

# Samorozwój czy samozagłada?

18 lutego 2025

Czy miałeś kiedyś moment, w którym rozmyślałeś nad sposobem osiągnięcia definiowanego przez system pojęcia „sukcesu”? Jeśli tak, to można sądzić, że przynajmniej raz lub dwa przyłapałeś się na przeglądaniu różnych motywacyjnych treści internetowych twórców coachingowego contentu, którzy z pełnym przekonaniem w głosie mówili, co powinieneś zmienić w swoim „smutnym, przegrany życiu”, aby zbliżyć się do owego sukcesu każdego dnia. Jeśli tak, to lepiej zastanów się dwa razy, na ile te porady pomogą, a na ile wyślą cię do szpitala, psychiatry lub kostnicy.

Na sam początek warto wspomnieć, że krytyka tego tekstu jest skierowana wyłącznie do coachingu powiązanego z biznesem, skierowanego przeważnie do szarych ludzi, chcących osiągnąć stabilność finansową. Nie zaprzeczam pozytywnym aspektom innych form coachingu powiązanego np. ze zdrowym trybem życia, o ile są faktycznie prowadzone przez wykwalifikowanych specjalistów.

Coaching biznesowy, wbrew powszechnej opinii, nie jest lekarstwem, ani nawet swoistym drogowskazem, jak przetrwać w systemie, a jedynie wyidealizowanym przedstawieniem wszelkich niedoskonałości kapitalizmu w formie przystępnej dla niezadowolonych z życia lub mocno zdesperowanych osób. To pewna forma liberalnej propagandy, gdzie konkretny mówca coachingowy, najczęściej przedstawiciel wyższych struktur społecznych, zrzuca wszelkie trudności wynikające z systemu na barki osób pogubionych w rzeczywistości, jednocześnie przedstawiając swoje mądrości jako pomoc w odnalezieniu odpowiedniej drogi. Jemu się udało, to dlaczego komuś innemu ma się nie udać? Cóż, powodów jest wiele, ale o tym po kolei.

# 1. Porada samodyscypliny: „Wstawaj wcześniej rano”

Przykładowy cytat Robina Sharma: „Wczesne wstawanie to nie tylko kwestia dyscypliny, ale także strategii. Kiedy budzisz się przed świtem, zyskujesz cenny czas na refleksję, planowanie i realizację swoich celów. To moment, w którym świat jest cichy, a twoje myśli są najczystsze. Wykorzystaj ten czas, aby zbudować fundamenty swojego sukcesu”.

To już rada, która w kręgach internautów stała się prześmiewczym memem, szczególnie biorąc pod uwagę, że często idą za nią przykłady najbogatszych osób, takich jak Elon Musk czy Jeff Bezos. Mimo licznych kpin, ta porada wśród coachów jest traktowana śmiertelnie poważnie, co pokazuje powyższy cytat, w którym autor przekonuje czytelników, że jest to kwestia samodyscypliny, czasu na refleksję, ciszy itp. Tutaj jednak pojawiają się pewne absurdy, które na dzień dobry pokazują irracjonalność owej porady, a zaraz po tym jej szkodliwość.

Prawdą jest, że każdy pracownik najemny jest zmuszony wprowadzić taki model samodyscypliny w swoje życie, przeważnie dlatego, że ma z góry ustalone godziny pracy. Nie oszukując się przesadnie, większość usług prowadzi się od rana do popołudnia, co zmusza pracownika do wstawania rano mimowolnie, szybkiego ogarnięcia porannych spraw i wyruszenia do pracy. Czy chcąc osiągnąć sukces, pracownik powinien wstawać jeszcze wcześniej? Nawet jeśli, to co miałby z tym czasem zrobić? Najpewniej, idąc tą linią logiczną, zastanawiać się nad strategią przyszłego biznesu. Bądźmy realistami w tym wypadku i nie patrzmy na to pod pryzmatem ludzi już majątnych, którzy mogą pozwolić sobie na takie szalone pomysły, jak np. wstawanie o 6:00 rano, co pracownik sklepu osiedlowego lub robotnik fabryczny robi dzień w dzień. Sen jest podyktowany nie cechą wynikającą z lenistwa, lecz zapotrzebowaniem naszego organizmu na regenerację i odpoczynek przez określoną liczbę

godzin. Optymalnie, według specjalistów, powinniśmy spać do 8 godzin, ale często nasz wysiłek zmusza nas do trochę dłuższego wypoczynku.

Taka porada jest nie tylko niepraktyczna, ale może być szkodliwa dla zdrowia. Według badań psychoneuroendokrynologicznych opublikowanych przez S. Edwardsa, A. Clowa, P. Evansa i F. Hucklebridge'a: Association Between Time of Awakening and Diurnal Cortisol Secretory Activity, „Psychoneuroendocrinology” z roku 2001, wczesne wstawanie rano, podyktowane przymusem niezależnym od naszej potrzeby funkcjonowania w czasie doby, wydziela w organizmie o wiele więcej kortyzolu, czyli hormonu odpowiadającego m.in. za stres. To naturalnie wpływa na nasze samopoczucie oraz sposób funkcjonowania. Ważną postacią w tej debacie jest również dr Paul Kelley, który praktycznie udowodnił, że wczesne wstawanie wpływa też na naszą kondycję umysłową. Pokazały to wnioski płynące z wyników w nauce uczniów szkoły podstawowej i gimnazjalnej, którym przesunięto godziny rozpoczęcia pierwszego dzwonka z godziny 8:00 na godzinę 10:00. Uczniowie mieli wtedy wykazywać o ok. 20% lepsze wyniki niż zazwyczaj.

W tym miejscu należy zadać pytanie: skoro typy ludzi preferujących aktywność o konkretnej porze doby są różne, to jaki jest sens słuchania się coacha, który głosi, by nie iść za tłumem, a z drugiej strony każe podporządkować się dyktaturze „rannych ptaszków”?

Oczywiście, jeśli ktoś lubi wstawać wcześniej z własnej woli, to bardzo dobrze. Problemem jest narzucanie takiego stylu bycia, wmawiając tym samym jedyną słuszość tego i nie zważając na indywidualne preferencje wynikające z ustawienia zegara biologicznego. Jedni mają predyspozycje do wstawania rano, inni preferują siedzieć do późnych godzin nocnych, gdyż wtedy ich mózg pracuje najlepiej. Stosując się więc do tej porady samorozwojowców, nic się praktycznego nie osiągnie, ale za to będzie nam towarzyszyło dodatkowe niewyspanie, stres i złe samopoczucie.

## **2. Selekcja: „Obracaj się wśród biznesmenów, ambitnych ludzi sukcesu, klas wyższych”**

„Zanim zacząłem sobie dobrze radzić, wprowadziłem się do dzielnicy, na którą nie było mnie stać. Chciałem być dookoła bogatych ludzi, ale nie po to, by robić z nimi interesy, ale by uczyć się ich myślenia (...). Odsuń się od ludzi, którzy mówią ci, że Twój biznes nie osiągnie sukcesu” – napisał Steve Siebold, czyli ten od stwierdzenia, że każdy Amerykanin może odnieść sukces w biznesie.

Pytanie, jakie powinniśmy sobie zadać na samym początku, to czy zawężanie swoich relacji do konkretnej grupy osób ma cokolwiek wspólnego z jakimkolwiek samorozwojem? Czy dzielenie ludzi na „lepszych bogaczy” i „gorszych biedaków” to nie klasyczny przykład coachowego klasizmu? Niestety, popularnym stał się pogląd, że o ile nie nauczysz się niczego od „robołi” lub „korposzczurów”, to pozostanie w biznesowej bańce poprowadzi taką osobę po drabinie sukcesu. Tutaj jednak trzeba wziąć pod uwagę kilka czynników, które sprawiają, że takie praktyki są bardziej destrukcyjne dla jednostki niż faktycznie pożyteczne.

Po pierwsze, zamykanie się w snobistycznej bańce ludzi, a także wartościowanie i segregowanie ich po statusie społecznym, nie ma wiele wspólnego z jakimkolwiek pojęciem rozwoju osobistego. Różnorodność społeczna i kulturowa jest kluczowa dla rozwijania kreatywności, elastyczności myślenia i zdolności adaptacyjnych, więc zalecenie odcięcia się od osób, które w opinii coachów mają być gorsze, to jednocześnie zaprzeczenie temu, że takie osoby mogą coś do naszego życia wnieść pozytywnego, rozwojowego i wartościowego. Jest to pogląd, który jedynie w praktyce może prowadzić taką jednostkę do zubożenia intelektualnego oraz braku adaptacji sposobu myślenia w zależności od zmian. Scott Page, profesor na

University of Michigan, udowodnił, że grupy zróżnicowane pod względem doświadczeń, umiejętności i perspektyw osiągają lepsze wyniki w rozwiązywaniu złożonych problemów niż grupy homogeniczne, nawet jeśli te ostatnie składają się z „najlepszych” jednostek. Ma to swoje uzasadnienie w praktyce, gdy spojrzemy na osoby biedne.

Warstwy uboższe często wykazują się dużo wyższą zaradnością oraz determinacją, gdyż potrafią przeżyć lata przy mocno ograniczonych środkach, co każe im często kombinować i dostosowywać się szybko do zmiennych warunków. Czy bogacz umiałby sobie ocieplić mieszkanie, gdyby zaszła taka potrzeba, czy może bazował na wygodzie, jaką oferują powiązane z tym płatne usługi?

Po drugie, potrzeba adaptacji do środowiska, z którym nie jesteśmy od początku zapoznani, wymusza na nas pewną presję psychiczną: „Mamy stać się tacy jak oni, bo inaczej nie będziemy nic warci”. To kończy się przeważnie stresem, desperackimi krokami, przepracowaniem, a w konsekwencji problemami psychicznymi i zaniedbaniem zdrowia. Inna sprawa, że biznesmeni i przedsiębiorcy to wyjątkowo toksyczne środowisko. W zamyśle coacha jednostka ma się rozwijać tematycznie w takim gronie, poprzez naukę na doświadczeniach innych oraz praktyczne rady. Widocznie tak to może wyglądać w idealnym moralnie świecie liberalnym, ale w rzeczywistości prowadzenie działalności wiąże się z indywidualistyczną chęcią zysku, a co za tym idzie, w stosunku do swoich kolegów nie czuje się pod tym względem jakiejś kolektywnej solidarności, o ile to się biznesmenom nie opłaci. Naturalna ludzka zawiść, zazdrość lub chęć oszustwa i manipulacji, może taką osobę sprowadzić na dno, narazić na straty oraz różnorakie urazy. Pamiętajmy, że według autorytetów z dziedziny psychologii, m.in. Paula Babiaka i Roberta D. Hare'a, biznes jest wręcz naturalnym środowiskiem dla osób ze stwierdzoną psychopatią, więc ryzyko, że stanie się ofiarą manipulacji takiej jednostki, jest dość duże.

### **3. Liberalny dogmat: „Jest ci ciężko? Rzuć wszystko i załóż firmę!”**

„Rzuć wszystko, załóż własną firmę. To najlepszy sposób na odkrycie swojego potencjału i osiągnięcie sukcesu.” – Sir John Whitmore, guru coachingu biznesowego, który motywował ludzi do odważnych kroków w celu założenia swojego biznesu, a później odwracał wzrok, gdy dosłownie jego rady niszczyły ludziom życia.

Coachowie autentycznie skupiają się w swoich wizjach tylko i wyłącznie na pozytywnych aspektach lub korzyściach w kierunku założenia firmy, celowo pomijając ryzyko oraz negatywne scenariusze tychże kroków. Taką retorykę nazywamy „manipulacją przez selektywne przedstawianie informacji”, a co jest chyba główną linią przedstawianej przez partie wolnorynkowe oraz mówców motywacyjnych „liberalnej utopii”, gdzie każdy ma własną firmę, każdy zarabia krocie, a jedynym krokiem jest jedynie silna wola ku temu, desperacja i jakieś bliżej nieokreślone cechy. Prawdą jest jednak, że według portalu „Infor”, około 20 proc. nowych firm upada w ciągu pierwszego roku działalności. W ciągu pięciu lat ten odsetek wzrasta do około 50%. Warto zaznaczyć, że utrzymanie się na rynku nie musi również oznaczać satysfakcji płynącej z miesięcznych zarobków, nie mówiąc już o tym, że inwestycje włożone w biznes mogą szybko wyparować, a często za tym mogą stać same wahania rynku. To, co coach nazywa pewnym sukcesem, może się skończyć pożyczką wyrzuconą w błoto lub problemami, które ostatecznie całą rodzinę owego „ambitnego przedsiębiorcy” sprowadzą na bruk, a on sam skończy oderwany stopami od ziemi.

By podjąć się takiego ryzyka, trzeba już mieć zaplecze, które pozwoli takiej osobie przetrwać ewentualny kryzys lub niewypał inwestycji. Mówiąc w skrócie, ta rada ma sens, gdy już jest się bogatym i taka nietrafiona inwestycja nie zniszczy całego

życia inwestora. Można jednak przypuszczać, że takie osoby przeważnie nie szukają porad u coachów biznesowych, a też nie każdy szary człowiek chce wchodzić w buty przedsiębiorcy, gdyż albo nie myśli potrzebnymi do tego kategoriami, albo nie chce przeżywać typowych dla nich problemów. Coach na to przeważnie odpowie, by „wyjść ze strefy komfortu”, nie patrzeć na to, że wymuszenie na sobie takiego wyjścia to pewny upadek całych tych ambitnych planów.

Swoją drogą, jeśli system wymusza na obywatelach bycie liberalnym modelem „nowego człowieka” (a więc bycie człowiekiem przedsiębiorczym, zdolnym do ryzyka, z mającej rodziny, homo-economicus), by móc godnie żyć na wysokim poziomie, to czy aby sednem problemu nie jest sam system? Nie oszukujemy się, że zdecydowana większość społeczeństwa polskiego to pracownicy pracujący dla prywatnych lub państwowych firm. Gdyby wizja coachów o tym, że każdy może założyć własną firmę, była prawdziwa, to wychodziłoby na to, że większość z nas byłaby przedsiębiorcami, a nie pracownikami – taka rzeczywistość najprawdopodobniej nie przetrwałaby nawet dnia. Historia po II wojnie światowej pokazała, że faktycznie to przedsiębiorcy nie są elementem niezbędnym dla dobrze funkcjonującej gospodarki, w przeciwieństwie do pracowników (o ile nie mówimy o dogmacie kapitalizmu jako jedyne słusznego modelu gospodarczego).

## **4. Irracjonalność idei: „Liczyć każdy grosz, nie przejadaj wypłaty!”**

Przykładowy cytat Suze Orman: „Nie kupuj rzeczy, na które cię nie stać, aby zaimponować ludziom, których nie lubisz”.

Często też jest pokazywanie grafiki, która pokazuje bogatego człowieka w tanich t-shirtach oraz biedaka w drogich, markowych ubraniach.

Sumienne oszczędzanie małych kwot może po jakimś dłuższym

czasie przynieść oczekiwane korzyści. Problemem jest jedynie koślawość tej logiki oraz jej szkodliwość, szczególnie gdy weźmiemy pod uwagę ostateczny cel oszczędzania, poruszany w poprzednim punkcie.

Zacznijmy od tego, że wypominanie kupna produktów spożywczych o lepszej jakości (w języku coachów zwane „przejadaniem wypłaty”) to nic więcej niż wyrzucanie konkretnym osobom różnorodności żywieniowej, a więc nie decydowanie się na tanie alternatywy o gorszej jakości. Można to wykazać na przykładzie, gdzie zamiast 7 zł za szynkę, konsument wydaje 4 zł na tańszą markę, by mieć 3 zł w kieszeni – choć wydaje się logiczne, to trzeba spojrzeć na to również z innej strony. Jak wiadomo, różnorodność w diecie jest niezwykle ważna dla naszego samopoczucia, uzupełniania konkretnych substancji odżywczych, witamin itp. Dlatego ograniczanie tego w ostateczności ma wpływ nie tyle na podniebienie konsumenta, ale na nich samych. Jeśli zaś chodzi o „tańsze alternatywy”, to są one często pełne wątpliwej jakości konserwantów i pustych kalorii, które w konsekwencji prowadzą do otyłości, różnorodnych chorób serca, cukrzycy, niedoborów witamin i minerałów, co zaś skutkuje osłabieniem układu odpornościowego. Przyoszczędzając na jedzeniu, można później dwukrotnie więcej wydać na leczenie skutków.

Podobnie ma się kwestia z tańszymi ubraniami, które są przeważnie mniej trwałe, szybko się niszczą, a w najgorszym wypadku mogą również powodować dyskomfort i podrażnienia skóry. W rezultacie więc płacimy za wiele tandetnych ubrań, które nie spełniają naszych oczekiwań jakościowych i estetycznych, zamiast na jedno, bardziej jakościowe i bardziej odpowiadające naszemu gustowi, za nieco wyższą cenę. Swoją drogą, czy prezentowanie samego siebie też nie wpływa na samoocenę, a więc (tak fetyszyzowaną przez to środowisko) pewność siebie?

Oczywiście, o ile porada ta tyczy się hedonizmu, kupowania ubrań i jedzenia ponad potrzeby, to można się nawet z czystym



sumieniem podpisać pod nią. Niemniej najczęściej samorozwojowcy nakazują dość mocny ascetyzm, który ma być podyktowany tym, że po zebraniu i zainwestowaniu pieniędzy w przyszły biznes, będzie można sobie pozwolić na luksus (lub nie, ale o tym nie ma co wspominać).

## **5. Złota myśl sekty: „Oglądaj, czytaj, słuchaj i rozmawiaj o rozwoju osobistym”**

Taka formułka występuje niezwykle często u każdego samorozwojowca, więc cytowanie konkretnego nawet nie ma sensu.

To moment, gdy coachowy marketing staje się osobną poradą, która bazuje na niedosłownym głoszeniu: „płać nam, nabijaj wyświećlenia, kupuj nasze poradniki w wersji premium”. Ironicznie, osoby chcące znaleźć sposób na wyjście z biedy, często przeznaczają swoje ograniczone środki pieniężne, co jeszcze bardziej pogarsza ich sytuację. Schemat jest niezwykle prosty: na początku pojawiają się w social mediach pewne proste i uniwersalne porady, które będą w odbiorcy wywoływały poczucie postępu. Proporcjonalnie do jego wzrostu są oni kuszeni płatnymi pakietami porad, które w formie książek, filmów lub prywatnych rozmów będą dostarczały coachowi korzyści finansowe, a konsumentowi pewną iluzję, którą ten będzie starał się wdrażać w życie. Ważnym jest pamiętać, że skoro cała idea bazuje na kulcie indywidualizmu, to już na samym początku jest odbiorcy dawane do zrozumienia, że on i tylko on odpowiada za swoje czyny i wybory.

To, czego nie powie żaden coach, to fakt, iż ich nauki mają na celu generować błędne koło, gdzie w przypadku sukcesu lub porażki i tak zawsze będą odbiorcy wpychane kolejne materiały; w jednym przypadku będzie się zaślepionym wiarą w przyczynowość, kupując więcej płatnych poradników, zaś w drugim (mniej optymistycznym) będzie się i tak zachęcało do

dalszego płacenia, tłumacząc: „widocznie coś zrobiłeś/aś nie tak, więc kupuj więcej, by dzięki naszemu sposobowi myślenia nie powtórzyć tego błędu”.

Trzeba zawsze mieć z tyłu głowy, że druga kategoria osób, ci przegrani do końca, nie będą stanowiły dla guru biznesowego żadnego przykładu, a wszelkie zarzuty względem niego będą względem osoby przegranej odbijane, standardowymi zwrotami obwiniającymi ich za tę porażkę. Trzeba pamiętać: to nigdy nie jest wina guru! Na tę pułapkę są najbardziej narażone osoby biedne, młode, zdesperowane, pogubione, stanowiące dla coachów jednak docelową grupę. Jako jednostki indywidualne jesteśmy podatni na manipulacje, szczególnie na cięższych etapach życia, co potęguje zaufanie do osób kreujących się na takie, które osiągnęły pewien stopień sukcesu finansowego i chcą podzielić się z resztą swoimi tajnikami wiedzy. Ten mechanizm przypomina trochę sektę, gdzie rzeczywistość nagina autorytet o największej charyzmie. Porównanie do sekty ma również o tyle sens, że sam coaching przeważnie bazuje na specyficznym slangu, tonie wypowiedzi, sposobie komunikacji, złotych myślach i pozorach nieomyślności autorytetu, którego nauki są dalej powtarzane przez coachowy odpowiednik „wyznawców”. Podobieństwo jest także w samej komunikacji między konsumentami coachingu motywacyjno-biznesowego a zwykłymi ludźmi, gdzie ci pierwsi próbują namówić tych drugich do swojego poglądu, powołując się na swój przykład. Jest to przerażające, gdy zarówno członkowie sekty, jak i głosiciele samorozwoju, przekonują innych o pozytywnym wpływie danego guru na swoje życie, a gdy każe się podać logiczny ciąg potwierdzający tę zależność, to w grę wchodzi oburzenie, niesmak lub arogancka postawa wobec tych „nieuświadomionych”.

Nie można oczywiście zaprzeczyć, że wszelkie porady coachów faktycznie nie przyniosły dla danych jednostek pozytywnych rezultatów, niemniej nie ma miary badającej ich faktyczną skuteczność, a przykłady anegdotyczne mogą stać zarówno za prawdziwością coachingowych porad, jak i być produktem

przypadku lub silnego efektu potwierdzenia.

## Na zakończenie

Moja osobista porada, jako osoby o identycznych kwalifikacjach do udzielania komuś rad życiowych co większość „samorozwojowców”, to proste stwierdzenie, że jeśli masz jakiś wewnętrzny problem z samoakceptacją, to nie słuchaj się osób pasożytujących na twojej niskiej samoocenie, ale idź do faktycznego specjalisty.

Osobiście przyglądając się światowi coachingu, zdałem sobie sprawę, że najlepszym sposobem na zrozumienie źródła swoich finansowych nieszczęść jest poznanie specyfiki systemu kapitalistycznego. Pojęcie wyzysku przedstawił Karol Marks w swoim „Kapitale”, zaś alternatywy dla samego systemu nakreślił m.in. Oskar Lange lub Thomas Piketty.

Autorstwo: Damian Składanek

Źródło: [FaktyiAnalizy.info](http://FaktyiAnalizy.info)