

Potřebuji půjčit

Někdy se začnou objevovat tiché dluhy. Někdy doslova, někdy jen emocionálně. Nejhorší je, když přijde někdo blízký a řekne: „Potřebuji půjčit, je to jen na chvíli.“ Tady nejde o peníze, jde o hranici, důvěru a budoucí konflikt, který se právě rodí.

Sedíš s kamarádem v kavárně. Vypadá unaveně, přehnaně rychle mluví a u toho sahá na hrnek, jako by se potřeboval držet něčeho pevného. Je ve stresu. „Hele, já to řeknu rovnou. Potřebuji půjčit šedesát tisíc. Do konce měsíce to vrátím.“

V tu chvíli se v tobě spustí dvě věci. Soucit a obrana. Soucit říká pomoz, obrana říká tohle skončí průšvihem. Dej si pauzu. Počkáš a pak řekneš. „Do konce měsíce?“ Zrcadlení.

Necháš ho mluvit. „Jo, mám teď výpadek. Čekám platbu. Je to jistý.“ „Jistý?“ zopakuješ tiše. A pak pojmenuješ emoci, která visí ve vzduchu: „Zní to, jako bys byl hodně pod tlakem.“ Konečně se mu uleví. „Jsem a je mi to blbý.“ Tady je klíč. Chce si zachovat tvář. Když mu ji vezmeš, začne se bránit a tlačit.

Ty potřebuješ jeho otevřenost. Přepnutí na fakta a kritéria. Neříkáš „ano“ ani „ne“. Nepřesvědčuješ. Nejdřív mapuješ: „Potřebuji pochopit tři věci. Za prvé, z jakého důvodu přesně šedesát. Za druhé, kdy přesně to vrátíš. Za třetí, co se stane, když to do konce měsíce nepříjde.“ Intonaci musíš mít neutrální, nejsi u soudu.

Kamarád začne vysvětlovat a v průběhu zjistíš, že do konce měsíce je spíš jeho přání, ne plán. Platba je na cestě, ale neví, kdy přesně dorazí. Přitom už má několik dalších závazků.

Přichází těžký moment. Nechceš být bankomat, ale nechceš ho odkopnout. Takže uděláš to, co dělají profici. Dáš jasný rámec a varianty.

Obviň se, aby ses nestal nepřítelem: „Možná to teď bude znít, že ti nevěřím, možná to bude znít, že jsem tvrdý a možná tě to zklame. Chci ti pomoci a současně nechci, abychom kvůli penězům ztratili vztah.“ Tohle je zásadní věta. Odděluje člověka od problémů.

Varianty, které chrání vztah: „Mám tři možnosti. Za prvé, nepůjčím ti a pomůžu ti jinak. Kontakt, práce nebo doporučení. Za druhé, půjčím méně, než chceš, třeba dvacet tisíc. A nastavíme jasný splátkový plán. Za třetí, půjčím ti celou částku jen s písemnou dohodou, termíny a zajištěním, aby to bylo jasné pro nás oba. Abychom věděli, jak budeme postupovat.“

Teď položíš otázku, která je klíčová: „Která z možností ti reálně pomůže a zároveň je férová vůči mně?“ To je otázka na férovost, ne na vinu. Kamarád ztichne a poprvé přemýšlí. Zvolí dvojku.

Výborně, uděláš to profesionálně i mezi blízkými. „Dobře, dvacet tisíc. Za týden mi dáš vědět, kde je platba a během dalších dvou měsíců to je zpátky ve dvou splátkách.“

Musíš ještě zkontrolovat překážky: „Co se může stát, že to nedodržíš.“ On řekne pravdu a vy si už dopředu nastavíte, co se bude dít, když nastane problém. On odchází s čistým svědomím. Pomohl jsi, ale nepřevzal jsi jeho velké problémy. Hlavně sis vytvořil hranici, kde máš šanci, že uchráníš vztah.

▪ Shrnutí tipů:

1. U půjčky nejde jen o peníze, ale o hranici a o vztahy.
2. Zrcadlením zjistíš, jak to opravdu je.
3. Etiketuj emoce.
4. Zaměř se na tři věci. Částka, termín, co když.
5. Seznam obvinění zamezí válce.
6. Varianty chrání obě strany, nicméně vše se zajištěním.
7. Objektivní kritéria i v rodině. Musíš domluvit termíny, splátky a jak vypadá dohoda. Ideálně písemně.
8. Musíš kontrolovat překážky dopředu. Co se může stát, když to nedodržíš?
9. Neber na sebe cizí riziko. Pomoc nerovná se převzetí odpovědnosti.
10. V citlivých tématech víc mapuj terén a více se ptej.