

Elke Nürnberger

Jak získat sebedůvěru

Klíč k životu podle vlastních představ



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 **trestně stíháno**.

Používání elektronické verze knihy je umožněno jen osobě, která ji legálně nabyla a jen pro její osobní a vnitřní potřeby v rozsahu stanoveném autorským zákonem. Elektronická kniha je datový soubor, který lze užívat pouze v takové formě, v jaké jej lze stáhnout s portálu. Jakékoliv neoprávněné užití elektronické knihy nebo její části, spočívající např. v kopírování, úpravách, prodeji, pronajímání, půjčování, sdělování veřejnosti nebo jakémkoliv druhu obchodování nebo neobchodního šíření je zakázáno! Zejména je zakázána jakákoliv konverze datového souboru nebo extrakce části nebo celého textu, umístování textu na servery, ze kterých je možno tento soubor dále stahovat, přitom není rozhodující, kdo takovéto sdílení umožnil. Je zakázáno sdělování údajů o uživatelském účtu jiným osobám, zasahování do technických prostředků, které chrání elektronickou knihu, případně omezují rozsah jejího užití. Uživatel také není oprávněn jakkoliv testovat, zkoušet či obcházet technické zabezpečení elektronické knihy.





Copyright © Grada Publishing, a.s.

Knihy edice **Poradce pro praxi** se věnují nejrůznějším tématům z oblastí vedení lidí a řízení firem, marketingu a prodeje, rozvoje pracovních, komunikačních a manažerských dovedností, vztahů v zaměstnání, budování kariéry a rozvoje osobnosti. Edice je určena jak profesionálům z řad odborných pracovníků, manažerů a podnikatelů, kteří si chtějí osvěžit své vědomosti a ověřit si v praxi nabyté znalosti, tak těm, kteří se připravují na svou budoucí profesi nebo začínají budovat vlastní profesní kariéru.

Elke Nürnberger

Jak získat sebedůvěru

Klíč k životu podle vlastních představ

Elke Nürnberger, Selbstvertrauen gewinnen

Licensed edition by the Haufe-Lexware GmbH & Co. KG,

Federal Republic of Germany, Freiburg, 2010

Lizenzausgabe der Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Bundesrepublik Deutschland, Freiburg, 2010

Přeloženo z německého originálu knihy *Elke Nürnberger „Jak získat sebedůvěru“*, vydaného nakladatelstvím

Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Německo, Freiburg, 2010

© 2010, Haufe-Lexware GmbH & Co. KG, Freiburg

All Rights Reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

www.grada.cz

jako svou 4402. publikaci

Překlad Marie Voslářová

Odpovědná redaktorka Mgr. Irena Koušková

Sazba Antonín Plicka

Počet stran 108

První vydání, Praha 2011

Vytisklo TISK CENTRUM s.r.o.

Czech edition © Grada Publishing, a.s., 2011

Cover Photo © fotobanka allphoto

ISBN 978-80-247-3903-8 (tištěná verze)

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 **trestně stíháno**.

ISBN 978-80-247-7799-3 (elektronická verze ve formátu PDF)

© Grada Publishing, a.s. 2012

Obsah

O autorce	9
Předmluva	11
1. kapitola	
Sebedůvěra – co je a jak vzniká	13
Jistota a důvěra v budoucnost	15
<i>Vlastní já</i>	16
<i>Důvěra</i>	17
<i>Důvěra v sebe sama</i>	18
<i>Pocit vlastní hodnoty</i>	18
Jak se pozná sebevědomý člověk?	19
<i>Sebejistá řeč těla</i>	19
<i>Respekt při jednání s ostatními</i>	20
<i>Chování v krizových situacích</i>	20
Co získáte: Jak aktivně utvářet svůj život	21
<i>Věřte v úspěch</i>	21
<i>Poradit si sám</i>	23
<i>Přijmout pomoc</i>	23
<i>Vytváření vazeb</i>	23
<i>Když sebedůvěra chybí</i>	23
Neustále na sobě pracovat	24
<i>Situace a zkušenosti</i>	24
<i>Různé oblasti života</i>	25
<i>Budování sebedůvěry nikdy nekončí</i>	25
Nejdůležitější faktory	26
<i>Dětství a způsob výchovy</i>	26
<i>Normy a hodnoty</i>	28
<i>Očekávání spojená se společenskou rolí</i>	30
2. kapitola	
Kde jsou vaše citlivá místa?	33
Jak vnímáte sami sebe?	35
<i>Vnímání nemusí být objektivní</i>	35
<i>Zkreslené vnímání sebe a ostatních</i>	36

<i>Slepá místa</i>	38
<i>Potvrzení sebeobrazu</i>	39
<i>Shoduje se náš sebeobraz s obrazem, jaký o nás má okolí?</i>	41
Jak se vnímáte v porovnání s ostatními?	43
<i>Poměrování s ostatními</i>	43
<i>Závislost na úsudku ostatních</i>	45
Znáte své potřeby?	46
<i>Sounáležitost – jedna ze základních potřeb</i>	47
Znáte své zábrany?	48
<i>Podřízenost a únik</i>	48
<i>Strach ze zahanbení</i>	49
<i>Zvýšená citlivost</i>	49
Znáte svůj strach?	50
<i>Typy strachu</i>	50
<i>Strategie pro zvládnutí strachu</i>	51
<i>Strach a potřeby</i>	51
<i>Strach z odmítnutí</i>	52
<i>Strach ze selhání</i>	53
<i>Ujasněte si, z čeho máte strach</i>	55

3. kapitola

Tréninkové metody pro získání sebedůvěry	59
Kdo jsem?	61
<i>V čem se projevuje identita</i>	61
<i>Sebereflexe</i>	62
<i>Odstranění rozporů</i>	63
Přijmout sebe samého	63
<i>Vnímat slabosti jako silné stránky</i>	63
<i>Přiměřená sebekritika</i>	64
<i>Být realistický a odpovídat sám za sebe</i>	65
Stanovení cílů: Co vlastně chci?	65
<i>Naučit se akceptovat ostatní</i>	67
Umlčet vnitřního kritika	67
<i>Co vám říká vnitřní kritik?</i>	68
<i>Jak s vnitřním kritikem naložit</i>	69
Poznat své vnitřní motivátory	69
<i>Test: Objevte své vnitřní motivátory</i>	70
Řeč těla: Vystupujte sebejistě	73
<i>Změňte řeč těla</i>	74
<i>Hlas a mluvení</i>	75

Fyzické rysy a vzhled	75
<i>Změňte to, co změnit lze</i>	75
<i>Změňte styl oblékání</i>	76
<i>Dobrý pocit – i beze změny</i>	76
Sebevědomá komunikace	76
<i>Vědomí rovnocennosti jako základ rozhovoru</i>	76
<i>Jednoznačná sdělení</i>	77
<i>„Já-sdělení“ a „ty-sdělení“</i>	78
<i>Ptejte se</i>	80
<i>Příčiny chyb v komunikaci</i>	81
<i>Přiměřená kritika</i>	82
<i>Jak se vyrovnat s odmítnutím a kritikou</i>	83
Bojovat sám za sebe	85
<i>Vytyčit hranice</i>	85
<i>Říkat ne</i>	86
<i>Sehnat a přijmout pomoc</i>	87
<i>Zbavit se zbytečné zátěže</i>	88
<i>Negativní reakce na vaši proměnu</i>	89
Milovat, užívat si a být vděčný	89
<i>Naučit se mít rád sám sebe</i>	89
<i>Zůstávejte věrní sami sobě</i>	91
<i>Radost a požitek v každodenním životě</i>	91
<i>To věčné „jednoho dne“</i>	92
<i>Udělejte pro sebe něco příjemného</i>	92
<i>Pocit vděčnosti</i>	93
Doporučená literatura	95
Knihy z edice Poradce pro praxi	97

O autorce

Elke Nürnberger

je obchodní ředitelkou německé poradenské společnosti Nürnberger GmbH. Pracuje jako vedoucí seminářů, mediátorka a instruktorka, mezi jejíž klienty patří mnohé velké podniky a vedoucí pracovníci. Je také autorkou odborných publikací a článků, v nichž se věnuje tématům komunikace, konfliktů a vedení kolektivu.

Internetové stránky: www.nuernberger-gmbh.de

Předmluva

Sebedůvěra se zakládá na našem přesvědčení, že dokážeme žít život podle vlastních představ a dosahovat svých cílů, ať už pracovních, nebo soukromých. Mnozí lidé by si přáli získat více sebedůvěry, ale nevědí jak na to. Často obdivují ostatní pro jejich jisté a asertivní vystupování. Klíč k sebedůvěře se ale ukrývá v nás samotných, což má své výhody i nevýhody. Nevýhodou je, že musíme sami pracovat na tom, jak se díváme na svět, nacházet odvahu k novým krokům a přijímat změny. Výhoda pak spočívá v tom, že proměnu má každý zcela ve svých rukou.

V tomto průvodci se dozvíte, co konkrétního můžete udělat, abyste získali více sebedůvěry, vážili si sebe samých a přijali se takoví, jací jste. Vyzkoušejte si, jaké to je, sebevědomě dosahovat svých cílů.

Mnoho úspěchů a důvěry v sebe samotné
přeje

Elke Nürnberger

1

Sebedůvěra – co je a jak vzniká

O čem vlastně mluvíme, když říkáme, že nám chybí sebedůvěra? Často míváme o významu tohoto výrazu jen vágní představu.

V této kapitole se dozvíte:

- ▶▶ proč je základním východiskem pro růst sebedůvěry poznání vlastních pocitů, myšlenek a schopností (od s. 16),
- ▶▶ co dělají sebevědomí lidé jinak než lidé nejistí (od s. 19),
- ▶▶ proč je sebedůvěra předpokladem nejen úspěšného života, ale také schopnosti přijímat pomoc od ostatních a vytvářet plodné sociální vazby (od s. 21),
- ▶▶ jak naši sebedůvěru ovlivňuje výchova, hodnoty, normy a očekávání spojená se sociálními rolami (od s. 26).

1.1 Jistota a důvěra v budoucnost

Někteří lidé nás fascinují už pouhou svou přítomností, svým vystupováním. Působí uvolněně, suverénně a nad věcí. Nesouvisí to jen se vzhledem, stylem oblékání či věkem. Toto charisma jim propůjčuje jejich sebedůvěra.



Příklad: Takový bych chtěl být také

Možná to znáte sami: na večírku u přátel se dáte do řeči s někým, koho jste nikdy dřív neviděli. Rozhovor je zajímavý a uvolněný, máte pocit, jako byste se s dotyčným znali odedávna. Přistoupí k vám někdo z vašich přátel a nový známý ho okamžitě zapojí do konverzace. Obdivujete, jak otevřeně, sympaticky a přímo jedná s cizími lidmi, a říkáte si: „Klobouk dolů, takový bych chtěl být taky! Jak člověk získá takovou suverenitu?“

Na druhou stranu jste možná zažili i situace, ve kterých jste měli nepříjemný pocit, protože jste se domnívali, že nespĺňujete nároky ostatních. Připadali jste si oskliví, nezajímaví nebo hloupí a bylo vám čím dál tím hůř. Nebo si vzpomeňte na případy, kdy jste se rozlobili sami na sebe, protože vám chyběla odvaha říct otevřeně svůj názor či hájit svá práva. Někdy si člověk uvědomí až zpětně, že byl skutečně v právu, a teprve potom ho napadne (samozřejmě příliš pozdě), co měl udělat jinak. Poznává, že měl ve svém hodnocení situace pravdu a že mohl prosadit svůj názor. Nedostávalo se mu však odvahy, aby se v pravou chvíli přihlásil o slovo. Neměl totiž dostatek sebedůvěry, nebyl si svým míněním jistý, a tak kvůli pochybnostem raději mlčel.



Příklad: Proč jen jsem to neřekl

Sedíte na pracovní schůzi. Už hodinu se bezvýsledně diskutuje o určitém problému. Napadá vás dobré a realizovatelné řešení. Ptáte se sami sebe, jestli myšlenku máte vyslovit nahlas. Neodvázíte se však, nechcete se přece drát do popředí, navíc se obáváte, že by se vám kolegové mohli vysmát. Říkáte si: Kdyby ten nápad opravdu byl tak dobrý, jak si myslím, už by s ním určitě někdo přišel. Svůj návrh proto jen pošeptáte kolegovi, který sedí vedle. O několik dní později je po problému právě díky vašemu řešení, které však kolega prohlásil za své. Dostává se mu chvály a uznání, zatímco vy jste kvůli své zdrženlivosti naštvání a frustrování.

Už jste zažili, že jiná osoba sklidila vavříny za vaši práci, a vy jste si to nechali líbit? Jestli takovou situaci znáte, víte také, jaký pocit zklamání, rozhořčení nebo vzteku to přináší. Člověk si uvědomuje, že měl více trvat na svém, nebo se na sebe zlobí, protože byl tak pasivní a nechal se (už zase) někým ošidit.

I když to zní paradoxně, právě v této nespokojenosti je vaše šance: šance pracovat na své sebedůvěře a budovat ji, vědomě hledat způsob, jak byste se v budoucnu mohli podobnému neuspokojivému chování vyhnout. Vztek přináší značné množství energie, která posiluje vůli věci změnit.

První krok k tomu podnikáte právě teď, když se zabýváte problematikou sebedůvěry.

Co ale sebedůvěra je, v čem spočívá její podstata, co ji charakterizuje? Pro zodpovězení těchto otázek bude užitečné si pojem „sebedůvěra“ rozebrat. V Goethově Faustovi se píše: „Jen sobě důvěřuj a naučíš se žítí“¹, což je stručná, ale výstižná definice sebedůvěry. Prozkoumejme však pojem podrobněji: skládá se z výrazů „sebe“ ve významu „vlastní já“, „já sám“ (v angličtině *self*, v němčině *Selbst*) a „důvěra“.

1.1.1 Vlastní já

Jde o pojem, který bývá stejně jako „sebedůvěra“ definován rozličně. V psychologii se pod ním rozumí představy, vjemy a hodnoty, které jedinec vztahuje sám k sobě. Je to vnímání toho, jaká jsem osobnost, co obecně umím a mohu udělat, zkrátka jak definuji sebe a své možnosti. Patří sem povědomí o:

- ▶▶ vlastním těle a vzhledu,
- ▶▶ vlastních hodnotách a názorech,
- ▶▶ vzpomínkách a zkušenostech,
- ▶▶ pocitech,
- ▶▶ talentech,
- ▶▶ vědomostech a nabytých znalostech,
- ▶▶ schopnostech a kompetencích,
- ▶▶ názorech ostatních lidí na mne, a také
- ▶▶ má ideální představa o sobě samém, tedy vědomí, kým a jakým bych rád byl.

¹ přel. Otokar Fischer, pozn. překl.

S pojmem vlastního já se úzce pojí také takzvaný sebeobraz: obraz, jaký máme sami o sobě. Ten vzniká na základě našeho hodnocení výše vyjmenovaných bodů.



Příklad: Můj obraz

Považuji se za hezkého, nebo ošklivého? Za muzikálního, nebo nemuzikálního? Za odvážného, nebo úzkostného? Dokážu se vcítit do druhých? Umím s druhými navazovat kontakt? Umím analyticky myslet, strukturovat problémy či organizovat? Získal jsem jisté dovednosti a umím se například potápět, lézt po skalách, ovládám cizí jazyky či počítačové programy? Mám zkušenost s tím, že mě ostatní přijímají mezi sebe, dokázal jsem se už někdy začlenit do kolektivu a podobně?

To, co v důsledku vytváří sebeobraz, je tedy *představa*, jakou máme o svém já. Její utváření má mnoho společného se sebezpozorováním a sebezpoznáním. Pojí se s ním běžné psychologické procesy jako vnímání, vybavování vzpomínek, posuzování a vyhodnocování. Kdo pozoruje sebe a své chování a vyvozuje z toho určité poznatky, je si vědom svého já. Sebezpozorování proto úzce souvisí s uvědoměním – tedy sebe-uvědoměním, sebevědomím v užším slova smyslu. Adjektivum „sebevědomý“ užíváme obvykle ve významu „mající sebedůvěru“ nebo „sebejistý“. Míněno tím je nejen to, že si člověk uvědomuje své já, ale i to, že si je jist svými schopnostmi a důvěřuje svému úsudku. „Sebevědomí“ proto budeme dále používat jako synonymum slov „sebedůvěra“ a „sebejistota“.



K „vlastnímu já“ konkrétního člověka patří jeho zkušenosti, vlastnosti, talenty, názory a schopnosti, ale také jeho rozvojový potenciál, tedy přání a cíle, které má do budoucna. Sebeobraz člověka vzniká na základě toho, jaké vlastnosti a schopnosti u sebe vnímá, jak je popisuje a vyhodnocuje.

1.1.2 Důvěra

V pojmu „sebedůvěra“ je obsažené i slovo „důvěra“. Můžeme mít důvěru v jiné lidi, v systémy, ve firmy nebo stroje. Důvěra vzniká, když někoho nebo něco hodnotíme jako věrohodné, spolehlivé, opravdové a vypočitatelné.

Domníváme se, že se události a vztahy budou vyvíjet předvídatelně a pozitivním směrem. Kdo důvěřuje, předpokládá, že ho nepoškodí chování ostatních. Důvěra je proto základem našeho jednání a východiskem pro veškerou lidskou spolupráci. Pokud jsme přesvědčeni o vzájemné důvěře a důvěryhodnosti, očekáváme jistotu a stabilitu.

1.1.3 Důvěra v sebe sama

Vedle toho existuje také důvěra v sebe sama: člověk může být přesvědčený o tom, že disponuje nadáním, kompetencemi a věděním, tedy tělesnými, psychickými, duševními a emocionálními vlastnostmi, které mu umožní poradit si se životními výzvami. Lidé s dostatkem sebedůvěry mívají také „sebe-vědomí“, neboť se dívají na sebe i do svého nitra a vědomě se pozorují. To je základ, díky kterému mohou důvěřovat svému úsudku, pocitům i schopnostem.

Mít sebedůvěru znamená věřit, že zvládneme životní úskalí, ať se stane cokoli. Z toho vyplývající jistota vystupování a jednání vedou k pozitivním zkušenostem a úspěchům, které opět posilují důvěru ve vlastní osobu.

1.1.4 Pocit vlastní hodnoty

Se sebedůvěrou úzce souvisí také pocit vlastní hodnoty, tedy pozitivní nebo negativní odhad ceny, kterou přisuzujeme sobě, svým schopnostem a svému životu. To, jak „hodnotní“ sami sobě celkově připadáme, závisí na dvou faktorech: zda sami věříme tomu, že naše činy za něco stojí, a také zda jsme přesvědčeni, že je tak vnímají i ostatní. Sebedůvěra a pocit vlastní hodnoty působí komplexně vedle sebe. Objasní to následující příklad.



Příklad: Pocit vlastní hodnoty

Jestliže někdo dosáhl dobrého výsledku a vysloužil si tím uznání, můžeme z jeho reakce na chválu odvodit, jak si na tom stojí se sebedůvěrou, potažmo jak sebedůvěra ovlivňuje jeho pocit vlastní hodnoty:

- 1. Kdo úspěch, o který se významně zasloužil, vysvětluje hlavně působením náhody, účastí dalších lidí nebo příhodnými okolnostmi, ten nedoceňuje své výkony, svou práci ani svou osobu. K tomu, aby uznání připsal sobě a svým zásluhám, mu chybí sebedůvěra. Pokud si však chválu nedá do souvislosti*

se svým přínosem, nemůže úspěch přispět k posílení jeho pocitu vlastní hodnoty. Tak vzniká negativní spirála sebedůvěry.

2. *Kdo chválu přijímá a vztahuje ji k sobě a svému výkonu, ten se na věci dívá realisticky a dává najevo sebedůvěrou. Zná svou cenu a své schopnosti. Uznání okolí se kladně odráží i na jeho pocitu vlastní hodnoty: ocenění vlastní práce se potvrzuje a přichází příznivá odezva. Tím se roztáčí pozitivní spirála.*

1.2 Jak se pozná sebedůvěrný člověk?

Když je někdo hodně na očích, hlasitě se projevuje a vypráví o svých úspěších a triumfech, snadno ukvapeně soudíme, že má velké sebedůvěry. Při bližším seznámení však často zjistíme, že tomu tak není. Sebejistí lidé se nemusejí chovat jako hvězdy a hvězdičky, všemi milované a obletované. Ani skutečnost, že někdo dělá rád baviče nebo hlasitě vypráví historky, o sebedůvěře ještě nic nevyovídá. Mnoho lidí klame tělem a využívá tento způsob vystupování, právě aby zamaskovali nedostatek sebedůvěry. Skutečně vyrovnaní a jistí lidé sice mohou stát v popředí, ale nemusejí a někdy se spíše drží zpátky.

Těm, kdo na první pohled působí klidně a zdrženlivě, míváme tendenci připisovat malou sebedůvěru. Ale nenechme se zmylit. Tichý člověk, který má v sobě klid, dospěl k vyrovnanosti a do budoucnosti hledí s optimismem, může být nemálo sebejistý a v určitých situacích i obdivuhodně silný. Kolik sebedůvěry kdo projevuje navenek, to závisí na typu osobnosti, temperamentu, na životní situaci i momentální náladě. Měli bychom tedy být s rychlým hodnocením opatrní.

1.2.1 Sebejistá řeč těla

Nakolik je člověk sebejistý, můžeme zjistit delším pozorováním jeho řeči těla. Lidé toho hodně namluví, ale nevědomí, které řeč těla silně ovlivňuje a dává jí výraz, nikdy nelže. Řeč těla je jen zčásti ovladatelná vůlí, a proto má pro bystrého pozorovatele značnou hodnotu. Doporučuje se zkoumat i svou vlastní řeč těla, protože určitá držení těla nejenže působí na okolí, ale také zpětně ovlivňují naše sebedůvěry. Příklady toho, jaké signály vypovídají o sebejistotě člověka, najdete v následujícím přehledu.



Přehled: Signály řeči těla

- » Má dotyčný sebejisté držení těla?
(nezakrytý trup, vzpřímený postoj, „neschovává“ končetiny)
- » Jsou na něm patrné známky obav?
(povytažená ramena, přikrčená hlava, napjatý krk)
- » Zůstávají ruce a prsty v klidu?
- » Je jeho mimika uvolněná, nebo naznačuje nervozitu?
(cukání obličejových svalů, nervózní mrkání, přivírání očí)
- » Spočívá pevně na nohou?
- » Udržuje s druhým účastníkem rozhovoru oční kontakt?
- » Má vzpřímená záda a hlavu?
- » Zabírá přiměřený prostor?
(Když sedí nebo stojí, nesnaží se raději „zmizet“ nebo vypadat menší, než je?)
- » Dělá dlouhé, rázné kroky, nebo se pohybuje drobnými krůčky a ustrašeně?
- » Má pevný stisk ruky?

1.2.2 Respekt při jednání s ostatními

Sebejistí lidé se obejdou bez ostrých loktů. Nebývají agresivní, ani se nesnaží kvůli svým zájmům podvádět ostatní. Necítí potřebu utlačovat jiné a podvádět tak svaly. Sebejistí lidé si mohou dovolit jednat s ostatními přátelsky, férově a s respektem. Nemusejí si totiž stále něco dokazovat ani se obávat, že přijdou zkrátka. Mají velký potenciál se svobodně rozvíjet a rozhodovat po svém. K tomu může patřit i to, že si tu a tam raději stoupnou do pozadí. Zkrátka a dobře, sebedůvěra dodává suverenitu.

1.2.3 Chování v krizových situacích

I když si sebevědomí lidé budují život podle vlastních představ a mnohé se jim daří, ani u nich neprobíhá vždycky všechno hladce. Sebedůvěra nechrání před rány pod pás. Přispívá ale zásadním způsobem k tomu, aby člověk po krizi navázal, pokračoval dál a dokázal se vrátit k naplněnému a šťastnému životu. Sebejistí lidi lze poznat podle způsobu, jak se vyrovnávají s nezdařry. Začínají neúnavně znovu a navzdory nepříznivým okolnostem si věří.