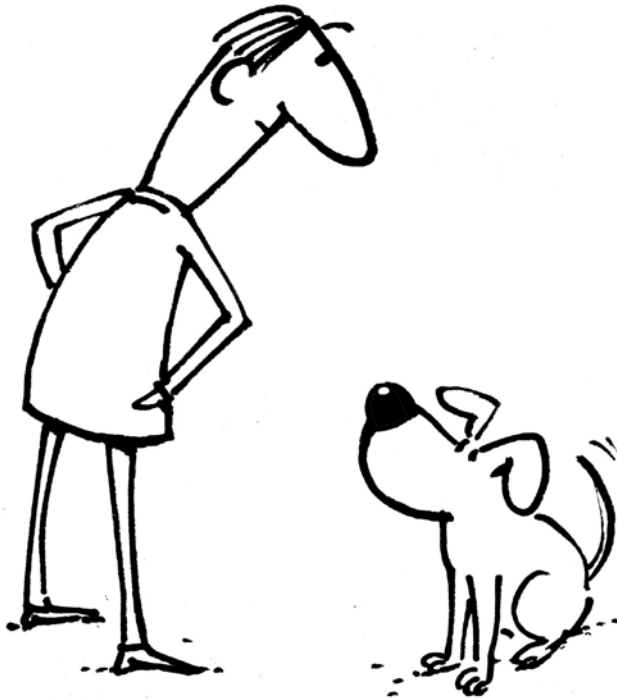


KAPITOLA 2

*Jak zvládnout první komunikační faktor
Dobří budou lepší, průměrní budou horší*



Nůžky se rozevírají

Komunikačně dobří se stávají ještě lepšími, komunikačně slabí se stávají ještě slabšími, komunikačně průměrní přešlapují na místě.

Proč silný posiluje a slabý slábne? Protože lidé mají tendenci se v průběhu svého života **vyhraňovat**. Někdo do stále větší síly, jiný do stále větší slabosti. To je objektivní zákonitost, kterou sebevětší odpor, protesty ani hádky nezmění. Podívejme se spolu, proč tomu tak je.

Proč se lidé vyhraňují

Každý jsme jiný. To je emočně neutrální vyjádření známé skutečnosti.

Každý člověk je neopakovatelnou osobností. To už zní lépe. Slovo „osobnost“ má totiž obecně pozitivní význam. Člověk si hned představí: Jsem neopakovatelný, a proto se mnou neopakovatelně zacházejte a jednejte; a hlavně všechny moje postoje, názory a zvláštnosti dobře chápejte.

Výše uvedené však neznamená, že na naší zeměkouli žije šest miliard různých typů lidí. Základních typů chování a jednání, typů psychiky neboli mentálních typů jsou nanejvýš desítky. Narazíte například na člověka výrazně pečlivějšího, než je průměr. Má třeba šaty ve své skříni srovnané daleko systematičtěji, než je průměr. Jiný má své šaty uloženy průměrně, ale puntičkářsky má setříděné různé doklady v zásuvkách psacího stolu. Třetí patří k průměru co do šatní skříně i co do psacího stolu, ale nástroje ve své domácí dílně má vždy přesně na jednom místě. Jeden takový pečlivý kutil má třeba šroubováky sice přesně na jednom místě, ale tak nějak na hromadě. Jiný je má navíc setříděné i podle velikosti. Všechny v tomto odstavci můžeme zařadit do jednoho typu – pečlivý.

Proč se v průběhu svého života zuřivec stal zuřivým, klidás klidným, proutník promiskuitním, puritán monogamním, snílek zasněným?

Svou významnou roli hraje samozřejmě **dědičnost**. Proto se každý psycholog či psychiatr u duševně problematického člověka zajímá o rodinné poměry, o psychiku jeho rodičů, prarodičů, sourozenců aj. V genech si s sebou každý neseme něco, co z naší mentality prostě nevyrveme.

Často však bývá ještě významnějším faktorem **prostředí**, v němž člověk vyrůstá a zraje.

Rodinné prostředí – chceme být stejní, nebo opační

Pojďme si nejdříve něco povědět o prostředí rodinném. Rodiče mladého člověka se v souladu se svým typem chovají samozřejmě nejen k sobě navzájem, ale i ke svému dítěti. A zde vznikají dvě možnosti:

TYPOVÉ JEDNÁNÍ RODIČŮ DÍTĚTI VYHOVUJE

Proto se snaží je napodobovat. Chce být jako oni. Syn se třeba může zhlédnout ve svém rázném otci. Zalíbí se mu důraz, s nímž otec umí okřiknout různé agresory a nepřátele rodiny. Synovi je sympatické, jaké „tůčo“ dokáže otec vyvolat, když jej třeba chce ošidit číšník v restauraci nebo taxikář při návratu z ní domů (nic proti poctivým číšníkům a taxikářům). Syn kouká, naslouchá, vnímá, snaží se napodobit. Radí se s otcem, jaká slova, jaká gesta, jaké postoje zabírají. Vyrůstá z něj vyhraněný rázný mentální typ. A s každým úspěchem jeho rázného jednání, s každou novou životní situací, jež se díky jeho ráznosti v dobré obrátí, se jeho typ více utvrzuje, prokresluje.

Sem patří třeba i případ, kdy se syn podle vzoru otce drží spíše zpátky. Syn může mít před očima scénu, kdy jeho otec na agresivní drzost zareagoval spíše vyhýbavě, spíše ustoupil, vyhnul se konfrontaci. A uspěl. Na rozdíl třeba od souseda, který se agresivní přesile tvrdě postavil, nenechal si od ní

takzvaně nic líbit – a skončil kvůli tomu v nemocnici s přelámanými žebry nebo i s následky na celý život. Takový syn párkrát úspěšně vyzkouší pasivní reakci na drzost ve třídě, na ulici. A když má s touto taktikou úspěch, opět se vyhraňuje. Stává se opatrným mentálním typem. Člověkem jednajícím podle hesla „moudřejší ustoupí“. Vyhraňuje se.

Už vám svítá, proč je řada rodin typu „dědeček herec, táta herec, syn herec, vnuk bude také herec“? Nebo si místo „herec“ dosadíte jakékoli povolání, řemeslo. Zejména u sedláků se profese a styl života napodobovaly, dědily celá staletí. Včetně téhož místažití, téhož kusu půdy, téhož domu... Příklad s herci jsem zvolil jen proto, že je na ně veřejně více vidět než třeba na pekaře nebo sedláky.

TYPOVÉ JEDNÁNÍ RODIČŮ DÍTĚTI VÝRAZNĚ NEVYHOVUJE

Otec křičí na matku. A syn se utvrzuje v přesvědčení: Až budu velký, nikdy na svou ženu nebudu křičet.

Rodiče lehkomyšlně utrácení peníze. Vše probendí za jídlo, zábavu, nic neušetří. Dítě těžce nese, že jeho vrstevníci – potomci spořivějších rodičů – bydlí ve vilách s bazény, zatímco on v malém bytě na zaprášené rušné ulici. Umíní si, že celý život bude spořivý. Stane se z něj **typ zaměřený** hodně **na** svou **budoucnost**, i za cenu odříkání v přítomnosti.

Rodiče spoří, krutě škrtí, nic ze života nemají. Dítěti se nelíbí, že si málem nemůže v klidu koupit ani zmrzlinu, zatímco vrstevníci ve škole už mají druhý mobil. Vyrůstá z něj **typ zaměřený na přítomnost**, typ více požívačný, s větším sklonem k utrácení peněz tady a teď.

Rodiče jsou málo úspěšní, málo zámožní. Dítě tím trpí. Soutěží, bojuje, studuje, cestuje a zdokonaluje se v cizích jazycích. Stává se mentálním **typem ctižádnostivým**. Jeho děti pak žijí v přepychu a mají, na co si vzpomenou.

Rodiče po letech tvrdé dřiny žijí v přepychu a jejich děti mají, na co si vzpomenou. Nic je nenutí krutě a odříkavě bojovat o své životní postavení. Všechno k nim přichází samo, s minimální měrou jejich vlastního přičinění. Na dovolené už byli u všech možných světových moří... tak proč se v životě o něco tvrdě asketicky snažit? Vyhraňují se v **typ požívačný, pohodlný až lenivý**.

Už vám svítá, proč bohatí snaživí rodiče mají často líné a málo snaživé děti? Proč se syn válečného zločince velmi angažuje v dobročinnosti? Proč se někdy typové vlastnosti téměř opačné pravidelně střídají ob jednu generaci? Daný člověk je určitým typem, jeho syn je typem opačným, jeho vnuk zase povahou jako by dědečkovi z oka vypadl atd.

Naše typizace mimo rodinu

Po prostředí rodinném dotvářejí zrání člověka k určitému typu i **zbylá prostředí**. Školní, společenské. Politický systém daného státu. Klima. A řada dalších vlivů. K vyhraňování do určitého mentálního typu přispívá jedna životní situace za druhou. Mladý nevyhraněný člověk nějak zareaguje – tvrdě či měkce, útokem nebo útekem, útratou nebo uspořením, hlubokým přemýšlením nebo hozením myšlenek za hlavu – a ono to nějak dopadne. Pokud to dopadne uspokojivě, daná reakce se v člověku posílí. V příští podobné situaci má tendenci jednat znovu způsobem, který měl v minulosti úspěch. Stačí pár takových úspěchů za sebou – a už je z člověka vyhraněný typ.

Každý člověk je raději zdravý, žijící ve finančním dostatku, pohodlí a pohodě než nemocný, žijící ve finanční tísní, namáhavé dřině a hádkách. Jen různí lidé mají různou životní zkušenost – ke stejnému cíli se dospívá různými cestami. Ústupnost, poddajnost, bezkonfliktnost, jsou-li vyhraněně vycizelovány, k němu mohou za určitých okolností vést, stejně

jako agresivita, pevná neústupnost, důsledné bojování ve sporech. Někdo jede k cíli opatrně, snaží se vyhnout nehodám, jiný ostatní téměř smetá z cesty. Neplatí, že by jeden styl byl absolutně lepší než druhý. Každý styl má tím větší naději na úspěch, čím lépe je vyhraněný, vycizelovaný, vytříbený, podložený zkušeností vlastní i zkušeností rodiny a předků. Vyhraněnost, o tu zde běží.

Vše by vyhrál jen univerzální „všetyp“

Potíže našeho života spočívají v tom, že různé situace vyžadují různé mentální přístupy. Pravý génius života by byl takový člověk, který by dokázal být v jedné situaci tygrem a v jiné beránkem, v jedné flegmatikem a v jiné cholericem, v jedné by se uměl chovat jako boháč a v jiné jako žebrák.

Existuje přece úsloví, tradující se snad už z bible. Úsloví, jež obsadilo jedno z prvních míst v souboru moudrých citátů většiny lidí. Úsloví následující:

Dejž mi, Pane, dost síly změnit věci, které změnit lze. Dost pokory ke smíření se s věcmi, které změnit nelze. A dost rozumu k rozeznání, které věci jsou které.

Toto skvělé úsloví platí i v dalších variacích. Například:

Dejž mi, Pane, dost síly změnit lidi, které změnit lze. Dost pokory k vyžití s lidmi, které změnit nelze. A dost rozumu k rozeznání, kteří lidé jsou kteří.

Dodržení této zásady si žádá, aby člověk byl takový „všetyp“, který se jednou extrovertně žene do motivování lidí kolem sebe, jindy sedí v koutku introvertně a pasivně jako ten poslední podřízený všech podřízených.

A můžeme kreativně odvozovat dále:

Dejž mi, Pane, dost času a prostoru vychutnávat si ta vína, která jsou toho hodna. Dost rázné rozhodnosti nezdržovat se s víny, která toho

hodna nejsou. A dost jihomoravské sommeliérské geniality k rozeznání, která jsou která.

Někomu se může tento „všetyp“ jevit jako nadšený konzument vína, jinému jako jeho odmítač. Záleží, v jaké situaci je pozorovatelem přistižen.

Dejž mi, Pane, dost síly vydělat peníze tam, kde je vydělat lze. Dost smíření se situacemi, kdy je vydělat nelze. A dost rozumu k rozeznání, kam ten čas, energii a zdroje napřít.

Opět si to žádá „všetyp“, který jednou dře do úpadu, jindy se fláká.

Proč je kolem nás tak málo všetypů, univerzálů?

Protože zvyk je železná košile. Jakmile si člověk zvykne na určitý stereotyp chování, uplatňuje jej v situacích, kdy je optimální, v situacích, kdy vede jen k průměrným výsledkům, i v situacích, kdy je kontraproduktivní. Zvyk, návyk, rutina, zaběhanost – to je hlavní pilíř koncentrace. A člověk dělá ponejvíce to, na co se mu jeho psychika nejvíce koncentruje. Viz pasáže o koncentraci v ZKK.

Takže každý mentální typ má tendenci reagovat právě v souladu se svým typovým vybavením. Existuje (bohužel) i hodně milovníků vína takových, kteří pijí při každé příležitosti vše, co je z révy a co teče. Existuje hodně dřičů, kteří dřou i tehdy, nenese-li to odpovídající výsledky. A je hodně lenochů takových, kteří se nezmohou na tvrdou dřinu ani ve chvíli, kdy by si jí výrazně pomohli. Tlačivý typ tlačívá tam, kde je to vhodné (a má úspěch), ale i tam, kde to vhodné není (a naráží). Poddajný typ se ohne, jde-li cestou nejmenšího zla (a má tedy maximální úspěch nebo minimalizuje nevyhnutelnou ztrátu, což je totéž), ale ohne se i ve chvíli, kdy to není to pravé ořechové. A v porovnání s ranaři ztrácí.

A proto jsme všichni v životě „jednou dole, jednou nahoře“, jak praví další moudrá písnička Voskovce, Wericha a Ježka.

Jak být častěji nahore než dole?

Ale teď pozor – v úslovích přijde změna:

Dejž mi, Pane, dost síly pustit se do komunikačních situací, kde lze něco zmoci. Dost schopnosti včas rezignovat v situacích, kde nic nemohu. A dost inteligence k rozpoznání, které jsou které.

Typ komunikačně zdatný je typ, který v sobě zahrnuje všechny způsoby – jemné, tvrdé, pohodové, konfliktní, rozumové, emoční... Typ komunikačně zdatný není na tomto poli vyhraněný typ, ale univerzální všotyp.

Naučte se komunikovat co nejrozmanitěji – a tato rozmanitost necht' se pro vás stane typickou. Vyhraňte se v ní.

Vedou k tomu různé cesty. Jedna z klíčových je popsána hned na následujících řádcích.

Naše šance

Vnímavý člověk dokáže soustředěně nastražit oči a našpicovat uši vždy, když potká nového člověka. Z jeho řeči i chování dokáže rychle odhadnout, jaký je to typ – a podle toho přizpůsobit své chování. Mistry přizpůsobivosti jsou špičkoví prodejci zboží a služeb. S utrácivými klienty prohýří noc – a pak jim prodají. S šetrnými dlouhé hodiny dumají s kalkulačkou a lacinou minerálkou nad papíry, jak co nejlépe pomocí jejich výrobku ušetřit – a prodají také.

Všichni jsme prodejci. Pokud dobře „prodáme“ člověku ve svém okolí myšlenku, že by se k nám měl chovat slušně a zdvořile, skutečně se tak chovat bude. Nebude-li, pak jsme špatnými prodejci své myšlenky a měli bychom se učit, jak se zlepšit.

A jak že se jmenuje onen trh myšlenek? No přece **komunikace**.

Jaký komunikační styl je tedy optimální? Mnohomluvně sangvinický, styl sociometrické hvězdy, styl umluveného lídra porad i zábavy? Anebo styl úsporný s trojím pečlivým zvážením, než řekne jednu větičku?

Odpověď vyplývá z výše uvedeného. Správný je jeden nebo druhý – a to v závislosti na situaci. A na tom, jak dobře je vycizelovaný, vybroušený, vyhraněný.

Jak se lidé vyhraňují?

Už víme, **proč** se vyhraňují. Nyní tedy odpovíme na otázku **jak**, jakým postupem, jakou procedurou.

O tom pojednává psychovzorec profesionální koncentrace, publikovaný již v řadě mých knih i v televizním seriálu z roku 1986 o rychločtení. Zájemci o podrobnosti si je snadno najdou ve *Zlaté knize komunikace* (ZKK), strany 231–235.

Aby vzniklo dítě zvané Návyk, musejí se mít rádi sameček Opakování a samička Pravidelnost. Pomi-
lují se, lépe řečeno milují se určitý čas, než slečna Pravidelnost otěhotní. Pak to chce ještě trochu dalšího času, kdy mládenec Opakování svou slečnu (přítelkyni, manželku) Pravidelnost jistí a chrání – a pak je mrně Návyk na světě.



Aby se z návyku stal slušný zdatný dospělý jedinec, musejí i po jeho zrození rodiče Opakování a Pravidelnost standardně spolupracovat. Dítě Návyk pak vyrostе v dospělého – do takového jakéhosi dobrého průměru.

Ale k dosažení dobrého průměru jste nemuseli ztrácet čas čtením této, byť útlé knížky. Když už jste se do ní pustili, chce to jako výsledek pečlivě a promyšlené četby přinejmenším solidní nadprůměr. A o něm je další kapitola.

PSYCHOVZOREC PROFESIONÁLNÍ KONCENTRACE TELEGRAFICKY

ZAPOMEŇTE NA ŘEČI SVÝCH UČITELŮ, RODIČŮ, NA RADY KNIH A ČASOPISŮ O TZV. „PEVNÉ VŮLI“ COBY STRŮJKYNI ÚSPĚCHU. VYNALOŽENÍ PEVNÉ VŮLE NEVEDE K PŘEKONÁNÍ KRIZE, ALE K JEJÍMU POHLOUBENÍ, K JEŠTĚ VĚTŠÍMU ZOŠKLIVENÍ TOHO, K ČEMU VÁS NABÁDÁ VÁŠ „VNITŘNÍ MUS“, VAŠE VZEPĚTÍ VŮLE. PLATÍ: CO SE MUSÍ, TO SE HNUŠÍ. ČLOVĚK DOBŘE PLNÍ SVÁ PŘEDSEVZETÍ ZPOČÁTKU – TO JE NESEN NA VLNĚ EMOCÍ, TZV. POČÁTEČNÍHO NADŠENÍ. TOTO NADŠENÍ VŠAK NEZADRŽITELNĚ VYPRCHÁVÁ – A TO DALEKO RYCHLEJI, NEŽ BYCHOM SI PŘÁLI. SPOLEHLIVÝM KLÍČEM K ÚSPĚCHU JE DOBRÝ NÁVYK – TEN ALE PŘICHÁZÍ AŽ PO DELŠÍM ČASE, DELŠÍM PRAVIDELNÉM OPAKOVÁNÍ. KRIZI TYPU „NADŠENÍ UŽ ODEŠLO, PEVNÝ NÁVYK JEŠTĚ NEVZNIKL“ NEMÁ CENU ŘEŠIT VZEPĚTÍM PEVNÉ VŮLE (= VNITŘNÍM PŘÍKAZEM „MUSÍŠ!“), ALE ZNOVUDOPLNĚNÍM VYSOKÉ HLADINY EMOCÍ, Kladných i záporných. NEBO – CHCETE-LI – OPĚTNÝM SILNÝM SEBEMOTIVOVÁNÍM. TO SE NAVOZUJE POMOCÍ PŘEDSTAVIVOSTI A FANTAZIE. JDE V PODSTATĚ O ZNOVUVYTVOŘENÍ TOUHY, JAK TO HEZKY POPSAL VE ZNÁMÉ PÍSNĚ ABSOLVENT MÉHO KURZU RYCHLOČTENÍ Z ROKU 2006 DANIEL LANDA.

OPĚTOVNOU SEBEMOTIVACI OPAKUJEME TAK DLOUHO, DOKUD NENASTANE NÁVYK. NÁVYK JE ROZHODUJÍCÍ.

(TOLIK CITACE Z MÉ E-KNIHY *TIME MANAGEMENT PÁTÉ GENERACE – METODA SOUSTO*, VYDALO NAKLADATELSTVÍ GRUBER-TDP 2011.)

V každém z vás dřímá potenciální génius

Z mnoha knih, které mne v tomto směru inspirovaly, jsou mi nejsympatičtější dvě americké: *The Genius in All of Us* D. Shenka a *How to*

Make Your Child a Genius C. Wadea. Plus cokoli od českého autora Zdeňka Matějčka. Jména všech autorů najdete též v seznamu literatury vzadu.

Nuže, přátelé – vyhraňte se ve svém komunikačním mistrovství. Možná bouřlivějším, možná klidnějším – ale hlavně je mějte vypilované.

Pro dosažení tohoto cíle se musejí milenci Opakování a Pravidelnost mít rádi výjimečně. Vášnivě a dlouhodobě, neutuchajícím způsobem.

Zapomeňte na výmluvy typu „nemám talent“, „není mi dáno“. Zkušenosti ukazují něco jiného: I lidé, kteří byli považováni za „talent od boha, který už nemusí moc dřít“, nakonec dokládali, že dřeli více než jiní. Dochoval se například důležitý dopis Wolfganga A. Mozarta, již úspěšného, z Vídně otci Leopoldovi do Salcburku. Wolfgang si posteskl zhruba takto: „Nikdo mi tady neuvěří, kolik mě stálo dřiny, než jsem se vypracoval tam, kde jsem nyní...“.

Závěr týkající se prvního faktoru

Vyhraňujte se. Vyhraňujte se do podoby co nejlépe komunikující osobnosti. A začněte s tím co nejdříve. Nepřestávejte. Už přečtením těchto prvních stránek knížky jste výrazně vykročili. Nezastavujte se. Zkoušejte různé komunikační situace zvládnout lépe než včera. Každý sebemenší úspěch vás posiluje a činí lepšími. Lepší se zlepšují. Ale také každý neúspěch vás může posílit – když se ovšem vezme za správný konec. Takže jej tedy uchopte za správný konec a berte každou komunikační prohru jako důvod k zamyšlení, k nápravě, ke zlepšení.