

Arthur C. Brooks

#1
BESTSELLER
NEW YORK
TIMESA



ODKRYWANIE NOWEJ MOCY

W poszukiwaniu spełnienia, harmonii
i celu w drugim rozdziale życia

sensus

Tytuł oryginału: From Strength to Strength: Finding Success, Happiness,
and Deep Purpose in the Second Half of Life

Tłumaczenie: Paulina Makolus-Krasa

ISBN: 978-83-289-0077-6

Copyright © 2022 by Arthur Brooks

Grateful acknowledgment is made for permission to reprint „I'm Nobody! Who are you?” excerpted from The Poems of Emily Dickinson: Variorum Edition, edited by Ralph W. Franklin, Cambridge, Mass.: The Belknap Press of Harvard University Press, Copyright © 1998 by the President and Fellows of Harvard College. Copyright © 1951, 1955 by the President and Fellows of Harvard College. Copyright © renewed 1979, 1983 by the President and Fellows of Harvard College. Copyright © 1914, 1918, 1919, 1924, 1930, 1932, 1935, 1937, 1942 by Martha Dickinson Bianchi. Copyright © 1952, 1957, 1958, 1963, 1965 by Mary L. Hampson. Used by permission. All rights reserved.

Polish edition copyright © 2024 by Helion S.A.

All rights reserved. No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or by any information storage retrieval system, without permission from the Publisher.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Nieautoryzowane rozpowszechnianie całości lub fragmentu niniejszej publikacji w jakiegokolwiek postaci jest zabronione. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszystkie znaki występujące w tekście są zastrzeżonymi znakami firmowymi bądź towarowymi ich właścicieli.

Autor oraz wydawca dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich.

Autor oraz wydawca nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Materiały graficzne na okładce zostały wykorzystane za zgodą Shutterstock Images LLC.

Drogi Czytelniku!

Jeżeli chcesz ocenić tę książkę, zajrzyj pod adres

<https://sensus.pl/user/opinie/odnomo>

Możesz tam wpisać swoje uwagi, spostrzeżenia, recenzję.

Helion S.A.

ul. Kościuszki 1c, 44-100 Gliwice

tel. 32 230 98 63

e-mail: sensus@sensus.pl

WWW: <https://sensus.pl> (księgarnia internetowa, katalog książek)

Printed in Poland.

- Kup książkę
- Poleć książkę
- Oceń książkę

- Księgarnia internetowa
- Lubię to! » Nasza społeczność

Spis treści

WPROWADZENIE

Mężczyzna w samolocie, który zmienił moje życie 7

ROZDZIAŁ 1.

Twój zawodowy schyłek przyjdzie
(znacznie) szybciej, niż myślisz 13

ROZDZIAŁ 2.

Druga krzywa 35

ROZDZIAŁ 3.

Zerwij z uzależnieniem od sukcesu 53

ROZDZIAŁ 4.

Zacznij odrywanie 73

ROZDZIAŁ 5.

Pomyśl o swojej śmierci 101

ROZDZIAŁ 6.	
Pielęgnuj swój osikowy gaj	115
ROZDZIAŁ 7.	
Rozpocznij swoją Wanaprasthę	149
ROZDZIAŁ 8.	
Uczyń swoją słabość swoją mocą	171
ROZDZIAŁ 9.	
Zarzuć wędkę podczas odpływu	187
PODSUMOWANIE	
Sześć słów do zapamiętania	209
<i>Podziękowania</i>	213
<i>Przypisy</i>	215



ROZDZIAŁ 4.

Zacznij odrywanie

JEŚLI BĘDZIESZ KIEDYKOLWIEK na Tajwanie, musisz koniecznie odwiedzić Narodowe Muzeum Pałacowe. Znajduje się tam największa na świecie kolekcja chińskiej sztuki i artefaktów. Ekspozycja stała muzeum zawiera ponad siedem tysięcy przedmiotów, od tych najstarszych, pochodzących z neolitu, czyli sprzed ośmiu tysięcy lat, po nowsze, z początków dwudziestego wieku.

Jeśli to muzeum ma jakąś wadę, jest nią jego ogrom. Podczas jednej wizyty można zwiedzić zaledwie skrawek. Bez przewodnika zwiedzanie szybko zmienia się w szybki marsz pomiędzy garnkami, rycinami i wydrążonymi kawałkami skał. Kończy się tym, że wszystko wygląda tak samo, a z całej wizyty najlepiej zapamiętujesz barek z przekąskami.

Dlatego pewnego popołudnia, kilkanaście lat temu, aby skorzystać z muzeum jak należy, wynająłem przewodnika, który miał mi pokazać kilka słynnych dzieł i wyjaśnić ich artystyczne i filozoficzne

znaczenie. Nie miałem pojęcia, że jedną uwagą mój przewodnik udzieli mi rady, która być może zmieni moje życie.

Patrząc na wielką jadeitową rzeźbę Buddy z dynastii Qing, mój przewodnik bezceremonialnie stwierdził, że to dobra ilustracja tego, jak wschodnie widzenie sztuki różni się od zachodniego.

— Jak to? — spytałem.

— O czym pomyślisz, kiedy poproszę cię, abys wyobraził sobie dzieło sztuki przed jego stworzeniem? — odpowiedział pytaniem na pytanie.

— Chyba o pustym płótnie — odparłem.

— Właśnie. To dlatego, że wy, ludzie Zachodu, widzicie sztukę jako coś stworzonego z niczego. My na Wschodzie wierzymy, że sztuka już istnieje, a naszym zadaniem jest ją jedynie odsłonić. Staje się widoczna nie dlatego, że coś dodajemy, ale dlatego, że zabieramy te elementy, które nie są sztuką.

Podczas gdy moim wyobrażeniem dzieła sztuki przed jego stworzeniem było puste płótno, wyobrażeniem mojego przewodnika, jak mi powiedział, był nietknięty blok jadeitu, jak ten, który ostatecznie stał się Buddą, przed którym staliśmy. Moje dzieło sztuki nie istnieje, dopóki nie dodam wyobrażenia i farby. Jego już istnieje, ale nie jest widoczne, dopóki nie zabierze kamienia, który w bloku jadeitu nie był częścią rzeźby.

Ta metafora jest dość oczywista w przypadku rzeźby. Trudniej jest, powiedzmy, w przypadku muzyki. Ale nie jest to niemożliwe. Muzyk z Indii zapytał mnie kiedyś, jak „słyszę muzykę” podczas symfonii Brahmsa. Zapytałem, co ma na myśli; w końcu, przy orkiestrze złożonej z osiemdziesięciu pięciu osób, występującej z głośnością stu decybeli, ciężko jest *nie* słyszeć muzyki. Odpowiedział, że w jego głowie muzyka jest zagłuszana przez zbyt wiele osób, grających w tym samym czasie. To zasadnicza różnica pomiędzy zachodnią

muzyką klasyczną, w której dodaje się dźwięki tak długo, aż zabrzmie „dobrze” (stąd ogromna orkiestra w przypadku symfonii Brahmsa), a klasyczną indyjską ragą, w której usuwa się wszystkie dźwięki, które zagłuszają „prawdziwą muzykę” (stąd zespół złożony tylko z kilku wykonawców).

Sztuka odzwierciedla życie, jak zwykle. Na zachodzie sukces i szczęście przychodzi — jak nam się wydaje — dzięki unikaniu strat i gromadzeniu większej ilości rzeczy: więcej pieniędzy, więcej osiągnięć, więcej związków, więcej doświadczeń, więcej prestiżu, więcej obserwujących, więcej dobytku. Tymczasem większość filozofii Wschodu ostrzega: taka zachłanność prowadzi do materializmu i próżności, co utrudnia znalezienie szczęścia poprzez zagłuszanie podstawowej natury człowieka¹. Musimy odrywać fragmenty jadeitu naszego życia, dopóki nie odnajdziemy siebie.

Na Zachodzie kiedy się starzejemy, generalnie sądzimy, że powinniśmy mieć wiele do pokazania z naszego życia — wiele trofeów. Według bardziej wschodniego myślenia, jest odwrotnie. Kiedy się starzejemy, nie powinniśmy zbierać więcej, aby siebie *przedstawić*, a raczej zrzucić z siebie, aby prawdziwych siebie *odnaleźć* — a w ten sposób odnaleźć naszą drugą krzywą. Słowami Lao Tzu, autora *Tao Te Ching*, stworzonej w IV wieku przed Chrystusem:

*Byłby czas zatrzymać je na właściwych miejscach
za pomocą bezimiennej, pierwotnej prostoty,
Która sama może powstrzymać pragnienia ludzi.
Gdy pragnienia ludzi zostaną powstrzymane, zapanuje pokój,
A świat uspokoi się z własnej woli².*

Byłem na początku swoich badań do tej książki, kiedy zetknąłem się z tą ideą, i całkowicie opanowała moją wyobraźnię. W końcu zacząłem swoje życie całkowicie zatopiony w sztuce, nie tylko jako muzyk — moja mama była zawodową malarką. W związku z tym

zawsze widziałem swoje życie jako twórcze przedsięwzięcie. To dla mnie idealna metafora. Moje najszcześniejsze dni to te, które zaczynają się jak puste płótno, czekają na to, aby wypełnić je pomysłami i twórczymi interakcjami.

Jednak po rozmowie z moim tajwańskim przewodnikiem, zastanawiając się później nad lekcją, której mi udzielił, zrozumiałem, że zachodnia metafora może nie być tą właściwą, kiedy jestem w drugiej połowie mojego życia. Tak właściwie to może być zawadą w osiągnięciu szczęścia i satysfakcji.

Po pięćdziesiątce moje życie jest pełne dóbr, osiągnięć, związków, poglądów i zobowiązań. Zadałem sobie pytanie: „czy naprawdę właściwym wzorem na szczęśliwe życie może być dodawanie coraz więcej, aż umrę?”. Oczywiście, odpowiedź brzmi: nie. Jeszcze gorsze od wrodzonej bezowocności tej taktyki jest to, że z czasem staje się ona coraz mniej efektywna, bo nasza pierwsza krzywa sukcesu opada, a zyski z naszych wysiłków maleją.

Aby zejść z pierwszej krzywej i wejść na drugą, zamiast dodawać coraz więcej do naszego życia, musimy zrozumieć, dlaczego to nie działa, i wtedy zacząć odejmować.

Bucket list

Taktyka na szczęście, polegająca na zdobywaniu i posiadaniu oraz robieniu coraz więcej i więcej, ma swoją nazwę: *bucket list*, czyli lista rzeczy do zrobienia przed śmiercią. Jeśli wpiszesz tę frazę w Google, wyszukiwarka wyświetli około osiemdziesięciu milionów stron. Jak wiadomo, to lista wszystkich rzeczy, które chcesz zobaczyć, zrobić i zdobyć, zanim umrzesz. To dokładnie taki sam pomysł, jak kolejne pociągnięcia pędzla, aby ukończyć dzieło sztuki: zrób wszystko, co jest na liście, a uzyskasz spełnione i szczęśliwe życie.

Znam wiele osób, które stosują tę strategię, i nie wątpię, że Ty też. Wspominam czasem człowieka, którego poznałem, kiedy jeszcze byłem nastolatkiem. Był bardzo młodym przedsiębiorcą z branży oprogramowania, na skraju rewolucji, która zmieniła nasze życia. Dorastał w biednej rodzinie i nigdy nie przebił się zawodowo. Do czasu tuż przed swoją czterdziestką, kiedy był częścią zespołu, który dokonał wielkiego przełomu produktowego — stworzył program znany do dziś. To uczyniło go bogatszym, niż wyobrażał sobie w najśmielszych marzeniach.

Od tego momentu całą jego tożsamością był „Człowiek Sukcesu”: osoba w najwyższym stopniu wyjątkowa. Jednak aby pozostać wyjątkowym, trzeba czegoś więcej niż jednego przeboju. Uporczywie tego czegoś szukał, ale nie natrafił na żaden znaczący zawodowy sukces. Zwrócił się więc w stronę swojej *bucket list*. Kupował domy. Kupował samochody, dziesiątki samochodów. Kupował gadżety, dzieła sztuki i wszystkie drogie pierdółki, które mu się spodobały. Zakupy przerosły jego możliwości cieszenia się kupionymi rzeczami: w jadalni urządził rodzaj składzika na nieotwarte pudła pełne rzeczy. Obrazy stały na podłodze, niepowieszzone. Samochodami nikt nie jeździł.

Powiedział mi kiedyś, cytując z aprobatą przedsiębiorcę Malcolma Forbesa: „Ten, kto umiera z największą liczbą zabawek, wygrywa”³. Pamiętam, że pomyślałem: „Tak właściwie to ten, kto umiera z największą liczbą zabawek, umiera”.

Sposób wykorzystania czasu oraz związki odzwierciedlały jego wybory zakupowe. Nieustannie podróżował, odhaczając kolejne miejsca ze swojej listy: zamki w Niemczech, świątynie w Kambodży, góry lodowe w Arktyce. Robił mnóstwo zdjęć, aby pokazać innym, co widział. Otaczał się setkami ludzi, których zaliczał do przyjaciół, choć ledwie ich znał, ale miał z nimi zdjęcia. Kolekcjonował ludzi.

A jednak nie był szczęśliwy — przeciwnie. Bez końca przechwalał się swoim wielkim sukcesem sprzed lat — definicją swojego uprzedmiotowionego ja — i wypatrywał jakiegoś nowego hitu, który mógłby wzmacnić jego wizerunek. Tymczasem jego rosnąca kolekcja przedmiotów, doświadczeń i ludzi piętrzyła się jako substytut sukcesu, którego wyraźnie pragnął. Jednak nigdy nie zaspokoił pragnienia.

To nie jest nowy problem. Poznajmy dwóch mężczyzn, którzy go rozwiązali.

Od ksiąg do mędrców

Szlachetnie urodzony w 1225 roku Tomasz z Akwinu był synem hrabiego Landulfa z Akwinu i dorastał w rodzinnym zamku w mieście Roccasecca, w środkowych Włoszech. Brat Landulfa (wuj Tomasza), Sinibald, piastował stanowisko opata pierwszego klasztoru benedyktynów w Monte Cassino, co było nie lada prestiżową posadą. Jako potomek szlacheckiego rodu, Tomasz miał dołączyć do zakonu i zajmując miejsce wuja na tym pożądanym stanowisku.

Jednak Tomasz nie był zainteresowany doczesną chwałą. W wieku dziewiętnastu lat oznajmił, że chce wstąpić do nowo powstałego zakonu żebraczego, dominikanów, żyjącej w ubóstwie grupy wędrownych zakonników. To, jak czuł, była jego prawdziwa tożsamość. Musiał oderwać życie w dostatku wśród przywilejów, aby odnaleźć prawdziwe „ja”.

Jego rodzina nie chciała o tym słyszeć. Akwińczyk nie będzie zubożałym nikim! (Rodzice często sprzeciwiają się dzieciom, prawda?) W pewnym momencie porwali go nawet od dominikanów i uwięzili w zamku, gdzie trzymali go przez rok. Był niewzruszony w swoim postanowieniu, nawet pomimo niewoli. Aby zachwiać jego wiarę, bracia posunęli się do wynajęcia prostytutki, by uwiodła Tomasza. Wygonił ją z pałacu pogrzebaczem.

Jego rodzina ostatecznie skapitulowała, a on rozpoczął pracę jako uczony klauzurowy, tworząc wiele dzieł filozoficznych, które uczyniły go wielce szczęśliwym⁴. Nie tylko wybrał boskie spełnienie ponad doczesną wyjątkowość, ale stał się ekspertem w tej dziedzinie. Jego zdaniem ludzie, którzy decydują się na doczesną ścieżkę, wybierają „substytuty Boga”: bożki, które uprzedmiotowiają bałwochwalca i nigdy nie zaspokoją pragnienia szczęścia⁵. Nawet jeśli nie jesteś wierzący, jego lista brzmi prawdziwie, jak bożki, które nas przyciągają.

Są to: *pieniądze, władza, przyjemność i honor.*

Ostatni z czterech, honor, jest być może najmniej oczywistym spośród przedmiotów niezdrowego przywiązania. W dzisiejszym świecie *honor* ma bardzo pozytywne konotacje. Mój syn jest w Korpusie Piechoty Morskiej, „służy z honorem”. Nie to jednak święty Tomasz miał na myśli. U niego honor odnosi się do sławy — do bycia znanym przez wielu. Zanim jednak odrzucisz go jako nie Twój problem („Nie zależy mi na byciu sławnym!”), chodzi także o podstępnych kuzynów sławy: prestiż i uznanie — przychylnie zainteresowanie ludźmi, którzy „coś znaczą”. Wielu Czytelników, którzy odnieśli sukces, ale odczuwają niepokój, jest faktycznie bardzo przywiązanych do zawodowego czy społecznego prestiżu.

Święty Tomasz twierdził, że te bożki pozostawiają nas niezadowolonymi, ponieważ to nie ich potrzebujemy jako kompletne osoby. Są fałszywą walutą dla naszego wyjątkowego, uprzedmiotowionego „ja”. Tak ujmuje sprawę pieniędzy:

W pragnieniu bogactwa i jakichkolwiek tymczasowych dóbr (...), kiedy już je posiadamy, gardzimy nimi i dążymy do kolejnych (...). To dlatego, że lepiej zdajemy sobie sprawę z ich niewystarczalności, kiedy je posiadziemy: a to pokazuje, że są niedoskonałe, najwyższe dobro nie na tym polega⁶.

Innymi słowy, nie przynoszą satysfakcji. Święty Tomasz tak samo traktuje władzę, przyjemność i honor, konkludując w każdym przypadku, że nie są w stanie dostarczyć nam tego, czego pragnie nasze serce.

Jednak święty Tomasz nie tylko o tym rozprawiał — pamiętajmy, on tym żył. Osiągnął prawdziwą wielkość, rezygnując z ziemskiej *definicji* wielkości, odrywając ziemskie nagrody, aby odnaleźć istotę swojego „ja”. Gdyby święty Tomasz został wypasionym benedyktyńskim opatem, jedynym dowodem jego istnienia byłby wpis na liście opatów ze średniowiecza, a jedyną osobą, która znałaby jego postać, byłby doktorant piszący niszową rozprawę doktorską⁷. Zamiast tego jest znany jako najwybitniejszy filozof swoich czasów, który miał ogromny wpływ na zachodnią myśl i na Kościół Katolicki.

Mądrość świętego Tomasza można zastosować w praktyce, aby zrozumieć, co *my* musimy odrzucić, by odnaleźć szczęście. Mam dla Ciebie grę towarzyską, którą nazwałem „co jest moim bożkiem?”. Polega ona na tym, żeby zrobić ranking czterech przedmiotów przywiązania według świętego Tomasza; w zależności od tego, jak dużą mają nad Tobą kontrolę, zaczynając od dołu, od tego, który pociąga Cię najmniej. Być może nie lubisz mieć władzy nad innymi — to numer cztery. A może, choć pieniądze są fajne, nie zamierzasz się dla nich zabijać — to numer trzy. I tak dalej... Możliwe, że bardziej podstępna jest dla Ciebie przyjemność. Panujesz nad nią, choć Cię pociąga — powiedzmy, że to numer dwa. Pozostaje sława czy prestiż, czy uznanie... uzależnienie od uwagi innych... coś, czego trochę się wstydzisz, ale zawsze Cię pociąga i nigdy nie zadowala. To *Twój* bożek, a im więcej go zdobywasz, tym bardziej stajesz się przedmiotem.

Historia świętego Tomasza nie jest ani wyjątkowa, ani specyficzna dla Zachodu. Weźmy Siddharthę Gautamę, księcia urodzonego w 624 roku p.n.e., syna Suddhodany, władcy rodu Siakjów,

który żył na terytorium obecnego pogranicza Nepalu i Indii. Kiedy matka Siddharthy zmarła zaledwie siedem dni po jego urodzeniu, Suddhodana poprzysiął chronić syna przed nieszczęściami tego świata. Zamknął go więc w pałacu, gdzie spełniane były wszystkie jego potrzeby i zachcianki.

Siddhartha nie wychodził stamtąd, dopóki nie ukończył dwudziestu dziewięciu lat, kiedy to, targnięty ciekawością, poprosił woźnicę, aby pokazał mu świat na zewnątrz. W przypałacowym miasteczku spotkał starca — pierwszy przypadek starzenia, jaki kiedykolwiek widział. Woźnica wyjaśnił mu, że wszyscy ludzie się starzeją. Po powrocie do pałacu Siddhartha był poruszony tym odkryciem i poprosił o drugie wyjście.

Na swojej drugiej przechadzce spotkał mężczyznę wyniszczoną chorobą, rozkładającą się zwłoki oraz religijnego ascetę. Znów był przygnębiony chorobą i śmiercią, ale skonsternowany ascetą. Czego ten mężczyzna poszukiwał, jeśli nie doczesnych przyjemności, których księżę doświadczał w odosobnieniu? Odpowiedź woźnicy zmieniła życie Siddharthy: asceta, przez odrzucenie dóbr doczesnych, pragnął uwolnić się od strachu przed chorobą i śmiercią, które tak zafrasowały Siddharthę.

Owładnięty tym wszystkim, następnego dnia Siddhartha opuścił swoje królestwo, aby jako asceta na własnej skórze przekonać się, jak to jest mierzyć się z cierpieniem życia. Spędził kolejne sześć lat, żyjąc w ubóstwie, odrzucając wszystkie przyjemności, głodząc się i narażając na ból. Jednak zrozumienie nie nadeszło. Pewnego dnia, podczas jego ścisłego postu, młoda dziewczyna zaproponowała mu miskę ryżu. Przyjął ją, po czym doznał olśnienia — kluczem do uwolnienia się od życiowych męczarni nie jest wyrzeczenie jako takie. Zjadł, napił się, wykąpał, a potem usiadł pod drzewem Bodhi i poprzysiął sobie, że nie ruszy się, dopóki nie pozna prawdy.

Prawda ukazywała się Siddharthcie przez kilkanaście następnych dni — że uwolnienie od cierpienia nie pochodzi z wyrzeczenia się rzeczy z tego świata, ale z uwolnienia się od *przywiązania* do tych rzeczy. Droga Środka trzyma się z daleka zarówno od ascetycznego ekstremizmu, jak i od folgowania przyjemnościom, ponieważ i jedno, i drugie to przedmioty przywiązania, dlatego prowadzą do niezadowolenia. W momencie uświadomienia sobie tego Siddhartha stał się Buddą.

Budda opracował praktyczny przewodnik — Cztery Szlachetne Prawdy — radzenia sobie z tymi kłopotliwymi obiektami przywiązania.

Pierwsza Szlachetna Prawda. Życie to cierpienie (*dukkha* w sanskrycie) z powodu przewlekłego niezadowolenia.

Druga Szlachetna Prawda. Przyczyną cierpienia jest pragnienie, pożądanie i przywiązanie do przedmiotów doczesnych.

Trzecia Szlachetna Prawda. Cierpienie może zostać pokonane przez wyeliminowanie tego pragnienia, pożądania i przywiązania.

Czwarta Szlachetna Prawda. Drogą do wyeliminowania pragnienia, żądz i przywiązania jest podążanie *magga*, Szlachetną Ośmioraką Ścieżką Buddyzmu.

Przełożmy te prawdy na język naszego problemu: poprzez swój doczesny sukces nauczyłem się szukać satysfakcji w ziemskich nagrodach, które ostatecznie są niezadowalające. Kiedy zdobędę te nagrody, będę cierpiał niezadowolenie, jeśli jestem do nich przywiązany, a cierpiał jeszcze bardziej, kiedy przestanę je zdobywać. Jedynym rozwiązaniem jest pozbyć się przywiązania i przededefiniować swoje pragnienia. Dokonać tego jest moją ścieżką do oświecenia — i do mojej drugiej krzywej.

Zwróć uwagę, że ani święty Tomasz, ani Budda nie twierdził, że jest coś z natury złego w rzeczach doczesnych. Tak właściwie to sądzili, że mogą być one wykorzystane dla większego dobra. Pieniądze

są niezbędne do funkcjonowania społeczeństwa i utrzymania rodziny; władza może służyć innym; przyjemność daje życie; sława może przyciągnąć uwagę do źródeł moralnego wzrostu. Ale jako *obiekty przywiązania* — centrum zainteresowania w naszym życiu i cele zamiast środków — po prostu nie mogą przenieść nam głębokiej *satysfakcji*, jakiej pragniemy.

Gonimy za naszymi ziemskimi przywiązaniami, pod górę swojej pierwszej krzywej. Zaharowujemy się na śmierć, aby zyskać ulotną satysfakcję; a kiedy krzywa zaczyna opadać, przywiązania powodują straszne cierpienie. Musimy pozbyć się przywiązań, aby móc przeskoczyć na drugą krzywą.

Satysfakcja i nauka

Zajęło to zaledwie dwa tysiąclecia, ale wreszcie kultura popularna i nowoczesne nauki społeczne nadążyły za mądrością Siddharthy i Tomasza z Akwinu i mogą pomóc nam zrozumieć problem przywiązania jeszcze lepiej.

Jeśli znasz tylko jedną piosenkę Rolling Stonesów, prawdopodobnie jest to ich hit z 1965 roku, (*I Can't Get No*) *Satisfaction* („Nie mogę osiągnąć satysfakcji”). To jedna z najpopularniejszych piosenek wszech czasów, nie dlatego, że jest świetnym kawałkiem muzyki, ale dlatego, że wyraża prawdę o życiu. Gdzieś głęboko w naszym mózgu gadzim (dokładniej w układzie limbicznym), znacznie poniżej naszego poziomu świadomości, satysfakcja jest definiowana takim przebiegle prostym równaniem:

Satysfakcja = Dostawanie tego, czego chcesz

Jest to tak niesamowicie proste, nawet dzieci je stosują! Nie wierzysz? Daj roczniakowi frytkę, po którą sięga, i patrz na jego minę.

To mniej więcej taka sama mina jak Twoja, kiedy ostatnio dostałeś dużą podwyżkę albo awans w pracy. Naprawdę tego chciałeś, pracowałeś na to, a kiedy to dostałeś, nagroda jest głęboko satysfakcjonująca.

Głęboko satysfakcjonująca przez co najwyżej parę dni. I to jest prawdziwy problem, prawda? Tytuł piosenki powinien brzmieć (*I Can't Keep No) Satisfaction* („Nie mogę utrzymać satysfakcji”). Wiemy mniej więcej, jak spełnić nasze pragnienie satysfakcji, ale jesteśmy beznadziejni w sprawieniu, aby była trwała. To prawie jakby nasze mózgi nie pozwalały nam cieszyć się czymkolwiek zbyt długo.

Dokładnie tak się dzieje. Aby zrozumieć dlaczego, musimy wprowadzić pojęcie „homeostazy”, która jest naturalną skłonnością wszystkich organizmów żywych do utrzymania stałych warunków w celu przetrwania. Termin został wprowadzony w 1932 roku przez lekarza Waltera Cannona w jego książce *The Wisdom of the Body* („Mądrość ciała”), gdzie wykazał, że u ludzi istnieją wbudowane mechanizmy służące do regulacji temperatury i poziomów: wody, soli, cukru, białka, tłuszczu, wapnia i tlenu⁸.

Homeostaza utrzymuje nas przy życiu, ale tłumaczy także, jak działają narkotyki i alkohol. Kiedy pierwszy raz pijesz mocnego drinka lub wstrzykujesz sobie heroinę, jest to ogromny szok dla Twojego nieprzygotowanego organizmu, dlatego nałogowcy zawsze wzdychają za uczuciem pierwszego razu. Nie dotyczy to wyłącznie twardych narkotyków. Pamiętam, jak pierwszy raz piłem kawę. Kiedy byłem w szóstej klasie, rodzice mojego przyjaciela kupili ekspres do kawy (to 1977 rok, więc to nie było byle co). Dorastałem w Seattle, więc poszliśmy do Starbucksa — wtedy jedynego Starbucksa na świecie — i kupiliśmy funt (niecałe pół kilograma) kawy i każdy z nas wypił osiem szotów espresso. Pamiętam, jak wspinając się tamtej nocy na dach jego domu, rozciąłem sobie brzuch i strasznie krwawiąc, myślałem o tym, jak wyraźne i piękne są gwiazdy.

Tak samo możesz uzyskać mini wersję tego doświadczenia, kiedy pierwszy raz danego dnia spożywasz jakąkolwiek substancję uzależniającą. To dlatego Starbucks mówi w swoich reklamach o „tym pierwszym łyku”.

Podczas gdy pierwszy łyk — albo działka, albo kreska — może dać Ci przyjemność, Twój mózg wyczuwa zagrożenie dla równowagi i broni się atakiem, neutralizując wprowadzony narkotyk. Sprawia tym samym, że nie da się ponownie uzyskać wrażenia z pierwszego razu. Mogę pić dziś kawę cały dzień i nie ma mowy o wchodzeniu na dach. Co więcej, homeostaza powoduje efekt odbicia po przyjęciu każdej używki, od kaca po alkoholu, przez odstawienie heroiny, po zmęczenie, kiedy kofeina przestaje działać.

Uzależnienie to zasadniczo niewłaściwe przystosowanie homeostazy, kiedy mózg staje się ekspertem w radzeniu sobie z nieustannym atakiem na jego równowagę. Podczas gdy pierwsze spożycie alkoholu w wieku czternastu lat daje wielki, niesamowity odlot, pierwszy drink danego dnia po latach nadużywania powoduje co najwyżej krótki odjazd. A kiedy odjazd mija, czujesz się okropnie. Tymczasem Twój mózg cierpi z powodu „braku alkoholu”, więc potrzebujesz alkoholu, aby poczuć się „normalnie”.

Takie same zasady dotyczą Twoich emocji. Kiedy doznajesz emocjonalnego szoku — dobrego czy złego — Twój mózg chce wrócić do równowagi, ciężko jest więc być na haju lub w dołku zbyt długo. Jest to prawdziwe zwłaszcza dla pozytywnych emocji, co ma ewolucyjny sens dla przetrwania. Radość ze znalezienia słodkiej jagody na krzaczku Twojego jaskiniowego przodka nie mogła towarzyszyć mu za długo, bo rozproszyłby się i nie zauważył zagrożenia ze strony tygrysa, który chętnie zjadłby go na obiad.

Właśnie dlatego w przypadku sukcesu nigdy nie masz dość. Jeśli opierasz poczucie własnej wartości na sukcesie, przesz od zwycięstwa do zwycięstwa, aby nie czuć się okropnie, to czysta homeostaza w akcji.

Odlot spowodowany sukcesem neutralizuje się szybko, zostawiając kaca. Wiedząc, że wkrótce będziesz znów szukał odjazdu, Twój mózg ostatecznie dopasuje się do bazowego uczucia antysukcesu. Po jakimś czasie potrzebujesz ciągłych dawek sukcesu, aby nie czuć się jak porażka. Taki stan my, specjaliści od nauk społecznych, nazywamy „bieżnią hedoniczną”. Biegniesz i biegniesz, ale tak naprawdę nie jesteś bliżej swojego celu — unikasz jedynie spadnięcia spowodowanego zatrzymaniem lub spowolnieniem.

Wróćmy zatem do naszego wzoru i uaktualnijmy go, aby lepiej to wszystko odzwierciedlał:

Satysfakcja = Nieustanne dostawanie tego, czego chcesz

Marchewka wisząca przed Tobą to przelotne uczucie, że Ci się udało, choć emocjonalnie biegniesz w miejscu na hedonicznej bieżni. A to jest znacznie gorsze — kiedy Twoje możliwości zaczynają słabnąć, marchewka jest coraz dalej, chociaż Ty biegniesz szybciej niż kiedykolwiek. W ten sposób problem niezadowolenia potęguje problem schyłku.

Kilka lat temu widziałem satyryczny rysunek, w którym starszy mężczyzna na łożu śmierci mówił do swoich najbliższych w żalobie: „Żałuję, że nie kupiłem więcej pierdół”. Ludzie sukcesu często nie przestają pracować, ponieważ chcą powiększać swój majątek, zbierając znacznie więcej, niż mogliby wydać, i więcej, niż chcieliby zostawić w spadku. Pewnego razu zapytałem bogatego znajomego, dlaczego tak jest. Odpowiedział, że wiele ludzi, którzy stali się bogaci, wie, jak mierzyć swoją własną wartość wyłącznie w kwestiach materialnych, więc pozostają na hedonicznej bieżni zarabiania i pozyskiwania, rok za rokiem. Mają nadzieję, że w końcu poczują się naprawdę zadowoleni, szczęśliwi i przez to — gotowi umrzeć.

Ale to nigdy nie działa.

Zakłócenia w ewolucyjnej matrycy

Według psychologii ewolucyjnej nasza tendencja walki o więcej, więcej, więcej jest w pełni zrozumiała. Przez większość czasu w historii, znaczna część ludzkości była na skraju śmierci głodowej. „Bogaty” jaskiniowiec miał kilka zwierzęcych skór i grotów strzał ekstra, być może kilka zapasowych koszów kukurydzy i suszonej ryby. Taka definicja „więcej” dawała mu większą szansę na przetrwanie srogiej zimy.

Nasz jaskiniowy przodek nie chciał jednak jedynie przetrwać zimy, miał większe ambicje. Chciał znaleźć parę i mieć potomstwo. A co sprawiłoby, aby to było możliwe? Nie tylko posiadanie wystarczająco — nie, musiał mieć więcej niż gość z jaskini obok, co uczyniłoby go lepszą partią.

To wyjaśnia naszą dziwną, trwającą całe życie obsesję na punkcie porównywania społecznego opartego na pozycji i bogactwie. Kiedy mówimy o satysfakcji z sukcesu, musimy rozważyć coś jeszcze: sukces jest względny. W końcu hierarchia społeczna jest oparta na ludziach z Twojego środowiska — geograficznego, zawodowego czy wirtualnego. Znam ludzi, którzy mają setki milionów dolarów i czują się jak porażka, ponieważ ich znajomi są miliarderni. Niektórzy celebryci z Hollywood mają depresję, bo ktoś inny jest *bardziej* sławny.

Wszyscy doskonale wiemy, że porównywanie społeczne jest nie-dorzeczne i krzywdzące — poruszyliśmy ten temat w poprzednim rozdziale — a badania to potwierdzają. Naukowcy dowiedli, że udział w wyścigu szczurów powoduje niepokój, a nawet depresję⁹. W eksperymentach, w których badani mieli ułożyć puzzle, najniezszczęśliwsi byli konsekwentnie ci, którzy zwracali największą uwagę na to, jak wypadają w stosunku do innych¹⁰. Mały przyływ przyjemności, którą w jednej chwili czerpiemy z zazdrości innych, znika i pojawia się nieszczęście z powodu tego, że w następnej minucie mamy mniej niż kolejni. Ale potrzeba posiadania więcej niż reszta szarpie nas bez przerwy.

Niestety często mamy wrażenie, że nie możemy przerwać gry w porównywanie. Stąd mamy kolejny wzór:

Sukces = Ciągłe posiadanie więcej niż inni

Innymi słowy satysfakcja z sukcesu wymaga nie tylko tego, że będziesz ciągle biegł w miejscu na hedonicznej bieżni, ale także tego, że będziesz biegł trochę szybciej, niż inni biegną na swoich.

Jest jeszcze gorzej. Na swojej bieżni nie tylko gonisz za czymś w wielkim ćwiczeniu z daremności. Jest coś, co goni Ciebie: porażka. Być może doskonale wiesz, że tak naprawdę na swojej bieżni nie poruszasz się do przodu. Ale wiesz, że jeśli przestaniesz biec, skończysz, frunąc do tyłu jak na jakimś okropnie śmiesznym filmiku w social mediach. To wydaje się coraz bardziej prawdopodobne, zważywszy na nieunikniony spadek możliwości, który oznacza, że nawet biegnąc szybciej, stopniowo zostaniesz w tyle.

To oczywiście powoduje strach, a zatem:

Porażka = Posiadanie mniej

Jeszcze bardziej potężny niż nasza potrzeba „więcej” jest nasz opór przed „mniej”. Staramy się uniknąć strat jeszcze bardziej, niż osiągać zyski. Ta obserwacja przyniosła Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii Danielowi Kahnemanowi z Uniwersytetu Princeton, za jego pracę wraz z Amosem Tverskym nad *teorią perspektywy*¹¹. Teoria perspektywy podważa założenie, jakoby ludzie byli racjonalnymi agentami i oceniali zyski i straty tak samo. Według niej w rzeczywistości strata jakiejś rzeczy wpływa na ludzi emocjonalnie znacznie bardziej niż jej zyskanie.

Mamy coś, co Kahneman i Tversky nazwali „awersją do straty”, dlatego media informacyjne wariują, kiedy giełda traci dziesięć procent w porównaniu z tym, kiedy o dziesięć procent rośnie. To także

dlatego, jak pokazują badania, tak bardzo nienawidzimy rozczarowania, że skłonni jesteśmy iść na całość, byle tylko go uniknąć¹². Mój nieżyjący ojciec na przykład był notorycznym pesymistą. Pamiętam długą wycieczkę samochodem po wiejskich terenach Montany, kiedy nagle oświadczył, że prawdopodobnie skończy nam się benzyna i będziemy musieli spędzić noc w aucie na poboczu. Spojrzałem na wskaźnik paliwa i zobaczyłem, że zbiornik był pełny więcej niż w połowie. Zapytałem go, dlaczego zawsze tak robi, że zakłada absolutnie najgorszy scenariusz.

— Lepiej być przyjemnie zaskoczonym niż rozczarowanym — odpowiedział.

Raz jeszcze — to ma ewolucyjny sens. Kiedy ludzie byli na skraju śmierci głodowej — większość historii ludzkości w większej części świata przed rewolucją przemysłową — zysk był miły, ale strata była potencjalnie śmiertelna. Ktoś zakrada się do Twojej jaskini i zabiera Twoje zimowe zapasy suszonego mięsa z bizona, a Ty umierasz z głodu. Teoria perspektywy wyjaśnia, dlaczego czujesz się okropnie, kiedy zgubisz zegarek, nawet jeśli masz cztery inne. W swojej głowie myślisz go z zapasami suszonego mięsa.

Kieruje nami neurobiologiczny instynkt, nawet kiedy trwa dobrobyt i demokracja, dzięki industrializacji, globalizacji i wolnemu rynkowi. Mroźna zima nie jest już, dzięki Bogu, śmiertelnym zagrożeniem niemal dla nikogo w zindustrializowanym świecie — przynajmniej w większości miejsc — co z roku na rok staje się coraz bardziej prawdziwe. Jednak wciąż mamy potrzebę posiadania „więcej”, aby dobrze się poczuć i zasygnalizować swój sukces innym, i unikania „mniej”, by nie poczuć się źle, nie doświadczyć strachu i wstydu.

Nie ma sensu we współczesnym życiu tracić energii na posiadanie pięciu samochodów, pięciu łazienek, czy nawet pięciu koszul, ale my ich po prostu... chcemy. Neurobiolodzy odpowiadają dlaczego¹³.

Dopamina — neuroprzebieżnik przyjemności stojący za niemal wszystkimi uzależnieniami — wydziela się w odpowiedzi na myśl o zakupie nowych rzeczy, wygraniu pieniędzy, zdobywaniu większej władzy czy rozgłosu lub też o posiadaniu nowych partnerów seksualnych¹⁴. Mózg ewoluował, aby nagradzać nas za zachowania, które utrzymują nas przy życiu i sprawiają, że przekazujemy dalej swoje DNA. To może być anachronizm we współczesnym świecie, ale taka jest rzeczywistość.

Problem polega na tym: równania z tego rozdziału sterują wyrzutami dopaminy dla krótkotrwałej przyjemności. Nie przynoszą długotrwałej satysfakcji. Sprawdza się to szczególnie wtedy, kiedy wchodzimy w drugą połowę naszego życia. Wcześniej, gdy stosunkowo mało posiadamy, a mamy dużo do udowodnienia, doczesne nagrody mogą być tymczasowo satysfakcjonujące, jednak kiedy się starzejemy, zaczynamy rozumieć, że satysfakcja nie trwa długo, i pojawia się świadomość daremności. Tymczasem nawiedza nas strach, bo zaczynamy zostawać w tyle. A zatem, jak zauważył psycholog Carl Jung — „co jest zwyczajnym celem młodego człowieka, w podeszłym wieku staje się neurotyczną przeszkodą”.

Moja ulubiona ilustracja tego twierdzenia pochodzi od Abd al-Rahmana III, emira i kalifa Kordoby w Hiszpanii, w X wieku. Al-Rahman był żyjącym w luksusie władcą absolutnym. Tak ocenił swoje życie w wieku lat siedemdziesięciu:

Rządę już ponad pięćdziesiąt lat w czasach zwycięstwa lub pokoju; ukochany przez moich poddanych, budzący postrach wśród wrogów, szanowany przez sojuszników. Bogactwa i honory, władza i przyjemność czekały na moje skinienie, żadnego innego ziemskiego błogosławieństwa zdawało się nie brakować mojej szczęśliwości¹⁵.

Sława, bogactwa i przyjemności przekraczające wyobraźnię. Brzmi świetnie, prawda? Jednak oto, co pisze dalej:

Starannie policzyłem liczbę dni czystego i prawdziwego szczęścia, które przypadły mi w udziale. Ich liczba to czternaście.

Lepsza matematyka

Podsumowując, istnieją trzy wzory wyjaśniające zarówno nasze impulsy, jak i powody, dla których nie możemy osiągnąć trwałej satysfakcji.

Satysfakcja = Nieustanne dostawanie tego, czego chcesz

Sukces = Nieustanne posiadanie więcej niż inni

Porażka = Posiadanie mniej

Niezadowolenie jest chorobą, która każe nam gonić za doczesnymi nagrodami na coraz wyższym poziomie. Daremność osiągnięcia satysfakcji jest jednym z powodów, dla których zawodowy schyłek jest tak bolesny: zdesperowani, aby osiągnąć wystarczająco, aby być zadowoleni, orientujemy się, że zamiast tego się cofamy. Powoli spadamy z hedonicznej bieżni.

W głębi serca o tym wiemy, oczywiście. Ale *nawet z tą wiedzą* problem zdaje się nierozwiązywalny. Jednym ze zdumiewających dowodów jest to, że twórca terminu „hedoniczna bieżnia”, Philip Brickman — uznany psycholog, odpowiedzialny również za wykazanie, że wygrana na loterii nie przynosi trwałej satysfakcji — popełnił samobójstwo, skacząc z budynku po drugiej stronie ulicy od jego biura, na Uniwersytecie Michigan¹⁶. Albo weźmy przedsiębiorcę, Tony’ego Hsieha, założyciela pionierskiego sklepu internetowego Zappos i autora bestsellera *Delivering Happiness*. Zmarł w wieku

czterdziestu sześciu lat po długim okresie nadużywania narkotyków i innych zachowań autodestrukcyjnych. Co najmniej raz zadzwonił na telefon alarmowy, grożąc, że dokona samookaleczenia¹⁷.

Jednak zanim stracisz jakąkolwiek nadzieję, mam dobre wieści: satysfakcja jest możliwa, tylko nie ze starymi wzorami. Musimy usunąć całą tę złą matematykę i zamiast tego użyć jednego równania, które zawiera mądrość Siddharthy, świętego Tomasza i najlepszej współczesnej nauki społecznej:

Satysfakcja = To, co masz : To, czego chcesz

Twoja satysfakcja to to, co *masz*, podzielone przez to, czego *chcesz*. Zauważyłeś różnicę wobec innych równań? Wszystkie ewolucyjne i biologiczne wzory skupiają się na liczniku — naszych „*masz*”. Jeśli jesteś niezadowolony w życiu, pewnie też to robiłeś przez wszystkie lata. Jednak to pomija mianownik równania — „*chcesz*”. Jeśli zwiększasz swoje „*masz*”, a nie zarządzasz swoimi „*chcesz*”, Twoje „*chcesz*” będą mnożyć się i rozrastać. Możesz z łatwością być coraz mniej zadowolony, idąc w górę po drabinie sukcesu, ponieważ Twoje „*chcesz*” *zawsze* przewyższą Twoje „*masz*”. A kiedy to zrobią, Twoja satysfakcja spadnie.

Widziałem to setki razy. Ktoś odnosi zawrotny sukces materialny, ale jest coraz mniej zadowolony, im bogatszy i bardziej sławny się staje. Mercedes daje jej mniejszą satysfakcję w wieku lat pięćdziesięciu, niż chevrolet dawał w wieku trzydziestu. Dlaczego? Ponieważ teraz chce ferrari. Nawet nie wie, co się dzieje — po prostu zawsze wraca na bieżnię i zaczyna biec, biec, biec...

Świat jest pełen sprytnych sposobów, aby Twoje „*chcesz*” eksplodowało bez Twojej wiedzy. Pamiętaj, kiedy wciąż biegniesz na bieżni, inni ludzie robią pieniądze, bo Ty próbujesz zaspokoić coraz większe „*chcesz*” przez coraz więcej „*masz*”. Nikt nie jest bezpieczny.

Przyznaje to nawet prawdopodobnie najbardziej oświecony człowiek na świecie, Jego Świątobliwość Dalajlama. „Ostatnio często odziedziam supermarkety”, mówi. „Uwielbiam je, można w nich zobaczyć tak wiele pięknych rzeczy. Kiedy patrzę na wszystkie znajdujące się w nich artykuły, rośnie we mnie pragnienie i pierwszy impuls podpowiada mi: »Och, chcę tego, i tego, i tego!«”¹⁸.

To jest złowieszcze. Korporacje nie są odpowiedzialne za naszą satysfakcję; *my* jesteśmy. To oznacza koniec bezowocnych prób wyprzedzania na bieżni, stymulowanych przez nieustanne narażenie na chwyt marketingowe. To oznacza wyłączenie bieżni przez zarządzanie swoimi „chcesz”. Słowami hiszpańskiego świętego Josemarii Escrivy: „Najwięcej posiada ten, kto najmniej potrzebuje. Nie stwarzaj sobie potrzeb”¹⁹.

1. Spytaj „dlaczego”, a nie „co”

Jeśli jesteś gotów zarządzać swoimi „chcesz” — rozpocząć odrywanie — pierwszym krokiem jest pytanie, co dokładnie musisz oderwać. A to rodzi inne pytanie: „Co jest moim *dlaczego*?”. Autor bestsellerów i mówca Simon Sinek ludziom, którzy szukają prawdziwego sukcesu w pracy i życiu, zawsze daje radę, aby znaleźli swoje *dlaczego*²⁰. Mówi im, że aby odblokować prawdziwy potencjał i szczęście, muszą wyrazić swój głęboki życiowy cel i odrzucić działania, które temu celowi nie służą. Twoje *dlaczego* jest rzeźbą wewnątrz bloku z jadeitu.

Większość ludzi poświęca czas w swoim życiu na *co* — nie patrząc ponad swoje pociągnięcia pędzla na płótnie. Na przykład, często widzę siebie jako „profesora college’u” albo „gościa, który pisze książki” czy coś takiego. Inni mogą skupiać się wyłącznie na *co* swojego codziennego życia. Weźmy ten e-mail, który dostałem od wziętej pięćdziesięcioletniej dziennikarki.

Mój najlepszy przyjaciel i ja często zadajemy sobie pytanie: „Czy nie będziemy żałować, że nie cieszyliśmy się bardziej tym czasem w naszym życiu?”. Zgadza się, że będziemy, a potem rozłączamy się i wracamy do tego szaleństwa. Nie sądzę, aby ktokolwiek marzył o szaleństwie, ale chcemy ładnych domów i szkół, i wakacji, i organicznej żywności, i college’u, i kościoła, i kolonii, i wtedy stajemy się przywiązani do swoich okoliczności.

Zastanówmy się, o czym ona pisze: *wie*, że szczęście pochodzi z ignorowania tych rozpraszaczy. Ale jest to zbyt skomplikowane, zbyt rewolucyjne dla naszego życia, więc nigdy nie zabiera się za zmiany, których potrzebuje, aby osiągnąć szczęście, o którym *wie*, że go pragnie.

Tego samego dnia, kiedy otrzymałem tę wiadomość, dostałem inną, od osoby w podobnych okolicznościach życiowych: pięćdziesięciokilkuletnią kobietę, odnoszącą sukcesy zawodowe, która borykała się z przywiązaniami. Ale nagle poczuła impuls, po śmierci swojego ojca.

„Nie czuję [już] potrzeby otaczać się rzeczami... zwłaszcza po tym, jak mój ojciec zmarł w swoim domu, a ratownicy niemal nie mogli się do niego dostać, tak bardzo dom był przepełniony rzeczami. To była prawdziwa lekcja.

Do jej ojca nie można było dotrzeć w momencie jego śmierci z powodu fizycznego zagrącenia. Autorka maila zadała sobie pytanie, czy do niej można dotrzeć, z uwagi na jej psychologiczne zagrącenie życiem opartym na budowaniu wielkiego głazu. To sprawiło, że zaczęła odrzucać *co*, aby znaleźć *dłaczego*.

Słyszałem tę historię wielokrotnie: ludzie nie zdają sobie sprawy ze swoich niezdrowych życiowych przywiązań, dopóki nie doświadczą straty lub choroby, która sprawi, że skupią się na rzeczach ważnych. Badania dowodzą, że większość osób, które przeżyły chorobę

bądź stratę, doświadcza *wzrostu posttraumatycznego*. Faktycznie, chorzy na raka, którzy wyzdrowieli, mają według badań wyższy poziom szczęścia niż dopasowane demograficznie osoby, które raka nie przeszły²¹. Porozmawiaj z nimi, a przekonasz się, że już się nie przejmują głupimi przywiązaniami, które im ciążyły, czy to dobytkiem, czy obawą o pieniądze, czy bezproduktywnymi związkami. Zagrożenie przedwczesnej utraty życia przyłożyło młot pneumatyczny do ja-deitu pokrywającego ich prawdziwe „ja” — *dlaczego* ich życia.

Nie potrzeba jednak tragicznej straty albo zagrożenia dla zdrowia, aby rozpocząć ten proces. Poznałem ostatnio Luthera Kitahatę, pięćdziesięciopięcioletniego przedsiębiorcę z Kalifornii. Luther nie jest bardzo sławny, ale stanowi ucieleśnienie amerykańskiego snu: jego rodzice to imigranci, którzy naciskali na niego, aby dużo się uczył, ciężko pracował i osiągnął sukces. Tak zrobił: został informatykiem i założył siedem firm. Przez całą swoją karierę uparcie biegł na bieżni sukcesu, goniąc za materialnymi nagrodami — i zdobywając je tylko po to, aby natychmiast być niezadowolonym i zacząć znowu biec.

Wreszcie, w wieku pięćdziesięciu lat, sfrustrowany i pusty w środku, Luther zaczął pozbywać się swoich „chcesz”.

— Mój mózg nie był wcześniej motywowany pasją, znaczeniem i celem — powiedział mi. — Mój mózg był motywowany strachem.

Zajął to kilka lat, ale w końcu Luther zrezygnował ze swojej dawnej kariery i teraz uczy innych, jak odbudować — czy może przebudować — ich życie. Spędza także więcej czasu z rodziną i rozwija swoją duchowość. Oczywiście ma mniej pieniędzy, władzy i sławy. Pierwszy raz jednak czuje się zadowolony.

Luther z powodzeniem przeskoczył na swoją drugą krzywą po tym, jak przestał dodawać, a zaczął odrywać. Jak to lakonicznie ujął: „Uwielbiam swoje życie”.

Też możesz tak powiedzieć, ale musisz zacząć odrywać — zarządzać swoimi doczesnymi „chcesz” — zanim minie czas. Pamiętaj, im dłużej je zostawiasz, tym niżej pociągnie Cię krzywa twojej inteligencji płynnej i tym trudniejszy będzie skok.

2. „Odwrotna bucket list”

Drugim sposobem, aby rozpocząć odrywanie, jest spojrzeć na rady, które dostajemy i które robią z nas niezadowolonego *homo oeconomicus*, i postąpić dokładnie odwrotnie. Na przykład, guru zaradności często podpowiadają, aby z okazji urodzin zrobić inwentaryzację listy rzeczy do zrobienia przed śmiercią i dzięki temu wzmocnić swoje doczesne aspiracje. Zrobienie listy rzeczy, które chcesz, daje chwilową satysfakcję, ponieważ stymuluje dopaminę, neuroprzekaźnik pożądania. Jest to przyjemne.

Powoduje jednak przywiązania, które, rosnąc, powodują niezadowolenie. Pamiętasz mojego przyjaciela, o którym mówiłem wcześniej, który bezowocnie szukał satysfakcji, odhaczając wszystkie punkty z listy? Jak mówi Budda w Dhammapadzie: „Pragnienia kogoś, kto jest w mocy nieuważnego życia, rozrastają się jak dziki powój. (...) Kim zawładnie godne pożałowania, lepkie pragnienie, tego smutki wzrastają niczym trawa po deszczu”²². Osobiście zamiast tego poszedłem w przeciwnym kierunku, wypełniając „odwrotną *bucket list*”, aby sprawić, by pomysły z tego rozdziału były praktyczne i wykonalne.

Każdego roku w swoje urodziny robię listę swoich doczesnych „chcesz” i przywiązań — rzeczy, które pasują do jednej z kategorii świętego Tomasza: *pieniądze*, *władza*, *przyjemność* i *honor*. Staram się być całkowicie szczerzy. Nie wpisuję rzeczy, których rzeczywiście nie chcę, jak łódź czy dom na Cape Cod. Przechodzę do swoich słabości, które zwykle dotyczą podziwu innych. Wstyd się przyznać, ale to prawda.

Wyobrażam sobie siebie za pięć lat. Jestem szczęśliwy i spokojny. Cieszę się życiem w większości jego aspektów. Jestem zadowolony i żyję życiem celu i znaczenia. Wyobrażam sobie, że mówię do swojej żony: „Wiesz, muszę powiedzieć, że jestem naprawdę szczęśliwy w tym momencie życia”. Wtedy myślę o siłach, które w przyszłości są głównie odpowiedzialne za to szczęście: moja wiara; moja rodzina; moje przyjaźnie; moja praca, która jest z natury satysfakcjonująca, znacząca i służy innym.

Następnie wracam do swojej listy. Rozważam, jak jej punkty konkurują z siłami mojego szczęścia o czas, uwagę i zasoby. Zastanawiam się, jak puste są w porównaniu. Wyobrażam sobie siebie, jak poświęcam swoje relacje i wybieram podziw obcych, i konsekwencje tego wyboru dla mojego życia. Mając to w pamięci, konfrontuję się z *bucket list*. O każdym punkcie mówię: „To nie jest złe, ale nie przyniesie mi szczęścia i spokoju, którego szukam, i po prostu nie mam czasu zrobić z tego mojego celu. Wybieram odcięcie się od tego pragnienia”.

Na końcu wracam do listy rzeczy, które przyniosą mi prawdziwe szczęście. Zobowiązuję się dążyć do nich, korzystając ze swojego czasu, zaangażowania i energii.

To ćwiczenie dużo zmieniło w moim życiu. Tobie też może pomóc.

3. Zmalej

Trzecia metoda, która pomaga pokonać nałóg dodawania pociągnięć pędzlem do pełnego już płótna, to zacząć skupiać się na mniejszych rzeczach w życiu. *Kandyd*, satyryczna powiastka Woltera, opowiada historię młodego i naiwnego bohatera i jego przygód w towarzystwie gubernera, niepoprawnego optymisty Panglossa²³. Ta opowieść to potworność za potwornością: wojna, gwałt, kanibalizm, niewolnictwo. W pewnym momencie Pangloss zostaje poddany amputacji pośladka.

Ostatecznie bohaterowie osiadają na małej farmie, gdzie odkrywają, że kluczem do szczęścia nie jest splendor i sława, a raczej skupienie się na małych przyjemnościach. „Trzeba uprawiać swój ogródek”.

Satysfakcja przychodzi nie z gonienia za coraz większymi rzeczami, ale ze zwracania uwagi na coraz mniejsze. Buddyjski mnich Thich Nhat Hanh wyjaśnia to w swojej książce *Cud uważności*: „Podczas zmywania naczyń powinniśmy być tylko zmywaniem naczyń, co oznacza, że zmywając, powinniśmy być w pełni świadomi faktu, że zmywamy naczynia”²⁴. Dlaczego? Jeśli myślimy o przeszłości albo przyszłości, „nie żyjemy w chwili, w której to robimy”. Albo przeżywamy przeszłość, która umarła, albo jesteśmy „wsysani w przyszłość”, która jest zaledwie wyobrażeniem. Zatem tylko będąc uważnym, żyje się naprawdę.

Byliśmy raz z żoną w domu naszych bliskich przyjaciół, biesiadowaliśmy w ich ogrodzie. Zapadał zmierzch i poprosili nas, żebyśmy zebrali się wokół rośliny z małymi, nierozkwitniętymi kwiatami. „Patrzcie na kwiaty”, poinstruowało jedno z nich. Tak robiliśmy przez jakieś dziesięć minut, w kompletnej ciszy. W pewnej chwili kwiaty nagle się otworzyły, a robiły to, jak się dowiedzieliśmy, każdego wieczoru. Westchnęliśmy ze zdumieniem i radością. To była chwila intensywnej satysfakcji.

Jest jednak coś interesującego: w przeciwieństwie do tego szajsu z mojej starej *bucket list*, tamta satysfakcja przetrwała. Tamto wspomnienie wciąż przynosi mi radość — bardziej niż wiele z moich życiowych „osiągnięć” — nie dlatego, że było kulminacją wielkiego celu, ale dlatego, że był to mały, nieoczekiwany dreszczyk emocji. Malutki cud, który był jak darmowy prezent.

Patrząc w przód

Poświęciłem ten rozdział na zmieszanie z błotem pomysłu, że *bucket list* przyniesie Ci cokolwiek innego niż niezadowolenie. Powiem jednak jedną dobrą rzecz o konwencjonalnej *bucket list*: powoduje, że skupiamy się na ograniczeniu czasowym i dzięki temu na tym, jak dobrze czas wykorzystać. Ideą *bucket list* jest upewnić się, że nie dotrzesz do swego końca i nie powiesz: „Nie jestem gotowy umrzeć! Nigdy nie leciałem balonem!” (nie wymyśliłem tego przykładu — to numer 6 na typowej liście według ankiety z 2017 roku)²⁵.

Śmierć jest najnormalniejszą, najbardziej naturalną rzeczą w życiu, a jednak jesteśmy zadziwiająco ogarnięci w zachowywaniu się, jakby była czymś nietypowym czy wielką niespodzianką. Kiedy powiedziałem swoim studentom ostatniego roku, którzy w większości są przed trzydziestką, aby zastanowili się nad tym, że zostało im jeszcze pięćdziesiąt, maksymalnie sześćdziesiąt Świąt Dziękczynienia, a dwadzieścia, trzydzieści z rodzicami, wyglądali na nieco zszokowanych. Nie dotyczy to tylko młodych ludzi — pamiętajmy: przeciętny Amerykanin uważa, że „podeszły wiek” zaczyna się sześć lat po tym, jak przeciętny Amerykanin umiera. Unikamy realistycznego myślenia o długości naszego życia i czasie, który nam pozostał, uspieni fałszywym przekonaniem, że mamy go mnóstwo. To eliminuje naglącą potrzebę życiowych zmian, takich jak skok na drugą krzywą.

Zaplanowanie końca jest zatem naszym następnym wyzwaniem — i szansą.

PROGRAM PARTNERSKI

— GRUPY HELION —



1. ZAREJESTRUJ SIĘ
2. PREZENTUJ KSIĄŻKI
3. ZBIERAJ PROWIZJĘ

Zmień swoją stronę WWW w działający bankomat!

Dowiedz się więcej i dołącz już dzisiaj!

<http://program-partnerski.helion.pl>

GRUPA
Helion 

**SCHYŁEK KARIERY BYWA PRZYKRĄ
NIESPODZIANKĄ. DOTYCHCZAS
WYSIŁEK SIĘ OPŁACAŁ, PRZYNOSIŁ
SUKCESY I UZNANIE. TERAZ JEST
INACZEJ, ZWYCIĘSTWA POJAWIAJĄ
SIĘ CORAZ RZADZIEJ, A SPADKOWI
TWOICH MOŻLIWOŚCI TOWARZYSZY
PASKUDNE POCZUCIE NIEISTOTNOŚCI.
UPADEK ZE SZCZYTU MUSI BOLEĆ.
CZYŻBY WIĘC PRZYSZEDŁ CZAS
NA OSWOJENIE SIĘ Z FRUSTRACJĄ
I DOŚWIADCZENIE STARZENIA SIĘ
JAKO NIEUNIKNIONEJ TRAGEDII?**

Arthur C. Brooks

Amerykański autor bestsellerów, publicysta i naukowiec. Wykłada w Harvard Kennedy School i Harvard Business School. Jest także felietonistą „The Atlantic”. W młodości był muzykiem, później rozwijał karierę analityka Air Force, a w 2009 roku został jedenastym prezesem American Enterprise Institute, konserwatywnego think tanku w Waszyngtonie.

OSOBOWOŚĆ **ODNOWA**



Księgarnia internetowa:
<http://sensus.pl>

sensus

Sprawdź najnowsze promocje:
• <http://sensus.pl/promocje>
Książki najchętniej czytane:
• <http://sensus.pl/bestsellery>
Zamów informacje o nowościach:
• <http://sensus.pl/nowosci>

ebook dostępny na:

ebookpoint

ISBN 978-83-289-0077-6



9 788328 900776

Cena: 49,90 zł