

Wladislaw Jachtchenko

7 KLÍČŮ K VĚTŠÍMU SEBEVĚDOMÍ

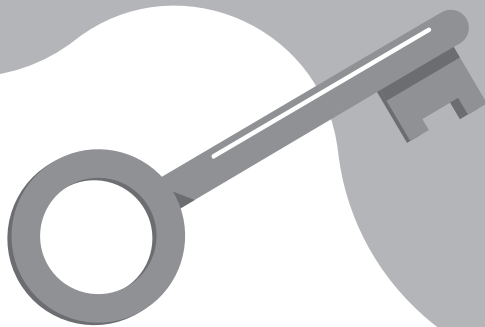
Změňte svůj život pomocí
pozitivní psychologie



Wladislaw Jachtchenko

7 KLÍČŮ K VĚTŠÍMU SEBEVĚDOMÍ

Změňte svůj život pomocí
pozitivní psychologie



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 **tretně stíháno**.
Automatizovaná analýza textů nebo dat ve smyslu čl. 4 směrnice 2019/790/EU a použití této knihy k trénování AI jsou **bez souhlasu nositele práv zakázány**.

Wladislaw Jachtchenko

7 klíčů k většímu sebevědomí

Změňte svůj život pomocí pozitivní psychologie

Přeloženo z německého originálu knihy *Die Kraft der positiven Psychologie: Mit dem richtigen Mindset zu mehr Selbstbewusstsein und Gelassenheit*, Wladislawa Jachtchenka.

Copyrights © 2023 by Remote Verlag

All rights reserved. No part of this book may be used or reproduced in any manner whatever without written permission except in the case of brief quotations embodied in critical articles or reviews.

Translation Copyright © 2025 by Grada Publishing, a.s.

First edition is published by arrangement with Remote Verlag through Remote Distribution OÜ

Ilustrace v knize a na obálce: depositphoto/@Xenia Kkarmach, depositphoto/VectorMine, AdobeStock.com/treety

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401

www.grada.cz

jako svou 9855. publikaci

Překlad Mgr. Gabriela Thöndlová

Redakce textu Lenka Zajíčková

Grafická úprava a sazba Eva Hradiláková

Návrh a zpracování obálky Lucie Skořepová

Počet stran 224

První vydání, Praha 2025

Vytiskla D.R.J. TISKÁRNA RESL, s.r.o., Náchod

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2025

ISBN 978-80-271-7721-9 (ePub)

ISBN 978-80-271-7720-2 (pdf)

ISBN 978-80-271-5348-0 (print)

OBSAH

O AUTOROVI	9
------------------	---

ÚVOD

VAŠE SEBEVĚDOMÍ BUDE TAKOVÉ, JAKÉ SI HO VYBUDUJETE	11
--	----

Váš úspěch je definován tím, jak vysoké máte sebevědomí	14
---	----

Proč dává právě pozitivní psychologie nejučinnější klíče k lepšímu životu?	19
---	----

SEDM KLÍČŮ POZITIVNÍ PSYCHOLOGIE K VĚTŠÍMU SEBEVĚDOMÍ, SEBEDŮVĚŘE A VYROVNANOSTI

1. ROZHOVOR SE SEBOU SAMÝM: VNITŘNÍ KRITIK JAKO VNITŘNÍ NEPŘÍTEL	27
---	----

První přístup: Oslabení vnitřního kritika	31
---	----

Vnitřní kritik a trvalost	32
---------------------------------	----

Vnitřní kritik a univerzálnost	36
--------------------------------------	----

Vnitřní kritik a personalizace	37
--------------------------------------	----

Jak udržet vnitřního kritika na uzdě pomocí metody ABCDE	38
--	----

Druhý přístup: Zkultivujte v sobě vnitřního kouče	44
---	----

Koučovací nástroj č. 1: Empatické naslouchání	46
---	----

Koučovací nástroj č. 2: Funkční otázky	50
--	----

Koučovací nástroj č. 3: Přerámování	53
---	----

Třetí přístup: Vnitřní dialog s vaším vzorem	60
--	----

Čtvrtý přístup: Rozvíjejte pozitivního vnitřního režiséra	65
---	----

Vnitřní Hitchcock	67
-------------------------	----

Vnitřní Disney	70
----------------------	----

Vaše „mentální kvarteto“ a další vnitřní postavy	75
--	----

2. ROZHOVORY S DRUHÝMI: KAŽDODENNÍ ÚTOKY VNĚJŠÍCH KRITIKŮ	79
Jak sociální prostředí ovlivňuje vaše sebevědomí a životní spokojenost	82
Fáze 1: Před útokem – tři nástroje pro přípravu	87
Nástroj č. 1: Metoda poznej sám sebe	87
Nástroj č. 2: Metoda deseti útoků	91
Nástroj č. 3: Management očekávání	95
Fáze 2: Během útoku – tři nástroje pro spontánní reakce	100
Nástroj č. 4: Obranná pohotovost	102
Nástroj č. 5: Útočná pohotovost	104
Nástroj č. 6: Argumentační pohotovost	105
Fáze 3: Po útoku – tři nástroje pro sebereflexi	107
Nástroj č. 7: Metoda ABCDE	107
Nástroj č. 8: Přijetí oprávněné kritiky	110
Nástroj č. 9: Vlídne brýle empatie	113
3. MYŠLENÍ A JEDNÁNÍ ZALOŽENÉ NA SILNÝCH STRÁNKÁCH VERSUS ORIENTACE NA SLABÉ STRÁNKY	119
Co věděl už Aristoteles	121
24 charakteristických silných stránek	122
Ctnost I.: Moudrost a vědění	124
Ctnost II.: Odvaha	125
Ctnost III.: Láska a lidskost	126
Ctnost IV.: Spravedlnost	127
Ctnost V.: Střídmost	127
Ctnost VI.: Duchovnost a transcendence	128
Bezplatný test silných stránek	129
Vaše charakteristické silné stránky a váš flow	135

4. MALÉ ÚSPĚCHY A JEJICH DŮSLEDEK A VÝZNAM NEÚSPĚCHŮ	139
Úspěchy z naší minulosti	141
Naše současné úspěchy	146
Význam našich neúspěchů	151
5. SROVNÁVÁNÍ JAKO KONEC A ZAČÁTEK VAŠEHO ŠTĚSTÍ	155
Ve víru sociálních médií	156
Smutný Adeo Ressi	158
Vzrušující experimenty z oblasti vědy	159
Jediné spravedlivé a rozumné sociální srovnání	161
6. VÁŠ PŘÍBĚH O VAŠEM JÁ NENÍ (ZATÍM) OPTIMÁLNE VYLADĚNÝ	169
Vy jako spoluautor příběhu o svém já	172
„Já“ v neustálých proměnách času	174
Jak nastavení mysli určuje vaši sebehodnotu	177
Jak nastavení mysli ovlivňuje váš pocit štěstí	183
Když už, tak už: Vaše nejlepší možné já	185
Od „poznej sám sebe“ k „vytvoř sám sebe“	188
7. SEBEVĚDOMÍ JAKO PUZZLE PŘINÁŠÍ VYROVNANOST	193
Dva typy sebevědomí	196
Proč je sebevědomí jako puzzle	197
Sylviino sebevědomí jako puzzle	199
ZÁVĚR OD VYSNĚNÝCH PŘÁNÍ K VYSNĚNÉ REALITĚ	203
POZNÁMKY A ZDROJE	207
ZŮSTAŇME V KONTAKTU	221

ZŘEKnutí SE ODPOVĚDNOSTI

Rady v této knize byly pečlivě zváženy a vyzkoušeny. Všechny informace v této knize jsou poskytovány bez jakékoli záruky ze strany autora a vydavatele. Jejich uplatňování je na vlastní nebezpečí. Autor ani vydavatel a jím pověřený zástupci nenesou odpovědnost za škody na zdraví či majetku, finanční újmu nebo jiné škody způsobené použitím či nepoužitím informací nebo použitím nesprávných a/nebo neúplných informací. Vydavatel ani autor nenesou žádnou odpovědnost za aktuálnost, správnost a úplnost obsahu ani za tiskové chyby. Na straně vydavatele nebo autora neexistuje žádná právní odpovědnost ani odpovědnost v jakékoli formě za nesprávné informace a případné následky z toho plynoucí.

Pokud tato publikace obsahuje odkazy na webové stránky třetích stran, nepřebíráme za jejich obsah žádnou odpovědnost, protože pouze odkazujeme na jejich stav v době prvního vydání této knihy.

O AUTOROVĚ



Wladislaw Jachtchenko, nebo jednoduše Wlad, patří mezi nejlepší řečníky Evropy. Od roku 2007 přednáší, školí a koučuje politiky, manažery a zaměstnance známých firem, jako jsou Allianz, BMW, ProSieben, Westwing, 3M a mnoho dalších. Své klienty učí ovládat nejen nástroje profes-

ionální rétoriky, ale také efektivní techniky přesvědčování, metody úspěšného vyjednávání, profesionální zvládání konfliktů a samozřejmě techniky efektivního vedení.

Studoval politologii, práva, moderní dějiny a literární komparatistiku v Mnichově a New Yorku. Byl stipendistou nadace Studienstiftung des deutschen Volkes a je vystudovaný právník (obě státní zkoušky složil v Bavorsku) a politolog (absolvoval magisterské studium na Kolumbijské univerzitě v New Yorku).

Poté, co pracoval jako právník v mnichovské advokátní kanceláři a jako vědecký pracovník v OSN v New Yorku, následoval hlas svého srdce a od roku 2007 pracuje jako školitel, řečník a kouč. K jeho specializaci patří firemní semináře

na míru, zábavné kurzy rétoriky a intenzivní koučování na všechna témata týkající se vedení a komunikace.

Wlad je **zakladatelem akademie argumentoriky** (Argumentorik-Akademie, www.argumentorik.com) a tvůrcem konceptu argumentoriky, který klade do centra komunikace přesvědčivý argument a rétoriku považuje za nutnost pro efektivní používání dobrých argumentů.

Je mimo jiné autorem knih *Manipulativní rétorika* a *Férová rétorika*.

ÚVOD

VAŠE SEBEVĚDOMÍ BUDE TAKOVÉ, JAKÉ SI HO VYBUDUJETE

Pojďme rovnou k jádru věci: Sebevědomí není jen stav mysli, ale také schopnost, kterou lze nacvičit. Výsledky výzkumů v oblasti pozitivní psychologie v posledních dvaceti letech mohou každému z nás pomoci posilovat tuto schopnost jako sval. Větší sebevědomí je tedy vašim osobním rozhodnutím.

Ale proč o sobě tolik lidí pochybuje, proč se nechávají omezovat svým strachem a proč je klid pro tolik lidí cizí slovo? Rád bych vás pozval, abyste se zapojili do mého tréninku. Absolvovala ho se mnou například také moje klientka Julie¹, která chtěla zapracovat na svém sebevědomí. Na začátku sezení jsem jí dal za úkol, aby krátce přednesla něco o aktuálním projektu, na kterém pracuje. Svůj proslov zakončila větou: „Vím, že ta prezentace byla špatná. Bylo vidět, že se klepu a zapomněla jsem na nejdůležitější bod. Ach jo!“ Sklesle se posadila proti mně, schovala obličej do dlaní a očividně se styděla za svůj domněle špatný výkon.

Při koučování často vidím, jak se lidé sami ničí. Sebevědomí jim totiž neustále nahlodává jejich přebujelý **vnitřní kritik**. Je to vnitřní hlas, který je trvale kritizuje a říká jim, že nejsou dost dobří / chytrí / krásní / urostlí / úspěšní. U některých lidí je vnitřní kritik tak obrovský a mocný, že se mu již nedokážou bránit a bez námitek přijímají jeho názor. Jenže když vnitřní kritik rozcupuje na kousky každý, i ten sebemenší úspěch, je potom obtížné vybudovat si sebevědomí a důvěřovat sami sobě.

Další skupině lidí komplikují život **vnější kritici**: matka, které se nikdy nelíbí váš partner, otec, který znevažuje všechny vaše pracovní úspěchy, šéf v práci, který vždy odhalí i tu nejdrobnější chybičku a pokaždé udělá z komára velblouda. Naše okolí dokáže být někdy tak negativní, že je skoro nemožné vybudovat si zdravé sebevědomí. Nejhorší možný scénář samozřejmě nastává, když se vnitřní kritik spojí s těmi vnějšími a společně se vás snaží zničit.

Naštěstí existuje pozitivní psychologie, která v posledních desetiletích přinesla překvapivé poznatky, jež můžeme využít v každodenním životě k tomu, abychom byli vyrovnanější a sebevědomější. Hlavní poselství této knihy zní: **Nezáleží na tom, jak moc vás chtějí vnitřní kritik a nejrůznější vnější kritici shodit. Vaše sebevědomí bude takové, jaké si ho vybudujete.**

Mimochodem, Juliina prezentace byla docela dobrá. Její nadřízený ji požádal, aby pohovořila na vánočním večírku

o úspěších svého oddělení. Když jsem jí řekl, že se při projevu vůbec netrásla, nechtěla mi to věřit. Naštěstí jsem její proslov natočil a ona byla velmi překvapená, když na videu na vlastní oči viděla, že se neklepala. Vnímala samu sebe přehnaně kriticky – v jedné z následujících kapitol si vysvětlíme, jaké to má důvody. Julie se každopádně po shlédnutí videa s úlevou usmála, protože zjistila, že navenek působilo její vystoupení sebejistěji, než si myslela.

Následně jsem jí položil překvapivou otázku: „Jak publikum pozná, že zapoměla na nejdůležitější bod?“ Julie se krátce zamyslela a potom s naprostou samozřejmostí odpověděla: „Publikum nemůže vědět, že jsem zapoměla na nejdůležitější bod, protože vůbec neví, co jsem chtěla říct.“ Zeptal jsem se tedy: „A jak moc hrozné tedy je, když zapomenete na jeden bod, o němž nemá publikum ani nejmenší tušení?“ Julie v tu chvíli pochopila, že když si vyčítala opomenutí nejdůležitějšího bodu proslovu, bylo to vlastně zbytečné. V následujícím rozhovoru mi svěřila, že si neustále vyčítá každou maličkost a chce dělat všechno dokonale. Je vám to povědomé?

O dvě hodiny později přišel Marek, který pracuje jako manažer, a také dostal za úkol přednést prezentaci o nějakém aktuálním pracovním projektu. To je takové moje běžné úvodní cvičení, díky kterému mohu klienta lépe poznat. Mluvil jen necelou minutu a uprostřed projevu měl ještě malý výpadek paměti. Zeptal jsem se ho, jak byl se svou prezentací spokojený. Odpověděl: „Moje řeč byla docela dobrá. Mou silnou stránkou je, že dokážu věci výstižně shrnout, a řekl bych,

že jsem docela charismatický.“ Zatímco Julie na svém dobrém proslovu nenechala nit suchou, Marek se za svůj spíš slabý projev pochválil. Jak je to možné?

Markův vnitřní kritik je malý a pro Marka sotva postřehnutelný, takže jeho hlas většinou neslyší. Coby vedoucí pracovník víceméně nemá vnější kritiky, protože od svých spolupracovníků nedostává téměř žádnou negativní zpětnou vazbu. Ale tato kniha není pro lidi jako Marek, kteří mají příliš vysoké až přehnané sebevědomí. Je pro lidi jako Julie, kterým chci pomoci, aby se naučili přistupovat ke svému vnitřnímu i vnějšímu kritikovi přiměřeně, byli si vědomi svých silných stránek, oceňovali se za drobné úspěchy a nadobro se zbavili iracionálního srovnávání s ostatními. Také vám v této knize ukážu, jak můžete stavět své sebevědomí jako puzzle, vytvořit z něj čím dál tím silnější obraz a (nově) vytvořit příběh o svém já tak, aby pro vás bylo snazší důvěřovat sami sobě. Cílem je, vybudovat si zdravé sebevědomí a jít životem s větší lehkostí.

VÁŠ ÚSPĚCH JE DEFINOVÁN TÍM, JAK VYSOKÉ MÁTE SEBEVĚDOMÍ

Vzpomínáte na sebekritickou Julii a samolibého šéfa Marka z úvodu? Proč myslíte, že se sebevědomý Marek stal vedoucím pracovníkem a sebekritická Julie (zatím) ne? Je mnoho důvodů, proč míra vašeho sebevědomí rozhoduje o vašem

úspěchu a vnitřní spokojenosti. Pojdme se společně podívat na tři nejdůležitější příčiny.

Zaprvé: Čím víc si důvěřujete, tím větší úkoly přijímáte.

Děje se to každý den: ve firmě se uvolní vedoucí pozice a vypíše se interní výběrové řízení. Na dané místo by mělo kvalifikaci několik lidí z daného oddělení, ale ne všichni se o místo vedoucího ucházejí. Proč? Protože si někteří na takovou pozici zkrátka nevěří, přestože pro ni mají předpoklady. Nedostatečné sebevědomí tedy vede k tomu, že se o těchto lidech ani neuvažuje a zůstávají neviditelní. A stejně jako v profesním světě to platí i v soukromém životě. Představte si ženu sedící u baru, která čeká na kamarádku. Muž, který se neodvážil ji oslovit, se s ní s největší pravděpodobností neseznámí. (Totéž platí, když se žena neodvážil oslovit muže.) Dalo by se to vyjádřit moudrým výrokiem, který je mylně připisován Bertoltu Brechtovi: Kdo bojuje, může prohrát, kdo nebojuje, už prohrál.

V každodenním životě často slyšíme, že máme být odvážnější, ale málokdy nám někdo vysvětlí, jak si máme tuto odvahu vybudovat. Jsem zastáncem názoru, že odvahu můžeme získat tím, že si krůček po krůčku vybudujeme sebevědomí a sebedůvěru s pomocí chytrých nástrojů pozitivní psychologie. Dosáhneme toho mimo jiné tím, že usměrníme vnitřní i vnější kritiky a sabotéry, změníme svůj sebeobraz a začneme využívat své silné stránky.

Zadruhé: Čím sebevědoměji vystupujete, tím spíše dosáhnete svých cílů.

Zůstaňme u příkladu volné vedoucí pozice. Představte si, že se o dané místo ucházejí dva kandidáti a oba jsou pozváni na pohovor. A dejme tomu, že jsou oba pro novou práci stejně dobře kvalifikovaní. První zájemce vystupuje sebevědomě, na otázky odpovídá stručně a jasně a nedává najevo pochyby či nejistotu. Druhý uchazeč naopak vejde do místnosti plaše, na otázky sice odpovídá stejně dobře jako jeho konkurent, ale mluví tichým, nejistým hlasem a při tom se téměř celou dobu dívá do stolu místo na své komunikační partnery. Pro kterého z kandidátů se asi komise rozhodne? Je to samozřejmě rétorická otázka. Do vedoucích pozic jsou voleni lidé, kteří vystupují sebevědomě a věří sobě a svým schopnostem.

Někoho by možná mohlo napadnout, že by mohl sebevědomí při důležitém pohovoru předstírat. Ale pozor: většina lidí jsou špatní herci a je na nich během několika málo sekund poznat, že sebevědomí jen hrají. Podrobně jsem to popsal v jedné ze svých knih².

I v soukromém životě dosahují lidé svých cílů spíš tehdy, když vystupují sebevědomě. Jednou večer jsem byl v baru, kde se shodou okolností konala akce „rychlé rande“. Bylo tam deset stolů v řadě, na jedné straně sedělo deset žen a proti nim deset mužů. Každých sedm minut zazvonil zvonek a muži se posunuli o jedno místo dál. Všiml jsem si, že zhruba polovina mužů nedokázala udržet oční kontakt a po většinu

rozhovoru se ženou se dívali do stolu nebo na svou sklenku s pitím. Nemusím zdůrazňovat, že muž nepůsobí právě sebevědomě, když neudrží oční kontakt s dámou. Protože jsem byl zvědavý, počkal jsem na konec celé seznamky a vydával jsem se za studenta sociologie provádějícího krátkou anketu do své seminární práce. Měl jsem pouze dvě otázky určené zúčastněným ženám, totiž jak podstatný je pro ně na schůzce oční kontakt a zda by daly své telefonní číslo muži, který se na ně většinu času nedíval. Odpovědi byly do jedné stejné: oční kontakt byl pro všechny ženy nesmírně důležitý a jeho absence byla pro všech sedm, které jsem oslovil, jasným důvodem k odmítnutí.

Milý čtenáři, milá čtenářko³, samozřejmě nevím, jaká byla vaše hlavní motivace ke koupi této knihy. Někteří lidé chtějí své sebevědomí zvýšit kvůli práci, jiným jde spíš o soukromí. Dobrá zpráva je, že s pomocí pozitivní psychologie můžete zabít dvě mouchy jednou ranou. Vaše nové, zdravé sebevědomí vám pomůže v obou oblastech.

Zatřetí: Čím častěji dosahujete svých cílů, tím víc si věříte.

O pozitivním vlivu drobných úspěchů na vaše sebevědomí si podrobněji povíme později. Ne nadarmo prohlásil zakladatel pozitivní psychologie, profesor Martin Seligman, úspěch za jeden z pěti klíčů tohoto nového psychologického směru. Ale i prostý zdravý rozum nám říká, že když dosahujeme cílů, které jsme si sami stanovili, naše sebevědomí roste, tím více si

věříme a odvažujeme se přijímat větší výzvy. Dochází k pozitivní zpětné vazbě: zvládnutí nové výzvy → vyšší sebevědomí → definování nové výzvy → zvládnutí nové výzvy → a tak dále.

Proč se ale to, co zní tak jednoduše, tolika lidem nedaří? Protože většině z nich chybí správné mentální nástroje, které se v našem současném vzdělávacím systému neučí. Navíc většina lidí přeceňuje, čeho může dosáhnout za krátkou dobu, a podceňuje, co může zvládnout v delším časovém úseku. Moje klientka Nicole je toho příkladem. Předsevzala si, že v roce 2023 bude pravidelně běhat. Je poměrně sportovně založená a již několik let se věnuje józe, ale běhání je pro ni nové. O svém čerstvém běžeckém plánu samozřejmě mluvila s několika kamarádkami. Všechny řekly, že většinou běhají 20 až 40 minut, takže se Nicole také rozhodla začít s 20 minutami. Problém je v tom, že pokud člověk nikdy v životě neběhal, je 20 minut neuvěřitelná výzva. Jinak řečeno, pokud se někdo bez jakýchkoli zkušeností s běháním chce dostat z nuly na 20 minut, je už předem odsouzen k neúspěchu. Nicole mi řekla, že to zkusila čtyřikrát a potom to vzdala. Po pěti minutách vždy skončila. Místo výše popsané pozitivní zpětné vazby bohužel zažila negativní zpětnou vazbu podle tohoto principu: novou výzvu NEzvládne → sebevědomí klesá → novou výzvu vzdá → strach z dalších nových výzev roste. Jistě jste rychle pochopili, kde udělala Nicole chybu. Přeceňovala, čeho může v krátkém čase dosáhnout. Kdyby si bývala dala za cíl běhat prvních pár týdnů jen tři až pět minut, aby se dostala do rytmu, nevzdala by novou výzvu tak rychle.

Kvůli nešťastnému společenskému srovnání s kamarádkami, které všechny běhají mnohem déle, si stanovila špatný, respektive příliš vysoký cíl a podle vlastní definice selhala. Jak to sama zhodnotila: „Uvědomila jsem si, že běhání prostě není nic pro mě.“

Uznávám, že tento příklad je velmi jednoduchý, ale budme upřímní: Kolikrát v životě jste se pustili do nové výzvy a stanovili si příliš velký cíl v příliš krátkém čase – a po několika pokusech jste hodili ručník do ringu? Kolik lidí si dává příliš nereálná novoroční předsevzetí a vzdá to už po několika týdnech? A kolik lidí je svými neúspěchy tak demotivováno, že si novoroční předsevzetí přestanou dávat úplně? Schopnost stanovit si chytré cíle je jedním z klíčů ke zdravému sebevědomí. Proto se tomuto tématu budeme věnovat podrobněji v jedné z dalších kapitol.

PROČ DÁVÁ PŘÁVĚ POZITIVNÍ PSYCHOLOGIE NEJÚČINNĚJŠÍ KLÍČE K LEPŠÍMU ŽIVOTU?

Na téma sebedůvěry, sebeúcty a vyrovnanosti napsali nej-různější filozofové už před tisíci lety úžasné knihy a vytvořili věrohodné teoretické koncepty. Ať už to byl Aristotelés, Platón nebo Seneca – všichni se těmito tématy zabývali. Je proto zcela legitimní se ptát, proč by měla právě pozitivní psychologie představovat nejúčinnější klíč k lepšímu životu.