

Jak se stát „seberealizujícím“ člověkem

Po prozkoumání vlastností „seberealizujících“, tj. přirozeně šťastných, lidí navrhl americký psycholog **Abraham Maslow (1970)** *následující praktické kroky, jež podle jeho názoru mohou pomoci ke šťastnějšímu a plnějšímu životu i ostatním lidem:*

- Vyhledávejte nové zkušenosti a zkuste dělat věci jinak, nově, místo toho, abyste se stále jen přidržovali vyzkoušených a bezpečných postupů. Věnujte pozornost svým vlastním pocitům při hodnocení zážitků, jež vás potkávají. Nepřejímejte stanoviska nadřízených, obecně platné názory ani názory většiny bez toho, abyste je nejdříve sami kriticky zhodnotili.
- Když jednáte s druhými lidmi, vyvarujte se předstírání a různých her.
- Vždy vyjadřujte svůj vlastní názor, i když se nebude shodovat s názorem většiny.
- Neschovávejte se za ostatní, jednejte s plnou odpovědností za všechny své činy.
- Pracujte usilovně na všem, do čeho se pustíte.
- Naučte se kladnému přístupu ke všem lidem, se kterými přicházíte do styku.
- Snažte se vystopovat a odstranit ochrannou hráz, bránící vám v kontaktu s druhými. Mluví-li například někdo o svém názoru, který protirečí vašemu, pokuste se naslouchat – možná se něčemu přiučíte.

I když se vám pravděpodobně nepodaří změnit se ve všem přes noc, chování podle těchto zásad vám bezesporu přinese změny k lepšímu.

Zásady pozitivního myšlení

Dva nejznámější zastánci pozitivního myšlení jsou **Dale Carnegie (1992)** a **Norman Vincent Peale (1994)**. Dale Carnegie se vymanil z chudoby a dosáhl úspěchu díky tomu, že objevil cestu, jak se zbavit strachu, posílit odvalu a sebedůvěru a vycházet lépe s ostatními. Své zásady vedoucí k úspěchu shrnul do proslulé knihy „How to Win Friends and Influence People“ („Jak získávat přátele a působit na lidi“, 1992), kterou se řídí mnoho obchodníků i prostých lidí na celém světě. Zde uvádíme některé z nich:

Aby vás lidé měli rádi

- Zajímejte se upřímně o druhé.
- Usmívejte se – nic vás to nestojí a ostatní to potěší.
- Pamatujte si jména druhých lidí.
- Buďte dobrým posluchačem a povzbuzujte ostatní, aby o sobě vyprávěli.
- Přispívejte k tomu, aby se druzí cítili důležitými, a myslete to upřímně.
- Povzbuzujte a chvalte ostatní.
- Projevujte úctu k názorům druhých. Nikdy neříkejte „Nemáte pravdu“.
- Nemáte-li pravdu vy sami, uznejte to hned a rázně.

Norman Vincent Peale trpěl v počátcích svých vysokoškolských studií komplexem méněcennosti. O výhodách pozitivního myšlení se poprvé dověděl od laskavého profesora, který mu poradil, aby si zkrátka trochu víc věřil. Pealovi se postupně podařilo změnit celý svůj život. Nyní se už víc než šedesát let věnuje jedinému cíli – pomoci druhým, aby objevili výhody pozitivního myšlení. Následující rady vycházejí z těch, které doporučuje ve svém bestselleru „The Power of Positive Thinking“ („Síla pozitivního myšlení“, 1994).

Síla přesvědčení

- Věřte si. Vytvořte si svůj obraz jako úspěšného člověka a nechte mysl, ať tuto představu dál rozvíjí. Nikdy nemyslete na možný neúspěch.
- Čekajte vždycky to nejlepší. Na předvídání neúspěchu není nic realistického ani logického, a co víc, budete-li počítat s úspěchem, značně tím posílíte své vyhlídky.
- Naučte se raději mlčet, než abyste říkali něco, co není pozitivní. Nikdy nedělejte sebepodceňující poznámky, i kdyby byly na místě.
- Osvojte si mírumilovné duševní rozpoložení. Když se budete cítit vzrušeni nebo znepokojeni, dopřejte si chvíli na uklidnění. Představte si nějaké krásné místo, vzpomeňte si na něco příjemného nebo si uklidněte mysl slovy jako je „ticho“ a „vyrovnanost“.
- Zvolte si štěstí. Když se ráno vzbudíte, můžete se rozhodnout mezi pocitem štěstí nebo neštěstí – výběr je pouze na vás! Uvědomte si, že za své pocity a myšlenky jste odpovědní jen vy sami a že je ve vašich silách je změnit, nejste-li s nimi spokojeni.

Test „Jakou máte povahu?“

(upraveno dle Pilkingtonové, 1995)

Slovo „humor“ původně znamenalo „vlhkost“ nebo „tekutinu“. Starořecký lékař a filozof Hippokrates tvrdil, že lidské tělo obsahuje základní tekutiny – krev, hlen, žlutou žluč a černou žluč. Tělo zdravého člověka prý obsahuje rovnoměrnou směs všech čtyř tekutin, tzv. humorů. Je-li jedné tekutiny příliš mnoho, může to způsobit nemoc. Lék pak najdeme pomocí diagnózy – snížíme prostě obsah té tekutiny, která v těle převládá.

Jiný řecký lékař, Galen, Hippokratou teorii rozšířil a vztahoval i na lidskou povahu. Galen tvrdil, že existují čtyři základní „povahy“ a osobnostní typy – sangvinik, flegmatik, cholerik a melancholik. Pro každého z nich je charakteristická přemíra jedné tělní tekutiny: u sangvinika je to krev, u flegmatika hlen, u cholerika žlutá žluč a melancholika žluč černá.

Tato humorální teorie byla populární až do 17. století. Ve středověku se také každá tělní tekutina spojovala s jedním astrologickým živlem (se vzduchem, vodou, ohněm nebo se zemí) a s odpovídajícími znameními zvěrokruhu i s určitým počasím. Se čtyřmi typy povahy se spojovaly i vnější fyzické vlastnosti, věřilo se například, že povahu člověka můžeme určit podle barvy pleti. Který z klasických typů lidské povahy nejvíce odpovídá vaší osobnosti?

Klasická typologie lidských povah

Flegmatická povaha

Tělní tekutina: hlen

Živel: voda

Znamení zvěrokruhu: Rak, Štír, Ryby

Počasí: chladno, vlhko

Typy pleti: bledá

Charakter: pomalý, silný, klidný, zdrženlivý, líný, lhostejný

Melancholická povaha

Tělní tekutina: černá žluč

Živel: země

Znamení zvěrokruhu: Býk, Panna, Kozoroh

Počasí: chladno, sucho

Sangvinická povaha

Tělní tekutina: krev

Živel: vzduch

Znamení zvěrokruhu: Blíženci, Váhy, Vodnář

Počasí: teplo, vlhko

Typy pleti: načervenalá

Charakter: rychlý, silný, optimistický, veselý, nadšený, nestálý

Cholerická povaha

Tělní tekutina: žlutá žluč

Živel: oheň

Znamení zvěrokruhu: Beran, Lev, Střelec

Počasí: teplo, sucho

Charakter: sklíčený, slabý, pesimistický, zatrpklý, smutný, pomalu reaguje

Charakter: popudlivý, silný, prchlivý, nenávistný, hrdý, rychle reaguje

Moderní typologie lidských povah

Ozvěny klasické typologie lidských povah dodnes zaznívají v našem jazyce – říkáme například, že v někom není špetka humoru nebo že je někdo flegmatický apod. Když psychiatr Hans J. Eysenck popisoval některé moderní typy osobnosti, používal právě klasické názvy pro typy lidských povah. Podle Eysencka je sangvinický člověk vyrovnaný extrovert, flegmatický člověk je vyrovnaný introvert, cholerik je nevyrovnaný extrovert a melancholik nevyrovnaný introvert. Eysenckovo bádání také ukazuje, že různé typy osobnosti převládají v různých oblastech pracovního a společenského chování. Např. úspěšní sportovci a manažeři bývají sangvinici; vědci, matematici a obchodníci bývají flegmatici; rození vůdci, kteří dokážou strhnout ostatní na svou stranu, mívají cholerickou povahu a lidé s neurotickým chováním bývají melancholici. Pokud se chcete dozvědět něco nového o své povaze, vyberte si u každé skupiny slov (vpravo) jedno slovo (označené a, b, c nebo d), které vás nejvíce vystihuje. Svě odpovědi si označte křížkem a zjistěte, ve které skupině odpovědí máte nejvíce bodů.

A	B	C	D						
				a) náladový					a) pesimistický
				b) klidný					b) starostlivý
				c) lehkomyslný					c) bezstarostný
				d) agresivní					d) optimistický
				a) úzkostlivý					a) rezervovaný
				b) vyrovnaný					b) přemýšlivý
				c) živý					c) vnímavý
				d) nedůtklivý					d) impulzivní
				a) nekompromisní					a) nespolečenský
				b) zdrženlivý					b) pasivní
				c) zodpovědný					c) společenský
				d) nestálý					a) aktivní
				a) střízlivý					a) tichý
				b) spolehlivý					b) mírumilovný
				c) otevřený					c) hovorný
				d) roztěkaný					d) popudlivý
									celkem

Výsledky: Pokud máte nejvíce odpovědí u písmena

- A – jste pravděpodobně melancholik
B – jste pravděpodobně flegmatik
C – jste pravděpodobně sangvinik
D – jste pravděpodobně cholerik

Pět hlavních oblastí emocionální inteligence

- **Znalost vlastních emocí.** *Sebeuvědomění* – vědomé rozpoznání citu v okamžiku jeho vzniku – je jedním ze základních kamenů emoční inteligence. Schopnost sledovat a průběžně si uvědomovat svoje city je nezbytná pro sebeporozumění a hlubší pochopení psychologie. Pokud si nejsme schopni uvědomit naše skutečné po-city, jsme vůči nim bezbranní. Lidé, kteří si jsou svými city více jisti, se ve svých životech dokážou lépe rozhodovat. Vědí totiž přesněji, jaké pocity v nich vzbuzují důležitá osobní rozhodnutí, jako například s kým vstoupit do manželství nebo jaké si vybrat zaměstnání.
- **Zvládání emocí.** *Nakládat se svými city tak, aby odpovídaly situaci.* To je tedy schopnost, jež má základ v rozvinutém sebeuvědomění. Schopnost zklidnit vlastní rozčilení, setřást ze sebe dnes tak běžné pocity úzkosti, sklíčenosti či podrážděnosti. Lidé, kteří mají tuto schopnost málo rozvinutou, se neustále potýkají s tísnivými pocity. Zato ti, kteří v ní vynikají, se dokážou z životních šoků a zklamání zotavit daleko rychleji.
- **Schopnost sám sebe motivovat.** Zapojení emocí do našeho snažení je nezbytné už proto, že jinak bychom nebyli schopni se dlouhodobě soustředit, ztratili bychom motivaci. V pozadí tvořivosti a touhy dokonale ovládnout činnost nebo oblast vědění stojí také city. Emoční sebeovládání – odkládání odměny nebo uspokojení, a také potlačování zbrklosti – je základem jakéhokoliv úspěchu. Lidé, kteří tyto dovednosti ovládají, jsou produktivnější a výkonnější prakticky ve všem, do čeho se pustí.
- **Vnímavost k emocím jiných lidí.** *Empatie* je základní „lidskou kvalitou“. Také tato vlastnost se s rostoucím emočním sebeuvědoměním prohlubuje. Empatičtí lidé jsou dokonaleji naladěni na subtilní projevy toho, co druhí chtějí či potřebují. Proto vynikají v profesích, kde se mohou o někoho „starat“, jako je povolání zdravotní sestry, lékaře, učitele či manažera.
- **Umění mezilidských vztahů.** Zdali má člověk uspokojivé mezilidské vztahy, závisí do značné míry na tom, je-li schopen vcítit se do emocí ostatních a přizpůsobit tomu svoje jednání. Jsou to právě tyto vlastnosti, jež bývají v pozadí oblíbenosti, vedoucího postavení či schopnosti konstruktivně jednat s lidmi. Lidem, kteří v tomto směru vynikají, se velmi dobře daří všechno, při čem je potřeba úzce spolupracovat s ostatními. Jsou společenskými hvězdami.

Závěrem

Pochopitelně, že se lidé ve svých schopnostech v každé z těchto oblastí různí. Někteří z nás mohou být poměrně úspěšní například ve zvládání vlastní úzkosti, avšak zároveň jsou relativně neschopní uklidnit někoho jiného. Prvotním základem pro úroveň našich schopností je nepochybně vrozené uspořádání našeho nervového systému. Mozek je neobyčejně tvárný: nikdy se nepřestáváme učit. Naše mezery v emočních schopnostech můžeme odstranit: každá naše citová vlastnost je do značné míry tvořena návykem, a proto je v naší moci, pokud vyvineme určité úsilí, svoje reakce změnit k lepšímu.

Věnovat se správné věci

(upraveno dle Granta, 1994)

Pochybujete o tom, jestli je vaše zaměstnání či studium pro vás to pravé? Tyto pochybnosti obvykle vyvstanou, jestliže si příliš nevěříte nebo když ve své práci nenacházíte dostatek uspokojení. Tomu, zda vaše zaměstnání odpovídá vaší představě o společenském postavení a úspěšnosti, přikládají psychologové velký význam. Důležité je i to, jestli vás práce udržuje mentálně čilé a pohotové. Pokud vás práce v některé této oblasti neuspokojuje, trpí tím pravděpodobně vaše motivace i sebeúcta a časté jsou také negativní důsledky v jiných oblastech vašeho života. Nenechte si ujít

příležitost. Rozpoznáte-li své schopnosti, vloh y i povahu včas, podaří se vám odvrátit nebezpečí, že se minete povoláním. Bohužel, stanovit, jestli jste nebo nejste v tom pravém zaměstnání, není zdaleka jednoduché. Celý problém se skládá z řady dílčích aspektů, a tak je celkové zhodnocení poměrně obtížné. Otázku „Je mé zaměstnání pro mě to pravé“ bude lépe rozložit do řady užších otázek. I z nich budou pravděpodobně znít: „Pracuji pro tu pravou firmu?“ a: „Vycházím dobře se svými kolegy?“. Také bude třeba zvážit, zastáváte-li v zaměstnání vhodné postavení a popřípadě i to, zda jste vůbec zvolili správnou dráhu.

Správná dráha, nesprávná práce

Vezměme například Annu: je talentovaná grafička, její vynikající práce jí vynesly dvě povýšení, ale s každým novým postupem jako by v ní narůstala nevysvětlitelná nespokojenost. „Co se děje?“, uvažovala. Práce ji přestávala těšit, doma bývala protivná a dokonce přemýšlela o tom, jestli se nespletla při volbě povolání. Nakonec si sedla s kamarádkou a celý problém spolu probraly. Vysvitlo, že její povýšení s sebou přineslo i řadu administrativních povinností, které jí nyní brání v soustředění na její prvotní lásku – návrhářství. Anna se obrátila na svého šéfa a celou záležitost mu přednesla. Nadřízený věděl, že kolegové postrádají Anniny tvůrčí nápady, a proto jí nabídl vedoucí funkci, v níž bude dohlížet na práci celého ateliéru. Annin problém nevězel v tom, že by si snad zvolila nevhodné povolání, ale že přešla na nevhodné pracovní místo.

Posouzení vaší situace

Předkládáme vám jeden test, který může ukázat vaše vlohy pro určité povolání a ozřejmit, čeho si na tomto typu práce nejvíc ceníte. Výsledky testu vám napoví, jestli jste si zvolili povolání, jež nejlépe odpovídá vašim touhám i schopnostem.

Pro co máte vlohy?

Představte si, že byl objeven lék proti obyčejné rýmě. Všechny činnosti, uvedené níže, mohou být vztaheny k výzkumu tohoto léku. Přečtěte si seznam, a pak si rozdělte list papíru napůl: jednu polovinu nadepište „Vyhovuje“ a druhou „Nevyhovuje“. Do prvního sloupce vypište tři činnosti, které by vás nejvíce zajímaly nebo které nejvíce vyhovují vašim schopnostem. Do druhého napište činnosti, které vás zajímají nejméně, nebo jež jsou mimo vaše schopnosti.

1. Navrhovat plakáty a balení tohoto léku.
2. Seznamovat s lékem veřejnost formou interview a předváděním.
3. Napsat knihu o úspěších organizace, zabývající se tímto lékem.
4. Být nadřízeným osoby, která lék objevila.
5. Hledat cesty, jak by společnost zdvojnásobila svůj zisk.
6. Vypracovat se od píky až na šéfa celé společnosti.
7. Navrhnout přístroj, který by lék vyráběl.
8. Vyrobit a obsluhovat stroj, který bude lék vyrábět.
9. Zlepšit výrobní postup.
10. Propagovat lék v počátečním období, kdy je odvážnou senzací.
11. Prodávat lék podomně.
12. Dopravit lék izolovaným kmenům v nepřístupných lesích Jižní Ameriky.
13. Vyvinout bezpečnější formu léku pro děti a starší lidi.
14. Docházet do škol a seznamovat s tímto lékem žáky.
15. Aplikovat lék na klinikách a v nemocnicích.
16. Propočítat náklady, spojené s výrobou a prodejem.
17. Řídit továrnu, kde by se lék vyráběl.

18. Vést obchod v centru města, kde by se lék prodával.

Vyhodnocení

Volba činností do sloupce „Vyhovuje“ odráží vaše sklony, povahu a dovednosti. Ve druhém sloupci „Nevyhovuje“ jsou činnosti, kterým byste se měli raději vyhnout.

1, 2 nebo 3: Tyto volby naznačují, že máte zálibu v činnostech, nabízejících tvůrčí rozvoj, pokud jste zařadili jednu nebo více z možností do sloupce „Vyhovuje“, znamená to, že vám vaše současné zaměstnání podobný rozvoj neumožňuje.

4, 5 nebo 6: Tyto volby odrážejí vaši soutěživost. Máte na to, abyste založili vlastní podnik?

7, 8 nebo 9: Pokud jste některou z těchto možností zařadili do sloupce „Vyhovuje“, měli byste si vybrat praktické zaměstnání, vyžadující manuální zručnost, jestliže jste je zařadili do sloupce „Nevyhovuje“, nejste manuálně zruční.

10, 11 nebo 12: Jestliže jste dali přednost některé z těchto možností, naznačuje to vaši touhu po nezávislosti a napovídá, že nejlépe se vám pracuje samostatně, pokud jste si vybrali možnosti 10 nebo 12, hovoří to o vašem smyslu pro dobrodružství, který běžná práce nemůže uspokojit.

13, 14 nebo 15: Pokud jste si vybrali tyto možnosti jako vyhovující, znamená to silný sklon k nesobeckému jednání – můžete pomáhat druhým, snad v pečovatelské službě.

16, 17 nebo 18: Jestliže jste si do sloupce „Vyhovuje“ poznamenali tyto možnosti, vyznáte se ve finanční nebo administrativní činnosti.

Test „Jak vám to myslí?“

(upraveno dle Pilkingtonové, 1995)



„Nevím, co si o tom mám myslet.“ Asi všichni z nás už tuto větu několikrát řekli a ani si neuvědomili, jak je pravdivá... Vědci zjistili, že obě části lidského mozku – levá a pravá hemisféra – fungují různě. Pokud spolupracují, každá hemisféra přispívá svými zvláštními schopnostmi k řešení nějakého problému, mohou však také pracovat odděleně nebo dokonce protisobě.

Protože levá hemisféra ovládá pravou ruku a pravá hemisféra levou ruku, může někdy dojít k tomu, že pravá ruka neví, co dělá levá. U většiny lidí jedna hemtest vám ukáže, která hemisféra převládá u vás. Abyste neovlivnili výsledek testu, udělejte si ho dříve, než si přečtete detaily o různých způsobech myšlení obou hemisfér. Nejprve si přečtete dvojice vět ve vedlejších sloupcích. U každé dvojice si zaškrtněte tu, která je pro vás charakterističtější. Pokud jste zatrhlí více odpovědí v levém sloupci, převládá u vás levá část mozku; pokud jste zatrhlí více odpovědí v pravém sloupci, převládá u vás pravá hemisféra. Pokud jsou výsledky v obou sloupcích přibližně stejné, nemá převahu ani jedna vaše hemisféra.



Levá nebo pravá hemisféra?

Pokud u vás převládá pravá hemisféra, máte intuici a přemýšlíte v obrazech. Máte pravděpodobně umělecké, např. hudební sklony. Na věc se díváte jako na celek a náhlé proniknutí do podstaty problémů vám umožňuje vytvářet nové kombinace myšlenek.

Pokud u vás převládá levá hemisféra, máte spíše logické myšlení a své myšlenky vyjadřujete slovy. Pravděpodobně umíte dobře počítat nebo zacházet se slovy. Věci analyzujete a nové myšlenky vás napadnou, až promyslíte informaci, kterou máte, a až dojdete k racionálnímu závěru.

<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>Levá hemisféra</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Pravá hemisféra</p> </div> </div>			
Nové věci plánuji do detailu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nové věci dělám bez rozmyslu.
Uvažuji logicky a málokdy dělám ukvapené závěry.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Dělám závěry bez toho, abych se zabýval detaily.
Nesním s otevřenýma očima a málokdy si pamatuji své noční sny.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám velmi živé sny a často sním s otevřenýma očima.
Snažím se pochopit příčiny chování jiných lidí.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Motivy chování jiných lidí mi často nejsou jasné.
Mám raději matematiku a přírodovědné předměty než předměty humanitní.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám raději humanitní předměty než matematiku a přírodovědné předměty.
Jsem dochvilný a mám dobrý smysl pro čas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nejsem zrovna dochvilný a nemám dobrý smysl pro čas.
Své pocity umím dobře popsat slovy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Své pocity těžko vyjadřuji slovy.
Když se rozhoduji, spoléhám se na fakta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Když se rozhoduji, spoléhám se na své pocity.
Své poznámky a materiály mám v perfektním pořádku.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nedělám si žádné kartotéky.

Když mluvím, mám ruce v klidu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Když mluvím, hodně gestikuluji.
Nemívám předtuchy a nespolečám se na svou intuici.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Spoléhám se na svůj instinkt a dám na předtuchy.
Málokdy myslím v obrazech.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mé dojmy a myšlenky se často objevují v obrazech.
Umím dobře vysvětlovat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Rozumím tomu, co kdo říká, ale neumím to vysvětlit.
Problémy řeším tak, že na nich pracuji a snažím se hledat různé přístupy tak dlouho, dokud nenajdu řešení.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Problémy řeším tak, že je na čas odložím a čekám, až se na obzoru objeví nějaké řešení.
Umím řešit hádanky a slovní hříčky.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Hádanky a slovní hříčky mě nebaví.
Umím dobře ovládat své pocity.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Své pocity dávám najevo.
Mám raději literaturu faktu než romantické příběhy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám raději romantické romány než literaturu faktu.
Problém se snažím analyzovat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Na problém se dívám jako na celek.
Hudbě nerozumím.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám velmi rád hudbu.

<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>Levá hemisféra</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Pravá hemisféra</p> </div> </div>			
Nové věci plánuji do detailu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nové věci dělám bez rozmyslu.
Uvažuji logicky a málokdy dělám ukvapené závěry.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Dělám závěry bez toho, abych se zabýval detaily.
Nesním s otevřenýma očima a málokdy si pamatuji své noční sny.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám velmi živé sny a často sním s otevřenýma očima.
Snažím se pochopit příčiny chování jiných lidí.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Motivy chování jiných lidí mi často nejsou jasné.
Mám raději matematiku a přírodovědné předměty než předměty humanitní.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám raději humanitní předměty než matematiku a přírodovědné předměty.
Jsem dochvilný a mám dobrý smysl pro čas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nejsem zrovna dochvilný a nemám dobrý smysl pro čas.
Své pocity umím dobře popsat slovy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Své pocity těžko vyjadřuji slovy.
Když se rozhoduji, spoléhám se na fakta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Když se rozhoduji, spoléhám se na své pocity.
Své poznámky a materiály mám v perfektním pořádku.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Nedělám si žádné kartotéky.

Když mluvím, mám ruce v klidu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Když mluvím, hodně gestikuluji.
Nemívám předtuchy a nespolečám se na svou intuici.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Spoléhám se na svůj instinkt a dám na předtuchy.
Málokdy myslím v obrazech.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mé dojmy a myšlenky se často objevují v obrazech.
Umím dobře vysvětlovat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Rozumím tomu, co kdo říká, ale neumím to vysvětlit.
Problémy řeším tak, že na nich pracuji a snažím se hledat různé přístupy tak dlouho, dokud nenajdu řešení.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Problémy řeším tak, že je na čas odložím a čekám, až se na obzoru objeví nějaké řešení.
Umím řešit hádanky a slovní hříčky.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Hádanky a slovní hříčky mě nebaví.
Umím dobře ovládat své pocity.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Své pocity dávám najevo.
Mám raději literaturu faktu než romantické příběhy.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám raději romantické romány než literaturu faktu.
Problém se snažím analyzovat.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Na problém se dívám jako na celek.
Hudbě nerozumím.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mám velmi rád hudbu.

Levá hemisféra

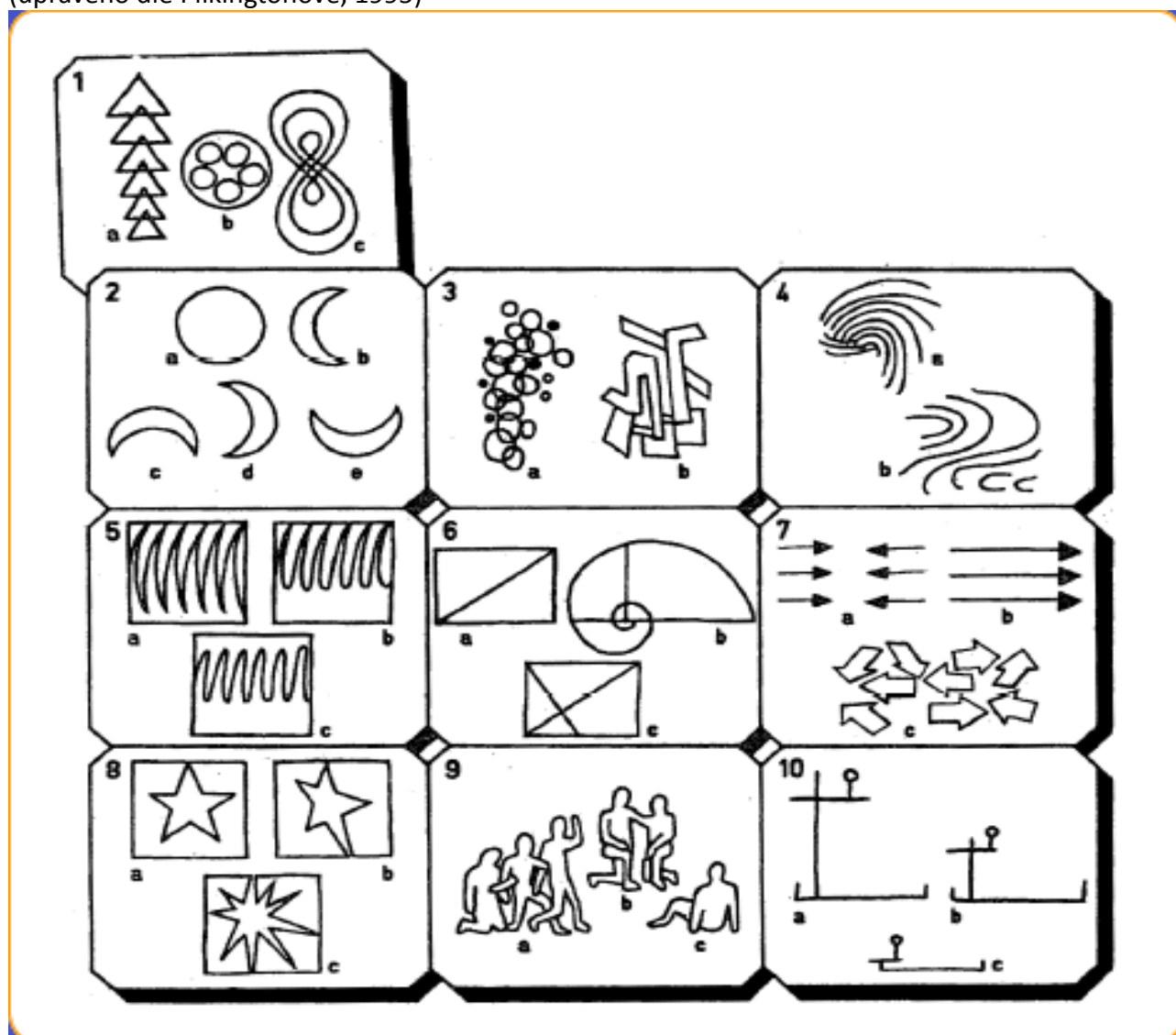
Zabývá se verbálním myšlením a všechno popisuje slovy
Analyzuje: všechno rozkládá na součásti
Všechno znázorňuje symboly
Od celku abstrahuje nedůležité informace
Dobrý smysl pro čas
Spoléhá se na fakta a na dedukci
Má pojem o číslech
Špatná prostorová představivost
Logické uvažování
Myslí lineárně – jedna myšlenka následuje druhou

Pravá hemisféra

Má povědomí o různých věcech, ale nespojuje je slovy – při popisu používá gest a obrazů
Syntetizuje: části skládá do jednoho celku
Vidí věci tak, jak jsou
Vytváří analogie a vidí podobnosti
Špatný smysl pro čas
Spoléhá na intuici a na instinkt
Nemá pojem o číslech
Dobrá prostorová představivost
Intuice
Myslí komplexně – vidí modely, které spojují myšlenky v jeden celek

Test „Jste extrovert nebo introvert?“

(upraveno dle Pilkingtonové, 1995)



Styl nebo formulace otázky v dotazníku vám může napovědět mnohé o tom, jaké budou ty správné odpovědi, tzn., že si vyberete ty odpovědi, které charakterizují spíše osobnost, jakou byste chtěli být, než tu, kterou jste. Proto o vašem opravdovém já lépe vypovídá vaše rychlá reakce na abstraktní tvary. Na této straně je deset skupin obrázků, pomocí kterých zjistíte, jste-li spíše extrovertní nebo introvertní typ.

Extroverti bývají sebejistí, projevují své city, bývají agresivní, otevření, aktivní, impulzivní a jsou rádi středem pozornosti. Introverti naproti tomu bývají opatrní, rezervovaní, mírumilovní, pasivní, umějí se ovládat a nestojí o zájem ostatních lidí. Jedin-cům, kteří mají extrovertní i introvertní vlastnosti, se říká ambiverti. Na další straně vidíte deset skupin abstraktních tvarů. Z každé skupiny si vyberte ten obrázek, který se vám nejvíce líbí, a запиšte si jeho písmeno. Udělejte to co nejrychleji, nesnažte se hledat ten správný tvar, žádné správné nebo nesprávné tvary neexistují, stejně jako neexistují ani správné nebo nesprávné osobnosti. **Dokud se nerozhodnete, nedívejte se na závěrečné vyhodnocení!**

Výsledky

V tabulce zakroužkujte písmena těch obrázků, které jste si vybrali. Ty potom spojte čarami tak, jako byste spojovali body v grafu. Výsledný profil představuje míru vaší extroverze či introverze. Následující příklady podobných profilů charakterizují extro-vertního člověka (A) a člověka introvertního (B).

A		B	
Extrovert	Introvert	Extrovert	Introvert
1	(a) c b	1	a (c) b
2	d b (a) c e	2	d b a (c) e
3	(b) a	3	b (a)
4	(a) b	4	a (b)
5	a (b) c	5	a (b) c
6	b (a) c	6	b (a) c
7	a (b) c	7	a (b) (c)
8	(c) b a	8	c (b) a
9	c (a) b	9	c (a) b
10	a (b) c	10	a b (c)

Extrovert		Introvert	
1	a	c	b
2	d	b a c	e
3	b		a
4	a		b
5	a	b	c
6	b	a	c
7	a	b	c
8	c	b	a
9	c	a	b
10	a	b	c

Vyhodnocení

1. Obrázek označený písmenem a si často vybírají velmi sebejistí lidé, obrázek b pak ti, kterým sebedůvěra chybí. Sebejistí lidé bez ambicí si vybírají obrázek c.
2. Obrázek označený písmenem e si obvykle vybírají velmi skromní lidé, zatímco silní a agresivní lidé si vybírají obrázek d. Ctižádostiví lidé, kteří využívají skromnosti k tomu, aby dosáhli úspěchu, si vybírají obrázek b, ti, kteří chtějí svou skromností získat pozornost ostatních, si vybírají obrázek a. Konečně ti, kteří chtějí ostatní před něčím chránit a za svou skromnost očekávají respekt a vděčnost, ti si vybírají obrázek c.
3. Obrázek označený písmenem b si obvykle vybírají lidé, kteří více podléhají citovému zklamání. Argumenty ostatních je vyvedou snadno z rovnováhy, a to častěji než ty z nás, kteří si vybrali ob-rázek a.
4. Obrázku označenému písmenem a dávají přednost lidé ve vedou-cím postavení, kteří jsou ve svých vztazích otevření. Obrázek b pak ti, kteří se rádi podřizují a nedávají své city příliš najevo.
5. Obrázek označený písmenem b si vybírají lidé, kteří vždy, když je to nutné, říkají, co si myslí, kteří však také umějí mlčet, aby někoho nevyvedli z míry. Ti lidé, kteří nechtějí zaujmout žádné stanovisko, aby snad někoho nerozčilili, si vybírají obrázek c, zatímco lidé, kteří vždy trvají na svém, si vybírají obrázek a.
6. Obrázek označený písmenem b si vybírají lidé, kteří rádi řeší různé problémy a přebírající iniciativu. Ti, kteří umějí být tvůrčí, když je to potřeba, ale nevyhledávají k tomu příležitost, si vybírají obrázek a. Ti, kteří se otevřeným problémům vyhýbají a bojí se vlastní iniciativy, si vybírají obrázek c.
7. Obrázek označený písmenem a si obvykle vybírají agresivní lidé, vyrovnaní lidé si vybírají obrázek b a lidé nervózní obrázek c.
8. Obrázek označený písmenem a si obvykle vybírají lidé, kteří se vedle ostatních cítí méněcenní. Ti, kteří si připadají na stejné úrovni, si vybírají obrázek b a ti, kteří se cítí nadřazení, obrázek c.
9. Obrázek označený písmenem c si vybírají lidé, kteří jsou rádi středem pozornosti. Ti, kteří rádi baví ostatní nebo jsou rádi diváky, ti si vybírají obrázek a. Lidé, kteří se zájmu ostatních vyhýbají, si vybírají obrázek b.
10. Obrázek označený písmenem a si vybírají lidé, kteří riskují za každých okolností. Lidé, kteří si každé riziko nejprve spočítají, než ho podstoupí, si vybírají obrázek b a ti, kteří se jakémukoli riziku vyhýbají, pak obrázek c.

Test – Dokážete řídit svůj život?

Máte strach z toho, že vás někdo bude žádat o laskavost?	ano ne
Mlčíte, když vás někdo nespravedlivě kritizuje?	ano ne
Přinesou-li vám v restauraci vlažné jídlo, sníte je?	ano ne
Jsou pro vás potřeby druhých důležitější než vlastní?	ano ne
Je pro vás obtížné zbavit se člověka, který obchází byty a něco prodává?	ano ne
Ublíží-li vám přítel, obvykle mu o tom ani neřeknete?	ano ne
Koupíte si láhev vína a zjistíte, že je zkyslá. Vyhodíte prostě láhev a pustíte to z hlavy?	ano ne
Dozvíte se, že vás lidé pomlouvají. Budete mlčet a doufat, že přestanou?	ano ne
Jestliže místo, které máte v letadle rezervované, je už obsazeno, začnete se rozhlížet po jiném?	ano ne
Používáte „milosrdné“ lži, abyste neranili city svých přátel?	ano ne

Vídáte se dosud se známými, kteří vás už léta nudí?	ano ne
Zastavili jste taxík, ale jiný člověk vás předešel a nastoupil – začnete hledat nový?	ano ne
Určují vaši přátelé váš společenský život?	ano ne
Souhlasíte někdy s milováním se svým partnerem, i když nemáte náladu?	ano ne

Vyhodnocení

spočítejte si své odpovědi „ano“

0-4 – máte sklony k agresivitě

5-10 – jste asertivní

11-14 – jste submisivní (podřídivý)

I tak nezapomeňte, že je plně ve vašich silách překonat nedostatek sebedůvěry a vzít otěže svého života do vlastních rukou.

Asertivní práva

(upraveno dle Praška, 1996)

Jako kdokoli jiný máte základní lidská práva: právo mít a vyjádřit svůj vlastní názor, právo dělat chyby, právo odmítnout požadavek druhého bez pocitů viny, právo změnit názor, právo určit své vlastní priority i cíle, právo soudit své vlastní chování, myšlenky i pocity a nést zodpovědnost za jejich důsledky.

Někdy se dostaneme do situace, kdy jsme v rozpacích a nevíme si rady. Každé řešení je v něčem nedobré. Zejména se to stává v mezilidských situacích. Někdo vás žádá o pomoc, a vám se to teď nehodí. V takových situacích míváte zpravidla pocit: „Řeknu-li ne, budu se cítit provinile, a když řeknu ano, budu mít zlost sám na sebe.“ Při pokusu dostat se nějak z podobné situace můžete s partnerem rozehrát manipulativní dialog:

A: „Víš, Jitko, s nimi to bude nuda, mám společenské konvence už plné zuby. Zase jenom o těch Láďových úspěších, vždyť už je tím nesnesitelný. Už jsme tam letos byli dvakrát.“

B: „No jo, ale oni nám taky poslední hlídali děti, když jsme šli do divadla. A teď má jejich Tomášek narozeniny, naše Věrka se už těší. Tak se přemož. To jí nemůžeme udělat. A taky mi Ivana slíbila recept na makrobiotický koláč. Víš, že chceš hubnout.“

A: „Ale já jsem dnes strašně utahaný, měl jsem moc práce a psaní. Potom jsem lítal kvůli tomu karburátoru. To na mně nemůžeš chtít, abych teď jel přes celou Prahu tam a v noci zase zpět.“

B: „Ale vždyť tam můžeme přespat. Domů pojedeme ráno. A zítra vezmeme jejich a naše děcka a pojedeme se koupat na Slavii. Věrka beztak potřebuje trénovat plavání. A vrátili bychom jim to hlídání.“

Tento dialog se může rozvíjet do nekonečna. O tom, zda se pojedí nebo nikoliv, rozhodne ten, komu se ve druhém podaří probudit větší pocity viny. Oba partneři manipulují a kličkují. Mají dojem, že pro to, co chtějí, musí mít vždy po ruce nějaké pádné argumenty. A tak si je vytvářejí. Abyste nemuseli v podobných situacích vytvářet nadbytečné argumenty a přitom neměli pocity viny, seznamte se dobře s asertivními právy, tak jak je vytvořil klasik asertivity A. Salter. Asertivní práva mluví o vnitřní svobodě jedince. Za každým právem uvádíme manipulativní pověru, která žije v povědomí lidí.

- **Mám právo sám posuzovat svoje vlastní jednání, myšlenky i pocity a být si za ně a za jejich důsledky sám zodpovědný**

Názor na to, co je dobré a co špatné, je relativní. Podléhá módě, zvyku, pověře. Odvolávání se na to, „co se má“ a „co nemá“, je častou manipulativní strategií. Podle koho se něco má

nebo nemá, není uvedeno. Předpokládá se rovnou nějaká vnější autorita či nějaké povědomí, zvyk. Na to, „co se má“ a „co nemá“, v zásadě nemusíme reagovat. Manipulativní pověra; „Neměl bys nezávisle na jiných posuzovat sám sebe nebo svoje chování. Musíš být posuzován a hodnocen vnějšími pravidly a autoritou, která je moudřejší, než jsi ty sám!“ To, že žádná vnější autorita za nás žít náš život nebude, se však nebere do úvahy. Jenže jde o náš život, a naše chování a zodpovědnost za ně musí být v našich rukách. Nemůžeme být závislí na rozhodování vnější autority, ani na zvycích či pověrách. Všechna ostatní asertivní práva jsou odvozena od tohoto základního práva.

- **Mám právo neposkytovat žádné výmluvy, vysvětlení, ani ospravedlnění svého jednání**
Manipulativní pověra (vede nás k pasivitě): „Za své chování jsi zodpovědný druhým lidem, máš jim skládat své účty a měl bys všechno, co děláš, zdůvodňovat a omluvit.“ Představte si situaci z předscény. Prostě se vám nechce večer na návštěvu ke známým. Žena se zeptá: „A proč se ti tam nechce?“ Dává tím najevo, že musíte mít důvod, aby se vám tam nechtělo. Je to divné, že se vám nechce na návštěvu, už kvůli ní - když jí se chce, vám by se mělo také chtít. Ale vám se nechce. Budete mít potřebu jí vysvětlit, proč se vám nechce (jsem unavený, moc práce, bude to nuda) a ona vám vysvětlí, proč by se vám mělo chtít. Ten, kdo má lepší důvody (vnější - „co se má a nemá“), vyhraje. A přitom máte právo nechtít. A nemusíte, když nechcete, to vysvětlovat ani svojí ženě. To, co nakonec uděláte nebo neuděláte, je jiná věc. Můžete přistoupit na kompromis, můžete ustoupit, když chcete. Když jí chcete udělat radost, tak ustoupíte. Nic to nemění na věci, že se vám zrovna nechce. Když ale půjde o požadavek, který vás ponižuje, např.: „Měl bys chápat moji matku a nechat se od ní poučovat, když jsme u ní na návštěvě. Potřebujeme přece, aby nám pomáhala“, máte právo nechtít a nepřistoupit ani na kompromis. To máte ostatně vždycky. Výmluvy, omluvy a vysvětlení často jen ukazují, že si nejste se svým rozhodnutím úplně jisti a že máte pocity viny. Když je tomu tak, je pravdivější přiznat své pocity, než nabízet omluvy a vysvětlení.
- **Mám právo posoudit, zda a nakolik jsem zodpovědný za řešení problémů jiných lidí**
Manipulativní pověra: „Vůči některým institucím a lidem máš větší závazky než vůči sobě. Měl bys obětovat své vlastní hodnoty a přizpůsobit se.“ Příkladem může být manipulativní nátlak v manželství. „Jestliže mě nepřestaneš rozčilovat, budeme se muset rozvést!“ Tento výrok má navodit pocit viny. Naznačuje, že manželství je důležitější než potřeby a štěstí jednoho z partnerů. Pokud i druhý partner má podobnou víru, má na vybranou buď udělat to, co chce a cítit se provinile, protože nadřazuje svoje potřeby manželskému vztahu, anebo dělat to, co chce jeho partner, a být naštvaný.
- **Mám právo změnit svůj názor**
Manipulativní pověra: „Jakmile sis už jednou udělal určitý názor, nikdy bys ho neměl měnit! Musel bys ses omluvit nebo přiznat, že ses mýlil a to znamená, že jsi nezodpovědný.“ Tato manipulativní pověra značně zužuje možnost nového přizpůsobení. Jednou jsi se rozhodl a basta! Jinak nedržíš slovo, nelze se na tebe spolehnout, nejsi důvěryhodný. Vyjadřuje nárok úzkostných lidí na neměnnost, extrémní stálost až rigiditu. Ano, mám právo změnit svůj názor, ať v maličkosti či v podstatných záležitostech, a mám právo to přiznat, dokonce i být na to hrdý.
- **Mám právo dělat chyby a být si za ně zodpovědný**
Manipulativní pověra: „Nesmíš dělat chyby! Pokud je děláš, musíš mít pocit viny! Ostatní lidé by v takovém případě měli tvoje chování a rozhodování kontrolovat!“ Tato manipulativní pověra slouží velice často k manipulacím typu: „Ty jsi udělal chybu, musíš se kát, musíš mi tedy ustoupit, protože děláš chyby a takhle to přece dál nejde. Když jsi udělal chybu, tak teď nemůžeš nic chtít. Teď mohu chtít pouze já.“ V konfliktech se situace vyvine směrem: „Uvidíme, kdo z nás udělal větší chybu. Ten bude mít méně práv a musí ustoupit tomu lepšímu.“ Jednodušší je v případě chyby asertivně říci: „Máš pravdu, udělal jsem

chybu a způsobil ti starosti. Bylo to ode mne hloupé.“

- **Mám právo říci: „Já nevím!“**

Manipulativní pověra: „Měl bys znát odpověď na každou otázku, týkající se následků tvého chování. Když tyto odpovědi neznáš, nejsi si vědom problémů, které způsobuješ ostatním lidem. Jsi nezodpovědný a měl bys být kontrolován!“ Typickou situací, kdy jeden partner manipuluje druhého, jsou otázky: „A co si myslíš, kdyby každý dělal x,y..., co by se stalo?“ mající navodit pocity viny, ignorantství. Nebo otázky typu: „A co bude až...?“ nebo: „Jak by ses cítil, kdyby...?“ Při zvládání podobných manipulací stačí přiznat otevřeně: „Já nevím“. Odpověď přeci nemusíme znát. Pokud chce někdo o tom spekulovat, ať spekuluje.

- **Mám právo být nezávislý na dobré vůli jiných lidí**

Manipulativní pověra: „Lidé, se kterými přicházíš do styku, by k tobě měli mít kladný vztah. Potřebuješ přeci druhé, bez nich se žít nedá. Je velmi důležité, aby tě všichni měli rádi.“ Jde o manipulaci typu: „Co by si řekli...?“, v dialogu pak nátlak typu: „Tohle si teda budu pamatovat...!“, „Toho budeš litovat...!“, častá je i manipulace dotčeným nebo chladným pohledem. Stačí však odpovědět: „Tomu nerozumím, proč bych si to měl pamatovat?“ „Nechápu, to zní jako tvrzení, že mě už nebudeš mít rád?“ „Proč bych měla vědět, co by tomu říkali...?“ Naše chování přeci nemusí být závislé na schválení kohokoliv. Člověk nemůže žít ve stálém střehu, zda se náhodou nechová jinak, než si to druhý přeje. Občas se někoho dotkneme. V této pověře bývá často příčina toho, proč má tolik lidí potíže s jednoduchou odpovědí „NE“. Obávají se, že protějšek se bude cítit odmítnutý a rozněvá se. Nebo odmítnutí prostě neunes a vzájemný vztah se zkalí. Mnoho lidí nemůže odjet na víkend, kam by chtěli, protože musí obědovat s matkou. Do nekonečna zaskakují práci za někoho jiného, kdo má „vážné důvody“. Málokdo dokáže otevřeně říci: „NE, já dnes nechci. Možná někdy příště.“ Místo toho kupí manipulativní výmluvy, aby „nevypadal jako sobec“. Obzvláště precitlivělí na to, aby neztratili lásku svého okolí, bývají depresivní lidé. Jsou často ukáznění, poslušní a plní i předpokládaná přání blízkých a autorit.

- **Mám právo činit nelogická rozhodnutí**

Manipulativní pověra: „Měl by ses držet logiky, zdravého rozumu, racionality a umět jimi zdůvodnit vše, co děláš. Pokud něco logicky zdůvodnit nemůžeš, není to rozumné a dělat bys to prostě neměl. Nejsi přeci malé dítě!“ Nucení k tomu, že máme být rozumní, vše umět logicky vysvětlit, je typickým manipulativním krokem. Když to není „logické“ nebo „rozumné“, měli bychom se vzdát svého rozhodnutí a přijmout rozhodnutí někoho druhého. Kdybychom však dělali jenom logické a rozumné věci, byli bychom jako roboti. Ve skutečnosti řada věcí v životě, včetně problémů, nejde uspořádat logicky ani rozumně. Jde spíše o touhu, chtění a dohodu mezi přáními více lidí. Rozumnost se chtění často manipulativně podsouvá. Je to však nečestné. A: „Je to nesmysl tam dnes jet, benzín je příliš drahý a za týden beztak pojedeme stejným směrem, tak se u nich stavíme.“ (Místo fér - „mně se dnes na tu návštěvu prostě nechce“, tlačí B k pocitům viny: „zase chceš utrácet zbytečně za benzín“.) B: „Ale příští týden jedeme na přehradu a pokud se u nich stavíme, ztratíme půlku dne, kdy bychom se mohli koupat. A navíc to má smysl se tam stavět dnes - koupili si nový nábytek, možná by se nám něco podobného hodilo a za týden to mohou vyprodat.“ (Místo fér - „já tam chci jet, už se doma nudím a ráda bych si popovídala s Lídou“.)

- **Mám právo říci: „Já ti nerozumím“**

Manipulativní pověra: „Musíš být vnímavý a citlivý a umět předvídat potřeby svých bližních. Musíš chápat, co potřebují, i když to jasně neřekli. Jestliže nechápeš, co druhí chtějí i bez toho, že by ti to vysloveně řekli, jsi ignorant nebo hlupák!“ Často se objevuje věta: „Kdybys mě měl rád, vzal bys mě za ruku (kolem ramen), nenechal bys mě v té chvíli samotnou, apod.“ Často na nás někdo hledí uraženě, je na nás rozzlobený a my nevíme proč. Někdo

nám dává najevo, že nemáme pravdu, měli bychom intuitivně chápat, proč je s námi nespokojený. Nebo si přeje, abychom změnili své chování a nepokládá za potřebné nám říci proč. Není však naší povinností mít telepatické schopnosti, umět číst myšlenky, být takto rozumějící a chápavý. Máme právo říci: „Já ti nerozumím“.

- **Mám právo říci: „Je mi to jedno!“**

Manipulativní pověra: „Musíš se snažit být stále lepší, dokonalejší. Asi se ti nepodaří být perfektní, ale jsi povinen se o to snažit. Když ti někdo naznačí, jak by ses mohl vylepšit, máš povinnost ho poslechnout. Pokud to neuděláš, jsi líný, bezcenný, degenerovaný a nezasloužíš si úctu. Nemůžeš si ani sám sebe vážit.“ Člověk má právo nebýt dokonalý. Navíc, co je perfektní pro jednoho, může být ubohé pro druhého. Na řadu pokynů, otázek nebo podnětů, které nás nabádají k tomu, abychom byli lepší nebo přímo dokonalí, můžeme reagovat odpovědí: „Je mi to jedno“.

Úkoly

- Uvědomte si, kdy jste se v poslední době chovali pasivně či agresivně, kdy asertivně.
- Proberte si, jaké druhy manipulací používají lidé ve vašem okolí a jaké druhy manipulací používáte vy sami.
- Projděte si všech deset asertivních práv a uvědomte si, která ve svém životě zařazujete a která nikoliv.

Závěrem

Je jen a jen na vás samotných, která z uvedených asertivních práv budete používat a která ne. Důležité je vědět, že je naprosto lidské některé právo čas od času využít k řešení obtížné situace ve vašich vztazích.

Přínos pozitivních a negativních emocí pro život člověka

Přínos pozitivních emocí

Barbara L. Fredricksonová, University of Michigan (upraveno dle Atkinsonové, 2002)

K čemu jsou dobré pozitivní emoce? Tato otázka se zdá až hloupá, protože odpověď je zřejmá: pozitivní emoce jsou příjemné. Už jen tato skutečnost pozitivní emoce povyšuje na žádoucí stav, k němuž každý rád směřuje. Konec diskuze. Opravdu? Pro řadu psychologů zde diskuze bohužel opravdu končí. Podíváme-li se na tituly vědecké literatury o emocích, zjistíme, že pozornost bývá v naprosté většině věnována negativním emocím – strachu, vzteku, odporu, studu. A jen malý díl pozornosti je věnován emocím pozitivním – radosti, spokojenosti, zájmu, lásce. Jen nemnoho lidí by tedy oponovalo domněnce Thomase Jeffersona v Prohlášení nezávislosti Spojených států amerických z 18. století, že dosahování štěstí je ctnostným cílem, ačkoli jen malé procento lidí by se je snažilo dokázat vědeckými metodami.

1. Z mého pohledu tím dochází k velké chybě. Zdravý rozum (a také trocha výzkumu) nám říká, že pozitivní emoce značně přispívají ke kvalitě našeho života. Jenže jak? V jakých směrech? Tyto otázky by měly zaujmout pozornost vědců. Rozhodla jsem se proto v této oblasti zahájit výzkum a navrhla jsem nový model popisující formu a funkci podskupiny pozitivních emocí, do níž jsem zařadila radost, spokojenost a lásku. Domnívám se, že tyto pozitivní emoce mají mnohem rozsáhlejší vliv než jen vyvolávání příjemných pocitů.
2. Pozitivní emoce obohacují naše myšlení a jednání. Jednou z výhod negativních pocitů je, že

podněcují silné nutkání jednat určitým způsobem: bojovat při vzteku, utíkat při strachu, plivat při znechucení. Jinak řečeno, negativní emoce zužují myšlení a omezují činnosti. Pozitivní emoce jsou zřejmě doplněním negativních emocí, a naopak obohacují myšlení i aktivity: radost v nás vzbuzuje hravost, zájem má za následek touhu zkoumat, spokojenost tendenci zkoušet si nové věci a láska nás obvykle přiměje ponořit se do opakujiícího se cyklu všech zmíněných pohnutek. Hlavním přínosem pozitivních emocí je v tomto směru obohacování obvyklých způsobů myšlení a bytí, naléhají na nás, abychom byli tvořivější a družnější.

3. Pozitivní emoce vytvářejí naše rezervoáry zdrojů. Ačkoliv emoce samy o sobě nemají dlouhé trvání, mohou mít dlouhodobé účinky. Tím, že na okamžik máme rozšířené obzory a chováme se jinak, si otevíráme cestu k novým a tvořivým nápadům a také k mezilidským vztahům. Při hře např. rozvíjíme tělesné i sociální dovednosti, když něco zkoumáme, obohacujeme své znalosti, při nových zážitcích přehodnocujeme své životní priority. Výsledky takovýchto činností mají na náš život dlouhodobý dopad, ačkoli pozitivní emoce coby prvotní podnět už dávno odezněly. Tímto způsobem si tedy vytváříme rezervoáry zdrojů, po nichž sáhneme v období trápení a starostí. Patří sem zdroje fyzické (síla umožňující nám přeprat útočníka), rozumové (kognitivní mapy pomáhající nám nalézt cestu) i sociální (člověk, na něhož se obrátíme se žádostí o pomoc).
4. Emoce představují evoluční adaptační mechanismy. Psychologové často klasifikují emoce jako psychickou adaptaci vytvořenou na základě evoluce či jako tendence, jež např. už pračlověku pomohly žít natolik dlouho, aby zajistil zachování rodu a mohl se tak stát naším předchůdcem. Adaptační hodnota negativních emocí je spojována se zúženým myšlením a chováním na něm založeným (bojem, útekem, pliváním), které představuje nejvhodnější způsoby reagování našich dávných předků v okamžiku ohrožení života. Domnívám se, že naopak adaptační hodnotu pozitivních emocí je možno dát do souvislosti s modelem rozšířeného myšlení, jak jsem uvedla výše. Naši předci, kteří uposlechli naléhání pohnutek vyvolaných pozitivními emocemi (např. hraní, prozkoumávání, zkoušení nových aktivit), si v důsledku svého rozhodnutí vytvořili rozsáhlejší rezervoáry fyzických, rozumových a sociálních zdrojů. A když se později dostali do situace ohrožení života, byli schopni těchto zdrojů pohotově využít a zachránit si život. Takže v podobě, v níž se důsledky pozitivních a negativních emocí zakódovaly do genů, prošly procesem přirozeného výběru a pravděpodobně se tak stávají součástí obecné lidské povahy. Závěrem Je tedy patrné, že pozitivní emoce nám přinášejí více, než se obvykle domníváme. Příjemné prožitky rozšiřují naše zaběhnuté způsoby myšlení a jednání, čímž si obohacujeme své osobní rezervoáry zdrojů a stávají se z nás všestrannější a odolnější jedinci. A až se někdy zase budete smát se svými známými či se procházet v parku, uvědomte si, že možná prožíváte něco víc než jen příjemné pocity. Možná právě v tu chvíli posilujete své zdraví a pocit spokojenosti spokojenosti vůbec.

Přínos negativních emocí

Gerald L. Clore, University of Illinois, Champaign (upraveno dle Atkinsonové, 2002)

Pocity vzteku, viny, smutek, obavy a strach jsou nepříjemné. V ideálním světě by takové emoce bezesporu neexistovaly. Nebylo by krásné, kdybychom už nikdy nemuseli být smutní a rozladění, kdybychom se už nikdy nemuseli ničeho bát? Nebo snad nesouhlasíte? Zkuste se nad odpovědi hlouběji zamyslet. Negativní pocity totiž mají i své klady. Tři z nich jsou popsány na následujících řádcích.

1. Negativní pocity nás motivují. Každá negativní emoce hraje v našem životě svou roli. Například strach a úzkost jsou velice užitečné. Kdybychom se ničeho nebáli, batolili bychom

se po světě jako štěňata nebo malé děti, bez obav bychom vstoupili do vozovky hemžící se příjíždějícími auty a s nadšením bychom utíkali pohladit si psa cenícího na nás zuby. Klidně bychom se bez přípravy pustili do složité přednášky. I vina je užitečná emoce. Výzkumy ukazují, že mírné pocity viny mohou podnítit kooperativní chování dokonce i u lidí, kteří běžně druhé jen využívají. I vztek má své výhody. Když je k nám někdo nespravedlivý nebo se nás pokouší ošidit, motivuje nás vztek k domáhání se spravedlnosti. Máme-li vztek, jsme schopni prosazovat své zásady, ačkoli z našeho chování v konkrétní situaci vyplyne jen málo výhod. Nepříjemně prožívané negativní pocity jako vztek možná přechkaly přirozenou selekci právě proto, aby nás nenápadně upozorňovaly na opožděné a mnohem negativnější následky, jež by se dostavily, kdybychom se zachovali pasivně.

2. Negativní pocity nám poskytují informace. Jednou z dalších výhod negativních emocí je jejich informační hodnota. Negativní pocity nám totiž přinášejí více informací než pozitivní pocity. Ty negativní můžeme rozdělit na strach, vztek, smutek, stud, odpor atd. Každý z nich nám poskytuje jiné druhy informací. Smutek je signálem ztráty, strach představuje hrozbu a vztek nás aktivuje k obraně. Pozitivní emoce jsou však v podstatě jen variacemi na radost, která je signálem toho, že je všechno v pořádku. Přesné informace poskytované bolestí a naopak zamlžené informace vyvěrající z radosti ukazují, že člověk dokáže lépe popsat fyzickou i psychickou bolest, zatímco kosmonaut vznášející se v prostoru bez tíže, přivázaný ke kosmické lodi, může říci jen „Prima, krása, nemám slov“.
3. Negativní pocity nám pomáhají při učení. Člověk neustále vyhodnocuje situace, do nichž se dostává. Teorie, podle níž dochází k zisku informací z emocí uvádí, že pocity vyplývající z výše uvedeného hodnocení nám poskytují zpětnou vazbu o prostředí a také o našich možnostech vyrovnat se s ním. Negativní pocity nám signalizují problém a často zároveň vyvolávají systematické myšlení zaměřené na řešení situace. Negativní pocity nás nutí hledat další informace a také měnit náš přístup. Tento vztah mezi prožitky a využíváním dosavadních znalostí je naprosto logický. Pokud se nám daří plnit zadaný úkol, cítíme se dobře a děláme to, co funguje. Pokud se nám však nedaří, začneme se cítit špatně, a tak se rozhodneme svůj přístup změnit, zaměříme se na nové informace místo na původní, nefunkční. Filozofové vzdělávání, teoretici učení a zastánci moderního výzkumu mozkových vln se shodují v názoru, že se člověk učí nejvíce, když se zmýlí. Výzkumy u zvířat ukazují, že pokud jsou za své chování odměněna, setrvávají u starých zvyků, zatímco po trestu následuje snaha chovat se jinak, učit se.

Závěrem

Výzkum na poli sociální psychologie dokládá, že pozitivní pocity vedou lidi k tomu, aby se spoléhali na své dosavadní zkušenosti a přesvědčení, zatímco negativní pocity mají za následek přesunutí pozornosti na nové informace. Na základě několika experimentů se ukázalo, že šťastní lidé jsou mnohem náchylnější chovat se stereotypně a při rozhodování se nechávají vést prvním dojmem, zatímco smutní lidé své úsudky spíše zakládají na důkladnějším hodnocení situace. Nepříjemné pocity jsou tedy přínosné tehdy, když nás varují před přílišným spoléháním se na staré předpoklady a podněcují nás k získávání nových.

Test – emoční analýza vlastní osobnosti

(upraveno dle Sheehyové, 1999)

1. Jaký máte podle vašeho názoru vliv na dobré nebo příjemné věci, které vás potkávají v životě?
 - téměř žádný
 - nemám to ve svých rukou
 - většinou na ně nemám vliv
 - jen někdy
 - tak z poloviny
 - většinou je ovlivňuji
 - ovlivňuji je téměř všechny
2. Jaký máte podle vašeho názoru vliv na špatné nebo nepříjemné věci, které vás v životě potkávají?
 - téměř žádný
 - většinou na ně nemám vliv
 - z poloviny
 - většinou je ovlivňuji
 - ovlivňuji je téměř všechny
3. Jak často pociťujete nudu?
 - v poslední době neustále
 - snad jednou za den
 - několikrát během týdne
 - několikrát za měsíc
 - téměř nikdy
4. Zdá se vám, že citové problémy v poslední době ustoupily (úzkost, časté rozčilení či zloba, častá podrážděnost, deprese)?
 - ano, úplně
 - ano, z větší části
 - trochu
 - je to pořád stejné
 - přetrvávají
 - je to ještě horší
5. Jak často vám přináší radost váš partner (vaše part-nerka)?
 - nikdy
 - téměř nikdy
 - někdy
 - po většinu času
 - pořád
6. Jak často vám přináší radost vaše dítě?
 - nikdy
 - téměř nikdy
 - někdy
 - po většinu času
 - pořád
7. Jak často vám přináší radost vaši rodiče?
 - nikdy

- téměř nikdy
- někdy
- po většinu času
- pořád

8. Jak často vám přináší radost vaše zaměstnání?

- nikdy
- téměř nikdy
- někdy
- po většinu času
- pořád

9. Jak často pociťujete radost (hrdost) nad tím, co jste dokázal?

- nikdy
- téměř nikdy
- někdy
- po většinu času
- pořád

10. Jak často máte pocit hrdosti nad tím, že jste užitečný?

- nikdy
- téměř nikdy
- někdy
- po většinu času
- pořád

11. Ohlédnete-li se zpět a vzpomenete si na svůj původní sen nebo přání, jak se v tomto okamžiku svého života cítíte?

- nikdy jsem neměl svůj jasný sen
- měl jsem jej či pořád mám, ale už jej asi neuskutečním
- věřím, že bude v budoucnu uskutečnitelný
- právě jej svým životem realizuji
- už jsem jej dosáhl a vytvořil jsem si nový
- dosáhl jsem jej a nový si už nevytvořil

12. Ohlédnete-li se za svým dosavadním životem, byl:

- výjimečný
- zajímavý
- obyčejný
- nezajímavý

13. Co je pro vás nejdůležitější či důležité?

- osobní nezávislost (samostatnost)
- úspěch
- společenské podmínky
- romantické zážitky
- rodina (zázemí)
- finanční zajištění
- uznání (aby se o mně vědělo)
- stálé hledání smyslu života
- intimní chvíle
- tvořivé chvíle
- intelektuální činnost

14. Čeho se bojíte?

- ostatní zjistí, že nejsem tak dobrý, jak si myslí
- sám zjistím, že nejsem tak dobrý
- že nejsem (nebudu) přitažlivý
- samoty, opuštění
- vážných problémů v soukromém životě
- „uvěznění“ v nesvobodě, kterou nebudu moci změnit
- předstížení ve svém oboru mladšími či schopnějšími
- nedostatku peněz
- úbytku tělesných schopností
- nemoci
- blížícího se konce života
- něčeho jiného
- momentálně nemám žádnou velkou obavu

15. Co vám schází?

- uspokojujivé zaměstnání
- málo uznání, pochval, vyjádřené vděčnosti: v zaměstnání, od part-nera, od dětí, od rodičů
- citový vztah
- dobré zdraví
- psychická pohoda

Závěr: Vyplnění testu vám slouží k podrobné rozvaze nad vlastním citovým životem.

Chvála pocitů (ukázka životního příběhu)

(upraveno dle Golemana, 1997)

Elliotův nádor rostl těsně za čelem a dosahoval velikosti malého pomeranče. Chirurgický zákrok jej beze zbytku odstranil. Lékaři považovali operaci za úspěšnou, ale lidé, kteří Elliota znali, o něm začali říkat, že teď už není tím, kým býval - jeho osobnost prodělala drastickou změnu. Elliot býval úspěšným právním zástupcem velké firmy, avšak nyní si nedokázal žádné zaměstnání udržet. Jeho žena ho opustila. Svoje úspory promrhal špatnými investicemi a nakonec byl nucen bydlet u svého bratra v pokoji pro hosty.

Elliotův případ byl svým způsobem zvláštní. Inteliktuálně byl ten člověk stále stejně bystrý, avšak svůj čas teď trávil překvapivě nevhodně. Po celé hodiny se dokázal věnovat podružným podrobnostem. Zdálo se, že ztratil veškerý smysl pro význam. Ani pokárání zaměstnavatele nemělo na jeho chování žádný vliv. Byl propuštěn z celé řady zaměstnání. I když detailní inteligenční testování neobjevilo žádné snížení Elliotových mentálních schopností, přesto navštívil neurologa – v naději, že diagnóza neurologické poruchy by mu pomohla získat invalidní důchod. Zdálo se mu totiž, že by na něj mohl mít nárok. Závěrem předchozích testů bylo, že je prostě simulant.

Antonio Damasio, neurolog, kterého Elliot navštívil, s překvapením zjistil, že v Elliotově psychickém repertoáru naprosto chybí jeden prvek: ačkoliv jeho logika, paměť, pozornost či kterákoliv jiná kognitivní schopnost byly v pořádku, Elliot nevěnoval žádnou pozornost citům, které v něm vzbuzoval okolní svět. Elliot byl schopen vyprávět o tragických událostech svého života s naprostou lhostejností, jako by byl jen neúčastným pozorovatelem vlastních minulých ztrát a selhání – bez jakékoliv známky smutku či lítosti, zklamání či hněvu na nespravedlivost života. Jeho vlastní tragédie mu nezpůsobovala žádnou bolest. Damasio Elliotův příběh rozrušil více než Elliot samotného. Damasio došel k závěru, že příčinou absence Elliotova citového uvědomění bylo

odstranění částí prefrontálních laloků společně s nádorem. Operace přerušila spojení nižších emočních center, zejména amygdaly a center v její blízkosti, s šedou kůrou mozkovou a s její schopností racionálně myslet. Elliotovo myšlení nyní připomínalo počítač – bylo schopné bezchybně provést každý krok v procesu rozhodování, avšak neschopné přisoudit rozličným možnostem správnou hodnotu. Každá možnost se Elliotovi zdála naprosto neutrální. A toto přehnaně nestranné posuzování je podle Damasia jádrem Elliotova problému: nedostatečné uvědomování si vlastních pocitů způsobilo, že Elliotovo myšlení a zdůvodňování událostí bylo zcela chybné. Toto postižení se projevovalo dokonce i ve zcela bezvýznamných rozhodnutích. Když se Damasio pokoušel dohodnout se s Elliotem na další návštěvu, výsledkem byla změť nerozhodnosti: Elliot dokázal nalézt argumenty pro a proti každému dni a době, kterou Damasio navrhl, ale nebyl schopen se pro žádnou z možností rozhodnout. Z čistě racionálního hlediska měl naprosto oprávněné důvody souhlasit či nesouhlasit s kteroukoliv možnou dobou návštěvy. Nedokázal si však uvědomit, jaké pocity v něm jednotlivé navržené doby vyvolávají.

Závěrem

Na Elliotově nerozhodnosti jasně vidíme, jak klíčová je role pocitů při usměrňování nekonečného proudu osobních rozhodnutí. Silné city mohou způsobit zmatení myšlení, avšak naprostá absence pocitů je také zničující, zvláště při zvažování rozhodnutí, na kterých závisí naše budoucnost: jakou kariéru si vybrat, do koho se zamilovat a s kým vstoupit do manželství, který byt si pronajmout či který dům koupit – a tak dále po celý život. V těchto záležitostech není možné učinit správné rozhodnutí použitím pouhé racionality. Je potřeba znát také svoje city, svou emoční zkušenost a moudrost nabytou během života. Jako základ pro rozhodování – komu důvěřovat, s kým se oženit nebo jaké zaměstnání přijmout – nemůže pouhá logika sama o sobě nikdy fungovat. Jde o záležitosti, v nichž je rozum bez citového vedení naprosto slepý.

Intuitivní (prožitkové) signály, podle kterých se v takovýchto chvílích řídíme, vycházejí z pohybů vnitřních orgánů vyvolaných limbickým systémem, jež Damasio označuje jako „somatické markery“. Může to být třeba jen nepříjemný pocit v žaludku či v břiše, jaký zná určitě každý z nás. Tyto příznaky nás často odrazují od rozhodnutí, před kterým nás varují zkušenosti z minulosti, avšak také nám mohou otevřít oči, abychom zahlédli nějakou výhodnou příležitost. V okamžiku rozhodování si zpravidla neuvědomujeme specifický zážitek, jenž je podkladem našeho negativního pocitu. V té chvíli nám stačí signál, že potenciální průběh událostí by mohl skončit nezdarem či katastrofou. Kdykoliv se objeví tento „svíravý pocit v žaludku“, jsme schopni s daleko větší sebedůvěrou danou možností neprodleně opustit či ji naopak hlouběji promýšlet. A tak zredukovat naše možná rozhodnutí na počet, který jsme schopni zvládnout. Krátce řečeno, vnímavost k vlastním pocitům je klíčem k rozumnějšímu rozhodování.

Celý svět je divadlo...

(upraveno dle Kerna, 1999)

„Celý svět je divadlo.

A všichni, ženy i muži, jsou herci.

Vystoupí, a pak odejdou ze scény.

A v životě každý z nich hraje mnohé role.“

(William Shakespeare: hra „Jak se vám líbí“)

Jaké role hrajete ve svém životě? Jak vypadá vaše „všední“ role? A kdy hrajete tu „sváteční“? Do jaké míry se s těmito rolemi ztotožňujete? Kdy hrajete roli a kdy jste sám sebou? Měníte často své

role? Chtěli byste raději být součástí jiné kultury? A jaké? V čem jste v životě úspěšný a jak jste toho dosáhl? Většina lidí hraje nějaké „divadlo“. Podle Fridricha Perlse, zakladatele gestaltterapie (založena na celostním pojetí, chápe člověka jako celek) se každý z nás pohybuje na dvou scénách: na sou-kromé, kde si skrytě a tajně připravuje své role a zkouší je pro budoucnost, a na veřejné, kde své chování uplatňuje. Mezi skutečným scénářem a individuálním psychologickým scénářem existuje překvapivé množství shod. Oba zahrnují předepsané množství rolí, dialogy, akty, scény, témata a zápletky, které směřují k vyvrcholení a končí zatažením opony. Život člověka můžeme srovnat s divadelní hrou, scénářem je probíhající program. Občas se podobá dobrodružné hře a jindy zase tragédii, komedii, romanci nebo zcela nudnému představení. Tato jedinečná hra obsahuje části scénářů rodiny a společnosti a odráží ce-lou kulturu.

Jaké role hrajete ve svém životě?

(upraveno dle Granta, 1994)

Jste opravdu jedinou osobou?

Vaše osobnost se skládá z velkého množství schopností a vlastností, které se však nikdy neprojeví současně. Plnění rozdílných rolí, jejichž obsahem může být např. studium, výkon povolání, péče o dítě, sportovní aktivita nebo uspořádání večírku, vyžaduje zdůraznění vždycky těch částí vaší osobnosti, které budou v dané roli nejúspěšnější. Život ve společnosti nás učí, že chceme-li v nejrozličnějších situacích obstát, musíme si umět v pravý okamžik přivolat na pomoc ty ze svých schopností, jež budou v dané chvíli nejúčinnější. Z toho vyplývá, že i když lidé mají stálé vlastnosti, které je charakterizují jakožto osobnosti, jejich chování se může značně proměňovat v závislosti na společenské situaci. Hlavním faktorem, ovlivňujícím tyto změny v chování, jsou vztahy mezi lidmi, kteří v dané situaci vystupují, a společenské role, které přijímají. Každý si nejspíš uvědomuje rozdíly ve svém vystupování, měnící se podle toho, je-li se svou rodinou, přáteli, kolegy ze studia či práce, nebo mezi lidmi naprosto cizími. Stejně, jako se herec zdokonaluje ve svých vystoupeních, i vy se v průběhu každodenních situací učíte novým a novým rolím. Čím jste starší, tím větší počet rolí ovládáte. Dokážete být svědomitý student, zaměstnanec, hravý milenec, zábavný kamarád nebo cokoli jiného z široké škály „postav“, v závislosti na situaci. Přecházení od jedné role do druhé s sebou může nést i prvky opravdového herectví, jako je např. změna hlasu, přizpůsobení slovní zásoby nebo změna gest a výrazu tváře. Sociální role člověka mohou být i zdrojem hluboké frustrace (pocitu zklamání či marnosti), pokud nechávají celé oblasti vaší osobnosti nebo schopností nevyužité. Názným příkladem je pocit nespokojenosti mnoha žen, kterým byla vnucena role, tradičně spojovaná s jejich pohlavím. Je-li žena svou povahou extrovert, nebude pravdě-podobně ochotna chovat se podle zastaralých norem, předpisujících jí přehnanou zdrženlivost. Pokud to udělá, téměř nevyhnutelně ji to hluboce citově naruší.

Přijímání nových rolí

Na druhé straně je svobodná volba rolí, které budeme hrát, jednou z nejúspěšnějších cest, jak svůj život změnit k lepšímu. Vě-domé rozhodnutí určitým způsobem pozměnit své role – třeba chovat se k druhým přátelštěji nebo se začít více prosazovat – jistě povede i ke kladným změnám ve způsobu, jakým nás naše okolí přijímá. Uvědomíte-li si, jaké role hrajete v rámci společnosti, což je proces, který psychologové někdy nazývají „sebemonitorování“, může vám to napomoci k úspěchu v nejrozličnějších oblastech života, od obchodních jednání až po dvoření se ženám či získání sympatie mužů. Zamyslete se kriticky nad vlastní situací: nejsou ve vašem okolí lidé, od kterých byste si přáli jiné reakce, než jakých se vám dostává? Nedochozí ve vašem studijním životě či zaměstnání k situacím, kdy máte potíže s uplatněním své autority? Zkuste si zhruba týden všimnout, jakým dojmem působíte na druhé v nejrozličnějších společenských situacích, a pokuste se určit

okamžiky, v nichž dochází ke zhoršení. Bylo to něčím, co jste udělali vy? Nebo něčím, co jste neudělali? Možná přijdete na to, že jste nevědomky zvolili roli nevhodnou z hlediska cílů, kterých jste chtěli do-sáhnout. Tak třeba lidé, kteří chtějí zapůsobit na druhé, často v průběhu rozhovoru sklouznou do roviny, která má velice blízko k vychloubání – ať už hovoří o majetku, popularitě nebo o čemkoli jiném. Tohle není právě oblíbené chování, i když může být příjemné jim samým. Podobným způsobem někdy chybují lidé, kteří chtějí uplatňovat své pravomoci a současně se všemi prostředky snaží pod-řízeným zalíbit. Neuvědomují si, že tím podkopávají svou pracně bu-dovanou autoritu.

Hry, které hrajeme

Jednou z nejznámějších metod sledování způsobů, jakými se k sobě lidé chovají a jak své chování navzájem ovlivňují, je tzv. transakční analýza. Mezi psychiatry, kteří tento postup v 60. letech vyvinuli, patří Eric Berne, autor knihy „Games People Play“ – „Jak si lidé hrají“ (1992). Jeho metodika přestála zkoušku časem a zůstává vysoce efektivní metodou rozplétání nejrůznějších společenských vztahů dodnes. Metoda transakční analýzy je založena na myšlence, že každá osobnost v sobě zahrnuje tři základní postoje k ostatním, které bychom mohli pojmenovat Rodič, Dospělý a Dítě. Rodič představuje poučující a hodnotící postoj, Dospělý rozumový a přizpůsobivý postoj a Dítě představuje postoj neracionální, bezprostřední, citový. Berne tvrdí, že právě neustálým střídáním těchto rolí vznikají všechny hry, které spolu lidé hrají. Pokud vzájemná komunikace probíhá podle vhodného schématu, říkáme o ní, že je sladěná nebo že se doplňuje. To je například situace, kdy spolu dva lidé jednájí jako Dospělý s Dospělým nebo Rodič s Dítětem. Tyto způsoby komunikace jsou přirozené a úspěšné a obvykle umožňují hladkou výměnu informací. Porucha v komunikaci nastane, když se střetnou role, jež vzájemně neladí. To se může stát tehdy, jestliže jedna osoba vstoupí do konverzace se záměrem jednat v určité linii, například jako Dospělý s Dospělým, druhá osoba však zareaguje nečekaně, podle jiné role. Začne třeba vystupovat v roli Dítěte, a první osobu tím nutí přijmout roli Rodiče.

Kdy hrozí problémy

Mnoho párů má problémy, způsobené vědomým nebo nevědomým rozehráváním různých her v rámci jejich vztahu. Aby jim psychologové pomohli zbavit se těchto škodlivých návyků, vyvinuli speciální terapii, čerpající z transakční analýzy. Páry jsou vedeny k tomu, aby si uvědomily, jaké role ve vzájemné komunikaci přijímají, a když tomu oba partneři porozumí, jsou povzbuzováni, aby se k sobě začali chovat jako Dospělý k Dospělému. Naučíte-li se rozpoznat své vlastní role mezi lidmi i role, které přijímají druzí, budete mnohem úspěšněji zvládat i řídit mezilidské vztahy. V následujících dvou názorných situacích se rozhodněte, kterou z jednotlivých odpovědí byste nejspíš volili. Snažte se být co nejupřímnější. Až si vyberete odpovědi, přečtěte si komentář.

1. Problém s košilí

On: „Nemohu najít čisté košile, přestože jsem se všude díval.“

Ona: A) „Promiň, nevím, kde mohou být – díval ses do šatníku?“

B) „To od tebe není hezké – pokaždé dáváš vinu hned mně! Já s nimi určitě nic nedělala.“

C) „Už je vážně na čase, aby ses naučil starat o své věci sám!“

2. Jdeme pozdě

Ona: „Už jdeme do divadla pozdě!“

On: A) „Já za to nemohu. Snažím se spěchat, jak nejvíc to jde.“

B) „Jak moc pozdě? Řekni mi, kolik mám ještě času, a já budu hotový.“

C) „To je tím, že mě nikdy neposloucháš! Říkal jsem ti přece, aby sis pospíšila.“

Komentář:

- Odpovědi 1.A) a 2.B) jsou odpověďmi Dospělého. Pokud jste se pro ně rozhodli, jsou vaše reakce na to, co říkají druzí, obvykle objektivní a odůvodněné. V roli Dospělého se chováte přiměřeně situacím, rozumně je zvážíte, a pak odpovíte logicky a vyrovnaně.
- Odpovědi 1.B) a 2.A) jsou odpověďmi Dítěte. Chováte-li se jako Dítě, reagujete i na prostou otázku nebo konstatování tak, jako kdyby to bylo obvinění nebo odmítnutí. Vaše odpovědi jsou buď obranné a lítostivé, nebo je z nich patrna snaha zalíbit se či vli-chotit omluvným tónem.
- Odpovědi 1.C) a 2.C) jsou odpověďmi Rodiče. Pokud tímto způsobem jednáte ve většině situacích, máte sklon k aroganci. Buď napodobujete chování vašich rodičů, nebo jednáte s lidmi jako s dětmi, svrchu a nadřazeně.

Citát – Vergilius

Quidquid erit, superanda omnis fortuna ferendo est.
Cokoli dá ti osud, to snášej a zvítězíš nad tím.

Citát - Konfucius

Zvítězí-li v člověku přirozenost nad kulturou, stane se divochem, zvítězí-li kultura nad přirozeností, stane se učeným knihomolem. Jen tehdy, když kultura a přirozenost jsou v rovnováze, je člověk ušlechtilý a dokonalý.

Kritická analýza lidských charakterů na základě uvedeného příběhu

Krokodýlí řeka

V městečku XY žijí milenci Abigale a Gregory. Velice se milují a tráví spolu hodně času. Jednoho dne musí Gregory odjet do svého víkendového sídla na druhý břeh řeky. Najednou se spustil obrovský déšť a způsobil v městečku velké škody. Hladina řeky plné krokodýlů stoupla a vzala s sebou všechny mosty, čímž od sebe oddělila ubohé milence, Abigale a Gregoryho. Nešťastná Abigal čekala týden, dva, ale řeka stále neklesala. Gregory jí už velmi chyběl, a tak se rozhodla, že se za ním musí dostat. O jejím trápení se doslechl Syndibád, jediný převozník v městečku, a přišel za Abigale s nabídkou. Když s ním stráví Abigale noc, převezve ji na druhou stranu řeky za Gregorym.

Abigale se nabídka vůbec nelíbila, věděla však, že je to jediná možnost, jak se opět potkat se svým milým. Dlouho přemýšlela, až se nakonec rozhodla požádat o radu Ivana, jejího i Gregoryho nejlepšího kamaráda. Ivan Abigale vyslechl, ale odmítl jí poradit, neboť chtěl zůstat nestranný, aby si nepokazil přátelství ani s jedním z nich. Rozhodnutí tedy zůstalo na samotné Abigale. Úplně v koncích se nešťastná Abigale nakonec rozhodla přijmout Syndibádovu nabídku a strávila s ním jednu noc.

Druhý den ji převezl na druhou stranu řeky, kde se Abigale konečně potkala s Gregorym. Po týdnech odloučení spolu strávili krásný den. Abigale nemohla unést výčitky svědomí a rozhodla se Gregorymu všechno vypovědět. Gregory se na Abigale hrozně rozzuřil a vyhodil ji ze svého sídla s tím, že už ji nechce nikdy ani vidět. Abigale s pláčem utekla ke své matce, která jí ale odmítla pomoci. Poté ve městě potkala Slaga, nejsilnějšího chlapíka v okolí, který se jí zeptal, co ji trápí. Abigale mu vyprávěla o svém neštěstí. Slag se velmi rozčílil, rozběhl se za Gregorym a zbil ho. Když to Abigale viděla, jen se usmívala... Tady náš příběh končí. Kdo byl podle vás nejkřivější a kdo

naopak nejzápornější hrdina?

Sestavte pořadí od nejlepšího po nejhoršího.

Osoby: Abigale, Gregory, Syndibád, Ivan, matka, Slag

Promyslete si argumenty, proč jste zařadili jednotlivé osoby buď spíše na kladné nebo spíše na záporné místo z hlediska charakterových vlastností. Své pořadí pak můžete diskutovat ve skupině.

Závěrem

Příběh nemá jednoznačně správné řešení. Pořadí postav, které si vytvoříme, nám ukáže, jaké jednání jsme schopni ještě pochopit či tolerovat, a naopak, jaké je pro nás nepřekročitelné z hlediska etických norem charakteru.

Naše osobnost se může rozvíjet po celý život

Překonejte své mentální bloky

Každý má možnost růstu a vývoje v rámci svých schopností a vlastností své osobnosti. Proč ale potom mnozí lidé stárnou s pocitem, že se jim nedostalo životního naplnění nebo že v životě plně neuplatnili všechno, co umějí? Odpověď je často třeba hledat v hluboce zakořeněných obavách a negativním duševním vyladění. Tyto překážky si mnohdy člověk vůbec neuvědomuje, přesto však mají moc podbarvit jeho celkový pohled na svět a tím mu do představ o tom, co pro něho je či není možné, vnutit značně limitující meze. Tyto škodlivé překážky se nazývají mentální bloky; uzavírají cesty k rozvoji osobnosti a brání dosáhnout v životě maxima. Závažným mentálním blokem, který se v různém stupni vyskytuje u mnohých z nás, je obava z neúspěchu. Budeteli na neúspěch pohlížet z chybného úhlu (což bývá častým omylem), tzn. budeteli jej považovat za projev své osobní nedostatečnosti, zjistíte, že příště budete v podobných situacích váhat přijmout riziko. A také se začnete nových úkolů obávat, čímž si sami uzavřete cestu vpřed. Naučte se vidět v neúspěchu to, čím skutečně je – příležitost naučit se něco nového a poučení, čeho se v budoucnosti vyvarovat. Každý člověk čas od času v něčem neuspěje, a nejúspěšnějšími nakonec bývají ti, kteří se dokáží ze svých zkušeností poučit. Jiným negativním rozpoložením mysli, které vám může bránit v dalším rozvíjení osobnosti, je jakási navyklá poddajnost, jež člověka znevýhodňuje v jednání s těmi, kteří jsou silnější, sebejistější nebo dominantnější. Srážili vás k zemi pocit vlastní nedostatečnosti, můžete si začít vytvářet pravdivější obraz sebe sama tím, že se naučíte rozeznávat situace, ve kterých jste neobstáli, protože jste se nedokázali dost prosadit. Pak se snažte vystupovat častěji na obranu svých zájmů – posílíte tak svou sebeúctu, i když třeba pokaždé nevyhrajete. A posledním závažným mentálním blokem je negativní postoj. Mnozí lidé prožívají celá léta s pocitem deprese nebo s pesimistickým náhledem na vlastní život, což může vést až k jakési sestupné spirále. Budeteli již dopředu očekávat, že se vám přihodí samé nemilé věci, je velice pravděpodobné, že se vaše očekávání naplní. Vybudujeteli si optimističtější pohled na svět, podaří se vám spirálu obrátit a začít stoupat k lepším prožitkům. Tak tedy – abyste využili všech svých možností, osvobodte mysl z pout negativního myšlení a nepodložených obav.

Odvaha prohrát

Nikdo nemá rád prohry ani pocit vlastní nedostatečnosti a ponížení, který je často provází. Ale strach z prohry může být často mnohem škodlivější než prohra sama, protože vám brání v aktivním prosazování všech změn. Bez ochoty podstoupit určité riziko a odvahy prohrát je nemožné něčemu se naučit, něco změnit nebo rozvíjet. Obavy z neúspěchu se mohou v každodenním životě projevit

tak, že nebudete mít odvahu pozvat někoho na schůzku, požádat v zaměstnání o zvýšení platu nebo se začít učit něco nového. V extrémní podobě se tento strach může změnit ve fobii – intenzivní iracionální (rozumem nepodloženou) úzkost, která může narůst až do takových rozměrů, že vás brzdí v nejběžnějších úkolech nebo mezilidských kontaktech.

Kdy strach vzniká

Jsou dva základní druhy situací, v nichž strach z prohry obvykle vzniká: jednu z nich bychom mohli nazvat „začínat od začátku“ a druhou „velká událost“. Jestliže se například začnete učit hrát na hudební nástroj nebo cizímu jazyku, pravděpodobně budou vaše počáteční pokusy znít příšerně a v jistém smyslu se budete zesměšňovat. Pro mnohé lidi je taková situace nepřijatelná, protože nedokáží čelit ani dočasnému neúspěchu. Situace typu „velká událost“ mohou zahrnovat například pozvání na schůzku nebo souhlas s významným pracovním úkolem. Existují ale i situace, kdy nemáte jinou možnost než obstát, například jste-li požádáni o projev na veřejnosti. Společné těmto situacím je to, že se musíte projevit všem na očích. Vaši úzkost nevyvolává pouze obava, že se před nimi znemožníte, ale především strach, že pak budete muset i vy sami uznat svou nedostatečnost. Abyste tento strach překonali, musíte se nejprve naučit čelit možnosti, že neobstojíte, a uvědomit si, že podobný neúspěch nemusí hrát roli ve vašem sebehodnocení. Tento strach je do určité míry přítomen v každém z nás. Jsou však k němu někteří lidé náchylnější než ostatní? Tato otázka zatím nebyla příliš zkoumána, ale obecně se soudí, že toto nebezpečí hrozí zvláště těm lidem, kteří jsou už svou povahou úzkostliví. Tito lidé mají snížený práh odolnosti vůči stresu. Jeden nebo dva nezdařené pokusy v určité oblasti často stačí k vytvoření fobie na celý život. Jedinci, kteří jsou citově labilní, mají sklon k nepodloženým obavám z neúspěchu.

Jak se zbavit strachu

Nepříjemným následkem, který může strach z prohry přinášet, je izolace od ostatních lidí. Všechny vztahy začínají jistým zkušebním obdobím, ve kterém vy a druhý člověk zjišťujete, jak spolu budete vycházet. Máte-li ve zvyku očekávat v každé situaci prohru, nejspíš se v tomto zkušebním období uzavřete dřív, než se vztah začne rozvíjet. Odmítnutí, které jste očekávali, se tak naplní – vaše chování skutečně nenabízí jinou možnost – a váš strach z prohry se tím jen posílí.

Naučit se brát věci s nadhledem

Na první pohled by se zdálo, že lidé, působící sebevědomým a úspěšným dojmem, jsou vůči strachu z prohry imunní. Ale ve většině případů to není pravda. Museli se prostě naučit, jak se s obavami i s možností prohry vyrovnat. Úspěšnými jedinci bývají většinou lidé, kteří zjistili, že rozrušení vyvolané nadcházejícím úkolem, jim přináší užitek. Častou chybou je domněnka, že cítíme-li úzkost předtím, než se do úkolu pustíme, musí se to negativně odrazit v kvalitě výkonu. Ve skutečnosti má taková úzkost kladný účinek, protože vyburcuje centrální nervový systém, a tak nás pro nadcházející úkol připraví. Představte si například situaci, kdy vás znervózňuje důležitý zkouškový termín. Tato úzkost vás donutí lépe se soustředit a efektivněji využívat čas, který máte k dispozici, čímž váš studijní výkon podstatně stoupne. Úzkost působí negativně pouze tehdy, jeli tak silná, že vám brání úkol vykonat. Naopak, necítíte-li předtím, než se do úkolu pustíte, úzkost žádnou, budete se méně snažit a v důsledku toho se můžete setkat s nečekanými obtížemi. Úkol, který by pro vás byl za normálních okolností hračkou, může náhle působit nečekané problémy. Lidé, kteří před důležitými událostmi nepociťují žádnou úzkost, jsou v jisté nevýhodě – nikdy nepodávají maximální výkon, protože je k němu nemá co vyburcovat.

Strach z prohry je zhoubný

Strach z prohry má tendenci upevňovat se a růst, protože čím větší obavy z prohry máte, tím větší je pravděpodobnost neúspěchu. A budeteli se úkolů vzdávat ze strachu, že v nich neobstojíte, jste na nejlepší cestě vypěstovat si hluboce zakořeněnou úzkost. S každou další prohrou se tento stav bude víc a víc upevňovat. Jediná cesta z této situace, která má tendenci změnit se v klesající spirálu, je postavit se k problémům čelem a uvědomit si, že neúspěch je běžná a nezbytná podmínka dalšího poznávání a rozvoje. Nezapomínejte, že řada velkých úspěchů přichází téměř ruku v ruce s dočasnou prohrou. Nežříkejte se neúspěchů. Jenom odvaha čelit prohře vám dává šanci zažít opravdový úspěch. Bojíte se prohry? Jak se chováte v situacích, které nabízejí úspěch, ale současně i jisté riziko neúspěchu? Jste spíš bojácní a rozvážní, nebo poněkud ztřeštění? Přečtěte si popis následujících dvou situací a vyberte si z uvedených možností tu, která nejlépe vystihuje vaši reakci. Nakonec si přečtěte komentář.

1. Přímé odmítnutí

Už týdný si všímáte nového kolegy v zaměstnání. Dostala jste dvě volné vstupenky na představení, a tak se ho zeptáte, jestli nechce jít s vámi. Rozesměje se a řekne: „Cože? S tebou?“. Pomyslíte si: A) No dobře. Alespoň vím, co je zač. Kdo tímhle způsobem odmítne pozvání, ten opravdu nestojí za pozornost.

B) Co si to dovoluje? Kde bere tu jistotu, že mu takováhle hrubost projde? Ale já mu to vrátím. Postarám se, aby se všichni dověděli, jak je nafoukaný.

C) Neměla jsem se ho ptát. Je mi tak trapně! U oběda o tom bude všem z kanceláře vyprávět.

2. Osamostatnit se

Spolu s kolegou často spřádáte sny o tom, že spolu rozjedete samostatný obchod. Jednoho dne váš potenciální partner řekne: „Pusťme se do toho. Našel jsem člověka, který nám pronajme kancelář, a banka mi potvrdila, že nám dají půjčku.“ Vaše reakce bude:

A) Konečně, už se nemůžu dočkat, až odtud vypadnu. O práci nebude nouze: podívej, co jí máme tady. A už nebudeme muset zůstat v podniku do večera a dělat práci za jiné.

B) To by šlo. Ale musím si tu kancelář prohlédnout a prostudovat podmínky půjčky od banky. Možná, že by nám půjčil některý z našich současných klientů.

C) Tak moment. Tohle mě trochu zaskočilo. Nebude za námi stát žádná velká firma jako teď. Co když nenajdeme zákazníky? Zkrachujeme.

Komentář

- Odpovědi 1.C) a 2.C) znamenají, že jsou vaše naděje na úspěch nepříznivě ovlivňovány ustrašeným přístupem a podceňováním vlastních schopností. Možná nedokážete reálně odhadnout možnosti úspěchu, který se před vámi teprve rysuje. Máteli tendenci vyhýbat se náročným situacím, musíte to od základu změnit a začít vyhledávat situace, v nichž budete mít možnost se projevit. S každým dílčím úspěchem, kterého dosáhnete, získáte o důvod víc, abyste svůj strach z prohry překonali.
- Odpovědi 1.A) a 2.B) naznačují to, že váš postoj k riziku prohry je vyrovnaný. Nejspíš jste přišli na to, že pokaždé, když v něčem neuspějete, máte příležitost poučit se ze svých chyb a příště to zkusit lépe. Váš výběr odpovědí svědčí o zdravém poměru mezi sebedůvěrou a obavami tam, kde jsou na místě.
- Odpovědi 1.B) a 2.A) svědčí o tom, že váš postoj k výzvě bývá směsicí sebedůvěry a agrese. Lidé, kteří jsou příliš přesvědčeni o svém úspěchu, často opouštějí bojiště při prvních známkách potíží a končí tak boj s prázdnýma rukama.

„Jsem ve stresu...“

Náročné životní situace mají různou podobu. Přicházejí v podobě zklamání - jako například při rozchodu s blízkým člověkem, nebo v podobě zásahu vyšší moci - při změně bydliště, úrazu, autohavárii. Jindy se plíživě vtírají do našeho života - onemocnění. Často jsou ryze osobní - třeba při zážitcích typu „na to nestačím“, „to v daném čase nezvládnou“. Mnohdy se snoubí s pocitem ohrožení a méněcennosti. Často se dotýkají samého jádra naší osobnosti, našeho já. Jsme-li v tísní, klesá naše sebevědomí. Snižuje se naše kladné sebehodnocení. Ztrácíme pevnou půdu pod nohama. To vše - a řadu dalších osobních zážitků - prožíváme ve stresové situaci.
(upraveno dle Křivohlavého, 1994)

Test - Skóre vulnerability vůči stresu (Jak jsem vůči stresu citlivý?)

(upraveno dle Beecha, 1987)

vulnerabilita – zranitelnost, citlivost vůči stresovému podnětu

Musím často vyhledávat lidi, kteří by mi rozmluvili mé „černé myšlenky“.	ano	ne
Musím přiznat, že moje nálada je velmi proměnlivá. Někdy se cítím dost rozrušený, aniž by se stalo něco, co tento pocit vyvolalo.	ano	ne
Mám sklon být příliš citlivý na kritiku nebo nevlídné poznámky.	ano	ne
Dost často trpím pocitem viny bez skutečného důvodu.	ano	ne
Často se cítím velmi napjatý a vzrušený.	ano	ne
Čas od času se stávám rozčileným, nejistým a utrápeným.	ano	ne
Dosti snadno se stávám podrážděným a špatně naloženým.	ano	ne
Jsem ustaraný a mám sklon vidět černé stránky věcí.	ano	ne
Mám sklon probírat minulé problémy a myslet na to, co se stane.	ano	ne
Stávám se velmi nervózním, když se něco nedaří.	ano	ne
Mám sklon se příliš podceňovat a srovnávat se s druhými lidmi ve svůj neprospěch.	ano	ne
Nespím příliš dobře a asi se cítím unavenější než druzí.	ano	ne

Skórování: počítá se s počtem kladných odpovědí

0 5 = v normě

6 12 = vaše citlivost je zvýšena

Výše skóre vám ukazuje vaši tendenci ke zranitelnosti, přecitlivělosti, k braní věcí na příliš těžkou váhu a příliš k srdci.

Test „Žijete ve stresu?“

(upraveno dle Pilkingtonové, 1995)

Určitá dávka stresu je v našem životě nezbytná, pokud jej však máme příliš mnoho, hrozí nebezpečí nemoci nebo nějaké „nehody“. Některé hlavní – a nepříjemné – příčiny stresu odhalíme snadno, musíme si však uvědomit, že jej mohou způsobit i příjemné věci, na které se těšíme, tedy ne jen ty nepříjemné, kterých se obáváme. Pomocí tohoto testu zjistíte množství potenciálního stresu ve svém životě.

I. Váš životní styl

Podařilo se vám něco mimořádného a získali jste za to uznání.	D
Změnili jste svůj denní režim (např. dojíždění do práce).	E
Změnili jste počet nebo druh vašich společenských aktivit.	E

Změnili jste způsob, jak trávíte svůj volný čas (např. jste se začali věnovat novému sportu).	E
Kouřili jste 20 cigaret denně a přestali jste kouřit.	B
Byli jste závislí na tvrdé droze nebo na alkoholu a přestali jste s tím.	A
Byli jste na dovolené nebo na prázdninách.	E
Je po Vánocích.	E
Přestěhovali jste se.	C
Žijete v hlučném a stresovém místě.	B
Někdo vám velmi ublížil.	A
Byli jste nemocní (netýká se lehčích nemocí).	A
Byli jste účastníky nějaké těžké autonehody nebo jste utrpěli velký šok (požár atd.).	B
Platili jste pokutu za špatné parkování nebo jste se dopustili jiného přestupku.	E

Počet	Hodnota	Celkem
A	50	
B	40	
C	30	
D	20	
E	10	
Celkový výsledek		

II. Vaše rodina a blízcí přátelé

Oženili jste se nebo vdali.	A
Museli jste se rozejít s vaším partnerem, i když jste nechtěli.	C
Měli jste problémy se svými příbuznými z manželčiny strany/manželovy strany.	D
Častěji se hádáte se svým partnerem.	C
Byli jste nevěrní svému partnerovi.	C
Zjistili jste, že vám váš partner byl nevěrný.	C
Měli jste nebo máte sexuální problémy.	B
Usmířili jste se se svým partnerem.	B
Došlo ke změnám ve vaší rodině nebo ve vaší domácnosti.	E
Očekáváte přírůstek do rodiny (nezáleží na tom jestli jste to plánovali či nikoli).	B
Narodilo se vám dítě.	C
Jedno z vašich dětí začalo chodit do školy nebo se oženilo či vdalo.	D
Vaše rodina získala sňatkem nového člena.	C
Člen vaší rodiny je alkoholik, narkoman nebo trpí něčím podobným.	A
Někdo z vaší rodiny měl nehodu nebo onemocněl.	B
Někdo z vaší rodiny se zotavil z nehody nebo nemoci.	B
Někdo ve vaší rodině zemřel.	A
Zemřel vám blízký přítel.	B

	Počet	Hodnota	Celkem
A	50		
B	40		
C	30		
D	20		
E	10		
	Celkový výsledek		

III. Vaše zaměstnání a finance

Poprvé jste začali chodit do práce nebo jste se do práce vrátili po dlouhé době.	D
Máte velmi zodpovědné nebo velmi vyčerpávající zaměstnání.	B
Jste neustále přepracovaní.	B
V práci trpíte nějakou úzkostí (např. krachuje váš podnik, za-městnanci stávkují apod.).	B
Změnili jste nebo měníte své zaměstnání.	C
Došlo ke změnám ve vašem zaměstnání nebo na vašem pra-covišti (např. nové funkce, nový nadřízený apod.).	C
Byli jste povýšeni nebo obdarováni.	D
Měli jste problémy se svým šéfem nebo s jinými nadřízenými.	E
Šli jste do důchodu (nezáleží na tom, jestli jste to plánovali či nikoli).	B
Byli jste propuštěni.	B
Došlo k velké změně ve vaší finanční situaci (k lepšímu nebo horšímu).	C
Dlužíte víc, než je váš roční plat (např. na hypotéce).	D
Zažádali jste o velkou hypotéku nebo půjčku.	E

	Počet	Hodnota	Celkem
A	50		
B	40		
C	30		
D	20		
E	10		
	Celkový výsledek		

Konečný výsledek – sečtěte si body ze všech oddílů testu (počet jednotlivých vámi vybraných písmen vynásobený jejich hodnotou)

0-50 Pokud máte 0-50 bodů, nejste vystavováni příliš mnoha stresovým situacím; nemoc ani nějaká nehoda nejsou pravděpodobné.

50-100 Pokud máte 50-100 bodů, pravděpodobnost, že onemocníte nebo že se vám stane nějaká nehoda, vzrostla o 35%.

100-150 Pokud máte 100-150 bodů, pravděpodobnost, že onemocníte nebo že se vám stane nějaká nehoda, vzrostla o 50%. Zkuste omezit stresové situace alespoň v těch oblastech svého života, které máte pod kont-rolou.

150+ Pokud máte více než 150 bodů, pravděpodobnost, že onemocníte nebo že se vám stane nějaká nehoda, vzrostla o 60%. Měli byste být maximálně opatrní a snažit se vést klidný život bez stresu alespoň tak dlouho, než dosáhnete lepšího výsledku.

Citát Paula Bruntona

To, co je dnes vepsáno do tvé mysli, bude později vepsáno do tvých skutků.

Musíme přijmout sami sebe takové, jací jsme

(upraveno dle Powella, 1995)

Všichni máme sklon lpět na věcech, ale i na svých představách. Jen neochotně se vzdáváme představ o sobě samých. Vzdát se starých představ je však základní věcí potřebnou k růstu. Musím se naučit zbavovat ustrnulých představ o tom, kdo si myslím, že jsem. Jestliže mám růst, musím se odpoutat od své minulosti. Musím si uvědomit, že jsem jediné a jedinečné já, osoba v procesu, která se stále učí, proměňuje a roste. Jediná důležitá skutečnost je ta, kdo jsem právě teď. Nejsem tím, kým jsem býval. Nejsem dosud ani tím, kým budu. A především musím vědět toto: jsem tím, kým mám být, a jsem plně vybaven k tomu (ať již je to cokoli), co mám se svým životem dělat.

Tlak, napětí a namáhání při stresu

(upraveno dle Křivohlavého, 1994)

Obrazně je možno napětí, které u člověka ve stresu pozorujeme, přirovnat k napětí struny, např. na houslích krásný tón vzniká při přiměřeném natažení struny, přetáhnemeli ji, praskne. Obdobně přirozeně napjaté svaly umožňují podat sportovní výkon, nadměrné natažení svalů vede ke zranění. I o nervech říkáme, že „jsou napjaté, až brnkají“, případně že jsou vypjaté „až k prasknutí“ (např. při nadměrném hluku).

Takto vypjaté mohou být i naše city (emoce) po konfliktu s blízkou osobou nemůžeme spát, jsme příliš aktivní, živí, euforičtí. Po určité době upadáme však z tohoto vypětí do deprese (sklíčenosti) a nadměrné ospalosti. Jiným způsobem je možno pojem stresu přiblížit technickým obrazem namáhání materiálu. Nosník můžeme zatěžovat a tím i namáhat až po určitou hranici, na samou hranici únosnosti. Ještě se nic nehroučí, ale stačila by jen jedna jediná kapka a došlo by k tomu. Odborníci zabývající se člověkem nehovoří ve výše uvedeném smyslu o napětí (jako u struny) či namáhání (jako u nosníku). Nehovoří ani o tlaku či presu (jako u lisu). Nemluví ani o vnitřním pnutí v materiálu. A přece používají těchto termínů v přeneseném smyslu slova. Hovoří o tlaku situačních podmínek, soustředěném na daného člověka. Hovoří o vnitřním napětí v člověku, který je vystaven nepříznivým vlivům. Hovoří o namáhavosti a namáhání člověka ve stresové situaci. Mluví o stresu ve fyziologické rovině rovině funkcí našeho těla, duševní (psychologické) a sociální (společenské). Hlubší porozumění umožňuje i původ slova stres, které k nám proniklo z anglického „stress“, a to vzniklo z latinského slovesa „stringo, stringere, strinxi, strictum“ utahovati, stahovati, zadrhovati.

Devatero první pomoci ve stresu

Z praktického hlediska lze za užitečné považovat nejprve uvedení některých technik či způsobů zvládání stresu v aktuální stresové situaci. Jde o techniky (metody, přístupy), které člověku mohou pomoci zvládnout zátěžovou situaci, když je právě v ní. Do takové situace se, alespoň občas, může dostat každý. Nebo, řekněme, téměř každý.

Může jít např. o klasickou předzkuškovou trému, konflikt s pedagogem, vedoucím, partnerem, rodiči, o zátěž, kterou představuje např. ucházení se o pracovní místo, na kterém jedinci velmi záleží. Naše tělo, náš organizmus na úrovni neurofyziologických mechanismů mobilizuje látky vyvolávající buď agresi, nebo únik.

Sociální normy, kulturní tradice a četné závazky, vyplývající z našeho života ve společnosti, nám zpravidla ani agresi, ani únik neumožňují. Přitom v situaci, kdy jsme ve stresu, výkon klesá (někdy

až na nulu) a naše tělo, náš organizmus trpí. Ani to nemusí být vždy aktuálně uvědomováno. Pokud však ano, obvykle to velmi nepříznivě prožíváme. Co tedy s tím?

Lidská zkušenost a lidová moudrost zahrnují řadu poznatků a návodů, jak v takové situaci z hlediska vlastního zdraví účinně postupovat. Je účelné alespoň s některými z nich, s těmi, které jsou vysvětlitelné z hlediska moderní medicíny, se blíže seznámit. Uvádíme je dále jako devatero první pomoci ve stresu:

- Protistresové dýchání
- Chvilková tělesná relaxace
- Koncentrace na „kredenc“
- Odejít a zůstat chvíli sám
- Změna činnosti
- Poslech relaxační hudby
- Rozhovor s někým třetím
- Počítání
- Cvičení

Protistresové dýchání

Ověřenou a snad i obecně známou skutečností je, že se u člověka v situaci akutního stresu objevují nepravidelnosti v dýchání. Může jít jak o „změlnění“ dechu, tak i o nepřiměřené zvýšení či naopak snížení frekvence dechové aktivity apod. Stres člověka nepříznivě ovlivňuje často natolik, že doslova zapomíná dýchat. Je přitom relativně snadné i v situaci stresu zaměřit pozornost na vlastní dech, pomalu se nadechnout (nejlépe nosem) a co nejhlouběji a volně, tj. ne příliš rychle, vydechnout, a to „až do dna“, avšak bez extrémního přepínání. Tento cyklus je třeba několikrát (alespoň pětkrát) zopakovat. Čím více a čím déle, tím lépe! A dokážeme-li si k tomu ještě navíc představit, že s každým výdechem z nás vyprchává část napětí, sami po chvíli zjistíme, že se cítíme znatelně lépe. Regulace dechu patří vůbec k nejvhodnějším relaxačním protistresovým prostředkům. Dech je totiž jakýmsi spojovacím prvkem mezi naší psychikou a naším tělem. Jeho působení se odehrává na principu zpětné vazby: nejen psychika působí na dech, ale také dech působí na tělo a na naši psychiku. A právě proto je možné i vhodné využít dechu jako „cesty“ k pozitivnímu ovlivnění, tj. snížení jak svalového, tak psychického napětí. Regulovanému dýchání je přitom vhodné naučit se dříve, než se dostaneme do situace akutního stresu. K tomu je možné využít následujících ověřených doporučení:

- cvičte sami, bez přítomnosti druhých osob, které by vás mohly rušit už jen pouhou svou přítomností
- pohodlně (uvolněně) se posaďte, ruce vložte volně do klína, zavřete oči a soustředte se pouze na dýchání
- nechte své tělo pomalu a rytmicky dýchat („dýchá to samo“), nejlépe nosem, s lehce zavřenými ústy
- posléze zkuste ještě trochu prodloužit nádech i výdech a takto rytmicky dýchat několik minut
- povšimněte si, že prodloužení výdechu vám přineslo zklidnění a relaxaci, že koncentrace na dech má uklidňující, regenerační a vitalizující účinek

Chvilková tělesná relaxace.

Stres bývá provázen mj. také zvýšením napětí svalstva celého těla, zejména svalstva obličejového. Dokážeme-li příznivě ovlivnit, tj. snížit tento stresový svalový tonus, ovlivníme tím blahodárně i

svou psychiku. A proto ve stresu:

- uvolněte sevření čelistí
- uvolněte ústa a ústní koutky
- navlhčete jazykem rty
- jazyk pak nechte volně ležet v ústech
- uvolněte veškeré další obličejové svalstvo (zvláště okolo očí) i svalstvo kosterní
- můžete k tomu pak přidat i protistresové dýchání

Toto „minicvičení“, podobně jako i cvičení další, má důležité fyziologické aspekty a souvislosti. Stejně jako jiní živočichové v sobě máme fylogeneticky zakódovány dvě základní reakce na stres: útok (agresi) a únik (útěk). Obě vyžadují zvýšenou tělesnou aktivitu, která je vyvolána a regulována především tzv. sympatickým vegetativním nervstvem. Relaxace pak naopak aktivuje tzv. parasympatikus, který vyvolává a reguluje celkové zklidnění: zpomaluje látkovou přeměnu (metabolismus), uklidňuje tep i dech, snižuje (zklidňuje) mozkovou aktivitu – celkově tedy odbourává stres a jeho negativní psychosomatické účinky.

Koncentrace na „kredenc“

„Kredenc“ (obyčejná kuchyňská skříň) v této formě protistresové první pomoci vlastně symbolizuje jakýkoli emočně neutrální, člověku zcela lhostejný předmět. Efekt koncentrace na „kredenc“ je pak podmíněn tím, že člověk není obvykle schopen mít v centru pozornosti najednou dvě či více skutečností, ale pouze jedinou. Zaměříme-li tudíž svou pozornost na jakýkoli pro nás emočně indiferentní předmět a odpoutáme-li ji tak zcela přirozeně, volně a nenásilně od stresoru, snížíme tím i své psychické napětí.

V praktické rovině se třeba doporučuje zaměřit se na místo (místnost), kde se právě nacházíme, prohlédnout si je, probrat jeden předmět po druhém, pomalu, nespěchat a doprovázet tuto prohlídku vnitřní řečí. Např. „Jsou tu dvě velká okna, která se otevírají vyklápěním, na oknech jsou záclony, na stropě jsou dvě zářivky, na zdi visí jeden obraz, na obraze jsou jedna, dvě, tři, čtyři plachetnice vytažené na břeh, v dálce na moři pak další dvě plachetnice, na stole je tlačítkový telefon, skleněná váza,...“ atd.

Odejít a zůstat chvíli sám

Nejčastější příčinou našeho stresu bývají druzí lidé. Ať už formou svého chování nebo jednání či svými názory, postoji, představami, někdy třeba jen svým oblečením či celkovou (ne)upraveností. Nám všem je totiž do určité míry vlastní sklon spíše přijímat to, na co jsme zvyklí, co očekáváme, co si přejeme, a spíše odmítat, na co zvyklí nejsme, co nečekáme, co si nepřejeme.

Stane-li se takto stresorem druhý člověk nebo jeho chování, bývá vhodné – pokud je to ze společenského hlediska jen trochu možné - odejít z místnosti někam, kde můžeme být sami. Kamkoli. Na chodbu, na toaletu, do sklepa či na půdu apod. A tam se třeba soustředit na „kredenc“.

Jedna psychicky nepříliš stabilní žena s poněkud cholerickým temperamentem se dostávala často do stresu v kontaktu se svým velmi psychicky stabilním manželem, vyloženým flegmatikem. Ze všech technik první protistresové pomoci si nejvíce oblíbila techniku „odejít a zůstat chvíli sám“. Ve stresu navozeném podle jejích představ nepřiměřeným, případně až zcela nevhodným klidem manžela, vždy „vybíhala“ na deset nebo dvacet minut ven, do přírody, kde se obvykle soustředila na „kredenc“ (na stébla trávy, na druh a počet stromů v okolí atp.). Když se zklidněná vrátila domů, bez konfliktů s manželem vyřešili aktuální problém.

Změna činnosti

Vlastní efekt této techniky spočívá ve dvou skutečnostech. Jednou z nich je – podobně jako u koncentrace na „kredenc“ – nenásilné, přirozené odvedení pozornosti od zdroje aktuální zátěže na novou činnost. Nejlepší je v takovém případě začít něco dělat, něco, co je spojeno s fyzickým pohybem, a co není zcela zautomatizováno. Jste-li doma, chopte se třeba smetáku a začněte zametat, nebo jděte na zahrádku okopat záhonky. Případně můžete podle situace odklidit sníh před domem, uklidit si knihovnu, umýt nádobí – koneckonců doma se vždy najde něco, co je třeba udělat. Druhou významnou skutečností je již samotný pohyb, tělesná aktivita. Jde vlastně o přirozenou formu odbourávání bojových hormonů – adrenalinu a noradrenalinu, které se začaly do organismu z nadledvinek vylučovat již od počátku stresu a které by jinak mohly vyvolat agresivní či únikové reakce jedince. Jste ve stresu? Tedy vstaňte a začněte něco dělat!

Poslech relaxační hudby

Hudbu je možné – alespoň v tomto kontextu – považovat za specifickou, koncentrovanou formu vyjádření emocí a citů. A emoce jsou, jak známo, silně nakažlivé. Této skutečnosti bývá využíváno v mnoha souvislostech: bojové chorály dodávají odvalu vojákům (např. známý husitský chorál „Ktož jsú boží bojovníci“), taneční písně rozjasňují náladu komukoli, jakýmsi specifickým tajemnem (duchovně) působí chrámová hudba Johana Sebastiana Bacha, známý je vliv extatických hudebních rituálů některých přírodních národů či etnik.

Dnes však existuje i hudba přímo označovaná jako relaxační, komponovaná již předem se záměrem zklidňujícího působení na naši psychiku. Je rovněž poměrně snadno dostupná i na našem trhu. Zaposlouchání se do hudby, nejlépe do hudby relaxační, do hudby, která se člověku líbí, která je mu příjemná a která na něj působí právě tímto zklidňujícím účinkem, přináší kromě zklidnění i příjemné osvěžení. V situaci stresu nebo jakékoli duševní nepohody se proto zkuste odpoutat od všeho a soustředit se pouze a výhradně na poslech relaxační hudby. Dostaví se jaksi mimochodem a automaticky – stav relaxace. Navíc v tomto případě spojený s příjemným kulturním prožitkem.

Rozhovor s někým třetím

Výraz „s někým třetím“ znamená v tomto kontextu rozhovor s osobou, která s vaším stresem nemá nic společného, a to ani jako jeho původce či spouštěč, ani jako jeho (byť jen pasivní) účastník či svědek. Jednou ze základních lidských potřeb je potřeba sociálních kontaktů. K nim patří zvláště pozitivní lidské kontakty na bázi dobrých mezilidských vztahů. Berne (1992) to charakterizuje tak, že „když člověk nikoho nehladí, začne mu vysychat mícha“. A tak: máte-li dobrého přítele, kamaráda, a jste – li ve stresu, zajděte za ním, event. zatelefonujte mu a popovídejte si s ním. „Dobrá komunikace vytváří pozitivní emoce (radost, nadšení, lásku, atd.) a kladné životní postoje (humor, smích, veselost a legraci)“. Funguje to i ve stresové situaci.

Počítání

Pravděpodobně všichni známe ze svého dětství dobře míněné rady maminek a babiček – „Počítej si ovečky, které jdou přes most, a než napočítáš do sta, budeš spát“, či rčení „Napočítej nejdřív do deseti“, užívané v situaci, kdy je člověk rozčilen a „vidí rudě“. Na přibližně stejném principu je založena i další z technik protistresové první pomoci: počítání. Podstata této techniky spočívá v převedení pozornosti k sice jednoduché, ale zato zcela racionální činnosti, v níž nemají místo emoce. Můžete například spočítat, kolik dní ještě schází do konce roku, nebo kolik dní (minut, vteřin) jste již na světě. Můžete k tomu využít veškerou momentálně dostupnou techniku – počítač, kalkulačku apod.

Tělesné cvičení

Tělesné cvičení ve stresové situaci působí blahodárně hned několika způsoby. Může být prostředníkem k odvedení pozornosti od zátěžového podnětu. Protože jde o fyzickou aktivitu – vede také k odbourávání vlivem stresu nahromaděných nežádoucích látek z organismu. Kromě toho podporuje tvorbu endorfinů, hormonů, které mají euforizační efekt, a navíc člověku může způsobovat radost i samo o sobě, například tím, že si uvědomí, jak dělá něco pozitivního pro své tělo. Podmínkou ovšem je, že ke cvičení nebudeme přistupovat s nechutí či dokonce s odporem. Pak by se totiž mohlo snadno stát dalším zdrojem stresogenních podnětů.

Závěrem

Výše doporučené formy tzv. protistresové první pomoci skutečně „fungují“. Všechny však asi nebudou stejně vhodné pro každého jedince a nebudou také obecně využitelné, bez ohledu na konkrétní situaci. Možné to je pouze u prvních tří. S nácvikem, resp. s tréninkem všech výše uvedených forem první protistresové pomoci (pomoci, se kterou nejsme odkázáni na někoho jiného, ale pouze sami na sebe) je však vhodné začít dříve než v situaci akutní zátěže. I protistresové dýchání je vhodné „nacvičit“ předem, v situaci klidu a psychické pohody. Ve chvílích stresu pak můžeme snadno sáhnout do vlastní zásobárny konkrétních prostředků první pomoci a vybrat ten z nich, který je v dané situaci nejvhodnější a který nám také osobně nejlépe vyhovuje.