

MONIKA NEVOLOVÁ

GRADA

BEZ VÝMLUV!

JAK VYMAZAT **AŽ, BY, ALE** A **KDYBY**
ZE SLOVNÍKU A REALIZOVAT
TO, CO OPRAVDU CHCEME

KDYBYCH
MĚLA CO NA SEBE,
TAK BYCH S TEBOU
ŠLA...

ALE
PRÁVĚ MĚ
CHYTLA
MIGRÉNA...

AŽ
BUDU MÍT
VÍC ČASU,
JO?

!?!
...
!?!



Děkuji Martinu Doležalovi za pomoc při zpracování dat dotazníku a za cenné rady při vzniku této knihy. Děkuji také všem, kteří mají s výmluvami četné osobní zkušenosti a podělili se o ně v rámci mého výzkumu. A speciální dík Miloši Mazalovi za kresby, kterými knihu opatřil.

MONIKA NEVOLOVÁ

BEZ VÝMLUV!



KDYBYCH
MĚLA CO NA SEBE,
TAK BYCH S TEBOU
ŠLA...

ALE
PRÁVĚ MĚ
CHYTILA
MIGRÉNA...

AŽ
BUDU MÍT
VÍC ČASU,
JO?

!?!

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

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

**Mgr. Monika Nevolová,
Martin Doležal**

BEZ VÝMLUV!

**Jak vymazat AŽ, BY, ALE a KDYBY ze slovníku
a realizovat to, co opravdu chceme**

TIRÁŽ TIŠTĚNÉ PUBLIKACE:

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 5524. publikaci

Odpovědný redaktor Zdeněk Kubín
Ilustrace Miloš Mazal
Sazba a zlom Antonín Plicka
Návrh a zpracování obálky Antonín Plicka
Počet stran 120
Vydání 1., 2014

Vytisklo TISK CENTRUM, s.r.o., Moravany

© Grada Publishing, a.s., 2014
Cover illustration © Miloš Mazal

ISBN 978-80-247-5009-5

ELEKTRONICKÉ PUBLIKACE:

ISBN 978-80-247-9239-2 (ve formátu PDF)
ISBN 978-80-247-9240-8 (ve formátu EPUB)

Obsah

Úvod	9
Historie výmluv	11
Výmluva – novinka dnešní doby?	11
Výchova a evoluce	12
Definice, typy a vytváření výmluv	15
Co je výmluva?	15
<i>Nejčastější typy výmluv</i>	19
Motivace k výmluvám	23
Pyramida potřeb	23
<i>Biologické a fyzické potřeby</i>	24
<i>Potřeba bezpečí a jistoty</i>	25
<i>Potřeba sounáležitosti</i>	25
<i>Potřeba úcty, respektu a uznání</i>	26
<i>Růstové potřeby – potřeby seberealizace</i>	26
Strach	27
<i>Strach ze ztráty</i>	27
<i>Strach ze selhání</i>	30
Stereotypy	31
<i>Sociální status</i>	31
Lhaní jako společenský akt	33

Neschopnost začít a vytrvat	35
<i>Pohodlnost a lenost</i>	35
<i>Prokrastinace</i>	36
Netrpělivost	38
Jak vznikají výmluvy?	43
Nerozpletné klubko	43
Jak se vymlouvat?	46
<i>Tipy a triky</i>	47
Jak rozpoznat a zastavit výmluvy ostatních	59
Výmluva je lež	60
Anatomie lži	61
<i>Neverbální projevy</i>	61
<i>Věrbální a hlasové projevy</i>	63
Osobnostní typologie	63
Šest protivýmluvných pravidel	71
1. <i>Určete základní čáru projevu a typ a pozorujte odchylku od normálu</i>	71
2. <i>Vždy pracujte s kontextem</i>	71
3. <i>Vytvořte prostředí důvěry – prostředí pro omluvu</i>	72
4. <i>Buďte jednoznační</i>	74
5. <i>Hrajte si s časem a otázkami</i>	75
6. <i>Vytvořte pocit závazku a apelujte na morální kodex</i>	75
Život bez výmluv	77
Odvaha být sami sebou	78
<i>Odvaha nebýt zdvořilý za každou cenu</i>	78
<i>Odvaha něco ztratit a někde selhat</i>	82
Lítost je signál	83
<i>Hrdinové a tvůrci</i>	85
Akceschopnost	90
<i>Seberegulace</i>	91
<i>Sebedisciplína</i>	93
<i>Nevozte se</i>	96
Cesta potěšení a originality	96

<i>Zábava při práci</i>	97
<i>Re-kreace</i>	97
<i>Autorství a originalita</i>	97
Tahák na závěr	101
Závěr	107
Použitá literatura	109
Užitečné odkazy	111

Úvod

Jsme to, co děláme nejčastěji. Jestli se nejčastěji vymlouváme, pak nejsme tím, kým si myslíme, že jsme. Jsme jenom lháři.

Tolerance k alkoholu je u nás 0 promile, v některých zemích 0,3 promile. Tolerance k výmluvám jako by byla u nás povolena alespoň 1 promile v krvi. Naopak když někdo řekne pravdu tam, kde se přímo nabízí výmluva, většinou to ostatní spíš šokuje.

Kniha *Bez výmluv* je určena všem těm, kteří se často vymlouvají – ať už sobě samým, nebo druhým lidem –, a rádi by se tohoto zlovyku zbavili, protože je brzdí na cestě k osobnímu rozvoji. Je určena také těm, jimž se neustále někdo vymlouvá, aby se jim dařilo odrazet tyto obtížné vymlouvavče efektivními kroky, a nemuseli tak ztrácet čas záležitostmi, které jim v životě nic nepřinášejí. A konečně, s velkou dávkou nadsázky je kniha určena jako drobná inspirace pro ty, kteří se vymlouvání ve

svém životě vzdát nechtějí, protože jsou přesvědčeni, že tu a tam je po dobré výmluvě sáhnout třeba. Díky pochopení mechanismu vzniku výmluv lze navíc posílit i užitečné osobní kompetence a dovednosti. To, že část knihy je o tom, jak se výmluva tvoří, má ještě jeden důvod. Abychom se něčeho mohli zbavit, musíme to dobře poznat, pojmenovat a prožít. Zakusit na sobě účinek a vliv výmluvy, abychom zjistili, co nám dává a co nám naopak bere.

Ať se nám to líbí nebo ne, výmluva coby forma lži v životě člověka určitou roli hraje. Podle psychologů pomáhá chránit osobní prostor a vnitřní emoční život. Chybou ovšem je, když začneme lži a spolu s nimi i výmluvy zneužívat, to brzdí náš osobní rozvoj. Nadužívání výmluv

v současné společnosti je hlavním důvodem, proč jsem napsala tuto knihu ve snaze najít návod, jak s výmluvami zatočit.

Kromě teoretických pasáží nabízí kniha přehledná shrnutí kapitol, zábavné ilustrace, otázky a praktická cvičení na zlepšování jednotlivých dovedností, díky nimž budete mít výmluvy více pod kontrolou. Co to obnáší? Stát se znovu schopnými včas rozpoznat, kdy propadáme prokrastinaci, zápasíme s nedostatečnou motivací, stáváme se pohodlnými, věci si příliš zjednodušíme, a brzdíme tak svůj osobní růst svými výmluvami, nebo tím, že akceptujeme výmluvy druhých.

Prosím vás o jedno, nepoužívejte tuto knihu jako záminku, která vás legitimně uvolní od práce či jiné důležité činnosti: „Nemohl jsem přijít včas do práce, protože jsem si četl knihu o výmluvách.“ Používejte ji spíše jako přítele, jenž vám pomůže pochopit, že vymlouvání život efektivním neudělá.

Knihla byla napsána pro všechny, kdo chtějí dělat v životě víc, než jen hledat důvody, proč něco neudělali.

Monika Nevolová

1.

Historie výmluv

Všichni máme po ruce tisíc výmluv, proč jsme selhali, ale ani jeden dobrý důvod.
(Mark Twain)

! Výmluva – novinka dnešní doby?

Možná máte dojem, že výmluvy jsou problémem dneška. Chyba lávky. Výmluvy jsou staré jako lidstvo samo. Za jednu z prvních výmluv by se dala považovat



vytáčka v příběhu Adama a Evy. V Biblii Adam svádí to, že snědl ovoce ze stromu poznání na Evu: „Žena, kterou tys mi dal, aby byla se mnou, mi dala ovoce ze stromu, a tak jsem jedl.“ Eva ovšem na to smečuje výmluvou svojí: „Had, to on mě podvedl, a tak jsem jedla.“ Těmito slovy, jimiž naši prarodiče Adam a Eva odpověděli Bohu, dlouhá historie výmluv mohla začít. Adam a Eva nepřiznali vlastní chybu a přičinění, jejich dětinské zdůvodnění Bůh nepřijal, vynesl nad nimi rozsudek a my ostatní se v tom, řečeno s trochou nadsázky, plácáme dodnes. Bůh byl v pří-

běhu Adama a Evy celkem krutý, protože provinilce za ten prohřešek hned vyhostil z ráje. My dnes celkem pohodlně a shovívavě naopak žijeme v ráji výmluv, a i když nás výmluvy ostatních leckdy rozpalují doběla, žádné vyhoštění se nekoná. S výmluvami ostatních nejen žijeme dlouhodobě v souladu, aniž bychom se vymezili, ale sami po výmluvách saháme častěji než po užitečnějších řešeních.

Než se v dalších kapitolách podíváme na definice a typy výmluv podrobněji, řekněme si obecnou definici výmluvy:

■ **Výmluva je smyšleným důvodem, kterým vysvětlujeme a skrýváme pravý důvod toho, proč jsme něco udělali či neudělali, nebo proč něco udělat nechceme.**

! Výchova a evoluce

Jak se zdá, výmluvy jsou, bohužel, evolučně i výchovně podporovány. Jsme předem programováni použít jako jednu z prvních reakcí výmluvu? Kdo nás učí lži v podobě výmluv používat? Rodiče nám přece od malička vštěpovali, že lhát se nemá, protože na každou lež se vždycky přijde a dočkáme se tak akorát trestu. Jenže to, čeho jsme jako děti posléze svědky, je, že se pak máma i táta snaží o to, abychom nepohlédli jejich vlastní mystifikace – od Ježíška

počínaje po vysvětlování typu „děti nosí čáp a vrána“ a sexuálníím životem konče. Právě rodiče bývají prvními hereckými vzory, jež nás učí, jak lži v životě začít používat. I to, že je lež odhalena, nás bohužel často nepřesvědčí o změně svého chování v budoucnu. V dospělosti pak navážeme na standard z dětství – při pozdním příchodu do práce je přece snazší vymluvit se na šílený provoz, nehodu, telefonát od tchyně či technickou závadu auta, než se přiznat,

že jsme zaspali nebo že jsme ke zpoždění dokonce sami přispěli, že?

Vývojoví psychologové se shodují, že první úspěšně použitá lež je významným mezníkem zrání. Dítě zpravidla dokáže poprvé úspěšně zalhat někdy mezi třetím a čtvrtým rokem. To je okamžik, kdy si začne uvědomovat vlastní jedinečnost. Začíná chápat, že to, co se odehrává v jeho hlavě, nemusí být totožné s tím, co se děje kolem něj a v hlavách jiných lidí. S první lží rodičům se najednou začíná měnit pohled na svět, moc a vztahy. „Já vím něco, co ty nevíš, a můžu to klidně kdykoliv použít ve svůj prospěch!“

Ještě starší evoluční hledisko zase hraje ve prospěch vyhýbání se a lži. Reakcí na nebezpečí bývá buď útek, nebo útok. Útok použije „ohrožené zvíře“ pouze tehdy, když jeho mozek okamžitě vyhodnotí, že má šanci na vítězství. Když vám ale šéf hrozí výpovědí a ptá se vás, proč jste něco neudělali, přiznáte se, že jste to zanedbali, nebo si raději vymyslíte výmluvu, abyste si zachránili pracovní místo? Útek, či útok? Většina z nás si vybere první možnost, přestože z dlouhodobého hlediska není extra efektivní, ale krátkodobě zafunguje perfektně. Šéf uvěří a výpověď přestává hrozit.

A tak nás evoluce i výchova rodičů učí, že lži se v životě budou hodit. Ve všech

knihách o lhaní se navíc dočteme, že lži mohou být i dobré (bílé lži), vedle velkých (rozuměj nehorázných) máme také lži malé (rozuměj: ty jsou ještě v pohodě), vhodné, milosrdné a tak dále. Naši předkové z jeskyně by asi chtěli mít naše starosti s takovým alibistickým dělením, klasifikací a hodnocením různých lží. Žili v prostředí, v němž se jednoduše nic netají – v tlupě někde v jeskyni. Všichni dělali všechno dohromady, byli spolu často, a tak o sobě všechno věděli. Případný podvod by byl pravděpodobně okamžitě odhalen, a podvodný člen by mohl být vyhoštěn z kmeny, stejně jako tehdy Adam a Eva z ráje. Lhářů moc nebylo, rozpoznávat je nebylo také moc potřeba, stejně jako učit se lži vytvářet. Když nebyly potřeba lži, výmluvy už teprve ne.

Zvláštní je, že jsme prodělali jako lidstvo dost nevyrovnaný vývojový skok. Zatímco v rozpoznávání lhářů jsme zůstali spíše zaostalí, výmluvy z nás padají bravurně. Domnívám se, že je to právě tím, že zmizela intimita malých důvěrných skupin. Dnes se denně pohybujeme mezi příliš mnoha lidmi, pracujeme v korporacích a neustále vytváříme nové a nové kontakty, které nám mají přinést zisk, ať už v podobě financí, nebo nabídek či životních příležitostí. Denně se setkáváme s množstvím lidí, které neznáme, musíme je rychle odhadnout, navázat s nimi vztahy, pracovat s nimi, zapůsobit a ...

ovlivňovat je ve svůj prospěch. Prostě umět v „tom“ chodit. A tak jsou lži, výmluvy a schopnost manipulace považovány za jedny z nejcennějších nástrojů úspěšného života.

Já ovšem tvrdím, že **rozdíl mezi cestou výmluv a cestou otevřenosti spočívá v rozdílu mezi krátkodobým a dlouhodobým ziskem**. To platí ve všech oblastech života. Je jen na vás, co si vyberete.

Shrnutí kapitoly

- ❑ Výmluva je lež. Smyšlený důvod, proč jsme něco neudělali, nebo proč něco udělat nechceme.
- ❑ Rodiče jsou prvními hereckými vzory pro praktikování lži. Z hlediska psychického vývoje je první lež mezi druhým a třetím rokem dítěte považována za předpoklad vývojového zrání.
- ❑ Evolučně častější a přirozenější reakcí je obvykle útěk než útok, proto i dnes je pro nás snazší, když v náhlé konfliktní situaci sáhneme po jednodušší a okamžité reakci – vyhnout se, útěku k výmluvě –, přestože z dlouhodobého hlediska není tato reakce efektivní.
- ❑ Rozdíl mezi cestou výmluv a cestou otevřenosti se rovná rozdílu mezi krátkodobým a dlouhodobým ziskem.

2.

Definice, typy a vytváření výmluv

Zkušenost není to, co se vám přihodí. Je to to, co uděláte s tím, co se vám přihodí.

(Aldous Huxley)

! Co je výmluva?

Oficiální a jediná univerzální definice výmluvy neexistuje. Obecná definice ale říká, že:

■ **Výmluva je smyšleným důvodem, kterým vysvětlujeme a skrýváme pravý důvod toho, proč jsme něco udělali či neudělali, nebo proč něco udělat nechceme.**

Nejčastěji bývá výmluva definována v souvislosti s tím, čeho nás má zbavit. V průběhu roku 2013 jsem uskutečnila na téma

výmluv průzkum, z něhož vyplynulo, jak lidé obvykle popisují výmluvu. Toto jsou nejzajímavější odpovědi:

Lež, svedení podstaty věci
na věc jinou kvůli zbabělosti
nebo pohodlnosti říct pravdu.

Způsob, jak odmítnout a neurazit,
způsob, jak říct místo pravdy
něco, co tolik neublíží.

Lež, kterou použijeme,
abychom se něčemu vyhnuli
(práci, trestu).

Hledání důvodů jako omluva
vlastní lenosti, pohodlnosti
a vlastní neschopnosti.

Odložení reality na později
pomocí lži.

Poznali jste sami sebe v některém z výše uvedených výroků? Tyto věty o výmluvách velmi hezky vykreslují, kde se výmluvy nejvíce objevují, v jakých situacích se k nim uchylujeme. Obvykle jde jednoduše o to, že chceme něco zakrýt, oddálit, něčemu se vyhnout či ospravedlnit, proč něco děláme, nebo naopak neděláme.

Z mého průzkumu dále vyplynulo, že vymlouvání se se nevyhýbá žádné věkové kategorii, také z hlediska pohlaví se vymlouvají muži i ženy stejně často. To bylo trochu překvapivé, protože obecně se má za to, že jelikož ženy více mluví, tak se pravděpodobně i více vymlouvají. U mužů jde ale spíš o výmluvy, které chrání jejich ego a mají zastříti selhání, u žen jde zase mnohem častěji o výmluvy ze zdvořilosti. Z hlediska frekvence výmluv nejvíce lidí uvedlo, že se vymlouvají jen párkrát za měsíc, méně lidí pak několikrát týdně. Jen jedno procento dotázaných tvrdilo, že se nevymlouvá nikdy. No, nechci se vás dotknout, ale jak je tedy možné, že výzkumy zaměřené na lhaní prokazují, že za jeden den prý můžeme být obelháni lidmi kolem nás až dvěstěkrát a že lidé žalžou již

v prvních deseti minutách hovoru s jinou osobou? A výmluva je přece podle všech ukazatelů tak trochu lež, ne?

Přesvědčení o tom, že se lidé umějí výborně vymlouvát, panuje dost vysoké, více než polovina dotázaných si myslí, že jsou skvělými lháři. Většinou lidem vadí, když se jim někdo vymlouvá, přesto se více než dvě třetiny dotázaných shodly, že výmluvy jsou v životě potřeba. K čemu ale? Trochu paradox, ne? Nemáme výmluvy rádi, a přesto je tolik potřebujeme?

„Mám toho tolik, že potřebuju na některé situace, jimž se potřebuju vyhnout, jednoduše výmluvu,“ hlesla jedna moje přítelkyně, když u mě unaveně padla do křesla. Zeptala jsem se jí: „A proč jsi teď tady u mě na návštěvě, když tolik nestíháš?“ Zarazila se. „Protože mi to připadalo důležité tady teď být.“ Když víme u jedné ze situací, které denně prožíváme, **co je pro nás důležité**, proč to nevíme u těch dalších?

Výmluvy se týkají buď něčeho, co už se stalo, nebo něčeho, co je a bude.

Minulost

- ❑ Ospravedlnění, proč jsme něco neudělali.
- ❑ Zamaskování chyby nebo příčiny svého selhání.

Přítomnost a budoucnost

- ❑ Vyhnoutí se něčemu nepříjemnému, nebo něčemu, co udělat nechceme.
- ❑ Oddálení či eliminace nepříjemné reakce protějšku při odmítnutí či vyřčení pravdy, strach z nepřijetí, když budeme mluvit na rovinu ve vztazích mezi lidmi.
- ❑ Získání času, odsunutí práce či řešení na později.

MINULOST

PŘÍTOMNOST A

OSPRAVEDLNIT

ZAMASKOVAT

VYHNOUT SE

ODDA



Nejčastější typy výmluv

Každý z nás to zná. Občas se nám nechce do práce, zaspíme nebo prostě nemáme svůj den. Co se práce týče, podle statistik využíváme ze 75 % stále stejné výmluvné triky. Mezi nejčastější výmluvy patří nemoc, návštěva u lékaře, nehoda, přetížení pracovními úkoly. Většina z nás je ale posleze nachytána, jak tráví hodiny na obědové pauze či pravidelně brouzdá na internetu. Nejčastější výmluvy, které uváděli účastníci mého výzkumu, trend výše uvedených mediálně dostupných statistik kopírují.

BUDOUCNOST

ÁLIT

ODSUNOUT



1. místo: „To se nějak přihodilo.“

Nejčastěji se to prostě nějak přihodí. Zatímco vy nic, vy muzikant, tak na vás silně působí ty šílené a nepřátelské vnější okolnosti, proti nimž nemůžete vůbec nic dělat. Vy opravdu chcete jet k tchyni, ale máte rozbité auto, moc práce, v tomhle počasí se navíc nikam jezdit ani nedá a podobně.

- ❑ „Já se rozhodnu jít běhat, ale začne vředycky pršet.“
- ❑ „Mohla bych dělat lepší práci, ale je to mimo město, kde žiju, a na stěhování se nebo dojíždění nemám prostředky.“
- ❑ „Udělal bych to, ale ten e-mail jsem nedostal.“

Evidentně jste na jedné straně barikády vy a na druhé okolní svět. Vy jako byste v něm ani nežili, že? Zatímco ostatní si za své štěstí a neštěstí mohou sami, u vás to neplatí? Proč?

2. místo: „Nemám čas.“

Jako jednu z absolutně nejčastějších vnějších okolností si lidé přivlastňují staré dobré „nemám čas“. Tím se prý dá vyřešit snad úplně všechno.

□ „Jsem příliš zaměstnaný na to, abych dělal to, co mám rád.“

□ „Jednou to udělám. Až budu mít čas...“

Všichni máme stejné množství času každý den a všichni máme potenciál strávit ho tak, jak si zvolíme. Nikdy nebudeme mít dost času, abychom udělali všechno, ale můžeme dělat to, co nám napovídají naše priority. A tušíte, kolik času byste ušetřili, kdybyste se nevymlouvali?

3. místo: „Mohou za to oni.“

Velká skupina lidí se vymlouvá na ostatní, protože jim přijde snazší, když za „to mohou oni, a ne já“. Je to podobný případ, jako kategorie výmluv na vnější okolnosti.

□ „Mí přátelé a rodina mi řekli, že to nemám dělat...“

□ „Musím se starat o rodiče, kteří mě potřebují.“

□ „Je to všechno o tom, koho znáš – a já neznám ty správné lidi.“

Žijeme s lidmi a mezi lidmi a často kvůli nim a pro ně děláme různé věci. To ale neznamená, že si je za všech okolností musíme brát jako ochranný štít. Lidé, kteří se vymlouvají především na druhé, jako by dobrovolně připouštěli, že jejich život řídí a určuje někdo jiný.

4. místo: „Na to nemám.“

Nemoc či fyzické indispozice – princip naučené bezmocnosti a identifikovaného zlovyku funguje pro hodně lidí na výbornou. Nedostatečné vzdělání, chytrost, geny, povahový rys, jenž nám nedovoluje to či ono, to jsou zástěrky pro ty, kteří se nechtějí posunout vpřed.

□ „Z běhání vždycky onemocním.“

□ „Jsem na to moc starý.“

□ „Nejsem na to dost chytrý.“

Nikdo nezačíná jako expert. Ale opravdu je zisk z nemoci a neschopnosti tak velký, že převáží nad ziskem ze zdraví a kompetence? Opravdu je podle vás lepší být obětí, nikoliv tvůrce?

Shrnutí kapitoly

- ❑ Důvodem výmluv je ospravedlnění a zamaskování své chyby, vyhnutí se něčemu, oddalování situace, eliminování budoucích následků, získání času nebo odsunutí řešení na později.
- ❑ Výmluva je smyšleným důvodem, kterým vysvětlujeme a skrýváme pravý důvod toho, proč jsme něco udělali či neudělali, nebo proč něco udělat nechceme.
- ❑ Nejčastější typy výmluv jsou výmluvy na vnější okolnosti, nedostatek času, na další lidi, nemoc a vlastní nedostatečnost.