

Vztahy bez stížností



Pozitivní transformace osobních, pracovních a milostných vztahů

Autor světového bestselleru *Svět bez stížností*

Will Bowen

Vztahy bez stížností

Vztahy bez stížností

Jak pozitivně proměnit osobní,
pracovní a milostné vztahy

Will Bowen

Věnováno Gail,
kterou nevysovlně miluji
a nezměrně si jí vážím.

Vztahy bez stížností
Will Bowen

Z anglického originálu *A Complaint Free World*

přeložila Petra Vlčková

Odpovědný redaktor Vlastimil Lapáček

Produkce blízko sebe s.r.o.

Ilustrace a návrh obálky Lucie Ernestová, www.lucieernestova.cz

Grafická úprava a sazba Art D, www.art-d.com

Elektronické formáty připravil KOSMAS, www.kosmas.cz

Vydalo nakladatelství Synergie Publishing SE

www.synergiepublishing.com

Vydání první

Copyright © 2009 by Will Bowen

Translation Copyright © 2018 Synergie Publishing SE

This translation published by arrangement with Harmony Books,
an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random
House LLC

ISBN 978-80-7370-521-3 (tištěná kniha)

ISBN 978-80-7370-523-7 (elektronická kniha)

OBSAH

Úvod.....	7
1. kapitola: Jak se k sobě vztahujeme	19
2. kapitola: Když dojde k srážce světů	43
3. kapitola: Naplňování potřeb.....	79
4. kapitola: Proč si stěžujeme.....	99
5. kapitola: Dostat to ze sebe	127
6. kapitola: Primární vztah	157
7. kapitola: Není to nic osobního, je to osobní.....	185
Závěr.....	201
Poděkování.....	217

ÚVOD

„Peklo jsou ti druzí.“

Jean-Paul Sartre

Druzí lidé jsou pro nás tím největším darem.

Druzí lidé pro nás mohou být tou největší výzvou.

Udělejte si takovou malou pomyslnou inventuru. Vezměte si papír a sepište si všechny problémy a výzvy, se kterými se právě teď potýkáte – co vás zrovna trápí, štve, zkrátka vše, co ve vás vyvolává negativní pocity. Pak se sami sebe zeptejte: „Co z toho se týká druhých lidí?“ Pravděpodobně zjistíte, že většina vašich problémů nějakým způsobem souvisí s druhými lidmi a že je možné je přinejmenším zmírnit tím, že zlepšíte vzájemné vztahy. Ať už chcete dosáhnout hlubšího porozumění a propojení s partnerem, přesvědčit spolupracovníky nebo vedení, že vámi navrhovaný postup je opravdu ten nejlepší, přimět dítě, aby plnilo všechny své úkoly, nebo vysvětlit prodavači, co potřebujete, všechno jsou to záležitosti, které zahrnují druhé lidi a jejich úspěšné řešení předpokládá zdravé, produktivní vztahy. Díky zdravému a pevnému spojení s druhými lidmi dokážete také lépe příznivě působit a přispívat k pozitivním změnám v globálním měřítku.

Naše vztahy s druhými lidmi nás mohou v každém ohledu celý život obohacovat, nebo mohou vytvářet nevyřaditelný

stres. Naše vztahy mohou být zdrojem radosti stejně jako bolesti, útěchy stejně jako konfliktů, klidu a míru stejně jako potřeby bojovat.

Možná se v určitém vztahu cítíte jako bezmocná oběť, která nemůže nic změnit k lepšímu. Možná vám připadá, že jste se dostali do pasti negativních, nešťastných a neuspokojivých vazeb a že z toho není úniku. Ale tak to není. Nejste žádná oběť a neexistuje žádná past, ze které byste se vlastními silami nemohli dostat. Od této chvíle můžete začít budovat takové vztahy, jaké si přejete mít. Můžete proměnit vztahy, jaké máte se svými blízkými, s přáteli, v rodině, v práci, i s neznámými lidmi při náhodných setkáních. Všechny vaše vazby může provázet větší radost.

Když se naučíte nové vztahové dovednosti, začnete k sobě přitahovat vřelé, vstřícné, milé, velkorysé, pozitivní a zdvořilé lidi. Stejných kvalit si také začnete všímat ve stávajících vztazích. Místo toho, abyste si stěžovali, jak hrozně se k vám druzí chovají, začnete mít pozitivní zkušenosti, které se na sebe budou nabalovat, a váš život se radikálně zlepší.

To, co se naučíte v této knize, vzniklo před pár lety, když jsem svému sboru předestřel jeden nový nápad. Jsem pastorem komunitního duchovního centra v Kansas City v Missouri (One Community Spiritual Center) a měl jsem sérii přednášek na téma jak si do života přitáhnout hojnost. Při té příležitosti mě napadlo, že účastníkům rozdám fialové náramky jako nástroj k tomu, aby si s jejich pomocí přestali stěžovat.

Naše myšlenky tvarují náš život a naše slova vypovídají o tom, na co myslíme. Lidé si o sobě většinou myslí, že jsou pozitivní a optimističtí. Pracují s pozitivními afirmacemi a domnívají se, že se soustředí na vize ideálních výsledků. Ve skutečnosti jsou však jejich myšlenky ve valné většině negativní. I když se třeba snaží „myslet pozitivně“, jejich neustálé stěžování je důkazem, že se ve skutečnosti zaobírají velmi neradostnými a chmurnými myšlenkami. Tento sklon k negativnímu myšlení se pak promítá do neuspokojivých událostí a vztahů.

Úspěšná a plodná autorka detektivních románů, Agatha Christie, jednou napsala: „Zvláštní věc, ten zvyk. Lidem nikdy nedochází, co všechno dělají ze zvyku.“ Svatá pravda, zvlášť o zvyku stěžovat si. Podle zkušeností lidí, kteří přijali „nestěžovací výzvu“, si průměrný člověk stěžuje patnáctkrát až třicetkrát za den, a přitom si to vůbec neuvědomuje. Naše nestěžovací náramky pomohly milionům lidí nastražit past na vlastní negativitu a chytit se přímo při činu. Na rozdíl od ostatních populárních silikonových náramků, které můžete vidět všude kolem sebe ve všech barvách duhy, ty naše neinformují okolní svět o tom, co jejich nositel podporuje. Naše fialové náramky pomáhají nositelům rozpoznat, jak často si stěžují, a postupně tuto negativní a destruktivní formu komunikace ze svého života úplně vymýt.

Je to docela jednoduché: nasadíte si fialový náramek na libovolné zápěstí a když (nikoliv jestli) se přistihnete při stěžování (hlasitěm), přendáte si náramek na druhé zápěstí. S každým dalším stěžováním přendáváte náramek na opačné zápěstí a postupem doby si stále lépe uvědomujete, jak jste negativní, a v průběhu několika měsíců se vám podaří si stěžovat výrazně méně.

Cílem je prožít 21 po sobě následujících dní bez stěžování. Vědci věří, že trvá právě 21 dní, než si člověk vytvoří nový návyk, takže pokud si zvládnete nestěžovat jednadvacet dní v kuse, dojde k přeprogramování vašeho mentálního nastavení a získáte nový trvalý návyk nestěžovat si.

Začalo to tím, že jsem rozdál 250 náramků ve svém sboru, aby s jejich pomocí mohli lidé lépe uvádět do praxe to, o čem jsem mluvil během kázání. Jednoduchá myšlenka se však šířila jako lavina, až se z ní stalo vpravdě celosvětové hnutí. Rozeslali jsme už miliony fialových náramků lidem ve 105 zemích a každý měsíc rozesíláme další desítky tisíc. Do nestěžovacího programu se pouštějí tisíce lidí, rodin, církevních sborů, škol, vězení, terapeutů, nemocnic, protidrogových

středisek a podniků, a leckde dosahují velkolepých výsledků.

www.AComplaintFreeWorld.org¹

Svět bez stížností se odštěpil od našeho sboru a stal se ne-náboženskou neziskovou organizací, která lidem a organizacím poskytuje prostředky a nástroje k tomu, aby jim pomohla překonat stěžování a vytvořit zářivější skutečnost.

Byli jsme hosty v pořadu Oprah Winfrey a ve všech významnějších televizních stanicích v USA. Účastnili jsme se mnoha programů a nejrůznějších televizních vysílání po celém světě. O našem příběhu a naší vizi se psalo ve stovkách novin jak ve Spojených státech, tak v zahraničí. Články o nás vycházely v nejrůznějších amerických časopisech, včetně *People* a *Newsweeku*. Vydavatelé v Nizozemí a v Jižní Africe přibalili naše fialové náramky jako dárek ke svým časopisům, a nejenže tím pomohli šířit myšlenku nestěžování a distribuovat náramky, ale zároveň jim tím stoupl prodej.

Oslovily nás různé společnosti, které chtěly distribuovat naše náramky společně se svými produkty a stát se oficiálními sponzory „Nestěžovacího hnutí“ ve své produktové oblasti. Z mé předchozí knihy „*Svět bez stížností – Jak si přestat stěžovat a začít si užívat takový život, jaký jste vždycky chtěli*“, kterou jsem napsal, abych odpověděl na tisíce otázek, které mi chodily v dopisech a emailech, se stal mezinárodní best-seller a vydávají ho další a další nakladatelé a čtou další a další lidé ve více než tuctu zemí světa.

Nemine jediný den, kdy by mě speciální služba Googlu několikrát neupozornila na to, že někdo na svém blogu píše o svých zkušenostech s nestěžovací výzvou. Dostávám pozvání, abych vystoupil na nejrůznějších konferencích a byl hlavním řečníkem na nejrůznějších shromážděních, zvou mě všechny možné typy organizací, od vládních po soukromé,

¹ Existují také české webové stránky: www.nestezujsi.cz

firmy, školy, církve, nemocnice a různá občanská sdružení. Stal se z toho fenomén, který se dál rozrůstá, a je mi velkou ctí a potěšením, že jsem jeho součástí.

Z toho všeho mám obrovskou radost. Největší pocit uspokojení mi však přinášejí ty tisíce lidí, kteří plní nestěžovací výzvu a kteří si vydrží dvacet jedna dní v řadě nestěžovat! Na naší webové stránce *AComplaintFreeWorld.org* máme odkaz, kam nám lidé mohou napsat, že se jim podařilo výzvu úspěšně splnit, a tak z celého světa přicházejí zprávy o tom, jak si lidé odvykají stěžovat.

Jednoho dne jsem seděl v letadle a čekal, až mě dopraví na místo, kde jsem měl na téma „Jak si nestěžovat v organizacích“ přednášet několika stům představitelů korporátního vedení, když mi z ničeho nic něco došlo. Přemýšlel jsem o nestěžovacím programu a při tom mě tak říkajíc „osvítíl Duch svatý“.

Ano, naše životy jsou odrazem našich myšlenek – to říkají filozofové a významné osobnosti už celá tisíciletí. Ano, je důležité všimnout si toho, co říkáme, protože to nám ukazuje, co si myslíme. Ano, v tom nám může být velikým pomocníkem náramek, který si budeme přednávat z jednoho zápěstí na druhé, dokud si nepřestaneme stěžovat. To všechno je pravda.

Náhle zjevené poznání, kterého se mi toho dne dostalo, spočívalo v tom, že skoro všechny naše stížnosti jsou založené na vztazích!

Skoro vždy si stěžujeme na nějakého dalšího člověka, se kterým máme určitý vztah. Může to být formálně daný vztah, třeba vztah s partnerem v manželství nebo s kolegou v práci, nebo neformální vztah, jaký máme například se zákazníkem, kterého obsluhujeme, nebo se sousedem odvedle. Může to být velmi krátkodobý vztah, třeba s někým, s kým se ocitneme v určité dopravní situaci, nebo vztah, který trvá několik desetiletí, jako jsou například vztahy v rodině.

Jsem pastor, a tak si ke mně lidé často přicházejí pro radu. Skoro ve všech případech potřebují poradit s něčím, co se týká vztahů. Ve většině případů zjišťuji, že jejich vztahové problémy buď přímo vznikají, nebo se prohlubují tím, jak si danému člověku, se kterým jsou ve vztahu, stěžují, případně jak si stěžují na něj. Když jsem se do této problematiky ponořil hlouběji, objevil jsem řadu výzkumů, které potvrzovaly negativní účinek stěžování na vztahy.

Už v roce 1938 prokázala studie Lewise Termana, že šťastné a nešťastné páry odlišuje míra toho, jak jsou partneři ve vztahu hádaví, kritičtí

Rozsáhlý výzkum prokázal, že nešťastné páry se od šťastných liší v tom, nakolik dotazovaní uváděli, jak jsou jejich partneři hádaví, kritičtí a uštěpační, jinými slovy, nakolik si stěžují.

a uštěpační (tj. jak moc si stěžují). Doktorka J. K. Albertsová ve své zprávě k dalšímu výzkumu na toto téma „Deskriptivní taxonomie párové stížnostní interakce“ uvádí: „Různé výzkumy ukazují, že negativita a negativní komunikace mají přímý vztah k míře nespokojenosti ve vztahu.“ Jinými slovy: *Nešťastné vztahy se poznají podle toho, že si partneři stěžují.*

Možná vás napadne: „Proč bych si nemohl postěžovat, když jsou vztahy tak náročné?“ Postěžujeme si, a tím se zbavíme určité frustrace a nemusíme v sobě potlačovat zlobu a vztek, nebo ne?! Ve skutečnosti to funguje právě naopak a v této knize se k mýtu „dostaň to ze sebe“ ještě vrátíme a podíváme se na něj podrobněji.

Možná by bylo lepší na vztahy úplně rezignovat a přestat se s nimi mořit, být prototypem samotáře a zcela nezávislého jedince. Pak bychom se nemuseli potýkat se sartróvským „peklem“ druhých lidí.

To by bohužel nešlo. Vztahy s druhými lidmi potřebujeme. Vztahy nejsou otázkou volby chci – nechci, ale potřebou, nutností.

Enrique Gutierrez imigroval do Spojených států z Kuby. Na Kubě odmítal přijmout Castrův režim, který potlačoval lidská práva a utlačoval obyvatele jeho milované rodné země. Enrique se veřejně zasazoval o svobodu a dodržování lidských práv, a tak se dostal do vězení, kde strávil přes rok na samotce. Ležel na podlaze celý, která na šířku měřila necelý metr a na délku necelé dva, byl nahý, na ochranu před chladem neměl nic než zatuchlou dřevou deku, a trpěl. Dozorcí ho opakovaně a tvrdě bili, takže mu postupně vyrazili všechny zuby. Tělo měl samou modřinu a četné zlomeniny. Před nástupem do vězení byl Enrique štíhlý, během výkonu trestu trpěl podvýživou tak, že mu popraskala kůže na loktech, ramenou a kolenou a udělaly se mu hnisavé, mokravé boláky.

Snášel tak prakticky neustálou fyzickou bolest, ale jak mi Enrique vyprávěl, mnohem horší byla naprostá izolace od ostatních lidí. Nejenže neměl žádný kontakt se svou rodinou, ale měl zakázaný styk i se všemi ostatními lidmi, a jeho duše zoufale toužila po spojení.

Nejenže stojíme o vztahy s druhými lidmi, my s nimi nutně potřebujeme být ve spojení. Děti, kterým se v klíčovém období vývoje nedostává dostačujícího lidského kontaktu, často neprospívají a fyzicky se nevyvíjejí tak, jak odpovídá jejich věku. Podle univerzitní nemocnice v Marylandu je jedním z hlavních faktorů špatného fyzického prospívání emoční deprivace. Zažívá-li dítě nedostatek v rovině emočních vazeb s druhými lidmi, reaguje jeho tělo na toto citové strádání zpomaleným vývojem a růstem.

Vliv nedostatečných vztahových vazeb na fyzické zdraví je doložitelný v jakémkoliv věku. Výzkum ukázal, že starší lidé navštěvují lékaře častěji než mladí. Hraje v tom roli samozřejmě sešlost věkem, ale zároveň vyšlo najevo, že staří

lidé chodí za lékaři, fyzioterapeuty, léčiteli a dalšími lidmi podobných profesí prostě proto, aby mohli trávit čas s někým, kdo jim věnuje pozornost a péči. Mnoha starým lidem zemřeli vrstevníci, a tak přišli o drtivou většinu svých přátel a zůstali prakticky bez jakýchkoliv lidských vazeb. Lékaři a zdravotní pracovníci pro ně pak představují vztahovou stimulaci, kterou tolik postrádají.

Myšlenku, že vztahy jsou ke zdravému vývoji nutné, podporuje i studium jiných živočišných druhů. Ve snaze porozumět vlastní přirozenosti studují lidé často šimpanze, naše evolučně nejbližší příbuzné. V opičím světě je nutnost vztahů zcela evidentní. Výzkum amerického národního institutu zdraví zaměřený na prospívání lidoopů prokázal, že šimpanzi mají silnou potřebu sociální interakce a vztahů. Jak vědci shrnuli: „I když šimpanzi v divoké přírodě tráví část dne o samotě, jsou to přirozeně sociální zvířata, která těžko snášejí izolaci od ostatních.“

Kromě toho, že spojení s druhými potřebujeme a že nám dělá radost s někým být a sdílet své životní zkušenosti, jsou pro nás naše vztahy velice prospěšné.

Nedávný výzkum prováděný ve vojenské nemocnici Waltera Reeda ukázal, že zhruba 17 % vojáků, kteří se účastnili bojové akce, ale vyvázli bez zranění, trpí posttraumatickou stresovou poruchou (PTSD). Přibližně tedy každý šestý voják, který byl v bojové akci, trpí dlouhodobou posttraumatickou stresovou poruchou, i když *nebyl* raněn. Překvapivé je, že z těch vojáků, kteří se účastnili bojové akce a *byli* vážně zranění (například přišli o paži, nohu, utrpěli těžké popáleniny, ochrnuli atp.), trpěla syndromem PTSD pouze 4 % vojáků (takže každý pětadvacátý voják).

Lékaři, kteří došli k této statistice, se divili, protože předpokládali, že u těžce zraněného vojáka bude pravděpodobnost, že podlehne posttraumatické stresové poruše, mnohem větší. Jak je možné, že vážně zranění vojáci měli o 75 %

menší pravděpodobnost následných vleklých emočních potíží oproti těm, kterým se fyzicky vůbec nic nestalo?

Odpověď na tuto paradoxní otázku našli výzkumníci v terapii. A to nikoliv psychologické, ale fyzické – konkrétně šlo o to, jak v nemocnici Waltera Reeda probíhala rehabilitace. Rehabilitace ve vojenské nemocnici Waltera Reeda probíhá v jedné velké místnosti, kde se všichni zranění vojáci snaží vrátit do života, který by pokud možno co nejvíc připomínal ten „normální“. Všichni zranění vojáci procházejí fyzioterapeutickým cvičením a nácvikem a při tom vidí ostatní, kteří jsou na tom možná ještě hůř než oni, a všichni společně se snaží vyrovnat se se svým postižením. Všichni jsou svědky toho, jak se kdo posouvá a jaké dělá pokroky, a navzájem se všichni povzbuzují a dodávají si odvalu. Společně slaví každý sebemenší pokrok. Soucítí spolu a jsou tam jeden pro druhého. Pevné vzájemné vztahy, které se vytvářejí během fyzického rehabilitačního procesu, jim pomáhají uzdravit i jejich bolavou duši a zraněnou psyché.

Prostřednictvím vztahů také získáváme materiální věci, po kterých toužíme. Každá lidská bytost má své naděje, sny a touhy. Na okamžik se zastavte a zamyslete se nad tím, co právě teď chcete. Zeptejte se sami sebe: „Kdybych si mohl přát prakticky cokoli, co bych chtěl mít?“

A teď si uvědomte, že všechno, po čem toužíte, je buď nějaká osoba, nebo něco, co nějaká osoba vlastní. Možná si přejete mít vedle sebe někoho, kdo by vám rozuměl a podpořoval vás, někoho, s kým byste mohli sdílet svůj život – což znamená vztah. Možná chcete nové auto, skvělý domov nebo nějakou luxusní věc – na to všechno potřebujete vydělat peníze tím, že budete pracovat pro jiné lidi, což zase znamená vztahy. Vztahy s druhými lidmi nám přinášejí všechno, po čem toužíme. Abychom dosáhli toho, co chceme, musíme se naučit dobře vycházet s ostatními lidmi.

Ve své knize *The Millionaire Mind* (Mysl milionáře) uvádí Thomas Stanley, že tisíce milionářů, kteří se o své jmění zasloužili vlastními silami, na jeho otázku: „Jaká je nejdůležitější dovednost, která přitahuje bohatství?“ označilo 94 % z nich schopnost vycházet dobře s druhými lidmi za velice důležitou nebo podstatnou pro získání bohatství. *Schopnost vytvářet zdravé vztahy s druhými lidmi označili za téměř pětkrát důležitější pro vytváření hojnosti, než mít nadprůměrnou inteligenci.* Díky schopnosti dobře vycházet s druhými lidmi získáte vztahy, které mohou mít větší hodnotu než vydělané peníze. A vaše schopnost vztahy si udržet a kultivovat vám může zároveň přinést i materiální předměty, po kterých toužíte.

Stěžování deformuje, oslabuje a ničí právě ty vztahy, které mají klíčový význam pro naše štěstí a pocit spokojenosti. Jestliže si často stěžujeme, naše vztahy stagnují a kvalitativně se zhoršují. Stěžování si přesouvá naši pozornost z pozitivních kvalit, které nás přitahují k druhému člověku, k tomu, co vnímáme jako jeho chyby a provinění. Tento posun nás vrhá do pasti, kdy máme pocit nenaplnění a připadá nám, že ten druhý člověk není „dost dobrý“.

Moje žena Gail pracovala v kanceláři, kde se jednou měsíčně několik kolegyně věnovalo „skupinové terapii“. „Skupinová terapie“ spočívala v tom, že společně zašly do místní mexické restaurace, každá si dala několik skleniček margarity a s gustem si zanařadávaly na muže. Hlavním tématem večera bylo: „všichni chlapi jsou dobytek, prasata a svině!“ Asi vás nepřekvapí, že ani jedna z těchto žen nežila ve šťastném a dlouhodobém vztahu s mužem.

Možná vás napadne, že si tyto ženy stěžovaly na muže právě proto, že jejich vztahy byly tak neuspokojivé. Výzkumy však ukazují, že opak je pravdou: jejich vztahy s muži byly tak neuspokojivé, protože si stěžovaly. Zaměřovaly se na negativní aspekty vztahu a litovaly se, a jejich přístup k výzvám zveličoval jejich problémy. A když si celý večer stěžovaly na

„dobytek“, „svině“ a „prasata“, není divu, že pak na gauči v obýváku po příchodu domů opravdu viděly kus dobytka. Nacházely přesně to, co očekávaly a co si během večera vytvořily ve své hlavě. Jejich manželé a partneři vnímali, jak jsou s nimi jejich partnerky nespokojené, a přizpůsobili se tomu.

Znal jsem jednoho slavného pastora, který se mi svěřil: „Pastorování by bylo skvělé, jen kdybych při tom nemusel jednat s lidmi.“ Jednat s lidmi může pro někoho znamenat svádět těžkou bitvu, utápět se v bolesti a trápení, ale nemusí to tak být. Skvělý francouzský filozof a dramatik Jean Paul Sartre se proslavil pesimistickým citátem, kterým začíná úvod této knihy: „Peklo jsou ti druzí.“ Později to Sartre dovyvětlil: „Výrok ‚peklo jsou ti druzí‘ nikdo nepochopil. Všichni byli přesvědčení, že jsem tím chtěl vyjádřit, že naše vztahy s druhými lidmi jsou vždy otravné a nevyhnutelně vedou k pekelným prožitkům. Já tím však myslím něco naprosto odlišného. Totiž to, že když máme s někým pokroucený a narušený vztah, pak je to peklo.“

Pokud budou vaše vztahy s druhými lidmi pokroucené a narušené, pak budete prožívat peklo. Pokřivené vztahy se však dají narovnat a napravit. Můžete jim vybudovat pevnější základy. Stačí, když budete otevření novým myšlenkám a nápadům a dovolíte jim, aby vytvořily nové prožitky. Na konci každé kapitoly najdete oddíl nazvaný „Otevírání“, kde budete mít k dispozici cvičení, která vám pomohou hlouběji integrovat to, co se učíte. Některá z těchto cvičení zahrnují také psaní a přinesou vám mnohem větší užitek, když si na pár okamžiků sednete a odpovědi si zapíšete ať už na kus papíru nebo do deníku.

Jestliže jste připravení posunout se od pekelných vazeb k harmonickým, jestliže jste připravení posunout se od pohrdání a kritizování ke vztahům bez stížností, pak tedy začneme.

JAK SE K SOBĚ VZTAHUJEME

„Vše, co říkám, nutně omezuje svět.“

Ludwig Wittgenstein

V angličtině má slovo „vztah“ neboli „relationship“ kořen „relate“, který pochází z latinského *relatus* s významem „převyprávět“ nebo „povědět“. Můžeme tedy proto říct, že vztah je spojení mezi lidmi založené na tom, co si navzájem o sobě vyprávíme, čili na tom, jak se k sobě navzájem vztahujeme. Náš vnitřní dialog, co si pro sebe říkáme o druhých, určuje, jak náš vztah vypadá a probíhá.

Když jsem byl malý, snil jsem o tom, že až vyrostu, budu hlasatel v rádiu. Jako student jsem si přivydělával tím, že jsem pracoval v místní rozhlasové stanici v Columbii, mém rodném městě v Jižní Karolíně. Svou práci jsem miloval a za několik let jsem povýšil na produkčního ředitele. Mým úkolem bylo vybírat hudbu a zvukové efekty do reklam, které namlouvaly největší hlasové talenty z našeho města.

Phil, který dělal hlasatele už dvacet let a měl krásně hluboký a znělý hlas, byl produkčním ředitelem přede mnou. Měl naprosto famózní barvu hlasu, právě „zlato v hrdle“, jak jsme

Anglické slovo „relationship“, čili „vztah“ má stejný kořen jako latinské *relatus*, což znamená „převyprávět“ nebo „povědět“.

tehdy říkali. Psal také reklamní texty a uměl vybrat pokaždé tu nejlepší hudbu, která se k reklamě skvěle hodila. Jenomže přišel do rádia, když teprve začínalo vysílání s amplitudovou modulací AM, a my už vysílali s kmitočtovou modulací (FM). Phil nestíhal udržet tempo s novou technologií, a tak jeho reklamy sice zněly krásně v AM vysílání, jenže v novém FM vysílání vyznívaly ploše a hluše.

Chystat podklady pro Phila a ostatní skvělé hlasatele, které jsem od dětství poslouchal na jednoznačně nejlepší stanici ve městě, bylo napřed úžasné. Jenomže časem jsem měl s Philem problém. Phil mi totiž vyčítal, že svoji práci nedělám dobře, a stěžoval si na mě každému, kdo byl ochotný ho poslouchat. Vadilo mu, jakou hudbu vybírám, jak ji třídím, jak ji přehrávám, vadilo mu na mě zkrátka úplně všechno.

Phil pro mě býval ikonou vysílání naší stanice, ale můj původní obdiv k němu dostával vážné trhliny a postupně se měnil ve vztek. Když mi Phil něco vyčítal, ze začátku jsem se díval do země a zaraženě se omlouval. Později jsem se však začal bránit a upozorňovat ho na to, co jsem pokládal za jeho nedostatky. A brzo jsme na sebe pokřikovali všelijaké urážky a obviňovali se ze všeho možného. Produkční kabiny mají skleněné zdi, které jsou prakticky zvukotěsné, takže na nás musel být dost legrační pohled. Všichni ostatní zaměstnanci rádia viděli, jak stojíme proti sobě, tváře zrudlé vzteky a od plic si nadáváme, jenomže co všechno jsme na sebe křičeli, to jsme slyšeli jen my dva.

Jednoho dne právě uprostřed jedné z mnoha bouřlivých hádek se Phil podíval na hodiny, které visely ve studiu, a prohlásil: „Na ty tvoje kecy teď nemám čas! Jdu na oběd s kamarádem.“ Vyrázil z produkčního studia a zamířil do haly. Sledoval jsem ho pohledem přes skleněné zdi. V hale jsem zahlédl jakéhosi muže Philova věku, kterého jsem nikdy před tím neviděl. Jakmile spatřil Phila, celý se rozzářil a spěchal k němu, aby ho objal.

Díval jsem se, jak oba muži vycházejí na ulici, a nevěřil jsem vlastním očím. Pamatuji se, jak jsem si říkal: „Tak Phil má kamaráda?! Jak může takový převít jako on mít kamarády?!“ Jakkoliv to zní divně a možná arogantně, nikdy mě nenapadlo, že by Phil mohl mít přátele. Jak může mít přátele takový člověk jako on, kdokoliv takový?

Přemýšlel jsem o tom ještě tu noc v posteli, než jsem usnul. Jak může někomu dělat prostá Philova přítomnost takovou zjevnou radost, když mě neustále štve a rozčiluje? Phil je převít, říkal jsem si – a tím to končí, tečka. „Jenže jestli je převít,“ rozvíjel jsem dál svou myšlenku, „proč není převít pořád – a pro všechny?“

Anglické slovo „relationship“, čili „vztah“ má původně latinský kořen, který znamená „převyprávět“ nebo „povědět“.

Philův vztah s kamarádem se lišil od toho, jaký vztah měl se mnou, protože si o svém kamarádovi vyprávěl něco jiného než o mně. Phil reagoval na svůj vnitřní rozhovor o tomto muži, a jeho vztah s ním se odvíjel zcela jinak než vztah se mnou. Philův vnitřní dialog byl o tom, čeho si na tomto muži váží a co oceňuje. A Philův kamarád si o Philovi také určitě říkal spoustu dobrých věcí. Naproti tomu já jsem Phila v duchu neustále kritizoval a odsuzoval. Kdykoliv jsem na něj pomyslel, bylo to něco negativního. „Phil je protivný, tvrdohlavý, žoviální mamlas,“ říkal jsem si o něm a výsledek byl, že jsem byl ve vztahu s člověkem, který vůči mně vykazoval všechny tyto charakteristiky. Philův kamarád měl ovšem s Philem zcela jiný vztah, protože si o Philovi říkal něco docela jiného.

Nejčastější otázka, kterou dostávám, je: „Jak můžu druhé lidi změnit?“ Odpověď na tuto otázku mi přinesla moje zkušenost s Philem. O pár let později jsem se setkal s Normem Heyderem, člověkem, kterého velice obdivuji, a který zřejmě toto tajemství intuitivně zná a řídí se podle něj. Norm má totiž zázračnou schopnost

Jak můžu druhé
lidi změnit?

měnit druhé lidi. Dokáže prezentovat a obhájit svůj názor i v těch nejkontroverznějších debatách. Umí empaticky, vstřícně a klidně naslouchat druhým, když prezentují svá stanoviska. I když se všechny zúčastněné strany neshodnou na svých názorech a nedojdou ke společnému konsenzu, vždy se rozcházejí jako přátelé. Jestliže někdo přijde za Normem rozčilený a naštvaný, odchází v klidu a spokojený. I v zarytých obhájcích vlastních názorů a ve žlučovitých odpůrcích dokáže Norm probudit jejich světlou, rozumnou a laskavou stránku a tu jim odzrcadlí, takže pak jedná s jejich vylepšenou „lidštější“ verzí. Jednou jsem se Norma zeptal, jak to dokáže, a on mi na to odpověděl: „Jediný způsob, jak někoho změnit, je změnit to, co si o něm myslíš.“

Vztah není jen interakce mezi dvěma lidmi, která se odehrává na povrchu. Je to něco mnohem hlubšího a komplexnějšího. Vztah je vnějším obrazem toho, co si v duchu říkáme o daném člověku. Druhý člověk vycítí, jaký příběh jsme si o něm pro sebe vytvořili, a podle toho reaguje. To vše probíhá podvědomě a nepřetržitě. Je to něco, co děláme všichni a pořád.

Vybavte si někoho, koho si velmi vážíte a máte ho rádi. Čeho si na daném člověku ceníte? Když na něj myslíte, co si říkáte a co cítíte? Je to upřímnost, ochota dávat a pomáhat, zájem, laskavost, optimismus, nesobeckost, štěstí nebo láska?

Pak si v duchu vybavte někoho, kdo vám pije krev – takovou osobu, u které stačí, aby někdo zmínil její jméno, a vám spolehlivě ztuhne úsměv na rtech. Může to být úplně kdokoliv: bývalý manžel nebo bývalá manželka, šéf, soused, politik, celebrita, kolegyně v práci – kdokoliv, koho opravdu nesnášíte. Pak se sami sebe zeptejte: „Co si vyprávím o tomto člověku?“ Odpovídejte poctivě a svobodně – nechte myšlenky a pocity volně plynout bez cenzury a posuzování. Co vás na tom člověku tak popouzí? Co se vám nelíbí? Napadají vás takové pojmy jako hrubost, neomalenost, podlost,