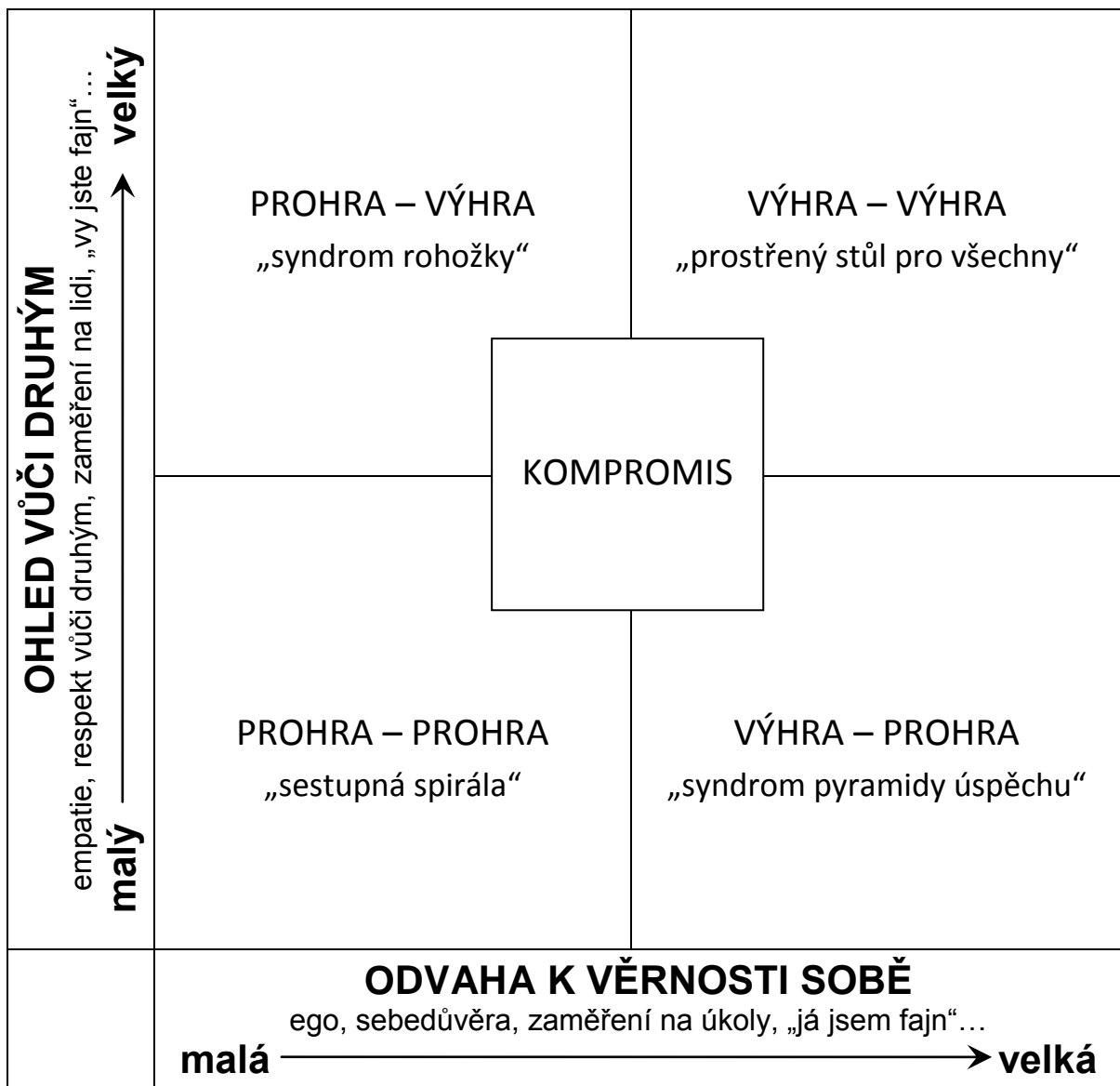


Paradigmata vzájemnosti – modely jednání s lidmi

rodina x práce; muž x žena; rodiče x děti; osobní potřeby x potřeby druhých; rodina x církev

1. VÝHRA-PROHRA (alternativa: **VÝHRA a ostatní mě nezajímá**)
2. PROHRA-VÝHRA
3. PROHRA-PROHRA
4. VÝHRA-VÝHRA (alternativa: **VÝHRA-VÝHRA nebo ŽÁDNÁ DOHODA**)



podle Stephen R. Covey, 7 návyků skutečně efektivních lidí, Praha: Management Press, 2010, str. 210-211
a podle Sean Covey, 7 návyků úspěšných teenagerů, Praha: FranklinCovey, 2010, str. 161-168

1. VÝHRA-PROHRA aneb Syndrom pyramidy úspěchu

Když já vyhrají, vy prohrajete...

„Hele, teď mi došlo, že nemusím běžet rychleji, než medvěd, stačí, když budu rychlejší, než ty!“

Život jako jeden koláč, ze kterého všichni krájíme... Hry s nulovým výsledkem... Mentalita nedostatku... soupeření... srovnávání...

Pyramida:

Je mi úplně jedno, jak na tom jsem, dokud se nacházím aspoň o stupínek výš, než vy...

VLIVY: rodina (autoritářství), vrstevníci, vzdělání, sport, zaměstnání, právo...

Z dlouhodobého hlediska se myšlení „výhra-prohra“ v situaci vzájemnosti nevyplácí.

„Problém závodění krysy spočívá v tom, že i když vyhrajete, jste pořád krysa.“

Otázka: „Kdo vítězí ve vašem manželství?“ je absurdní a směšná...

ALTERNATIVA: postoj VÝHRA (dosažení cíle) a ostatní mě nezajímá

2. PROHRA-VÝHRA aneb Syndrom rohožky

Jednejte se mnou, jak se vám zlíbí. Klidně si o mě otřete boty. Všichni to dělají...

„O mně se nestarej...“ „Dělej, co uznáš za vhodné...“ „Mně je to jedno...“ „Všem chci vyhovět...“ „Jsem neúspěšný, vždy prohrávám...“ „Nic nemohu ovlivnit...“ „Sebeobětují se“

neustálé podřizování se, poklonkování, posluhování... x zrada svého osobního poslání!

takoví lidé hledají sebepotvrzení v popularitě nebo uznání... nejdou do konfliktu... kývači...

... domácí násilí, zneužívání...

pocity pohřbené zaživa (potlačené), dříve či později se projeví o to drastičtěji...

KYVADLO (rodina, řídící pracovníci, učitelé) – PROHRA-VÝHRA se střídá s VÝHRA-PROHRA

KOMPLEMENTARITA – PROHRA-VÝHRA se doplňuje s lidmi s postojem VÝHRA-PROHRA

x Nechte druhé zvítězit v nevýznamných soubojích – důležitější je vztah... (viz **evangelium**)

„Láska nechává druhého vyhrát“ (12. den Výzvy lásky)

3. PROHRA-PROHRA aneb Sestupná spirála

situace, když na sebe narazí dva lidé, uvažující stylem „výhra-prohra“

„Jestli půjdu ke dnu já, vezmu s sebou všechny...“

válka, pomsta... výrazně záporný vztah k nějakému člověku... zhrzené lásky...

rozvod – nařízení rozprodat majetek a polovinu dát manželce – rozprodání za pakatel...

životní filosofie výrazně závislého člověka...

4. VÝHRA-VÝHRA aneb Stůl prostřený pro všechny

V základu je přesvědčení, že vyhrát mohou všichni... mentalita hojnosti...

Zaměřujeme se na hledání vzájemně prospěšných řešení **ve všech lidských interakcích...**

„Nebudu si o tebe otírat boty, ale nebudu ti ani dělat rohožku...“

obraz pekla – dlouhý stůl se stolujícími, kteří mají k dispozici jen příliš dlouhé příbory...

příběh z basketbalu – dvojice kamarádek – soupeření – spolupráce...

? jít na večeři NEBO jít do kina ? – film na DVD a dovážka pizzy domů...

ALTERNATIVA: VÝHRA-VÝHRA nebo ŽÁDNÁ DOHODA (- svoboda pro třetí cestu)

někdy když není možné dosáhnout výhry pro oba, pak nemusíme uzavřít žádnou dohodu (můžeme se společně věnovat jiným aktivitám, než těm, o kterých jsme se nemohli dohodnout, či každý zvlášť tomu, co jsme chtěli...)

Jakákoli jiná dohoda než „výhra-výhra“ není v prostředí vztahů vzájemnosti dobrou dohodou – může být sice pro zúčastněné přijatelná, ale z dlouhodobého hlediska negativně ovlivní jejich vzájemné vztahy. Pokud nemůžeme dosáhnout dohody typu „výhra-výhra“, je často lepší nedohodnout se.

„Když nedokážete žít ve vztahu výhra-výhra, je lepší se rozejít...“

KOMPROMIS: Existují samozřejmě vztahy, ve kterých princip „žádná dohoda“ nelze uplatnit (dítě, partner...). V takovém případě je, pokud je to nezbytné, lepší „kompromis“, představující méně rozvinutou podobu přístupu „výhra-výhra“.

Která alternativa je nejlepší?

Nejlepší je ta volba, která je v souladu s konkrétními okolnostmi.

VÝHRA-PROHRA: Soupeření v podnikání (konkurence) mezi firmami či pobočkami, kde nejsou z funkčního hlediska žádné významné vztahy (x v místní komunitě tyto vztahy často jsou...).

Nebo v situacích ochrany života...

PROHRA-VÝHRA: Pokud záleží na udržení vztahu a záležitost, o kterou jde, není významná, je možné ustoupit... (viz dnešní **evangelium**) Nebo pokud by snaha o VÝHRA-VÝHRA vyžadovala tolik času a úsilí, že by to narušilo dosažení jiných, významnějších cílů...

„**Láska nechává druhého vyhrát**“ (12. den Výzvy lásky)

Pro většinu situací jsou ale charakteristické vztahy vzájemnosti, a zde je vždy třeba dlouhodobě preferovat přístup VÝHRA-VÝHRA...

V prostředí vzájemnosti se přístup VÝHRA-PROHRA z dlouhodobého hlediska vždy ukáže jako PROHRA-PROHRA („Pyrrhovo vítězství“), a to není funkční v žádném kontextu...

Praxe smýšlení „výhra-výhra“

Rozvíjejte (II. kvadrant!):

- **SVOBODU** v Kristu (jako výsledek sycení „**osobního citového konta**“) – vodorovná osa
- **DŮVĚRU** v těle Kristově (jako výsledek sycení „**vztahového citového konta**“) – svislá osa
- **ZRALOST** těla Kristova (jako rovnováhu ODVAHY k poslání a OHLEDU na druhé)

Vztahové citové konto = rozsah důvěry v určitém vztahu, pocit bezpečí ve vztahu

laskavé jednání – bezpečí – otevřenost – lepší vyhlídky na dohodu (opakem „minové pole“)

„**vklady**“ na konto – povzbuzení, naslouchání, projevy lásky

„**čerpání**“ z konta – zranění, selhání, úkolování, řešení problémů

Šest nejvýznamnějších vkladů na „vztahové citové konto“:

- | | | |
|---------------------------|---------------------------|--|
| 1. naslouchání druhým | x neochota naslouchat | soustředěná pozornost, dotazování |
| 2. drobné laskavosti | x projevy sobectví | pět jazyků lásky |
| 3. dodržování slibů | x porušování slibů | dávat realistické sliby, požádat o zrušení |
| 4. vymezení očekávání | x dávání falešných nadějí | transparentnost, jejich i má očekávání |
| 5. integrita a loajálnost | x pomlouvání, zrada | pochvaly v nepřítomnosti, obrana |
| 6. upřímná omluva | x projevy arogance | pět jazyků omluvy |

Domácí úkoly:

1. Určete si tři klíčové vztahy vašeho života, odhadněte stav citového konta na každém z nich a zapište si, jak byste mohli zvýšit vklad na každém z těchto kont.
2. Důkladně se zamyslete nad vašimi životními scénáři ve vztahu k druhým. Jaký je váš převažující způsob myšlení? Jak to ovlivňuje váš život? Slouží to vašemu osobnímu poslání? Jaký první krok můžete udělat k případné změně těchto scénářů? Do kdy?
3. Vyberte si konkrétní vztah, v němž byste chtěli dospět k dohodě „výhra-výhra“. Vžijte se do postavení druhé strany a zapište si, jaká řešení si podle vašeho názoru představuje. Potom si zapište, jaká řešení by z vašeho pohledu představovala výhru pro vás samé. Sejděte se pak a dohodněte se, zda byste byli ochotni komunikovat tak dlouho, dokud se nedohodnete na vzájemně prospěšném řešení.