

People-pleaser, czyli syndrom „zadowolacza”

Uprzejmość, życzliwość czy hojność, wychwalane oraz poszukiwane w drugiej osobie, są powszechnie uznawane za walory człowieka. Jednostki z tymi cechami będą cieszyły się poszanowaniem i uznaniem. **Są one jednak równocześnie w stanie postawić jednoznaczne granice w taki sposób, by ich interes oraz dobre samopoczucie nie zostały nadwyżężone.**

Istnieje jednak grupa osób, które będzie za każdym razem stawiać dobro innych ponad swoje własne, poświęcając się przy tym w sposób całkowity, nie pozostawiając zupełnie nic dla siebie. Są to tak zwani *People-pleasers* (w wolnym tłumaczeniu: *zadowolacze*), którzy będą zgadzać się na rzeczy, których nie chcą lub nawet nie są w stanie zrobić.

Takie dewaluowanie swoich własnych potrzeb oraz kompletny brak stawiania granic może okazać się niszczący, lecz dalej powiedzenie stanowczego „nie” będzie niemożliwe.

Kim dokładnie jest zadowolacz? Po czym można go rozpoznać w nas samych?

Źródło: www.canva.com



People-pleasers czują niewiarygodną potrzebę zadowalania innych w każdym możliwym aspekcie. Są oni zdania, że ich uczucia i potrzeby nie mają przy tym żadnego znaczenia. Przyczyn takiego zachowania można doszukiwać się w strachu przed odrzuceniem, brakiem pewności siebie oraz silną potrzebą bycia lubianym. Zaprzestanie takich działań jest dla takiej jednostki równoznaczne z porzuceniem. Przerwanie zaspokajania innych może oznaczać dla nich również zawiedzenie ich, a w konsekwencji – ukaranie. **Można zaobserwować stałe, patologiczne ukrywanie swoich prawdziwych uczuć, aby nie narazić się innym.**

Do typowych znaków osobowości „zadowalacza” można zaliczyć:

- trudność w powiedzeniu „nie”, brak asertywności;
- bycie zbyt uległym (w ogólnym znaczeniu);
- niskie poczucie własnej wartości;
- notoryczne uwzględnianie potrzeb innych ponad własnymi;
- zbyt duże, nieadekwatne zaangażowanie;
- unikanie wyrażania swojej opinii;
- zgadzanie się z innymi w każdym przypadku, by uniknąć konfliktów;
- presję na bycie miłym, uprzejmym;
- lęk przed wyrażaniem swoich potrzeb oraz uczuć;
- frustrację spowodowaną brakiem czasu dla siebie;
- wykorzystywanie przez innych.

Należy wspomnieć, że syndrom people-pleasera nie jest terminem medycznym, który jednoznacznie określa ramy tego pojęcia. Nie jest to również diagnoza używana powszechnie przez psychologów. Jest to raczej nieformalne twierdzenie zawierające zbiór cech i zachowań, które opisane są powyżej. Z tego powodu możemy doszukiwać się wielu przyczyn występowania tego zjawiska:

- niskie poczucie własnej wartości;
- stany lękowe;
- strach przed konfliktami;
- uwarunkowania kulturowe oraz społeczne;
- brak równości w relacjach (np. seksizm);
- zaburzenia osobowości (w szczególności *osobowość zależna*)
- trama.

Zadowalanie każdego za wszelką cenę może nieść ze sobą przykre konsekwencje. W pierwszej kolejności może być to stres związany z nawąłem zadań, na które zgodziła się jednostka. Dalej pojawi się zmęczenie spowodowane ciągłym działaniem oraz brakiem odpoczynku. To z kolei będzie powodować zaniedbanie samego siebie oraz ciągłą frustrację. Ostatecznie całkowicie odetnie się od samego siebie, swoich uczuć, planów, marzeń.

Przerwanie tego schematu zachowania będzie zależało w znacznym stopniu od jego powodu. W wypadku głębokich zaburzeń osobowości lub chorób psychicznych pierwszym i najważniejszym krokiem będzie sięgnięcie po profesjonalną pomoc specjalisty od zdrowia psychicznego, który wdroży odpowiednie leczenie. **Dla innych parę małych, prostych kroków może okazać się pomocne:**

- Postaraj się spełniać tylko jedną potrzebę innych w danym momencie.
- Gdy jesteś o coś proszony, spróbuj pomyśleć chwilę nad odpowiedzią, zamiast natychmiastowej zgody.
- Jako pierwszy podaj jak długo jesteś w stanie wykonywać daną przysługę, np. opiekowanie się nad dzieckiem.
- Zawsze przeznacz dany okres czasu na odpoczynek i odmawiaj nowych próśb;
- Przemyśl jak w niektórych sytuacjach taktownie i uprzejmie możesz komuś odmówić. Przetrenowanie tego może pomóc w późniejszych rozmowach.

Źródła:

1. Villines Z., *People pleaser: What it means and how to stop*, MedicalNewsToday 2022
2. www.psychologytoday.com – People-Pleasing

Potrzeba zaspokajania innych, szczególnie bliskich osób jest normalna i nie powinna nas niepokoić, kiedy zachowywany jest w tym umiar. **Jeżeli jednak każda zachcianka otaczających nas ludzi okazuje się najważniejsza, możemy mówić o problemie, nad którym trzeba pracować.** Paradoksalnie takie podejście doprowadzi do wyniszczenia oraz zgubienia samego siebie i pomaganie innym będzie ciężarem.



SPINANSOWANO ZE ŚRODKÓW NARODOWEGO INSTYTUTU WOLNOŚCI – CENTRUM
ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA OBYWATELSKIEGO W RAMACH RZĄDOWEGO PROGRAMU
ROZWOJU ORGANIZACJI OBYWATELSKICH NA LATA 2018–2030 PROO