

# Neurovědy pro praxi aneb Jak nejít proti zákonitostem mysli

Pavla Pavlíková

koučka, lektorka, horolezkyně, INNERGY  
pavlapavlikova@innergy.cz



**Máte někdy pocit, že dřete proti větru, i když se hodně snažíte? Možná je to tím, že to, co děláte, není v souladu s fungováním vaší mysli. Někdo by řekl v souladu s přírodními zákony.**

Nad zákonitostmi mysli a vnímání jsem se začala více zamýšlet, když jsem se v roce 2002 poprvé setkala se systemickým přístupem. Tehdy mě oslovily dvě věci: „Nedělej, co nefunguje, najdi, co funguje, a toho dělej víc“ a „Jak o věcech přemýšlíme, takové jsou“. Naše myšlení je to klíčové, co rozhoduje, jak se budeme chovat a jak budeme úspěšní například v zaměstnání. V praxi to znamená, že když nastoupí dva zaměstnanci ve stejný den na stejnou pozici, dostanou identické školení na znalosti a trénink na dovednosti. Přesto jejich výkon bude jiný. Závisí mimo jiné na jejich názorech, postojích, motivaci.

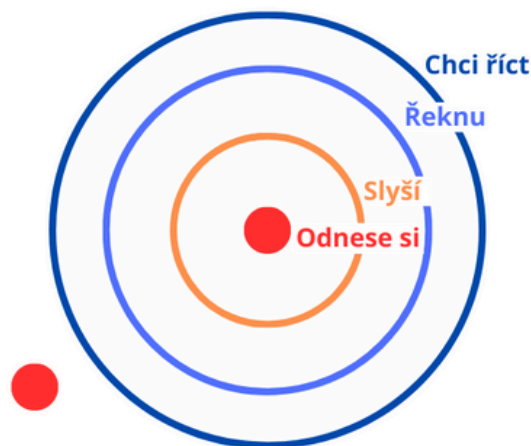
Moc hezký příklad uvádí učitelka Rita Pierson ve svém TED talku „Každé dítě potřebuje hrdinu“. Její kolegyně jí řekla, že ji neplatí za to, aby měla ráda děti. Rita odpověděla, že děti se nic nenaučí od těch, kdo je nemají rádi. Kolegyně to odmítla, že ona má odučit látku a děti se mají naučit. Rita se pousmála, že kolegyně čeká dlouhý a náročný rok. Taky že byl. Pojdme spolu zkoumat některé závěry neurověd o naší mysli. Začneme dvěma základními zákonitostmi našeho vnímání a myšlení:

1. Mysl nezachycuje všechny informace, ale jen jejich část.
2. Mysl je selektivní, tedy vybírá si, co zachytí.

Mluví o tom film „Co my jen víme“, který se snaží přiblížit laikům kvantovou fyziku. K první zákonitosti říká, že na nás v každém okamžiku dopadají 4 miliardy bitů informací. A do vědomí „probublá“ jen 2000 bitů. S nimi začneme vědomě pracovat. Druhá zákonitost přináší otázku, kterých 2000 bitů informace to bude? A bude to u každého stejné?

Když se o tom bavíme s účastníky workshopů, moudře pokývají – ale co s tím prakticky? Pomáhá následující představa:

Namalují velký kruh na flip chart. To je to, co chcete říct. Pak dovnitř namalují menší kruh – to, co se vám podaří dostat do slov. Další kruh je ještě menší – to, co druhý slyší. A pak namalují ještě menší kroužek – to je



to, co si odnese. Účastníci se smějí, že to znají. Říkám, pokud leží malý kroužek toho, co si druhý odnese, v ploše, co jste chtěli říct, tak je to ještě dobré. Může se stát, že to, co si odnese, bude tady. Namaluji kroužek mimo původní velký kruh. Určitě jste to zažili.

Co s tím? I když si sebelépe připravíme svou řeč, nikdy nevíme, kolik a co si z toho druhý odnese. Proto je třeba ověřovat. S tím všichni souhlasí. A jak si to ověříte? Chvilí je ticho a pak někdo řekne: „Zeptám se, jestli je to jasné.“ nebo: „Čemu jsi nerozuměl?“ Co se obvykle dozvíte? Že to jasné je. Jsou pro to dva důvody. Málokdo přizná, že něčemu nerozumí nebo že vše nezachytil. Většina z nás se během života, když jsme přiznali, že něčemu nerozumíme, setkala s reakcí typu: „Tak ještě jednou...“ nebo „Jak jako nerozumíš?“ A to jsou ty mírnější. Nikomu se nechce si připadat před druhými hloupě.

Druhý důvod, proč lidé říkají, že je jim to jasné, je, že jim to opravdu jasné je. Druhý člověk neví, co bylo obsahem našeho největšího kruhu, co jsme chtěli sdělit. Nějak to pochopil. Narazili jsme na druhou zákonitost myslí, že vnímáme selektivně.

Neurovědy říkají, že člověk si vybere ty informace, které se mu hodí. Máme potřebu, aby náš svět dával smysl a vyznali jsme se v něm. Proto si vytváříme mentální model světa tak, aby nám každá životní zkušenost do tohoto obrazu zapadla.

Naše přesvědčení je silnější než realita a realitu si přizpůsobujeme podle našich přesvědčení. Zkuste si jedno cvičení z výcviku koučování.

Účastníci si mají představit, že klient říká: „Zítra mě čeká nepříjemná schůzka s nadřízeným. Jsme pozadu s jedním projektem pro důležitého klienta. Není to poprvé, jsem nervózní a mám obavy.“ Jak byste zareagovali? Reakce bývají různé, podle toho, zda účastníci slyší více o obavách, zpoždění, schůzce.

Jak tedy ověřit, co si druhý z našeho sdělení odnesl? Nabízí se vyzvat druhého, aby zopakoval, co jsme řekli. Pro mnohé to zavání školou a zkušením a je jim nepříjemné se takto druhých ptát. Můžeme použít „já“ vyjádření – sdělit, o co nám jde, že máme zájem, abychom se pochopili. Například lze říct: „Je pro mě důležité, abychom si rozuměli, můžeš mi prosím říct, co si z toho odnášíš?“ Nebo: „Chci si ověřit, co se mi podařilo ti sdělit. Řekni mi prosím, jak tomu rozumíš.“

Dáváme tím druhému najevo, že je naprosto normální, že jsme se nemuseli pochopit a že nám záleží na tom, aby naše komunikace dopadla dobře. A že nám ten druhý svou rekapitulací vlastně pomáhá. Ověřovat porozumění je důležité zvláště když zadáváme úkoly, něco se snažíme druhého naučit nebo když zavádíme změny. Dostaneme tak zpětnou vazbu a zjistíme, co je ještě potřeba vysvětlit, na co dát důraz a jakým obavám se věnovat.

Takže až příště budete něco sdělovat, vzpomeňte si na obrázek kruhů a ověřujte. Vyzkoušejte si to rovnou: Kterých 2000 bitů zaujalo v článku vás?

Pokud vás téma zaujalo, doporučuji několik zdrojů:

- Rita Pierson: Každé dítě potřebuje hrdinu ([TED talk](#)).
- Elizabeth Loftus: Zkreslené vzpomínky ([TED talk](#)).
- Aaron O'Connell: Jak rozumět viditelným kvantovým objektům ([TED talk](#)).
- William Arntz: Co my jen víme!? Praha: Eugenika, 2011.
- Prověřte svůj mozek. Dokumentární seriál USA, 2011.

