

ŽENA ŽIVOT

ČÍSLO 23 8. LISTOPADU 2023
CENA 38,90 Kč / 1,89 EUR

MANUÁL PRO
NEVĚRNÍKY
**Jak podvádět,
ale neublížit**

**+ CO DĚLAT, KDYŽ
TO PRASKNE**

Nebezpečí
jménem

**PEOPLE
PLEASING**
TAKÉ SE SNAŽÍTE
ZAVDĚČIT
VŠEM?

ŽIVOT
BEZ STRESU?

NEEXISTUJE!

10 RAD, jak se
s ním sprátně
a držet ho
na uzdě

ROZHOVORY

ZPĚVAČKA

KATARZIA

„Ženy jsou na sebe
mnohem přísnější
než muži.“

+

SPISOVATEL
A STAND-UP KOMIK

**PAVEL
TOMEŠ**

„Čeština je
nejlepší stavebnice,
kterou znám.“

+ vánoční speciál

Chut'ovka

CUKROVÍ PODLE RODINNÝCH RECEPTŮ * SLANÉ I SLADKÉ DELIKATESY * JEDLÉ DÁRKY
* ADVENT PROVONĚNÝ OŘECHY A SKOŘICÍ * ŠTOLA VERSUS VÁNOČKA



HLAVNĚ AŽ MĚ MAJÍ RÁDI!

„NENÍ NA SVĚTĚ ČLOVĚK TEN, ABY SE ZAVDĚČIL LIDEM VŠEM,“ ŘÍKÁ ČESKÉ PŘÍSLOVÍ. PŘESTO JSOU MEZI NÁMI TI, KDO SE O TO I TAK SNAŽÍ – VLASTNÍM POTŘEBÁM NAVZDORY. ANGLIČTINA PRO NĚ MÁ VÝRAZ PEOPLE PLEASERS, TEDY NĚCO JAKO „POTĚŠITELÉ“ ČI „ZAVDĚČOVATELÉ“. NEPATŘÍTE K NIM NÁHODOU I VY?

Přijímáte kritiku těžce, až bolestivě? Neumíte říct ne? Bojíte se nesouhlasit? Máte problém přijmout, že se někomu nebudete líbit, nebo že by vás dokonce někdo neměl rád? Snažíte se všem vyhovět, ať už v osobním, nebo pracovním životě? Dáváte přednost potřebám ostatních před svými? Tak to možná trpíte syndromem people pleasing. (Pro bližší diagnostiku si udělejte test na str. 94.)

„U někoho je to vzorec z dětství, u někoho naučené chování za účelem získání nějaké výhody – pozornosti, náklonnosti nebo lásky. Ale třeba i vyššího postu v práci či v hierarchii jiné sociální skupiny. Může to souviset také s nižším vědomím vlastní hodnoty – people pleasers svou výkonností ukazují, co všechno dokážou a že si zaslouží pochvalu. Ne od sebe, ale od druhých,“ vypočítává podhoubí takového chování koučka a mediátorka Helena Theunissen. Psychologie používá v téhle souvislosti termín sociotropie, což je osobnostní rys charakterizovaný nadměrným investováním do mezilidských vztahů. Lidé se sociotropií mají silnou potřebu společenského přijetí. To způsobuje, že jsou příliš pečující i vůči lidem, se kterými nemají blízké vztahy. Mohlo by se zdát, že people pleasing je projevem dobráctví, ale vlastně jde o jistou formu manipulace, i když s dobrým záměrem. Jenže ta se nakonec obrací proti samotnému „zavděčovateli“. „Primárně přicházejí people pleasers o energii a čas. Paradoxně se také často cítí osamělí. Mají pocit, že lítají kolem ostatních, ale jich se nikdo na nic nezeptá, s ničím jim nepomůže. Což si způsobují tak trochu sami, protože oni přece nechtěli zatěžovat okolí, kterému tak často vycházejí vstříc. Snaha chorobně potěšit jim bere vědomí toho, že jsou hodnotní sami o sobě, že se nemusejí přetrhnout pro to, aby takzvaně za něco stáli,“ říká Helena Theunissen.

Samozřejmě to neznamena, že bychom se měli vzdát laskavosti a ohleduplnosti. Tyto žádoucí vlastnosti mohou přispět k pevným a trvalým vztahům. Klíčem je prozkoumat své skutečné motivace a záměry. „Pokud si uvědomíte, že vám nevyhovuje být pořád někomu k dispozici, začnete otázkami: Proč to vlastně dělám? Proč je to pro mě výhodné? Třeba proto, že nemám dost vlastních aktivit. Hledám uznání či vděk? Či odkládám řešení vlastních problémů tím, že řeším cizí? Tady se ty akční kroky hodně rozcházejí podle toho, jaký je kdo people pleaser. Ale zjednodušeně by se dalo říct, že první krok je uvědomit si, že je to taky můj život a co chci a potřebuju pro sebe vlastně já,“ nastiňuje vhodný postup Helena Theunissen.

Máme pro vás sedm konkrétních tipů, které se osvědčují při snaze vymanit se ze škatulky people pleasers.

Vyhnete se výmluvám

Průzkum společnosti Coca-Cola, provedený mezi dvěma tisíci Londýňany, zjistil, že Britové se omlouvají v průměru sedmkrát denně. To je asi dvěstětisíckrát za život čili odhadem celkem 56 hodin prominutí! Schválně, kolikrát za den se za něco omluvíte vy? A je opravdu za co? Dost často totiž omluva bezprostředně následuje naše „ne“. Jako bychom dodatečně zalitovali skutečností, že jsme dali přednost sami sobě. Jenže tím pak ostatním dáváme možnost nahlodávat naši omluvu (či výmluvu). „Ne.“ – to je přece celá věta. Nejste povinni ji vysvětlovat. Mimochodem, věděli jste, že pro Google Chrome existuje rozšíření s názvem Just Not Sorry? Báječně se hodí, pokud píšete e-maily v angličtině. Pokaždé když použijete fráze jako „I'm just“, „I think“, „I'm no expert“ a podobně, dostanete malé varování, že podkopáváte svoje sdělení. ➔

zblízka

PSYCHOLOGIE
EMOCE
SEX & VZTAHY



➔ **2 Stanovte si hranice a obhajte je**
„People pleaser bohužel pozná svou hranici, až když už ji dávno překročí. Obvykle se cítí vyčerpaný, má pocit, že jen běhá okolo ostatních, a uvědomí si, že se ho ani nikdo neptá, jak se má,“ popisuje častý bod zlomu koučka a mediátorka Helena Theunissen. A tady se pro dotyčného konečně stává aktuálním téma hranic: „Dojde mu, že zcela zapomíná na to, co chce a potřebuje on, a místo toho uspokojuje, co chtějí a potřebují ostatní. Dokud mu to přináší potěšení, proč ne. Ale jak zmizí i tohle, je čas přemýšlet, proč to vlastně dělá a co potřebuje on.“ Dalším levelem je pak tyhle hranice sdělit okolí. Nejlépe stručně, jasně a s využitím předešlého bodu – neomlouvat se za případná ne. Existují i jakési pomocné způsoby, jak hranice znovu vytvořit. Lze například přijímat telefonní hovory pouze v určitou dobu, abyste si nastavili limity, kdy můžete mluvit. Dá se také vysvětlit, že jste k dispozici po nějaký určený čas. To je užitečné nejen v tom, že máte kontrolu nad tím, co jste ochotni udělat, ale také nad tím, kdy jste ochotni udělat.

3 Nedělejte ze sebe pizzu
Víte, co je na tomhle ozdobeném plátu z chlebového těsta zvláštní? Většina lidí proti pizze nemá výhrady. Je k dispozici na každém rohu. Vlastně je trochu fádni a nikoho nepřekvapí, lidé ji berou jako samozřejmost – je to přece jen pizza, že ano. Tak přesně tuhle image mají lidé, kteří se snaží „zachutnat“ všem, a proto se obávají vyhranit. Autorka bestsellerů o komunikaci Vanessa Van Edwards proto varuje: „Nemůžeš se zavděčit všem. Nejsi pizza.“ Poněkud poetičtěji to vyjadřuje spisovatel Paulo Coelho: „Pokud tě všichni milují, něco je špatně. Nemůžeme potěšit každého.“

4 Postupujte po krůčcích
Znáte průpovědku „jen ona dokáže snísti slona – po kouskách!“? V podstatě jde o to, rozporcovat si velký úkol. A že změna vzorců chování je pořádné slonisko! Začněte proto drobnějšími krůčky. Třeba tím, že odmítnete menší požadavky, vyjádříte svůj názor na nějakou drobnost nebo se doptáte na něco, co potřebujete. S každou takovou absolvovanou malou výzvou vám o kousek naroste sebevědomí, které vám pomůže získat zpět kontrolu nad svým životem.

Když chce po vás někdo laskavost, řekněte mu, že potřebujete nějaký čas na rozmyšlenou a že se mu ozvete. Okamžitý souhlas ve vás totiž může zanechat pocit závazku.

Osobně vyjádřeně „ne“ bývá většinou obtížnější, proto pro začátek bude pro vás schůdnější trénovat si malá „ne“ přes chat nebo e-mail – mimo jiné máte čas si odpověď rozmyslet. Nebo je navštívit s prodávací či v restauraci. Řekněte „ne“, když se vás servírka zeptá, zda si k jídlu chcete objednat drink. Nebo když vás starý přítel pozve na večírek (a vám se nechce). Vlastně ani nemusíte říkat přímo „ne“, můžete nabídnout alternativy. Například: Servírka se ptá, jaký si k jídlu objednáte drink. A vy odpovíte: „Co takhle jen sklenici vody?“ Starý přítel vás zve na večírek, vám se ale moc nechce, tak zkusíte neurčitě: „Pokusím se, ale možná přijdu trochu pozdě.“ Ta tečka na konci věty opravdu znamená klesnutí hlasu – vy přece nekladete otázku, nevyzýváte k diskusi.

5 Poznejte své „ano“
Je mnohem snazší říkat „ne“ žádostem druhých, když víte, čemu ve svém životě říkáte „ano“. Zvažte proto své priority, uvědomte si své hodnoty a zda náhodou to, s čím se chystáte souhlasit, nekonkuruje vašim potřebám. Přitom si připomínejte, že vaše potřeby jsou stejně důležité (a pro vás samozřejmě důležitější) než potřeby ostatních. Pokud v krizové chvíli ztratíte odvahu, tak trochu zamrznete nebo budete v pokušení ustoupit, posilujte své odhodlání pozitivní samomluvou. Jako byste si pustili v hlavě pásku s textem: „Zasloužím si mít čas pro sebe. Moje cíle jsou důležité a neměl/a bych cítit povinnost dávat svůj čas a energii věcem, které mi nepřinášejí radost.“ Anebo si to napište. Klidně stokrát, jako ve škole – ať se to stane součástí vašeho sebevědomí.

6 Odložte odpověď
Kamarádka vás poprosí, abyste jí pomohli vybrat nové oblečení, a vy hned že „jistě“. Kolega vás požádá, abyste byli součástí jeho projektu a vy na to automaticky „tak dobře“. A potom toho litujete. Poznáváte se? Pak je pro vás důležité neodpovídat okamžitě. Když chce po vás někdo laskavost, řekněte mu, že potřebujete nějaký čas na rozmyšlenou a že se mu ozvete. Pokud je nutné to nějak uhrát (třeba s nadřízeným), můžete říct, že musíte sladit plány a čas s manželem. Nebo tak něco. Okamžitý souhlas ve vás totiž může zanechat pocit závazku, a vzít jednou vyslovené „ano“ zpátky je mnohem těžší. Pokud ovšem odpověď odložíte, získáte čas vyhodnotit ji a rozhodnout se, zda je to něco, co opravdu chcete udělat.

A než se rozhodnete, zeptejte se sami sebe: Kolik času mi to zabere? Je to něco, co opravdu chci dělat? Mám na to čas? Jak moc budu ve stresu, pokud kývnu? Když je to potřeba, mozek zvládne tyhle odpovědi vyhodnotit dokonce v milisekundách, jak zjistili výzkumníci z Columbia University Medical Center ve studii, kterou zveřejnil časopis Plos One. „Odložení začátku rozhodovacího procesu o pouhých padesát až sto milisekund umožňuje mozku soustředit pozornost na nejrelevantnější informace a blokovat irrelevantní rušivé faktory,“ uvádí jeden z autorů studie, Jack Grinband, odborný asistent klinické neurobiologie. ➔

→ Což je dobrá zpráva, pokud na rozhodnutí nemáte hodiny či dny. Znalost tohoto procesu vám umožní nereagovat automaticky a udělat si trochu delší pauzu, než se rozhodnete k něčemu se zavázat. A nebojte se onoho ticha mezi tím! Mlčení je zcela běžnou součástí jakékoli sociální interakce, a dokonce prý pak působíme sebevědoměji a silněji.

7 Promluvte si s terapeutem

Někdy se může zdát nad naše síly vypořádat se se všemi vnitřními i vnějšími tlaky života. Nastavit hra-

nice, komunikovat je a ustát vám může pomoci terapeut. „Setkávám se s různými typy lidí, kteří jsou neustále jiným k dispozici. Někdo víc v práci, jiný v osobním životě. Na to, že jsou people pleasers, se ale často přijde oklikou – přicházejí s jinou zakázkou: Cítí se bez šťavy, mají pocit, že nemají zajímavý život, žádné sny, ať soukromé, či kariérní, postrádají vlastní životní plán, nebo si jednoduše neužívají život, jaký vedou. A v procesu koučinku se pak odhalí, že žijí životy těch druhých. A to je kolikrát mazec,“ uzavírá koučka Helena Theunissen. ■

OTESTUJTE SE: JSTE PEOPLE PLEASER?

Následující kvíz od klinické psycholožky Harriet Braiker, autorky knihy *The Disease to Please*, vám pomůže zjistit vaše tendence se lidem zalíbit a také příčiny, které vás k tomu vedou. Přečtete si jednotlivé položky a rozhodnete, zda se na vás vztahují, či nikoli. Snažte se nad otázkami moc nepřemýšlet. Odpověď nemusí platit sto procentně, zapište si prostě ANO/NE podle toho, na kterou stranu se spíš kloní.

1. Je pro mě nesmírně důležité, aby mě měli téměř všichni okolo rádi.
2. Věřím, že z konfliktů nemůžu vzejít nic dobrého.
3. Moje potřeby by měly být až za potřebami lidí, které mám rád/a.
4. Očekávám od sebe, že se dokážu povznést nad případné konflikty a konfrontace.
5. Často pro druhé dělám příliš mnoho, nebo se i nechávám využívat, jen aby mě neodmítli z jiných důvodů.
6. Vždycky jsem potřeboval/a uznání druhých lidí.
7. Je pro mě mnohem snazší přiznat si negativní pocity vůči sobě než vyjádřit negativní pocity vůči druhým.
8. Věřím, že když přiměju ostatní, aby mě potřebovali kvůli všem těm věcem, které pro ně dělám, nezůstanu sám/sama.
9. Jsem závislý/závislá na tom, že dělám věci pro druhé a činím jim radost.
10. Dělám všechno pro to, abych se vyhnul/a konfliktu nebo konfrontaci s rodinou, přáteli či spolupracovníky.
11. Spíš udělám všechno pro to, abych udělal/a radost druhým, než abych udělal/a něco jen pro sebe.
12. Téměř nikdy se nepostavím druhým, abych se ochránil/a – příliš se bojím rozzlobené reakce nebo že vyvolám konfrontaci.
13. Kdybych přestal/a upřednostňovat potřeby druhých před

svými, stal by se ze mě sobec a lidé by mě už neměli rádi.

14. Když musím čelit konfrontaci nebo konfliktu, cítím se v úzkých do té míry, že je mi až skoro fyzicky špatně.
15. Je pro mě velmi těžké vyjádřit kritiku, i když je konstruktivní, protože nechci, aby se na mě někdo zlobil.
16. Vždy se snažím potěšit druhé nebo se jim zavděčit, i když to bude na úkor mých pocitů.
17. Neustále se musím rozdávat, abych byl/a hoden/hodna lásky.
18. Věřím, že milí lidé získávají uznání, náklonnost a přátelství ostatních.
19. Nikdy nesmím zklamat druhé lidi tím, že nesplním vše, co ode mě očekávají, i když vím, že požadavky jsou přehnané nebo nepřiměřené.
20. Někdy mám pocit, že se snažím „koupit si“ lásku a přátelství druhých tím, že dělám tolik hezkých věcí, abych je potěšil/a.
21. Když mám říct nebo udělat něco, kvůli čemu by se na mě ten druhý mohl rozzlobit, je mi hrozně úzko a cítím se opravdu nepřijemně.
22. Málokdy deleguju úkoly na jiné lidi.
23. Cítím se provinile, když řeknu „ne“ na žádosti nebo potřeby druhých.
24. Myslel/a bych si, že jsem špatný člověk, kdybych se neustále nevěnoval/a lidem okolo.

VYHODNOCENÍ

SEČTĚTE POČET ODPOVĚDÍ, NA KTERÉ JSTE ODPOVĚĎELI ANO.

- 16–24:** Váš sklon chorobně těšit ostatní je hluboce zakořeněný a vážný. Pravděpodobně si vybírá velkou daň na vašem emočním a fyzickém zdraví i na kvalitě vztahů. Míra vašeho trápení však může být výbornou motivací k opětnému získání kontroly nad svým životem.
- 10–15:** Váš sklon k syndromu people pleasing je středně závažný. Aby se tenhle nevhodný vzorec dál neposiloval, věnujte mu okamžitou pozornost a snažte se ho změnit.
- 5–9:** Nejspíš jste si vyvinuli určitou obranu a odolnost vůči sebepoškozujícím tendencím se všem zavděčit. Ovšem vaše návyky vyhovět lidem stále můžou představovat hrozbu pro vaše zdraví a pohodu. Jste ale v dobré pozici, kdy můžete stavět na svých silných stránkách a usilovat o úplné vymanění se z tohoto syndromu.
- 0–4:** Podle výšky skóre v tomto rozmezí můžete mít pouze mírné, anebo vůbec žádné sklony ke snaze zalíbit se, zavděčit se ostatním. Takže dobrá zpráva!

BONUS: Existují tři typy lidí se sklonem těšit ostatní na svůj úkor. Sečtete své kladné odpovědi u těchto skupin otázek, a kde vám vyjde nejvyšší skóre, tam leží příčina. Pokud to bude nerozhodně, jde o kombinovanou příčinu.

Nejvyšší počet odpovědí ANO u skupiny 1, 3, 5, 8, 13, 17, 18, 24: Jste kognitivní people pleaser, ovládají vás vaše myšlenky.

Nejvyšší počet odpovědí ANO u skupiny 6, 9, 11, 16, 19, 20, 22, 23: Jste behaviorální people pleaser, ovládají vás vaše návyky a chování.

Nejvyšší počet odpovědí ANO u skupiny 2, 4, 7, 10, 12, 14, 15, 21: Jste emočně vyhubý people pleaser, ovládají vás vaše pocity a emoce.