

Damon Zahariades

Jak být asertivní a říkat ne bez pocitu viny



Damon Zahariades

**Jak být asertivní
a říkat ne
bez pocitu viny**

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **restně stíháno**.

Damon Zahariades

Jak být asertivní a říkat ne bez pocitu viny

Přeloženo z anglického originálu The Art of Saying NO

Translated and published by GRADA Publishing with permission from the Art of Productivity and DZ Publications. This translated work is based on The Art of saying NO by Damon Zahariades.

© 2017 by Damon Zahariades. All Rights Reserved. The Art of Productivity and DZ Publications is not affiliated with GRADA Publishing or responsible for the quality of this translated work. Translation arrangement managed RussoRights, LLC on behalf of from Art of Productivity and DZ Publications.

Překlad Mgr. René Souček

Vydala GRADA Publishing, a.s.

U Průhonu 22, Praha 7 jako svou 8137. publikaci

Realizace obálky Tiptop studio, Písek

Sazba Jan Šístek

Odpovědné redaktorky Ing. Kateřina Patková, Mgr. Tereza Hofmanová

Počet stran 128

První vydání, Praha 2021

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod a.s.

© GRADA Publishing, a.s., 2021

ISBN 978-80-271-4384-9 (ePub)

ISBN 978-80-271-4383-2 (pdf)

ISBN 978-80-271-3301-7 (print)

GRADA Publishing: tel.: 234 264 401, fax 234 264 400, www.grada.cz

Obsah

ČÁST I: POTŘEBA ZAVDĚČIT SE	11
JAK JSEM SE DŘÍV POTŘEBOVAL ZAVDĚČOVAT	13
PROČ JE DŮLEŽITÉ DÁVAT SVÉ POTŘEBY NA PRVNÍ MÍSTO	15
PSYCHOLOGIE ASERTIVITY	17
ASERTIVITA A AGRESIVITA	19
JAK ŘÍKAT NE TAKTNĚ	21
CO SE DOZVÍTE V TÉTO KNIZE	23
JAK VYTĚŽIT Z TÉTO KNIHY MAXIMUM	27
ČÁST II: PROČ MÁME PROBLÉM ŘÍCT NE	29
NEHCEME NĚKOGO URAZIT	31
NEHCEME NĚKOGO ZKLAMAT	33
NEHCEME VYPADAT SOBECKY	35
PŘEJEME SI POMÁHAT DRUHÝM	37
BOJUJEME S NÍZKOU SEBEÚCTOU	39
CHCEME, ABY NÁS LIDÉ MĚLI RÁDI	41
CHCEME MÍT V OČÍCH JINÝCH LIDÍ CENU	43
BOJÍME SE, ŽE PROMEŠKÁME PŘÍLEŽITOST	45
PODLÉHÁME CITOVÉMU VYDÍRÁNÍ	47
VYHÝBÁME SE KONFLIKTŮM	49
OSVOJILI JSME SI NÁVYK ZAVDĚČIT SE	51
RYCHLÝ TEST: MÁTE POTŘEBU ZAVDĚČIT SE?	53

ČÁST III: 10 STRATEGIÍ, JAK ŘÍKAT NE (A NECÍTIT SE PŘITOM JAKO BLBEC)	57
STRATEGIE Č. 1: JEDNEJTE NA ROVINU A PŘÍMO	59
STRATEGIE Č. 2: NESNAŽTE SE ZÍSKAT ČAS	61
STRATEGIE Č. 3: NAHRAĎTE „NE“ JINÝM SLOVEM	63
STRATEGIE Č. 4: ODOLEJTE NUTKÁNÍ OMLOUVAT SE	65
STRATEGIE Č. 5: PŘEVEZMĚTE ODPOVĚDNOST ZA SVÁ ROZHODNUTÍ	67
STRATEGIE Č. 6: ŘEKNĚTE ŽADATELI, ABY SE OZVAL POZDĚJI	69
STRATEGIE Č. 7: NESNAŽTE SE LHÁT OHLEDNĚ SVÉ MOŽNOSTI VYHOVĚT	71
STRATEGIE Č. 8: NABÍDNĚTE NÁHRADNÍ ŘEŠENÍ	73
STRATEGIE Č. 9: NAVRHNĚTE ČLOVĚKA S LEPŠÍ KVALIFIKACÍ	75
STRATEGIE Č. 10: VYSVĚTLETE, ŽE ZROVNA NEMÁTE ČAS	77
BONUSOVÁ STRATEGIE Č. 1: BUĎTE ROZHODNÍ	79
BONUSOVÁ STRATEGIE Č. 2: BUĎTE ZDVOŘILÍ	81
BONUSOVÁ STRATEGIE Č. 3: PŘESTAŇTE SE BÁT, ŽE NĚCO PROMEŠKÁTE	83
BONUSOVÁ STRATEGIE Č. 4: ŘÍKEJTE NE PODLE KATEGORIE	85
NEJSTE ODPOVĚDNÍ ZA REAKCE OSTATNÍCH	87
VÁŠ ČAS A ZÁJMY JSOU CENNÉ	89
NEJSTE ŠPATNÍ JEN PROTO, ŽE ŘEKNETE NE	91
ZPOČÁTKU ŘÍKEJTE NE NA NEPODSTATNÉ VĚCI	93
 ČÁST IV: BONUSOVÁ ČÁST	
JAK ŘÍCT NE V KAŽDÉ SITUACI	95
JAK ŘÍCT NE V RÁMCI ŠIRŠÍ RODINY	97
JAK ŘÍCT NE MANŽELOVI (MANŽELCE)	99
JAK ŘÍCT NE DĚTEM	101
JAK ŘÍCT NE PŘÁTELŮM	103

JAK ŘÍCT NE SOUSEDŮM	105
JAK ŘÍCT NE KOLEGŮM	107
JAK ŘÍCT NE ŠÉFOVI	109
JAK ŘÍCT NE KLIENTŮM	111
JAK ŘÍCT NE CIZÍM LIDEM	113
JAK ŘÍCT NE SAMI SOBĚ	115
ZÁVĚREČNÉ MYŠLENKY NA TOTO TÉMA	117
LÍBILA SE VÁM TATO KNIHA?	119
O AUTOROVI	121
DALŠÍ KNIHY OD DAMONA ZAHARIADESE	125

Na následujících stránkách vás naučím, jak říct ne sebejistě a bez pocitu viny. Naučíte se, jak být asertivní a odmítat požadavky, které nejsou v souladu s vašimi cíli, potřebami a přesvědčením.

POZORUHODNÉ CITÁTY K TÉMATU

„Když si v životě neurčíte priority sami, udělá to za vás někdo jiný.“

Greg McKeown

„Je lepší říct *ne* s hlubokým přesvědčením než říct *ano* jen ve snaze zavděčit se nebo se vyhnout problémům.“

Mahátma Gándhí

„Rozdíl mezi lidmi úspěšnými a lidmi velmi úspěšnými spočívá v tom, že velmi úspěšní lidé říkají téměř na všechno *ne*.“

Warren Buffett

ČÁST I

POTŘEBA ZAVDĚČIT SE

Vzpomeňte si na nějakého přítele nebo známého, který má ukázkovou potřebu zavděčovat se. Pravděpodobně je to jeden z nejhodnějších lidí, které znáte. Vždy je připravený podat pomocnou ruku. Kdykoli je to potřeba, můžete počítat s jeho pomocí. Takový člověk s radostí všeho nechá, aby uspokojil *vaše* požadavky a potřeby.

Je vám toto chování znepokojivě povědomé i ve vašem případě? Vnímáte u sebe podobné rysy? Když vás například požádá někdo o pomoc, okamžitě odložíte rozdělanou práci a řeknete „Jdeme na to!“?

Je tu ale i vážnější problém: cítíte se často nešťastní, vystresovaní a vyčerpaní, protože neustále upřednostňujete potřeby jiných lidí před svými vlastními? Pokud ano, je tato kniha určena právě vám.

Naučit se říkat ne patří mezi nejdůležitější dovednosti, které si můžete osvojit. Tato schopnost vám umožní prosazovat vaše vlastní zájmy (osobní i pracovní). V důsledku toho se zvýší vaše výkonnost, zlepší se vaše vztahy a vy získáte pocit sebevědomého klidu, který v tuto chvíli postrádáte.

Schopnost říkat ne je osvobozující. Často však bývá obtížné si tuto dovednost osvojit. Pro většinu z nás to znamená zapomenout na dlouhé roky, po které jsme dělali pravý opak. Říkat ne je pro *některé* z nás v přímém rozporu s tím, co nám celý život vtlučkali do hlavy rodiče, učitelé, šéfové, kolegové a široké příbuzenstvo. Ale stojí to za námahu. Jakmile dokážete říkat ne sebejistě a taktně a budete to dělat pravidelně, všimnete si, že se na vás ostatní začnou dívat jinýma očima. Budou vám projevovat víc respektu, budou si víc vážit vašeho času a budou vás vnímat spíš jako osobnost než jako součást davu. A to je přitom jen špička ledovce.

Chcete se dozvědět víc? Jste připraveni se konečně zbavit potřeby zavděčit se a neustále jen s něčím souhlasit? Pokud ano, dovolte mi, abych vám popsal svou vlastní zkušenost z dob, kdy jsem se snažil ze všech sil jen zavděčovat.

JAK JSEM SE DŘÍV POTŘEBOVAL ZAVDĚČOVAT

Kdysi jsem se hrozně snažil každému zavděčit. Kdybyste mě znali na střední a vysoké, nemuseli byste si vůbec lámat hlavu, kdo vám s čímkoli pomůže, protože od toho jsem tu byl já. Stačilo jen říct a já jsem rád obětoval vlastní zájmy, abych mohl realizovat ty vaše.

Moje snaha každému vyhovět měla několik příčin. Popíšeme si je v Části II: Proč máme problém říct *ne*. Prozatím stačí konstatovat, že jsem byl ukázkovým příkladem člověka, který má potřebu se zavděčit. A cítil jsem se kvůli tomu mizerně.

Kdykoli jsem někomu vyhověl, zdálo se, že dělám správnou věc. Vždyť jsem přece udělal dobrý skutek. Tak jak bych toho mohl litovat?

Nesmělý vnitřní hlas mi ale vždycky našeptával, že když říkám ano druhým, tak zároveň říkám ne sám sobě. Čas věnovaný druhým lidem už jsem nemohl využít k uskutečnění svých vlastních cílů. Peníze darované druhým lidem už jsem neměl k dispozici na financování svých vlastních potřeb a zájmů. Umožnil jsem jim tak využít můj čas, peníze a práci k prosazování *jejich* zájmů, zatímco své zájmy jsem odsunul na vedlejší kolej.

Zde je příklad. Když jsem chodil na vysokou, měl jsem pickup, což ze mě udělalo ideálního stěhováka pro všechny mé kamarády. Jak asi tušíte, žádali mě o to pravidelně a já jako přeborník ve snaze zavděčit se jsem pokaždé souhlasil. Můj vnitřní hlas ale vždy protestoval a nadoával mi za to, že své vlastní zájmy a priority dávám stranou. Protože mi ten kritický hlas zněl v hlavě pořád, začal jsem být naštvaný – na sebe i lidi, kteří automaticky vyžadovali moji pomoc. Bylo to jako padat dolů na horské dráze.

Kdykoli mě někdo o něco požádal, souhlasil jsem sobě navzdory, protože návyk vyhovět ostatním byl ve mně hluboce zakořeněný. S každým dalším souhlasem ve mně ale narůstal pocit nespokojenosti, který byl živnou půdou pro zatrpkllost a zoufalství. Pořád dokola jsem obětoval vlastní zájmy, abych pomáhal druhým, ale byl jsem z toho čím dál nešťastnější a chyba byla ve mně.

V jednu chvíli jsem se rozhodl, že už toho bylo dost, a začal jsem odmítat všechny žádosti kamarádů o pomoc při stěhování. Vlastně jsem začal odmítat žádosti o pomoc všeho druhu. Zpětně mě to mrzí, protože to byla zkratovitá a přehnaná reakce pramenící z toho, že jsem měl čím dál větší vztek a nesnášel jsem sám sebe. Trvalo mi pak ještě dlouhé roky plné pokusů a omylů, než jsem se naučil říkat ne promyšleně a taktně.

Tato kniha vám pomůže opustit potřebu zavděčovat se druhým a začít upřednostňovat vaše vlastní zájmy a touhy. A především vám ukázu, jak se přitom vyhnout nešťastně drsné metodě, kterou jsem kdysi zvolil já.

PROČ JE DŮLEŽITÉ DÁVAT SVÉ POTŘEBY NA PRVNÍ MÍSTO

Jedna z nejcennějších věcí, které jsem se kdy naučil, je to, že nikdo nebude bránit můj čas nebo upřednostňovat moje potřeby za mě. To je pochopitelné. Lidé obvykle svým chováním sledují vlastní prospěch a přirozeně preferují vlastní zájmy před zájmy jiných lidí. To tedy znamená, že každý by se měl postarat o naplnění svých potřeb sám, protože nikdo jiný to za něj neudělá.

Důležité je pečovat o vlastní potřeby *dřív*, než se začneme starat o potřeby ostatních. Možná to neradi slyšíte, hlavně pokud se snažíte rozdávat lásku a péči všem okolo. Pokud ale neřešíte své vlastní potřeby a místo toho se pořád jen staráte o potřeby ostatních, povede to k vaší nespokojenosti a zahořklosti. Můžete si tak dokonce způsobit zdravotní problémy, protože se uštve (mluvím z vlastní zkušenosti).

Když vám radím upřednostňovat vlastní potřeby před potřebami druhých, neznamená to, že jejich potřeby máte ignorovat. V žádném případě! Klidně podejte pomocnou ruku přátelům, členům rodiny, kolegům nebo i cizím lidem, když vás o to požádají. Nesmíte však přitom zapomínat na vlastní priority. Položte si otázku, jak byste mohli ostatním dlouhodobě pomáhat, pokud se nejprve nebudete věnovat sami sobě?

Představte si například, že pomáháte lidem tak často, že se začnete odbývat s jídlem, málo spíte a vzdáte se svých koníčků. Postupně začnete být tak vyčerpaní, podráždění a nespokojení, že už nedokážete druhým pomáhat vůbec. Právě proto vám radím, abyste se v prvé řadě starali o své vlastní potřeby. Díky tomu se zvládnete zajímat i o potřeby ostatních lidí, pokud na to budete mít čas, energii a chuť. Dokážete

se rozhodovat případ od případu, zda poskytnete pomoc, aniž byste přitom ohrožovali své vlastní zdraví a psychickou pohodu.

Vzpomeňte si, jak personál na palubě letadla vysvětluje cestujícím bezpečnostní pokyny. Pokud nastane v letadle dekomprese, máte si nasadit *svou* kyslíkovou masku dřív, než budete pomáhat dalším lidem nasadit *jejich* masku. Nejdřív se postarejte o sebe a až pak pomáhejte ostatním. Nemyslí se tím, aby každý zachraňoval jen sám sebe. Znamená to, že pokud pomůžete nejdřív někomu jinému, tak riskujete, že budete mít nedostatek kyslíku, což vám zabrání pomoci *komukoli jinému*.

Když budete dávat přednost svým potřebám před potřebami ostatních, vždy se najdou lidé, kteří se budou neustále snažit vás přesvědčit, abyste jim vyhověli. Obyčejné *ne* jim stačit nebude.

V takových případech se budete muset chovat asertivně.

PSYCHOLOGIE ASERTIVITY

Mnoho lidí si myslí, že asertivita je nám dána od narození, ale to je omyl. Asertivita je naučená dovednost.

Být asertivní znamená umět sebevědomě vyjádřit své potřeby a požadavky a prosadit své vlastní zájmy i přesto, že čelíme nesouhlasu. Asertivní chování zahrnuje také schopnost jasně a srozumitelně sdělit ostatním své stanovisko a názor a nepotřebovat přitom souhlas nebo schválení od ostatních.

Dejme tomu, že s kamarádem diskutujete o politice. Být asertivní znamená vyjádřit svůj názor, i když odporuje názoru vašeho protějšku. Nebo si představte, že sedíte v kině, sledujete nejnovější filmový hit a žena vedle vás hlasitě telefonuje. Být asertivní znamená požádat tuto ženu, aby mluvila potichu nebo vypnula telefon. Nebo vás třeba přítel požádá, abyste ho v pátek odvezli na letiště. Pokud máte jiné závazky, být asertivní znamená říct ne, i když ho vaše reakce rozzlobí.

V té úplně nejčistší podobě je asertivita vlastně komunikace založená na upřímnosti. Nic víc. To je dobrá zpráva a důkaz toho, že asertivita nám není dána od narození. Můžeme si ji však osvojit učením a procvičováním.

V této knize se zaměříme na použití asertivního chování při odmítání žádostí o pomoc. To je cílem této knihy. V průběhu tréninku asertivního chování zjistíte, že jedna veledůležitá dovednost (tj. schopnost říkat ne) vám může posloužit jako odrazový můstek pro používání asertivního chování v každé oblasti vašeho života. S tím, jak se budete učit být asertivní, se změní vaše vnitřní nastavení. Bude vás těšit sdílet své myšlenky s ostatními. Budete mít větší chuť žádat o věci, které potřebujete a chcete. Nebudete tolik váhat s vyjádřením

vlastních názorů a budete lépe připravení mluvit i za ty, kteří nemohou nebo nejsou ochotní mluvit sami za sebe.

A samozřejmě budete stále častěji používat to jednoduché, krásné slůvko, které může doslova změnit váš život: „NE“.

ASERTIVITA A AGRESIVITA

Je důležité rozlišovat mezi asertivitou a agresivitou. Lidé je často zaměňují a zdají se jim podobné. Jedná se však o dva naprosto rozdílné druhy chování.

Zdravá asertivita je založená na respektu. V předchozí kapitole jsme si řekli, že být asertivní není nic jiného než sebevědomě vyjadřovat vlastní názor.

Agresivita je založená na útoku. Agresivní jedinec se vyjadřuje hrubým, přezíravým a dokonce výhružným způsobem.

Zde je několik příkladů, jak oba přístupy fungují v různých situacích.

VYJÁDŘENÍ NESOUHLASU:

Asertivita: Nasloucháme druhému člověku a vyjadřujeme nesouhlasný názor poté, co druhý člověk domluvil.

Agresivita: Přerušujeme druhého člověka a skáčeme mu do řeči.

SDÍLENÍ MYŠLENEK VE SKUPINĚ:

Asertivita: Účastníme se skupinového dialogu. Umožňujeme ostatním sdílet jejich myšlenky a s respektem vyjadřujeme své názory na tyto myšlenky.

Agresivita: Snažíme se být ve skupinovém dialogu dominantní. Mluvíme jeden přes druhého a zavrhuje myšlenky ostatních bez ohledu na jejich pocity.

ŽÁDOST O KLID V KINĚ:

Asertivita: Žádáme provinilce o ztišení, abychom si mohli užít film.