

Lék na výmluvy - metoda dvojité negace

Autor: Qark

Datum: 18. 09. 2007 00:22

URL: <http://www.qark.net/clanek/lek-na-vymluvy-metoda-dvojite-negace>



Funkce výmluv je vzdáleně podobná snům, které sníme s otevřenýma očima. Například, když si představujeme, jak nám bude, až nás v práci povýší, jak oslavíme zkoušku, až ji uděláme a další podobné co by, kdyby. Mozek nám tímto pomáhá vyrovnat se s horší realitou a navodit si příjemné pocity i přesto, že jsme zatím ničeho nedosáhli. Proto, když nemáme peníze, tak často přemýšlíme, co bychom si všechno koupili, kdybychom měli peněz spoustu, atd. Jedná se o naprosto normální jev, jen je nutné umět dokázat rozeznat realitu od fantazie a chtít svých snů i dosahovat, ne je pouze snít.

Výmluvy fungují na podobném principu. Když je pro nás obtížné něčeho dosáhnout, vymýšlíme si, proč toho dosáhnout nelze, abychom sami sebe přesvědčili, že nejde o naši neschopnost a lenost, ale že cíl nebylo možné dosáhnout za žádných okolností - tudíž to nemělo smysl ani zkoušet. Po takovém ujištění nám je o něco lépe. Výmluvy jsou však velmi nebezpečné, protože nás obírají o sílu potřebnou k cestě vpřed, snižují naše sebevědomí a hlavně jsou návykové! To vše navíc vede ke zhoršené schopnosti se vlastním výmluvám bránit, protože, jak známo, aby byly pro nás výmluvy co neúčinnější, je nutné jim věřit - a jakmile jim věříme, vzniká začarovaný kruh, ze kterého není snadné uniknout.

Častý příklad z praxe:

Před klukem stojí pěkná holka a on ji má oslovit, aby ji pozval na rande. Když však má dojít na věc, najednou si začne tento kluk říkat, že dívka vlastně není zase až tak pěkná na to, aby to šel zkusit. Nebo snad dokonce není ani jeho typ. No a co když už dívka někoho má?! Nebo je to fíflena na peníze, a on by proto u ní ani náhodou neuspěl. A co teprve, když kluka napadne, že jistě není dostatečně pěkný a slečna stoprocentně zabere jen na krasavce roku, tudíž by on se svým obyčejným obličejem u ní určitě nezabodoval, tak co se snažit? Jen se ztrapní! Raději bude lepší to zkusit na nějakou jinou a jindy, že... jenže u jiné se to opakuje naprosto stejně, protože to vše, co kluk řekl a čemu v té chvíli dokonce i věřil, jsou jen obyčejné výmluvy, které vytváří jeho mozek, aby podvědomě zazdil fakt, že se bojí dívku oslovit.

Naštěstí existuje poměrně účinná metoda, se kterou se lze výmluv úspěšně zbavit. Nazval jsem ji Metoda dvojité negace. Tato metoda je obzvláště vhodná pro otrlé vymlouvače, kteří nejrůznější vytáčky doslova sypou z rukávu, ale hodí se i pro lidi, kteří mají zájem se naučit všech svých výmluv lehce a účinně zbavit, ale zatím se jim příliš nedařilo.

Vraťme se předtím ještě krátce k předchozí ukázce mnoha neopodstatněných důvodů, proč dotyčný mladík nemohl dívku oslovit. Pokud byste klukovi, který se rád vylouvá, říkali, že se není čeho bát, že to zvládne a podobně, mohlo by u otrlých vylouváčů dojít jen k dalším výmluvám, proč to nejde. Lidé totiž často hledají pouze tu nejlehčí a nejkratší cestu - a tu jim v tomto případě výmluva nabízí. K opačnému chování však dojde při snaze dokázat, že výmluva je oprávněná.

Něco jako: „Říkáš, že to nezvládneš, tak ukaž, že to nezvládneš!“

V takovém případě nastane dvojí negace, jejíž výsledek bude pozitivní a povede k odstranění výmluvy!

Například, pokud kluk neumí oslovit holku, protože se vylouvá, že neví jak ji oslovit a netuší co jí pak říct, může zkusit tuto svoji výmluvu odstranit následovně: Stačí, když bude jeden týden, každé ráno, oslovovat cizí slečny tak, aby dosáhl výsledku, o kterém je přesvědčen - to znamená, že záměrně přijde za dívkou a plácne nějakou blbost, případně řekne jen jednu větu a pak se raději rozloučí a půjde si po svých. Je to jednoduché a na své cestě za zlepšením bude tento kluk navíc postupovat bez jakéhokoliv stresu, protože vlastně dokazuje, že má svoji pravdu, o které je přesvědčen.

Přestože si však tento kluk bude každý den potvrdovat svá slova a žádnou holku nesbalí, na konci cvičení dokáže bez problémů holku oslovit a bavit se s ní – prvotní výmluva bude zcela odbourána. Naše podvědomí totiž zapracuje tak, že tímto postupem odstraní potřebu hledat cestu pomocí výmluv a vyvolá v nás pozitivní pocit, založený na reálných základech. Takže, když jsme přesvědčení (vylouváme se), že něco nedokážeme, tak při důkazu, že to doopravdy nedokážeme, dostaneme pozitivní reakci - to znamená, že sami sebe podvědomě naprogramujeme, že to dokážeme. Zajímavé, že? Opravdu doporučuji vyzkoušet tuto metodu prakticky přímo na sobě.

Jak už jsem zmínil, je skvělé, že dvojí negace nikdy nevrací záporný výsledek. Buď se ujistíte, že jste měli od začátku pravdu a nešlo to, nebo naprosto odbouráte svého strašáka (výmluvu). V obou případech jste vyhráli!

Ale ať se tu nebavíme jen o balení, zkusíme se podívat i na něco obvyčejnějšího.

V předchozím [dílu seriálu o sebevědomí](#) jsem nabízel možnost, zvýšit si sebevědomí tím, že se naučíte vyvolat úsměv na tváři jiných lidí. Pod článkem se po chvíli opět objevilo pár klasických výmluv, točící se kolem fyzického vzhledu, který však neměl na správně provedení cvičení žádný vliv.

Například cituji: „[...] pokud nejste model, prostě se celá ta snaha změní akorát v další ztrátu sebevědomí [...]“ - což byla jen zamaskovaná výmluva, proč to raději ani nezkusit.

Pomocí metody dvojité negace lze takový názor jednoduše rozbít. Stačí, když si člověk, který cvičení nevěří a hledá výmluvy proč ho neprovést, vyzkouší dosáhnout opakovaně toho, co sám

tvrdí. Stačí tedy, ať se usměje či zatváří alespoň na deset lidí tak, aby u nich nenavodil ani sebemenší náznak úsměvu - ale naopak od ostatních sklídil na svoje pozitivní chování negativní reakci. Nic na tom není, jen bude dělat přesně to, čemu od počátku věří. Jak to dopadne, je myslím jasné :-D

Dvojitá negace je skvělý způsob, jak v sobě potlačit výmluvy. Hledáte-li důvody proč něco nemůže vyjít, zkuste to následně provést tak, aby to záměrně a opakovaně nevyšlo! Váš mozek touto akcí dostane v konečném důsledku stejný pozitivní výsledek, jako kdybyste použili výmluvu, jen s tím podstatným rozdílem, že tentokrát jste pro svůj rozvoj něco zásadního udělali a posunuli jste se o obrovský kus dál. A to je velmi důležité!