terminu „pozytywizm”, żeby opisać, dlaczego ludzie podejmują konkretne działania. Oznacza on optymistyczne nastawienie, hojne nastawienie, niemal świętą bezinteresowność, odwagę godną podziwu i wolę ciężkiej pracy. wspomniane cechy brzmią imponująco, budująco i są godne podziwu, ale w większości są nie ani realne ani tak wspańiałe, jak się wydają. W teorii należy je chwalić, prowadzą jednak często do efektów przeciwnych od zamierzonych.

To nie tak jak mówią inni

Żeby zmotywować siebie, albo wpłynąć na innych, spróbuj odwrotnego działania: rozkoszuj się egoizmem, głupotą i różnymi taktykami zastraszania. Opracuj strategię myślenia i działania

w zgodzie z pierwotną ludzką naturą – pełną lęku, koncentracji na sobie i głupoty – nie odwrotnie. Skonfrontuj rezultaty, które chcesz osiągnąć, z twoją prawdziwą motywacją, a nie ze scenariuszem wyidealizowanym i nierealnym.

Osiągniesz więcej upragnionych rezultatów, jeśli mniej będziesz się przejmować tym, co ludzie mówią, a bardziej skupisz się na tym, co robią. Zorientujesz się, że podejście „samolubny, wystraszony i głupi” rządzi ludzką naturą. Zaplanuj strategię w nawiązaniu do tego. Kiedy się nad tym dłużej zastanowić, wszystko zgadza się idealnie. Samolubny, wystraszony i głupi – czyli „nieskomplikowany, przerażony i skoncentrowany na sobie” – to pozwoliło ludziom ewoluować z powodzeniem na przestrzeni lat i opanować Ziemię. Wydarzyło się to, pomimo że inne gatunki bywają szybsze, silniejsze, mają ostrzejsze zmysły i są bardziej przebiegłe. To, że ludzie są samolubni, wystraszeni i głupi utrzymało ich przy życiu i pomogło ich potomstwu się rozwijać.

Podstawy

Oto, jak wspomniany przepis, sprawdzony i prawdziwy, działał w przeszłości i działa nadal:

- **Przestraszony** – przesadnie grubiańscy ludzie epoki kamienia łupanego nie żyli po to, aby przekazać swoje geny, ginęli bowiem wcześniej w walkach z historycznymi predatorami, jadali dziwne rośliny, które bywały trujące, lub dokonywali żywota w inny odważny, ale absurdalny sposób. Jak pokazuje historia, ci którzy przetrwali żyli dlatego, że unikali bitew i innych niebezpieczeństw. Lęk zatem opłaca się. Sprawia, że jesteś uważny na okoliczności, ludzi, sytuacje i miejsca wokół ciebie. Dbałość o własny interes cię ochrania.
- **Samolubny** – prehistoryczni ocalańcy okazywali się być najbardziej samolubnymi członkami swoich grup. Stawiali swój dobrobyt i bezpieczeństwo najbliższych ponad wszystkim i nie przejmowali się tym, co dzieje się z innymi. W przypadku epidemii, na przykład, robili co mogli aby utrzymać się na dystans, zamiast nieść chorym jakąkolwiek pomoc. Samolubność nadal jest praktyczna. Utrzymuje cię w bliskim kontakcie z tym, co liczy się w twoim życiu i motywuje do ciężkiej pracy.
- **Głupi** – większość ludzi, którzy zdają się być głupi, stara się po prostu o to, żeby ich działania były „łatwe i proste”, mogą więc być „leniwi”. Działało to w epoce kamienia łupanego i działa nadal. W dziejach historycznych skomplikowane działania często okazywały się śmiertelne dla podejmujących je. Na przykład Mur Chiński znany jest jako „największe cmentarzysko na ziemi”, śmierć podczas jego wznoszenia poniosło około miliona robotników. „Myślenie głupio” oznacza znajdowanie najprostszej drogi do zrobienia czegoś. Wiele wspaniałych wynalazków, takich jak koło, lodówka czy telegraf, pojawiło się, ponieważ ludzie starali

się ułatwić sobie życie. Tak więc głupota nadal działa. Sprawia, że ludzie są bardziej kreatywni, stale starając się znaleźć opcje lepsze i łatwiejsze.

Bycie głupim i głupie działanie

Ludzie współcześni zdają się zupełnie zaprzeczać posiadaniu naturalnych tendencji do bycia samolubnymi, głupimi i wystraszonymi, pomimo że historia posiada sprawdzone dowody. Zamiast tego za wzór stawiają swoje rodziny, otoczenie i życie zawodowe, pozostające w zgodzie z tak zwanymi „konstruktami społecznymi”. „Rób to, nie rób tamtego...” Zbaczą z własnych torów, żeby sprostać wymaganiom innych. Na przykład bywają hojni z poczucia winy. Starają się być nadzwyczaj odważni i sami sobie robią wyrzuty, jeśli bywają leniwi czy głupi, nawet jeśli wspomniane działania przekładają się bezpośrednio na ich osobisty interes.

Nazbyt wesoło

Obecne trendy narzucają ludziom, żeby wszyscy byli pozytywnie nastawieni, optymistyczni i widzieli świat w kolorowych barwach, nigdy negatywnie. Pomimo, że niezahamowany optymizm rzadko się opłaca, ludzie wciąż łudzą się, że wszystko jest w porządku, a będzie jeszcze lepiej. Mamią się tym „radosnym złudzeniem”. To nastawienie, w którym ciągle jest się w gotowości, każe nam myśleć, że stres i strach są złe, że samolubność jest pochodną zwichrowanego umysłu, a lenistwo jest grzechem śmiertelnym. Żeby żyć w zgodzie z tym nastawieniem, musisz odłożyć na bok naturalne żądze swojego umysłu i zaadoptować „udawaną szczodrość”, wyeksponować bezgraniczną odwagę i zdecydować się na skomplikowaną złożoność zamiast prostoty wolnej od obciążeń. Społeczeństwo zachęca cię do odłożenia na bok podstawowych twoich cech, które pozwoliły ci przetrwać dzieciństwo: uniwersalnych, podstawowych tendencji do zachowań samolubnych, lękowych i głupich. Radosne złudzenie każe wszystkim widzieć świat innym, niż on jest naprawdę i zachęca do autodestrukcyjnych myśli i działań. Iluzja zmusza cię do życia w zaprzeczeniu wobec rzeczywistych okoliczności. Odcinanie się od rzeczywistości nigdy nie jest dobrym rozwiązaniem, ale tego właśnie wymaga Radosne Złudzenie.

“Myśl samolubnie”

Samolubne myślenie nie oznacza koncentracji na sobie bez przerwy. Oznacza rozumienie i używanie cudzych “samolubnych założeń”, celem zmotywowania i zaangażowania ich. Nikt nie pochwala samolubności, ale pytanie „co w tym jest dla mnie” (z ang. WIIFM) jest i zawsze było pytaniem, na podstawie którego ludzie definiują pewne kwestie. Większość ludzi zdaje się zapominać, że to nie tylko ich definiuje, ale również tłumaczy, jak działają ich bliscy, sąsiedzi

czy znajomi. Zapominanie o tym może prowadzić do kłopotów. Żeby przekształcić zaprzeczenie w przewagę, zmień pytanie na „co jest w tym dla nich?”.

Ludzie zawsze używali metody kija i marchewki, żeby manipulować innymi. Większość jednostek skłania się na „marchewkową” stronę równania, jako że nagrody są mocnymi motywatorami. Żeby wpłynąć na innych, jedną z najlepszych technik jest poddać ich odpowiedniej pochwie, albo „nagrodzić niespodziewanie, w niespodziewanym momencie i w niespodziewany sposób”. Im przyjemniejsza będzie aktywność, tym większe prawdopodobieństwo, że inni zechcą się zaangażować. Pomyśl o tym, jak „śpiewająca szczoteczka do zębów”, instrument niemal magiczny, bo naprawdę skuteczny, zachęca dzieci do regularnego mycia zębów. Melodyjka włącza się wyłącznie wtedy, kiedy szczoteczka była w ustach przez określony, wymagany do dokładnego wyszczotkowania czas. Dorośli są jak dzieci, dlatego więc zamiana „aktywności dla dorosłych” w gry dodaje motywacji i ekscytacji. Nike stosuje tę zasadę, tworząc aplikację Nike+ Running. Popularne firmy, które stosują grywalizację do motywowania swoich pracowników to na przykład IBM, Xerox, Samsung, Starbucks, Verizon, Cisco, Target, USA Network i L’Oréal.

“Nie bój się bać”

Żeby osiągnąć sukces, ludzie muszą zwalczyć swoją bezwładność i opór. Właściwe użycie strachu pozwoli ci przezwyciężyć ich ograniczenia. Rozsądni ludzie boją się odczuwania strachu i zrobią wszystko, co w ich mocy, żeby go uniknąć, niezależnie od tego czy ich przerażenie ma racjonalne podłoże. Postaraj się myśleć o lęku jako wartościowym zasobie, który możesz umieścić w pożądanym przez siebie miejscu. To działa na bardzo różnorodne lęki i ciekawość. Zmień swoje lęki w paliwo, które cię zmotywuje. Bądź jednak świadom tego, które lęki paraliżują cię i nie pozwalają podjąć żadnych działań.

Na przykład, jeśli nieznana sytuacja stresuje cię, przekształć nowe i nieznane w stare i przyjazne. Niech zadania staną się bardziej zwykłe, wtedy nie będziesz się ich bać. Jeśli w przyszłości będziesz musiał podjąć działanie, które stresuje cię już teraz, ćwicz tak długo, aż będziesz czuł się absolutnie komfortowo i będziesz pewien swoich umiejętności. Ta strategia działa w przypadku aktorów, muzyków, piosenkarzy – i z powodzeniem zadziała u ciebie.

Ludzie to istoty społeczne, które czują się komfortowo będąc powiązane z innymi. I odwrotnie – izolacja wycieńcza i może wyniszczyć psychologicznie. Badania wykazują, że starsi ludzie, żyjący w społecznej izolacji doświadczają o 26% wyższego prawdopodobieństwa szybszej śmierci. Żeby podnieść jakość swojego życia, zadbaj o kontakty z innymi ludźmi. Wyjdź im naprzód i buduj relacje. Żeby osiągnąć w życiu harmonię, działaj na rzecz nie tylko siebie samego. Zgłoś

się na ochotnika do działalności charytatywnej, gdzie będziesz mógł wykonać pracę, która będzie wymagała kooperacji z innymi.

“Myśl głupio”

Podczas kiedy “głupie myślenie” brzmi jak oksymoron, jest niezbędnym procesem do osiągnięcia poziomu mistrzowskiego ludzkiego zachowania i posiadania wpływu. Zaczynaj od tego, żeby upraszczać. Im prostsze będą twoje wybory i działania, tym lepiej. Kiedy rozważasz złożoną kwestię, postaraj się zapisać ją na karteczce samoprzylepnej. Jeśli nie mieści się – uprość koncepcję. Żeby sprawdzić, jak ci idzie upraszczanie spraw, porozmawiaj z sześciolatkiem. Jeśli będziesz umiał wytłumaczyć mu coś trudnego w sposób zrozumiały, to znaczy że umiesz stosować uproszczenia. Jeśli nie, musisz jeszcze nieco popracować.

Im pewne sprawy są łatwiejsze do przeprowadzenia, tym będą owocniejsze. Ludzie są z natury leniwi, jeśli więc chcesz ich nakłonić, żeby coś zrobili, niech to będzie tak łatwe, jak to możliwe. Ta filozofia napędza wielki sukces Apple’a. Dawniej jedynymi osobami, umiejącymi użyć komputera byli technicy, umiejący czytać kod. Wtedy to Apple wypuścił swój pierwszy komputer, z intuicyjnym interfejsem, myszką, ikoną kosza i łatwym do zrozumienia oprogramowaniem. Te innowacje, wszystkie opierające się na prostocie użytkowania, zrewolucjonizowały rynek komputerowy. Podążaj za przykładem Apple’a: zawsze twórz rzeczy tak intuicyjnie proste, jak to tylko możliwe.

Wszyscy uznają, że zmiana jest zawsze dobra, odświeżająca. To nonsens. Historia pokazała wiele przykładów, kiedy ludzie wywoływali wojny, żeby chronić swój styl życia, status materialny lub religię. Ludzie opierają się zmianom, walczą o zachowanie stałości. Jeśli musisz wprowadzać zmianę, która może wywrzeć wpływ na innych, zacznij od „poziomu behawioralnego”. Spraw, żeby zmiana stała się „zachowaniem pożądanym”, żeby ludzie chcieli ją wybierać jako najbardziej oczywisty, rozsądny kierunek działania. To popularna strategia biznesowa. Banki na przykład użyły tego założenia, kiedy wprowadziły bankomaty, redukując koszty zatrudnienia.

Samopomoc nie pomaga

Ludzie, którzy funkcjonują w oparciu o niezahamowany optymizm mogą poczuć się niewydolni w zderzeniu z rzeczywistością, ale prędzej czy później wszyscy muszą stawić czoła faktom. Ponieważ nigdy nie przygotowali się na ewentualną porażkę, wieczni optymiści nie mają żadnych mechanizmów obronnych, uruchamiających się, kiedy przegrywają. Na szczycie zachowań

bezgranicznie pozytywnych, wieczni optymiści są zwykle zbyt hojni. Czują, że muszą być odważni i śmiali oraz że muszą sprawiać wrażenie błyskotliwych, niezależnie od okoliczności. W rezultacie ich światopogląd nie zostawia miejsca na krytykę, którą postrzegają jako pesymizm. Wieczny optymista reaguje na uwagi krytyczne zakrywając uszy rękoma i krzyżąc „nie słyszę cię, nie słyszę!”. Alternatywnie optymista mógłby „nakręcić się pozytywnie” i wykrzyczeć całemu światu: „jestem jedynym w swoim rodzaju, najcenniejszym płatkim śniegu, przepelnionym dostatkiem!” Problem w tym, że żadna z tych strategii nie działa w wypadku porażki, do której dojdzie prędzej czy później. Nawet wówczas zdeterminowani optymiści pozostaną ślepi na tę lekcję.

Zaakceptuj rzeczywistość

Zrozumienie ludzkiej natury – niezależnie od tego, czy celem motywowania siebie samego, czy ludzi wokół – samo w sobie nie czyni nic dobrego, dopóki nie zdecydujesz opierać swoich przyszłych działań na tym, czego się nauczyłeś o tym, dlaczego ludzie działają tak, jak działają i dlaczego nie robią tego, co według społeczeństwa robić powinni. Opieraj swoje strategie, planowanie i akcje na zachowaniu ludzi z życia wziętym, a nie na fałszywych twierdzeniach, czy dobrze brzmiących fantazjach. Zdecyduj się być samolubnym, wystraszonego i głupim. w przeszłości to proste, trzystopniowe podejście pozwoliło ludziom się rozwinąć. Dziś może poprowadzić cię wobec jeszcze lepszej przyszłości.