

**UNIVERZITA JANA AMOSE KOMENSKÉHO PRAHA**

**BAKALÁŘSKÉ KOMBINOVANÉ STUDIUM**

**2011–2014**

**BAKALÁŘSKÁ PRÁCE**

**Miroslav Vuong**

***Vliv sebeúcty na jednání a chování člověka***

Praha 2014

Vedoucí bakalářské práce:

*Mgr. Jan Jaroš*

**JAN AMOS KOMENSKY UNIVERSITY PRAGUE**

BACHELOR COMBINED (PART TIME) STUDIES

2011-2014

**BACHELOR THESIS**

**Miroslav Vuong**

**The influence of self-esteem to conduct and behavior**

Prague 2014

The Bachelor Thesis Work Supervisor:

Mgr. Jan Jaroš

## **Prohlášení**

Prohlašuji, že předložená bakalářská práce je mým původním autorským dílem, které jsem vypracoval samostatně. Veškerou literaturu a další zdroje, z nichž jsem při zpracování čerpal v práci řádně cituji a jsou uvedeny v seznamu použitých zdrojů.

Souhlasím s prezenčním zpřístupněním své práce v univerzitní knihovně.

V Praze dne 29. 5. 2014

*Miroslav Vuong*

## **Poděkování**

Chtěl bych poděkovat vedoucímu mé práce, panu Mgr. Janu Jarošovi, za jeho rady, doporučení literatury a z formování celé práce. Také bych chtěl poděkovat všem, kteří mě ve studiu podporovali a pomáhali mi.

## **Anotace**

Bakalářská práce se zaměřuje na sebeúctu jako na jeden z předních rozhodovacích činitelů lidského chování a jednání. Zabývá se a poodkrývá nitro člověka v němž se projevuje vztah k sobě samotnému i k okolí. Ve své práci se chci pokusit popsat problém sebeúcty a charakteristik jejích složek. Práce je vytvořena teoretickým pohledem a je podpořena citacemi v návaznosti na předmět dané kapitoly.

Hlavním cílem je ukázat, a tím zvýraznit, úlohu vlastního já, působnost a důležitost zdravého vztahu k sobě samému a jak se tato skutečnost promítá do chování a jednání s ostatními po celý náš život.

## **Klíčová slova**

Ideál sebe sama, minipojetí, postoj, sebeobraz, sebepojetí, sebeúcta, sociální identifikace, sociální interakce.

## **Annotation**

This Bachelor thesis focuses on self-esteem as one of the leading decision makers human behavior. It deals with a nitro tells the man that reflects the relationship to itself as well as the surrounding area. In my work I try to describe the problem of self-esteem and characteristics of its components. The work is created mainly theoretical view, which builds treated questionnaire to confirm or refute theoretical knowledge.

The main objective is to show, and the highlight, the role of the self, scope and importance of a healthy relationship with oneself and how this is reflected in the behavior and actions of others throughout our lives.

## **Key words**

Attitude, mini concept, self-concept, self-esteem, self-image, social identity, social interaction, the ideal self.

## OBSAH

<b>ÚVOD.....</b>	<b>9</b>
<b>TEORETICKÁ ČÁST</b>	
<b>1 SEBEÚCTA .....</b>	<b>11</b>
1.1 Obecná charakteristika.....	11
1.2 Proč je důležitá.....	11
1.3 Sebeúcta a její dělení na minipojetí.....	12
<b>2 IDEÁL SEBE SAMA .....</b>	<b>13</b>
2.1 Obecná charakteristika a vzor.....	13
2.2 Cíle.....	13
2.3 Referenční skupina.....	14
2.4 Ctižádostivost.....	15
<b>3 SEBEOBRAZ.....</b>	<b>16</b>
3.1 Obecná charakteristika.....	16
3.2 Postoj.....	19
3.2.1 Postoj negativní.....	19
3.2.2 Postoj pozitivní/negativní.....	20
3.2.3 Postoj pozitivní.....	21
3.3 Socializace.....	24
3.3.1 Sociální identifikace a sociální interakce.....	25
3.3.2 Role.....	26
3.4 Výchova a zpětná vazba.....	29
3.5 Pedagogika.....	34
3.6 Kauzální atribuce.....	35
<b>4 SEBEPOJETÍ .....</b>	<b>36</b>
4.1 Obecná charakteristika.....	36
4.2 Sebevědomí.....	38
4.3 Strach.....	39
4.4 Pozitivní duševní postoj.....	40
4.5 Posilování.....	43
4.6 Motivace a výkon.....	44

<b>ZÁVĚR.....</b>	<b>45</b>
<b>SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ .....</b>	<b>49</b>
<b>SEZNAM INTERNETOVÝCH ZDROJŮ .....</b>	<b>50</b>
<b>SEZNAM PŘÍLOH.....</b>	<b>51</b>



## ÚVOD

Člověk je tvor společenský, stýká se s dalšími členy společnosti, ať už je to v rodině, práci, při sportu, v náhodných setkáních s druhými a v jiných nejrůznějších situacích. Každý den s nimi přichází do interakce a z ní automaticky dostává zpětnou vazbu, která víceméně znamená hodnocení jeho vlastních postavení, názorů, chování. Jeho vlastního já. Zpětná vazba je pro každého velmi důležitá a vnímáme ji buď vědomě, nebo nevědomě. Ostatní nám svojí reakcí na nás, naše jednání apod. říkají, co si o nás myslí. A to má vliv na jednu zásadní a velice důležitou věc pro každého jedince, má to vliv na sebeúctu člověka – tedy na to, jak sami o sobě smýšlíme a jak si sebe sama vážíme. Sebeúctu si také vytváříme nejen podle reakcí od druhých, ale také zcela sami tím, jak o sobě smýšlíme a také samozřejmě jsme to my, kdo dává zpětnou vazbu a tak se podílíme, ve většině případů bez našeho vědomí, na utváření ostatních.

Je až zvláštní a zarážející, jak málo se věnuje pozornosti názorů člověka na sebe sama. Vždyť tento - především nevědomý - pohled vytváří základní stavební desku, na které stojí všechny aspekty života, ať už se jedná o zcela obecnou spokojenost a vyváženost v životě, nebo úspěch v práci, vztazích, společenském žebříčku atd. Například bych uvedl partnerské vztahy, v krizi se zúčastněné strany snaží najít to dobré na druhém, ale již přehlíží, že to samé by se měli pokusit najít i sami v sobě. „*Kdo sám sebe nemiluje, nemůže být milován.*“<sup>1</sup>

To, že mít nízkou sebeúctu, mít nízké mínění sami o sobě, je velký problém, okrajově ví, spíš tuší, každý z nás, více času se tomu již však nevěnujeme. Každý má nějaké mínění sám o sobě, ale aby pracoval na vlastním vztahu sám se sebou, tak nad tím většinou jen mávne rukou. Právě ale tato lehkomyšlnost spojená s neznalostí sebe sama způsobuje ignorování vlastního úspěchu, ve smyslu dosáhnout svých požadavků a vlastního štěstí bez ohledu na vnější okolnosti. Heinz-Peter Röhr uvádí, že vnější

---

<sup>1</sup>LAUB, G. Kdo sám sebe nemiluje. In: *Citáty-mota-přísloví.cz*. [online]. [cit. 2014-5-24]. Dostupné z: <http://www.citaty-motta-prislovi.cz/2268-kdo-sam-sebe>

okolnosti jako např. materiální bohatství, či náš dobrý vzhled (krása) nepřináší lidem spokojenost ani štěstí a klade otázku, proč jsou úspěšní lidé tak často nespokojení sami se sebou. Lidé se podle autora soustředí na požadavky společnosti.<sup>2</sup> Takové požadavky se mohou lišit, ale ve většinovém měřítku se jedná o dobrou práci, mít hodně peněz, mít pěkné auto a dům, být zdraví, mít spokojenou rodinu. Ale právě k dosažení těchto věcí a současně spokojenosti je potřeba především mít vysokou sebeúctu a to je také jeden z největších důvodů proč tyto cíle většina lidí v pravém smyslu naplnění nemá. Heinz-Peter Röhr mluví o materiálním zajištění a nadbytku, ale současné nespokojenosti a přirovnává ji jako „*k jakési vnitřní prázdnotě, díře, do níž lidé strkají všechno možné ve snaze získat pocit dostatku. Ale také v těchto případech zjistíme, že ta díra se nedá zaplnit materiálními věcmi (jako jsou peníze a konzumní zboží) ani ideálními hodnotami (jako je úspěch, moc nebo partnerská láska).*“<sup>3</sup> Právě za materiálními věcmi a vnějšími okolnostmi se v pozadí skrývá nejen spokojenost z těchto věcí, ale také spokojenost sama ze sebe a ta většině lidí ve skutečnosti chybí.

---

<sup>2</sup> HEINZ-PETER, R. *Nedostatečný pocit vlastní hodnoty*. Praha: Portál, 2013. ISBN 978-80-262-0354-4.

<sup>3</sup> HEINZ-PETER, R. *Nedostatečný pocit vlastní hodnoty*. Praha: Portál, 2013, s. 39. ISBN 978-80-262-0354-4.

# TEORETICKÁ ČÁST

## 1 SEBEÚCTA

### 1.1 Obecná charakteristika

Význam sebeúcty se dá vysvětlit několika širokými pojmy. Literatura, jež uvádím dále se na ni nejčastěji dívá jako mít lásku sám k sobě, nebo jako na přijetí sám sebe, se všemi přednostmi i nedokonalostmi s vědomím své vlastní hodnoty bez ohledu na vnější podmínky. Z mého pohledu znamená vážit si sám sebe, ať už jsem jakýkoliv a ať už se stane cokoliv (nehoda, úraz). Mít sebeúctu znamená vědět, že jsem jako osobnost zcela výjimečný, že mám svou vyšší cenu, že za to stojím. Ať už je tím něco cokoliv, třeba mé postavení k partnerovi, rodině, v práci aj. Nikdo se mnou nemůže - řečeno obrazně - zametat podlahu, řvát, ponižovat, utlačovat nebo o důstojných věcech týkající se mé osoby, rozhodovat beze mne. Když si sám sebe člověk opravdu váží, jeho okolí to samo vycítí a chová se k němu rovněž váženě. Od vlastní sebeúcty se odvíjí přístup druhých nejen pozitivně, ale i negativně. Někteří lidé svým vzezřením např. nízkým sebevědomím, jež je jedna z částí z minipojetí sebeúcty, doslova druhé nevědomě vybízejí k tomu, aby jejich přístup k nim byl dominantní či až autoritativní, nevybíravý a nedůstojný. Svému okolí to řekne ne slovy, ale svou nejistotou a svou pochybností o sobě.

### 1.2 Proč je sebeúcta důležitá

Sebeúcta ovlivňuje náš přístup k okolí a přístup ostatních k nám. Hraje důležitou roli u každého z nás, podle Ericha Fromma znamená „*mít pevné kořeny ve své vlastní existenci*“<sup>4</sup>. Mluví o takzvané „sebelásce“ kdy „*mé vlastní já musí být předmětem mé lásky stejně jako jiní lidé.*“<sup>5</sup> Ať už přijde v životě bouře, zemětřesení, požár a my máme pevné kořeny ve svém vlastním já, tak to ustojíme, přijmeme to a vyrovnáme se s tím, protože víme, že naše kořeny nic nevytrhne a nespálí. A naopak

---

<sup>4</sup> FROMM, E. *Umění milovat*, Praha: Orbis, 1966, s. 37

<sup>5</sup> FROMM, E. *Umění milovat*, Praha: Orbis, 1966, s. 35

nemáme-li v životě pevný bod, kdy se můžeme kdykoliv držet svého přesvědčení o svém já, přijde-li nějaká pohroma, tak to znamená pro takového člověka zhroucení, dočasné nebo trvalé, vždy však s dalekosáhlými následky pro daného člověka a možnými následky také pro okolí – partnera/ku, rodinu, děti, přátele.

### 1.3 Sebeúcta a její dělení na minipojetí

Sebeúcta je široký pojem, zahrnuje několik provázených kategorií, které tvoří celek – tedy soubor našich názorů na sebe sama a na svět kolem nás. Tyto názory se začaly formovat už v našem útlém dětství z našich zkušeností a během let co jsme do sebe vstřebávali složitě provázané myšlenky, pocity, pochyby, názory. Hodnoty, očekávání, naděje, fobie a mýty. Ty se usídlily hluboko v nás a my je považujeme za své vlastní.

Právě tak jako máme komplexní pojetí sebe samých, celistvou představu o tom kým jsme a co můžeme dokázat, dá se tato představa rozdělit na několik minipojetí. Tato minipojetí určují, co cítíme, jak přemýšlíme a jak se chováme. Podle různé literatury sebeúctu můžeme dělit na tři základní části. Jen dodávám, že se citovaní autoři v mé práci shodovali v popisu a významu jednotlivých složek, ale již ne všichni autoři se shodovali ve stejném pojmenování těchto minipojetí. Tak například výraz pro sebeobraz používal Fromm sebelásku, Pelikán sebeuvědomění, Pieper směnný obraz, o sebepojetí psali Baron a Byrne jako o sebeschématu, kdežto Rogers, G. H. Mead stejně jako Cooley přímo o sebepojetí. O ideálu sebe sama William James, Hayesová mluví jako o sociálním srovnání probíhající ve vztahu k významným osobám. Heinz-Peter Rohr vyjadřoval sebeúctu jako pocit vlastní hodnoty. Jednotlivé citace jsou uvedeny níže a jsou uváděny k obsahově blízkým kapitolám. Proto jsem minipojetí předefinoval do těchto tří základních principů, které spolu souvisí a navzájem na sebe působí:

---- Ideál sebe sama

---- Sebeobraz

---- Sebepojetí

## 2 Ideál sebe sama

### 2.1 Obecná charakteristika a vzor

Je popisem člověka, kterým bychom se rádi stali, protože pak bychom byli ztělesněním svých ideálních vlastností, jimiž chceme oplývat. Když jsme v útlém věku, tak vnímáme jaké chování, hodnoty, reakce zastávají ostatní v okolí a ty se pak snažíme napodobit, slouží nám jako vzor. Jako první naše vzory slouží naši rodiče, sourozenci, kamarádi. V dospělosti je nahrazují jiné vzory: vedoucí, politici, světové osobnosti, snažíme se být v něčem, v čem jsou našimi vzory, více jako oni. Nebo náš ideál sebe sama spočívá v tom, že chceme být lepší v konkrétních hodnotách, jako např. být velký řečník, uznávaný učitel, dobrý filmový herec nebo sportovec. Často si v rámci takového ideálu vědomě i nevědomě klademe cíle, které by nás k takovému zlepšení přiblížily.

### 2.2 Cíle

Částí našich ideálů jsou naše cíle. Jak uvádí Tracy „*Když si stanovíte vyšší a náročnější cíle, Váš ideál sebe sama se zlepší. Když dosáhnete svého cíle Váš ideál sebe sama nabude větší síly k tomu, aby Vás v životě lépe motivoval a vedl.*“<sup>6</sup> Jinými slovy řečeno, pokud člověk bloudí životem bez cíle, zvláště dlouhodobě, sám si uvědomuje – někdy rozumově, někdy na základě svých pocitů, že je nespokojený s hodnotou svého života, že něco je špatně, to přináší pochybnosti o sobě a nižší sebeúctu, v jednání s druhými se sám vsazuje do pozice až toho druhého a přístup druhých je, že vidí, jak málo si sám sebe váží. Takový člověk má problém udržet si práci za důstojných podmínek, vztah nebo najít práci, vztahy a jiné společenské potíže.

Na druhou stranu, čím vyšší má člověk cíle, tím více si sám sebe váží. Tento jeho pohled na sebe má také vliv na chování. Vyšší úroveň chování znamená vyšší

---

<sup>6</sup> TRACY, B. *Jak mnohem lépe prodávat*. Brno: Computer Press, 2007, s. 27. ISBN 978-80-251-1467-4.

hodnoty, to ovlivňuje potřebu mít větší cíle a sny a to vše vede k větší sebeúctě. Například člověk, který se chce stát ředitelem v podniku, v němž pracuje, má svůj cíl. Tento cíl přímo ovlivňuje jeho chování, vyžaduje vyšší úroveň nároků. Jeho ideál sebe sama se zvyšuje, sám sebe vidí na jiném místě, vede ho k tomu vystupovat, působit, chovat se tak, jako ten, kým by chtěl být. Ke změně dochází především na nevědomé úrovni, v podvědomí srovnává chování s požadovanou pozicí. To vše velice dobře vnímají jeho kolegové, jimž však svůj cíl neřekl verbálně a i oni k němu se chovají podle vyšších nároků na chování, svou interakcí k němu mu vyjadřují větší úctu, než k jiným kolegům. Míra sebeúcty se dá totiž z člověka poznat nějakým zvláštním způsobem podvědomého vnímání, jako jakési vzezření člověka, především pak pokud vybočuje z normálu, tedy v případech je-li sebeúcta dostatečně vysoká nebo nízká.

### 2.3 Referenční skupina

V souvislosti s naším ideálem si tedy vytváříme tzv. referenční skupiny, do nichž přiřazujeme osoby, jež bychom chtěli napodobit a vyrovnat se jim. Anglický psycholog William James popsal, že *„důležitou součástí ideálů sebe sama je sociální srovnání“*.<sup>7</sup> Ukázal také na to, že „sociální srovnání probíhá ve vztahu k významným osobám tvořícím referenční skupinu. Nesrovnáváme se s úplně jinými lidmi, ale s těmi, které považujeme za sobě podobné nebo v nichž vidíme zosobnění cílů, kterých bychom chtěli dosáhnout.

Příkladem může být začínající kytarista, který nebude přebírat toto umění od svého nejbližšího okolí, které s hraním nemá nic společného, ale od uznávaných a úspěšných kytaristů. Přesto, že se s nimi nikdy neviděl, ani je neslyšel hrát naživo, stali se jeho vzory – referenční skupinou proto, že chce být jednou také tak dobrý ve hře na kytaru a být také tak úspěšný. Přisvojí si jejich standardy a podle toho začíná volit vlastní chování, návyky, vystupování a další směřování.

---

<sup>7</sup> JAMES, W. In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 21. ISBN 978-80-7367-909-5.

## **2.4 Ctižádostivost**

Do této kapitoly lidského já patří také ctižádostivost, už jen proto, že jsou zde zahrnuty uváděné cíle. Lidé s vyšším ideálem sebe sama míří v životě výš, dosahují lepších výsledků a to je podněcuje k aktivitě. Naopak lidé bez cílů bývají spíše pasivní, stávají se často obyčejnými konzumenty společnosti.

Obecně lze říci, že nedostatek ctižádosti značí nedostatek vzorů či konkrétních hodnot. Nedostatek vzorů či konkrétních hodnot značí nedostatek ctižádosti.

## 3 Sebeobraz

### 3.1 Obecná charakteristika

Je dlouhodobý a konstantní názor na sebe. Sebeobraz se dá charakterizovat jako to, co si myslíme, kým jsme. Známe své schopnosti, přednosti a své hranice a mantinely. Hlavní rozdíl mezi ideálem a sebeobrazem je: první značí kým chceme být a druhé kým jsme. Sebeobraz je důležitou složkou sebeúcty protože ovlivňuje to, jak se sami vidíme a jak o sobě smýšlíme, to má také významný vliv na to, jaké role v životě přijímáme.

O tomto sebeschématu napsali Baron a Byrne „*sebeschéma – představa, kterou máme sami o sobě. Svůj sebeobraz průběžně upravujeme a přizpůsobujeme. Vytváříme si tak obrázek o tom, jací jsme. Ten je založen zčásti na zkušenosti a zčásti na pozorování a hodnocení vlastního chování ve společenských situacích.*“<sup>8</sup> Sebeobraz také souvisí s našimi domněnkami, co si o nás myslí druzí, někdo takovému názoru podléhá více, někdo méně, jak píše Pelikán: „*Vliv, jaký má na sebeuvědomění člověka názor druhých o něm je ovšem úměrný tomu, jakou váhu těmto názorům přikládá.*“<sup>9</sup>

Sebeobraz, který uplatňujeme dennodenně, usměřuje jak naše jednání, tak chování. Působí při rozhodování, uplatňování zkušeností a podílí se na našich rolích, které jsme přijali. Řídí ovšem také poznávání. Při zážitcích budou vzpomínky silné dle prožitku. Ucítime-li například v jednání s někým hlubokou křivdu, tak taková vzpomínka zůstane v našem sebeobrazu velice dlouho a to ovlivní naše další jednání s dotyčnou osobou. Snažíme se také jednat tak, abychom náš sebeobraz neničili a naopak využíváme příležitostí, jak svou hodnotu sebe ve vlastních očích navýšili.,

---

<sup>8</sup> BARON a BYRNE In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 20. ISBN 978-80-7367-909-5.

<sup>9</sup> PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 17. ISBN 80-85498-27-8.



Tato představa je velice důležitá jak pro úspěch v pracovním životě, tak v mezi partnerském vztahu. Určuje naše možnosti, co pokládáme ve svých silách za reálné a co už je nad naše síly. Mnoho lidí sami sebe vidí v úzkém obrazu jako někoho s omezenými možnostmi. Tento prvek je velice dobře patrný například v pracovním prostředí. Je-li někdo „pouze“ vyučený ve svém oboru, pohlíží na lidi s vyšším vzděláním s odstupem ve smyslu toho, že ti druzí mají vzdělání, kdežto on sám ne a nemůže proto být tak úspěšný, mít lépe placené zaměstnání. Není to pravda objektivně, je to však pravda subjektivně pro něj, protože sám sebe vidí v omezeném rámci, tento rámeček (pohled) mu stanovuje, co může a co už ne. Jeho pohled může být asi takovýto: je v pořádku žádat práci a peníze za ni, ale zvýšení mzdy nebo odměny za ni už tolik v pořádku není. Může se otevřeně bavit s kolegy na stejné úrovni, ale ne již tak s vedoucím, ředitelem, majitelem. Ne proto, protože on je jenom ten jeden z mnoha a navíc bez jejich vzdělání. Vidí sám sebe (jeho sebeobraz) jako někoho, kdo svou pozici automaticky patří na nižší úroveň, jako někoho, kdo má jen přijít do práce, odpracovat si to své a zas jít, něco jako naprogramovaný stroj, který nemá moc vysokou cenu. Jeho sebeobraz ho tlačí podvědomě do pozice, kdy si sám sebe moc neváží. Mnoho takových to lidí, k nimž se přiblíží někdo vysoce postavený z managementu, přestanou mezi sebou přirozeně mluvit a namísto toho začnou mlčet z pocitu, že je tu někdo víc, než jsem já o několik úrovní a proto se s ním nemohu dát do řeči a pokud ano, tak pouze v určité roli, viz role. I když by třeba chtěli něco říct, např. o vyšší plat nebo odměny, jejich špatný sebeobraz potlačuje jejich přirozenost i to co chtějí, což má za následek vnitřní nerovnost a deformaci jejich vlastního já. Jakmile tento výše postavený člověk odejde, tak se ostatní (s nízkou sebeúctou) uvolní, zase se začnou cítit dobře a začnou opět mluvit. Úkolem takového vedoucího pracovníka je ve skutečnosti dát podřízeným na srozuměnou, že každý má sice svou pozici, ale jinak jsou si blízcí, aby došlo ke zlepšení sebeobrazu pracovníků, což vede ke zlepšení vztahů mezi různými skupinami pracovního prostředí. Samozřejmě, že dochází v uvedeném případě ke ztišení také zcela z přirozenosti, potřeby ukázat, že se pracuje a samozřejmě, že se jedná jen o jeden příklad z mnoha, ale přijde mi, že v některých případech k tomuto chování tak dochází až příliš často na to, aby v něm nehrál hlavní úlohu sebeobraz ve srovnání s rolí pracovníka a jeho pozice.

Tak jako všude, tak i v partnerském vztahu, člověk se špatným míněním o sobě, vždy „tahá za kratší konec“. Jeho partner dokáže být ve vztahu k němu ten dominantní až autoritativní, ten kdo má poslední slovo a kdo rozhoduje o důležitých věcech, týkajících se však obou. Heinz-Peter Röhr píše, že „*partneři mohou tyto lidi klamat, obelhávat, využívat a ponižovat, protože oni přece „za nic nestojí“*“.<sup>10</sup> Pozice partnerů je nerovná, jeden z partnerů přenechává odpovědnost na druhém. To ještě samo o sobě nevede k nespokojenosti, záleží na povaze a na kultuře. Ovšem člověk s horším sebeobrazem se snaží zkrášlovat svůj zevnějšek, mnohem méně myslí na svoje já a na základě dočasného zkrášlení zevnějšku, staví svou krásu a vyjímečnost. Někdy má ze svých nedostatků, které jakoby nemůže ve své mysli dokázat přehlédnout, stavy obtíže, které se protínají ve vztahu k sobě i ve vztahu k partnerovi. Takový člověk nemůže ve vztahu dosáhnout dlouhodobé spokojenosti, dokud nezlepší svůj sebeobraz.

Pak je schopný přijmout i své nedokonalosti. Je-li sebeobraz opravdu nízký, tak názory i pocity mohou vést nejen k pocitu méněcennosti, ale až k vnitřním komplexům. Nemusím ani zdůrazňovat, že takový stav má velice špatný vliv na jednání a chování k sobě i k ostatním. Neustálé vnášení pochybností o sobě jedním z partnerů může zapříčinit rozpad vztahu (partner, rodina, rodič).

Sebeobraz, ať vyšší nebo nižší, tedy vede člověka k tomu, aby k věci zaujal určitý postoj. Pro zaujetí určitého postoje ke konkrétní věci či situaci není sebeobraz jediným faktorem, ale je jeho jedním z nejdůležitějších. Důležitost postoje v životě pro člověka je významná, hlavně proto, že ovlivňuje jeho chování a přístup k životním událostem. Buď člověka naučí se k věci postavit čelem, nebo se rychle vzdát, naučí ho hledat řešení, nebo vidět pouze překážky, naučí ho celý život učit se, nebo brát další vzdělávání se za příliš náročné.

---

<sup>10</sup> HEINZ-PETER, R. *Nedostatečný pocit vlastní hodnoty*. Praha: Portál, 2013, s. 48. ISBN 978-80-262-0354-4.

### 3.2 Postoj

Secorden a Backman postoje definovaly jako „určité pravidelnosti v pocitech a myšlenkách jednotlivce a v jeho predispozicích jednat vůči některým aspektům svého prostředí“<sup>11</sup> Postoj tedy značí celek hodnot, názorů, ovlivněný pocity, myšlenkami, zkušenostmi, vedoucí k určitému chování či zaujmutí určitého stanoviska. Jelikož se postoj skládá z pocitů a myšlenek, je zároveň do velké míry ovlivněn, jak ideálem sebe sama, sebeobrazem, tak sebepojetím.

Postoje jsou pro naši sebeúctu důležité, nejenom že sebeúcta ovlivňuje naše postoje, tedy že v mnoha případech pomáhá určovat jaký postoj v dané situaci zaujmeme, ale naše postoje zároveň ovlivňují naši sebeúctu. J. Arnold a kol. dále píše o postojích: „Postoje nám pomáhají definovat a udržovat pocit vlastní identity (kdo jsme) a sebehodnocení (jakou máme hodnotu).“<sup>12</sup> Jedná se o výsledek našeho já a zároveň o zrcadlo, které nám naše já pomáhá upřesňovat a uvědomovat si.

V některých životních situacích se stává, že když dva dělají totéž, není to totéž. To samé se dá říci, když dva vidí totéž, není to totéž. Příkladem může být pohled (postoj) tří lidí na jednu identickou věc z pracovního prostředí. Postoje lidí vysvětlím na příkladě. V podniku přijdou o zaměstnání na stejné pozici tři lidé se stejnými životními podmínkami v rodině, zajištění i závazky. Je to pro všechny stejná a nepříjemná realita, ovšem každý z nich zaujme jiný postoj.

- První ze tří propuštěných ztrátu práce vidí jako katastrofu, která ho ochromí. Jeho postoj k věci je, že přišel o své zaměstnání, o svou jistotu, o které věřil, že se na ni může kdykoliv spolehnout. Takovýto člověk si nechce přiznat, že žil v mylné představě jistoty, jeho udržování závislosti na někom druhém (firmě), v kombinaci se špatným postojem způsobí, že se mu další práce bude hledat velmi špatně, bude si sám zavírat dveře a ve své dočasné slabosti může hledat nové zaměstnání velice dlouho. Bude vinit

---

<sup>11</sup> SECORDEN a BACKMAN In: ARNOLD J. a kol. *Psychologie práce pro manažery a personalisty*. Brno: Computer Press, 2007, s. 233. ISBN 978-80-251-1518-3.

<sup>12</sup> ARNOLD, J a kol. *Psychologie práce pro manažery a personalisty*. Brno: Computer Press, 2007, s. 235. ISBN 978-80-251-1518-3.

všechny kolem sebe, odbory, ředitele, majitele podniku, jen ne sám sebe a to, že se až příliš dlouho spoléhal na druhou stranu a že přehlížel riziko ztráty práce. Viz horníci z Ostravských dolů, kteří byli po propuštění přesvědčeni o tom, že oni jako speciální skupina není a nemůže být schopna naučit se něčemu novému. Ve velké míře se musí spoléhat na pomoc druhých, stávají se opět závisými (rodina, sociální pracovníci, úřady). Lidé tohoto typu mají negativní pohled na současnost, budoucnost, na sebe a na příležitosti. Zaujmu negativní postoj, který pohltí jejich myšlenky a který v člověku jen klíčí. Jejich sebeobraz a sebepojetí dále klesají a tím se dále posiluje negativní postoj.

- Druhý propuštěný situaci vnímá také negativně, ale již jeho sebeobraz mu dává sílu udržet si rozumové ladění (kognitivní hodnocení). Jeho přístup k věci je více vyrovnaný, s pozitivním výhledem do budoucna a s prvky naděje. Dělá aktivní kroky, proto aby nové zaměstnání našel co nejrychleji: aktivně vyhledává příležitosti, spoléhá se na osobní kontakt, zvyšuje svou kvalifikaci. Je ochotný přijmout i osobní odmítnutí. Oproti člověku typu jedna, se cítí jako nezaměstnaný, ale ne ponížený, bez práce, ale ne bezradný. To vše díky jeho postoji vycházejícího z jeho sebeúcty, která mu říká, že má dovednosti, schopnosti k nalezení nového zaměstnání, případně je schopen se něčemu naučit. Nutno ovšem dodat, trvá-li takováto negativní situace, v tomto případě hledání další práce, delší dobu (doba je individuální, podle typu člověka a okolí, v němž se nachází) tak se začne měnit i postoj takového člověka. Čím delší období neúspěchu, tím více začne podléhat pocitům méněcennosti a neuplatnění se, přestává postupně věřit v její nalezení, naději ztrácí. Po řadě měsíců marného získání práce zaujme postoj a pozici, která se nedá příliš odlišit od člověka v pozici jedna. Začne postupně více spoléhat na pomoc druhých. Již vše nemá ve svých rukou, dále může nastat rezignace, pasivita a lhostejnost. Znamená to tedy, že vývoj v čase ovlivňuje postoj, jinými slovy čas působení ovlivňuje sebeúctu. Jak pozitivním, tak poměrně rychle negativním způsobem. Konfrontace s nepříznivou situací ve spojení s určitým časovým úsekem ovlivňuje sebeobraz – to jak o sobě přemýšlíme a čeho si myslíme, že jsme schopni dosáhnout, ovlivňuje ideál sama sebe – určuje, jaké vzory jsou nám blízké. Má to i svůj širší sociální rozměr. Například, začne-li v takové době

vystupovat populistická nebo extremistická osobnost, upozorňující na nezaměstnanost, ukazující na vedlejší okolí, jako hlavní příčinu ztráty práce, začne ji věřit, i když za normálních okolností by se od takové osoby automaticky či rozumově distancoval. Ale jelikož je sám se sebou v koncích, začne k ní vzhlížet jako ke vzoru, jako k někomu, kdo celé věci rozumí. Ovlivňuje také sebepojetí, viz další kapitola. Špatný postoj má nezanedbatelný vliv nejen na rozhodování, ale také na chování. Jde-li člověk s nízkým sebeobrazem na pracovní pohovor, tak jeho schopnosti vypadají sotva polovičně. Je méně přesvědčený o úspěchu, moc si nevěří, je pasivní, není schopný podat dobrý výkon, působí nepřesvědčivě a je-li více uchazečů o toto místo, nemá moc velké šance. Další neúspěch ho ještě více srazí a s tím i jeho sebeúctu. Z toho vyplývá, že chci-li dosáhnout zlepšení situace nebo zvýšení svých šancí (pracovních, osobních), tak toho mohu dosáhnout změnou vlastního sebeobrazu. Musím nejdříve změnit svůj sebeobraz a tak změnit i své chování a myšlení, jestliže chci, abych se dostal dál. Zlepšení tedy pochází ze změny našeho sebeobrazu.

- Třetí člověk ze skupiny je v tomto případě někým, komu vadí nastalá událost, ale bez nějakých velkých pochyb ji celou přijme. Bez urážení druhých nebo sebe, bez nadávání a stěžování si na situaci, bez vyhrožování směrem k osobě nebo žalobou na firmu. Na problém začne hledět jako na příležitost, počáteční pocit zklamání se přeměňuje na pocit svobody, v těžké situaci se nehroučí ani nepropadá panice, umí se vzchopit. Jeho sebeobraz je takový, že má na to najít novou a lepší práci, zaujímá k věci postoj, že existuje nějaké řešení. A že to řešení může přinést víc, než tolik kolik měl nyní – má pozitivní postoj. Tedy má zcela opačný postoj, než první typ. Člověk s vysokým sebeobrazem, pokládá za největší jistotu spolehnout se na sebe, být svobodný a nezávislý a nést za věci hlavní odpovědnost. Člověk s nízkým sebeobrazem pokládá za největší jistotu spolehnout se na někoho dalšího, potřebu svobody a nezávislosti je ochotný vyměnit za ochranu a neměnnost životních podmínek a odmítá nést nebo přijímat odpovědnost více než musí. Tento rozdíl je, jak popisují, výsledkem rozdílného pohledu na sebe a své schopnosti. Význam názoru na vlastní schopnosti na rozdíl od jejich skutečné povahy je bez pochyb velice významný. Bandura tvrdí, že *„jedním z nejvýznamnějších rysů*

*sebepercepce je důvěra ve vlastní zdatnost a schopnosti.*<sup>13</sup> přičemž pojmem vlastní zdatnost vnímá vlastní schopnosti – to, čeho se cítíme schopni dosáhnout a dále pokračuje „*Význam názorů na vlastní schopnosti – na rozdíl od jejich skutečné povahy – je nesporně obrovský*“.<sup>14</sup> Schopnosti jsou důležité, avšak nejedná se pouze o ně, sebeobraz zahrnuje veškeré přesvědčení o svém já, i kdybychom žádné schopnosti neměli, viděli bychom se tak, že nastalou situaci zvládneme. Nejedná se o nepřekonatelnou sílu, ale o pocit vycházející hluboko z nás, aniž bychom věděli, odkud a jak přesně se vytváří.

Jak působí čas dlouhodobého neúspěchu, na změnu sebeobrazu na někoho, kdo jím oplývá? I zde, neúspěch dokáže změnit postoj, změnit přístup k věci, vyvolat pochybnosti, zda je toho schopný, zda to dokáže, ale nepřináší pochybnosti o něm samém. V takovém případě se zaměří na vyhledávání řešení nebo jinou oblast, o níž se domnívá, že je jí schopen. Například, propuštění automechanik, po roce hledání práce nepropadne zoufalství, ale rekvalifikuje se na řidiče, nebo profesionální sportovec, jež se neudrží ve špičce, neztratí roky přemýšlením, co dál, ale je schopný se s tím smířit a rychle se tomu přizpůsobit nalezením jiného pracovního sebenaplnění.

Lidé se špatným smýšlením a viděním sebe sama, také mají tendenci vyhledávat jistoty, nebýt konfliktní, neradi riskují, jejich odvaha dokáže být jak vysoká, tak žádná, odtud tolik pochybností, neradi zaujmají jasné stanovisko, to je dobré, to je špatné. Tento jejich nejasný a neodsuzující postoj vychází z jejich postoje k sobě. Nejsou k sobě upřímní, neradi si sami sobě říkají věci na rovinu a neradi slyší kritiku od druhých. Jejich podvědomí jim říká: „pokud bych se odhodlal někoho či něco kritizovat, ostatní by mohli kritizovat mně a mé chyby či nedokonalosti by vypluly na povrch“.

---

<sup>13</sup> BANDURA, A. In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 78. ISBN 978-80-7367-909-5.

<sup>14</sup> BANDURA, A. In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 78. ISBN 978-80-7367-909-5.

Podobně jako jsou lidé bez vzdělání, nebo s jeho nižším stupněm, jsou lidé s nízkým sebeobrazem také snáze manipulativní. Manipulátor (partner, politik, autokrat) si je vědom, že člověk s nízkým smýšlením o sobě snadno podléhá výčtkám křivdy, emotivnímu vystoupení a demagogii, fakta nejsou pro takového člověka důležitým faktorem, důležité je, pozvednout jeho, jako člověka, jeho mínění o sobě, nebo vzbudit pochybnosti a tím mu tak nepřímou potvrdit, že je chytrý, smýšlející podobně jako ten v životě úspěšný manipulátor a potvrdit mu je. Sebeúcta jako celek, pocit, který mám sám ze sebe, i díky sociální identifikaci, ovlivňuje nepochybně politickou identitu člověka, politickou volbu, směr a budoucnost celých národů. Obecně ale platí, že člověk, který až příliš dává na jistoty, již v sobě ztratil sny a vize. Člověk, který již v sobě ztratil sny a vize, dává až příliš na jistoty. Jak bohatou to může přinést budoucnost jemu, jeho rodině, národu?

Sebeobraz tedy působí na náš postoj a od toho se odvíjí naše rozhodování, naše chování a naše činy. Dá se dosáhnout změny postoje, a tedy i rozhodování a chování? Existuje několik možností, jak změny postoje dosáhnout: postoj dokáže změnit sociální tlak, mnohonásobně krát opakovaná informace, promítnutí vzorů, využití strachu a jiné. Např. Janis a Feshbach zjistili, že „*změny postojů a chování ovlivňuje intenzita strachu a rozrušení*“.<sup>15</sup> Turner zdůraznil, že „*postoje je možné rovněž měnit tím, že je člověk opakovaně vystavován argumentům, které už předtím slyšel a nejsou pro něj novinkou*“.<sup>16</sup> Jednou z metod změny postoje je také ovlivnění sebeobrazu. Pokud změní člověk pohled sám na sebe, tak změní i svůj postoj a chování. Například, středoškolsky vzdělaný člověk, deset let zaměstnaný a tedy dlouhou dobu po škole se dozví o možnosti dálkového vysokoškolského studia. Dříve chtěl na vysokou školu jít, ale neodhodlal se, ale nyní je přesvědčený o tom, že by to s prací nemohl zvládnout. Ví ovšem o sobě, že dříve byl dobrým studentem a že jeho kolega, který z jeho pohledu není tak inteligentní, jako on, už tu samou školu vystudoval – to jsou jeho dlouhodobá konstantní stanoviska (byl jsem dobrým studentem, jsem chytřejší, než on), která mají vliv na jeho postoj a odvalu. Tento vnitřní sebeobraz upravuje jeho postoj k možnostem toho dosáhnout, to nechává situaci otevřenou nebo vede k aktivitě. Zjistí bližší podmínky ke studiu na VŠ, navštíví

---

<sup>15</sup> JANIS A FESHBACH In: ARNOLD, J a kol., *Psychologie práce pro manažery a personalisty*. Brno: Computer Press, 2007, s. 242. ISBN 978-80-251-1518-3.

<sup>16</sup> TURNER In: ARNOLD, J a kol., *Psychologie práce pro manažery a personalisty*. Brno: Computer Press, 2007, s. 243. ISBN 978-80-251-1518-3.

den otevřených dveří, sám sebe vidí, jako studenta a možnost pro studium je tím vším reálná. Začne jinak jednat, jinak se chovat, jinak trávit volný čas. K bližším informacím do školy se přijde zeptat ne středoškolsky vzdělaný člověk, ale jako budoucí vysokoškolský student s odpovídajícím vystupováním. Tato změna chování je zapříčiněna díky sebeobrazu a změně pohledu na sebe sama.

Tento poznatek může hrát důležitou roli pro vedoucího a skupinu lidí, kterou má na starosti. Nejvíce se tato znalost projeví ve vedení obchodního týmu. Má-li takový pracovník – obchodník, zvýšit výkon, má odpovědný vedoucí za úlohu pracovat na jeho vidění a smýšlení o sobě. Pokud takto dosáhne změny, tak také dosáhne změny v jeho obchodních výsledcích.

### 3.3 Socializace

Již od narození člověk vyrůstá a tedy působí mezi skupinou dalších osob (rodina, přátelé, škola), která však zapadá do širšího kontextu společnosti obecně, zapadá do určité kultury, která se vyznačuje svými tradicemi, společenskými normami v chování, morálních principech, mentalitě a jinými prvky charakterizující danou společnost. Tato společenská atmosféra dopadá také na každého jedince jak v dospělosti, tak v době, kdy vyrůstá. Tento proces se nazývá „socializace“, kdy se člověk začleňuje do společnosti a jejích norem a hodnot. Havlík k tomu říká *„Osvojujeme si pravidla mezilidského styku v procesu socializace, v němž v permanentních interakcích (vzájemné působení) s druhými přijímáme, modifikujeme a měníme obecně platné i skupinové normy, hodnoty, cíle i kritéria posuzování předmětného, sociálního i duchovního světa.“*<sup>17</sup>

Díky tomuto souběžnému působení jedince na skupinu a skupiny na jedince dochází ke vnímání toho, co je považováno za společensky přijatelné, standardní a co již z těchto rámců vybočuje. Mimo to v socializaci však také dochází k sociální interakci a sociální identifikaci, jež působí na člověka v pohledu na něj samého. Podle Havlíka

---

<sup>17</sup> HAVLÍK, R. *Úvod do sociologie*. 5. vydání. Praha: Karolinum, 2007, s. 41. ISBN 978-80-246-1385-7.



socializace také znamená „začlenění do systému pozic a rolí“.<sup>18</sup> Právě těmto tématům se budu věnovat dále, protože právě úspěšnost v sociální interakci a síla sociální identifikace spolu s rolemi ovlivňuje sebeúctu každého z nás po celou dobu našeho života.

### 3.3.1 Sociální identifikace a sociální interakce

Sebeobraz tedy znamená, to jak vidíme sami sebe, to, jak se vnímáme, ale také to, jak nás vidí a vnímá samotné okolí. Tento bod považuji za velice důležitý, vnímání naší osoby druhými se dá rozdělit mezi sociální identifikaci a sociální interakci. Rovněž na sebe působí a souvisí spolu, jak říká Tajfel: *“Proces sociální identifikace hraje důležitou roli pro porozumění mezilidské interakce.”*<sup>19</sup> Každý zaujímáme různé role, ale ty neznamenaají konec v působení na ostatní. Tajfel k tomu dále dodává *„Vzájemně na sebe nepůsobíme jen jako jedinci hrající své role podle určitého scénáře. Také se identifikujeme se sociálními skupinami, ke kterým náležíme, a tato identifikace určuje náš přístup k interakci s druhými lidmi.”*<sup>20</sup> To znamená, pokud se identifikujeme s určitou sociální skupinou, tak zaujmeme k druhým chování, jaké se od nás očekává ke členům této skupiny. Určitým způsobem se chováme jinak ke skupinám, jež nenáleží k té naší, či dokonce představuje opak hodnot té naší skupiny. Příkladem může být, pokud se ztotožním se sociální skupinou, která je v myšlenkách, oblékání a obecných názorech konzervativní, tak to poznamená způsob našeho jednání s někým, kdo patří do jiné sociální skupiny (lehkomyšlný, extravagantní). Budu s ním jednat jinak než s člověkem, kterého vnímám jako člena své „vlastní“ sociální skupiny.

V sociální identifikaci dochází k posilování našich názorů, to znamená, že pokud se stýkám s určitou sociální skupinou, pak přejímám její názory a hodnoty. A čím více se s touto skupinou identifikuji, tím více tyto názory přejímám. To je velmi zajímavé pro pochopení odlišných názorů dvou a více jedinců na jednu a tutéž událost.

---

<sup>18</sup> HAVLÍK, R. *Úvod do sociologie*. 5. vydání. Praha: Karolinum, 2007, s. 112. ISBN 978-80-246-1385-7.

<sup>19</sup> TAJFEL, H. In: HAYESOVÁ N., *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 14. ISBN 978-80-7367-909-5.

<sup>20</sup> TAJFEL, H. In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 14. ISBN 978-80-7367-909-5.

Pokud se tedy člověk identifikuje s nějakým společenstvím nejen, že se začne přizpůsobovat jejímu chování, ale také přejímá jeho názory na základní, ale i významné věci, mezi něž může patřit: oblékání, hudba, vyjadřování, morální hodnoty, vzdělání, rodina, politika, odpovědnost, přístup k překážkám a řešení. Zaujímá tím postoj takového společenství dle důležitosti toho, jak moc došlo k identifikaci s ním. Jak se mění postoj k věcem či hodnotám, tím současně automaticky dochází na působení jeho ideálů sebe sama. Může věřit ve vzor, osobnost nebo v hodnoty v níž věří ostatní, ke kterým potom vzhlíží a snaží se je napodobit, prosazovat, hájit; na jeho sebeobraz – to jak dokáže změnit pohled na sebe, například tím, že se cítí konečně důležitý; a také na jeho sebepojetí – například tím, že mu oslabí nebo posílí sebevědomí. To vše může člověka změnit velice pozitivním, ale také negativním směrem. Opět záleží, k jak velké identifikaci došlo a s jakým celkem, viz druhá část příkladu kauzální atribuce.

Lidé mají obecně potřebu společensky se začlenit, někam patřit. Podle interakce dochází buď k posilování, nebo oslabování jak jeho sebeúcty, tak i jeho vztahu ke skupině. Je tedy velmi zřejmé, že skupiny, které nás obklopují, velmi silně ovlivňují nás, naše postoje a chování.

Odtud vychází velká potřeba současné doby být připojen k sociálním sítím, mít na nich účet, komunikovat, možnost napsat svůj názor, vyjádřit se, být v kontaktu, očekávat jakou reakci vzbudí můj příspěvek, dostat zpětnou vazbu, upozornit na sebe. Lidé mají potřebu dál se pochlubit, prezentovat fotografie (sebe), zajímají se, zda byli dost vtipný, zda jejich komentář vzbudil reakce a podobně. Tedy hlavně být v kontaktu se sociální skupinou, s níž jsem se identifikoval. Kontakt s ní dobře působí na sebeobraz člověka, tedy jednu z nejdůležitějších potřeb každého z nás. „Teorie sociální identity ukazuje, že členství v sociálních skupinách a identifikace s nimi tvoří důležitou část sebeobrazu. Ovlivňuje a někdy dokonce určuje sociální interakci. Jinými slovy, kombinace sociální identity a sociální interakce fungují jako faktory pro udržení sebeúcty.“<sup>21</sup> Působí jako účinné palivo do motoru hned pro dva z jedněch největších motivů – cítit, že jsem pro někoho důležitý a cítit, že někam patřím. S tím souvisí naše potřeba být milováni, jak říká Fromm „*vědomě se bojíme, že nebudeme milováni*“.<sup>22</sup>

---

<sup>21</sup> HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 128. ISBN 978-80-7367-909-5.

<sup>22</sup> FROMM, E. *Umění milovat*. Praha: Orbis, 1966, s. 96.

Podobně je to u politiky a volby. Zde je podobná potřeba k někomu patřit, cítit se dobře, mít pocit, že tam mě a mému názoru rozumí, tam mě přijmou takového, jaký jsem. Mám-li menší morální základy, nebo více chyb, pak sám sebe mohu považovat v porovnání s ostatními za někoho s menší hodnotou, pak potřebuji celek, kde jsou takový i ostatní, např. extrémisté, xenofobní strany, komunisté, abych se s nimi mohl identifikovat, identifikovat se s někým, kdo mi rozumí i za cenu ztráty např. svobody.

Fromm se domnívá: *„Ačkoliv podstatným znakem lidské povahy je svoboda, mnozí lidé nejsou ochotni jí užívat, a tím dláždí cestu nástupu diktátorských systémů. K prosazení své svobody musí každý člověk činit hodnotová rozhodnutí, rozvíjet produktivní zaměření života a objevit krásu a moc altruistických postojů“*.<sup>23</sup> Zde Fromm navazuje na produktivní orientaci člověka, tedy osoby s vyšší mírou sebeúcty, jemuž je svoboda přirozená, viz podkapitola „Výchova“.

Sociální identifikace dokáže i vážným způsobem narušit již zaběhlé a pevné vztahy. Letité přátelství mezi dvěma lidmi i v rodině může na dobu problémů nebo dlouhodobě, až trvale, rozbít důvěru a vzbudit konflikt. Dobrým příkladem může být první přímá prezidentská volba v České Republice. Mnoho lidí bralo volbu velmi vážně, protože cítili potřebu identifikovat se a tím se i připojit k jedním z kandidátů, k určitým hodnotám a tomu, co reprezentuje. Vesměs docházelo k této identifikaci – je sympatický = zastává podobné názory jako já; má zkušenosti, hodí se na to víc = umím si představit, že hájí zájmy lidí, jako jsem já; je tak skromný či lidový = rozumí situaci, v níž jsem já.

---

<sup>23</sup> FROMM, E. In: DRAPELA, V. J. *Přehled teorií osobností*, Praha: Portál, 2003, s. 64. ISBN 80-7178-766-3.

### 3.3.2 Role

Životem procházíme několika životními etapami od raného dětství po dětství školního věku, přes dospívání, až po dospělost samotnou a na konec obdobím stáří. Z pohledu budování sebeúcty jsou nejcitlivějšími obdobími rané dětství a dospívání. Avšak v každé z těchto etap zaujímáme svou pozici, tzv. roli. Role je úloha, kterou máme a s kterou se ztotožňujeme v určité sociální skupině, v níž jsme členy. Je to jakési spodobnění nás vůči ostatním členům skupiny a podle této naší role nám náleží určité chování, pozice a nároky v ní. Nakonečný píše, že „*Pojem role vyjadřuje očekávání sociálního okolí na chování jedince v určité situaci*“<sup>24</sup> Role člověku pomáhají formovat jeho názory, určovat a potvrzovat jeho místo ve společnosti, integrovat se, významným způsobem ovlivňují jeho život a také jeho sebeúctu.

Důvody, proč tomu tak je, můžeme najít v několika skutečnostech. V málokterých případech jsou role neutrální, často se jedná o roli povahově více submisivní, nebo více dominantní. Dobře patrné je to na příkladech: dítě – rodič, zaměstnanec – vedoucí, student – učitel, kontrolovaný občan – policista a jiné. Dokonce i ve větším kolektivu jsou si jedinci vědomi své pozice v hierarchii a tomu se také přizpůsobují v přijímání rolí. Pokud člověk svým chováním naplňuje svou roli, tak je kolektivem, okolím přijímán a naopak jak říká Vágnerová „Žádoucí chování je oceněno a nežádoucí projevy jsou odmítány.“<sup>25</sup> To ovšem často člověka nepřímo nutí svou současnou pozici posilovat a zaujímat svou roli, která je spojena více s poddajnou nebo více dominantní povahou. To má přímý vliv na vnímání sebe sama a tedy i na svou sebeúctu. Mnoho lidí bohužel omezuje své vnímání, svou sebeúctu, po velkou část života na hodnotu své role a její povahy. Nenaplní svůj potenciál jen proto, že svou roli zaujímá tak dlouho, že už není schopen se od ní odchýlit. Role mají tedy velký vliv na celkovou osobnost a chování, jak pokračuje Vágnerová „*Role, které člověk v různých sociálních skupinách získá, formují jeho osobnost.*“ a „*Každá role se nějak projeví i v oblasti chování, je nějakým způsobem realizována.*“<sup>26</sup>

---

<sup>24</sup> NAKONEČNÝ, M. *Sociální psychologie*. Praha: Karolinum, 2003, s. 85. ISBN 80-246-0015-3.

<sup>25</sup> VÁGNEROVÁ, M. *Úvod do psychologie*. Praha: Karolinum, 2003, s. 195. ISBN 80-247-0557-x.

<sup>26</sup> VÁGNEROVÁ, M. *Úvod do psychologie*. Praha: Karolinum, 2003, s. 195-196. ISBN 80-247-0557-x.

Dalším důvodem, jak role ovlivňují sebeúctu člověka je právě v jeho roli ve skupině, kolektivu, společnosti. Čím významnější roli člověk zastává, tím má větší respekt, uznání a tím je sociální interakce k této osobě váženější, projevují jí úctu a důležitost. To má přímý dopad na sebeúctu každého z nás. Je-li však role ve společnosti nízká, tím méně respektu a uznání se nám dostane. Namísto toho spíše přichází prvky, které vedou ke snížení sebeúcty, jako např. přehlížení, vyjadřování neschopnosti, nedostatečné ohodnocení atd. Dá se tedy do jisté míry usuzovat sebeúcta člověka od rolí, které běžně zastává. Jsou-li jeho zastávané role často hierarchicky nižší, jeho sebeúcta pravděpodobně nebude na příliš vysoké úrovni. S rolí je také spojena její integrace do osobnosti s dalším působením na ni. Vágnerová 202 „Každá role podporuje rozvoj určitých vlastností a kompetencí, popřípadě naopak.“ Mezi takové vlastnosti můžeme zařadit schopnost rozhodování v případech, kdy je nutné se rozhodnout. Např. Postoj vedoucího směny při rozhodování o bezpečnosti všech pracovníků bude jiný, než postoj k tomu samému problému samotného běžného pracovníka. Má-li role určitý vliv na postoj, pak má také určitý vliv na sebeúctu, jak je popisováno v kapitole „Postoj“.

### 3.4 Výchova a zpětná vazba

Vraťme se ještě jednou k myšlence, že čím více dospíváme a čím více postupuje naše socializace, tím více se náš pohled na sebe odvíjí od pohledu ostatních. To, jakou sebeúctu bude jedinec mít, závisí z velké části na okolí. Zprvu jsou jím rodiče, prarodiče, vrstevníci, později učitelé, pedagogové a dále skupiny, s nimiž se dle sociální identity stýká (referenční skupiny) jak ukazuje Tabulka vlivu okolí na dítě.<sup>27</sup> Rogers píše o tom, že sebeobraz „je značnou měrou formován rodiči a dalšími významnými osobami v životě jedince. Nepodmíněné kladné přijetí projevované dítěti podporuje utváření pozitivního sebeobrazu.“<sup>28</sup> Cooly vyjadřuje myšlenku, že „důležitou součástí je také zpětná vazba, kterou dostáváme od druhých“ a pokračuje „že domněnky o tom, jak o nás smýšlejí druzí lidé, jsou základním kamenem mínění o sobě.“<sup>29</sup> Bude-li dítě dostávat kladnou podporující až podněcující zpětnou vazbu od

---

<sup>27</sup> viz příloha A

<sup>28</sup> ROGERS, C. R. In: DRAPELA, V. J. *Přehled teorií osobnosti*, Praha: Portál, 2003, s. 129. ISBN 80-7178-766-3.

<sup>29</sup> COOLY In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*, Praha: Portál, 2011, s. 21. ISBN 978-80-7367-909-5.

uváděných skupin, pak se bude zcela jistě jednat o člověka blízko tohoto zaměření: soběstačný, odpovědný, pozitivní, vnitřně silný a vyrovnaný, morálně pevný, altruistický, dá se takový člověk poznat též při jednání podle přirozené vstřícnosti, laskavosti a ochoty pomoci, z jeho pozitivního výrazu. Tyto vlastnosti nevycházejí ani tolik z temperamentu (cholerik, sangvinik, flegmatik, melancholik), jako spíše ze sebeúcty. Tzn. z jeho pohledu na sebe, z jeho ideálů a z jeho naladění. Takový člověk bude umět riskovat, milovat svobodu a dbát o dodržování etických či morálních pravidel.

Pokud se dostane naopak zpětná vazba negativní, odsuzující až křivdící, tak z takové identifikace nemůže vzejít nic pozitivního. Poté bude zaměření člověka inklinovat k takovýmto prvkům: pocit méněcennosti, ublíženosti, nevyrovnanosti, krátkozrakosti, bude více nesamostatný až závislý (na osobě, instituci, na kterou bude spoléhat při řešení problémů), s tím souvisí menší odpovědnost. Bude si umět věčně stěžovat, obviňovat druhé, v jednání je nejistý, podezíravý, od pohledu zamračený až sklесlý. *„U některých jedinců můžeme tajné naprogramování (nedostatečný pocit vlastní hodnoty) vyčíst i z výrazu tváře. Koutky úst jsou stažené dolů a pohled zachmuřený.“*<sup>30</sup> Nepotřebuje svobodu ani morální pravidla tak jako jistoty. Důležité otázky odpovědnosti přenechává druhým. Do ničeho se nemíchá, umí sklopit oči.

Pro zdravý vnitřní a duševní růst je tedy důležité, aby člověk dostával od svého narození pozitivní zpětnou vazbu. Ještě nemusí umět říct jediné slovo, už se mu ale může dostávat kladné nebo záporné reakce. O to důležitější je v raném dětství a dospívání a to proto, že formuje v dobrém i zlém sebeobraz především, ale také zbylé dvě složky sebeúcty. O mimořádném významu svědčí toto mé přesvědčení:

Jak jsme dospívali, rozvíjel se v průběhu socializace náš sebeobraz – to jak se sami vidíme a jak o sobě smýšlíme – víc a víc od toho, jak o nás smýšleli a jak nás viděli jiní. V dospělosti si člověk moc nepřipouští díky suverenitě myšlení, jak moc nás

---

<sup>30</sup> HEINZ-PETER, R. *Nedostatečný pocit vlastní hodnoty*. Praha: Portál, 2013, s. 39. ISBN 978-80-262-0354-4.

svou zpětnou vazbou k nám ostatní utvářeli a že právě za případnou suverenitu či jiné charakteristice vděčíme našemu okolí víc než přírodě. Může to být jiný povahový rys jako odvážný, nebojácný, samostatný. Nebo možná jsme se kvůli tomu, jak se k nám jiní chovali a jak o nás mluvili, stali nesamostatnými, plachými, přecitlivělými, začali se trochu jinak chovat, aby nás ostatní měli rádi a aby si nás vážili, nebo abychom měli pocit, že neděláme potíže. Pak jsme se dali cestou ústupků ze své jedinečnosti, trochu jsme se zapřeli ve jménu získání vážnosti, úcty a pozornosti ostatních.

Ve výchově jde tedy hlavně o přístup okolí, především pak v raném dětství. Jde také o plnohodnotně strávený čas, o vnuknutí svým působením dítěti vzorce chování a reakcí případně vzorů jako takových. Dítěti se má určit cesta a vést ho, dokud se nenaučí po ní jít samo. Adler dochází k závěru, že *„ve výchově je nejdůležitější výchova k houževnatosti a samostatnosti, k trpělivosti v obtížných situacích, odstranění nesmyslného donucení, jakéhokoliv ponižování, posměchu, nadávek a trestů. Za nejdůležitější považuje to, aby dítě neztratilo víru ve svoji budoucnost.“*<sup>31</sup> To vše proto, aby docházelo k rozvoji dítěte a jeho charakteru žádoucím směrem. Pelikán poukazuje na to, že Fromm zabývající se otázkou sociálního charakteru popsal tzv. „neproduktivní orientace“ a ty *„dále třídí na orientaci receptivní, při níž má člověk pocit, že pramen všeho dobra leží vně (lhostejno, zda jde o něco materiálního, nebo náklonnost, lásku, vědění a požitek), dále vykořisťovatelskou, která rovněž vidí dobro mimo sebe, ale na rozdíl od receptivní orientace, která čeká, že je dostane darem, se snaží vzít si je lstí, nebo násilím. Vše si chce brát a strhnout na sebe. Naproti tomu tzv. křečkovská orientace zakládá svůj pocit bezpečí na křečkování a spoření. To se nemusí projevit jen v materiální oblasti, ale i v sentimentálním přístupu k minulosti. Lásky je pro ně jiná forma vlastnictví – partnera si přivlastňují. Jejich svět je jakýmsi opevněným stanovištěm, které brání proti ostatním. Tržní orientace se projevuje v tom, že člověk dělá vše pro to, aby uspěl a byl úspěšný. Takto orientovaný člověk soudí, že jeho hodnota není v něm samém, ale v tom, zda je úspěšný v měnících se podmínkách trhu. Pokud ovšem člověk měří vlastní hodnotu na změnách trhu, pak se ztrácí*

---

<sup>31</sup> ADLER, A. In: PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 19. ISBN 80-85498-27-8.

*jakýkoliv cit pro důstojnost a hrdost. Při tržní orientaci tak přestává být člověk sám sebou, ztrácí svoji identitu, ale je takovým, jakým jej chtějí mít.*<sup>32</sup>

Dále Pelikán pokračuje „*Naproti neproduktivní orientaci staví Fromm orientaci produktivní. Člověk, podle tohoto autora, není jen rozumový a společenský tvor, ale i tvor produkující, který musí produkovat, aby mohl žít. Produkujícího člověka si představuje Fromm ne z hlediska jeho úspěšnosti, ale z hlediska kvality jeho osobnosti. V tomto smyslu hovoří i o produktivitě z hlediska různých aspektů. Tak např. produktivní lásku charakterizuje péče, odpovědnost, úcta a porozumění. Produktivní myšlení je takové, kdy subjekt není lhostejný vůči objektu, kdy je na něm zainteresován.*“<sup>33</sup>

Neproduktivní orientace se zde nápadně shoduje s rysy člověka, který sám sebe dostatečně nespátřuje jako někoho cenného, někoho kdo nevnímá svou cenu, dobro a sílu v sobě hledá ve vnějším okolí mimo sebe. Naproti tomu, produktivní orientace splňuje podmínky znaků zdravého vyrovnaného a vážícího si člověka, člověka s vysokou sebeúctou, který si je vědom své kvality jako osobnosti a to bez ohledu na podmínky kolem něj a bez ohledu na úspěch v životě.

Neopomenutelný, avšak ne vždy přímo nezbytný, je harmonický vztah a atmosféra v rodině. Není-li v rodině soulad, trpí tím i výchova tedy i dítě. Svou roli hraje také životní úroveň rodiny. Je-li rodina sociálně slabá a vyrůstá-li v sociálně slabém prostředí, může pobrat několik negativních vjemů, které se budou díky podvědomé paměti projevovat celý život. Příkladně se může jednat o vnuknutí omezeného chápání a vidění (přejatého od rodičů, okolí) světa. Bohaté prostředí ovšem také vůbec nezaručuje správnou výchovu. Špatnou ukázkou výchovy může být nevěnování času

---

<sup>32</sup> FROMM, E. In: PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 20. ISBN 80-85498-27-8.

<sup>33</sup> FROMM, E. In: PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 21. ISBN 80-85498-27-8.



dítěti. Pracovně vytížení rodiče na místo tolik žádoucí pozornosti poskytují svým dětem z důvodu nedostatku času hmotné věci, jako jsou peníze, oblečení atd., přičemž takový rodič v takovém jednání často hledá alibi, jak moc pro své dítě dělá a kolik mu toho ze svého života dává. Takové dítě však může být ošizen o společně strávený čas, prožitky, emoční bohatství utvářející a rozvíjející jeho osobnost.

Jaké jsou tedy ideální předpoklady správné výchovy pro bohatý, zdravý a silný charakter? Pelikán považuje mezi některé „základní pozitivní rysy rodiny, ovlivňující výchovu typu osobnosti zdravým směrem tyto:

- milující, laskavé, chápající, ale přitom zároveň náročné působení na osobnost dítěte,
- působení, které vychází z pochopení individuality daného dítěte a tuto individualitu respektující,
- s narůstáním práv dítěte mají růst i jeho povinnosti a odpovědnost i vůči rodině, jeho podílu na chodu celé rodiny,
- děti by se měly postupně učit samostatnosti, rodiče nedělají věci, které jsou děti schopny vykonat samy, a jiné.

Rodina má také být primárním prostředím, které působí na utváření obrazu světa ve vědomí dítěte, systému hodnot a preferencí, životní orientace.<sup>34</sup>

Fromm vidí ve výchově za důležité: „*Většinu dětí do osmi až deseti a půl roku záleží téměř výlučně na tom, aby byly milovány – aby byly milovány za to, co jsou.*“<sup>35</sup> Obecně, aby si člověk sám sebe vážil, je potřeba mu darovat také bezmeznou podporu, pochvalu, pozitivní přístup, bezpodmínečnou lásku. Pokud dítě ve svém dětství a dospívání nabude pocit, že má cenu, svou hodnotu, bude totéž požadovat i v dospělosti. Proto se takový lidé neumí ztotožnit s autoritářským nebo diktátorským režimem, který ze své podstaty tuto lidskou hodnotu, cenu člověka, přímo potlačuje.

---

<sup>34</sup> PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 188-189. ISBN 80-85498-27-8.

<sup>35</sup> FROMM, E. *Umění milovat*. Praha: Orbis, 1966, s. 35

### 3.5 Pedagogika

S dosažením šesti nebo sedmi let věku a nástupem povinné školní docházky se dítě každý pracovní den dostává po dobu čtyř až pěti hodin do kontaktu se skupinou dvaceti až třiceti osob, kde dochází k sociální identifikaci a sociální interakci jako součást socializace. Nemělo-li dítě již jakoukoliv formu předškolní výchovy, tak také prvotně poznává novou velice významnou roli pedagoga, kterou vůči němu takovýmto způsobem ještě nikdo nezastával. Jak ukazuje příloha A - Tabulka vlivu okolí na dítě<sup>36</sup>, hraje pedagog svou největší úlohu v období od šesti do jedenácti let tedy stále v mladém a tvárném období jedince. Zde dochází k dalšímu působení výchovy, která se může lišit od výchovy v rodinném prostředí.

Osobnost člověka se rozvíjí jak pod vlivem spontánního utváření, tak pod vlivem utváření cíleného a záměrného, tedy učení se. Role pedagoga na dítě je značná, proto by měl sám pedagog být dostatečně pro tuto roli zralý a zodpovědný. Dítě musí i zde cítit vstřícný přístup a podporu, mít pocit, že k němu jeho učitel zaujal podobně spravedlivý postoj jako k jiným žákům. Navzájem na sebe působí a vytváří tak vzájemnou interakci, která probíhá hlavně na neuvědomělé úrovni. Subjektivita percepce žáka učitelem se může různě projevovat. Dochází i k tzv. preferenčnímu postoji učitele k žákovi, tj. posílenou vazbou názorů k jedinci. To se může projevovat zvýšeným zájmem, nadhodnocováním, podhodnocováním a jiné. Takováto subjektivní percepce se samozřejmě nemůže obejít bez vlivu na vztah dítěte ke škole, školnímu výkonu, morálce, pocitů k sobě samým i k učitelům. Vnímání žáka učitelem tedy hraje velkou úlohu v úspěšnosti žáka a jeho prospěchu, který se neúměrně odvíjí od sociální percepce. Takovému příčinnému přepisování chování a jeho významu odpovídá teorie tzv. kauzální atribuce. Ta říká, že máme-li o někom svůj názor, tak člověk svým chováním tyto naše domněnky, které jsme si vytvořili, jenom potvrzuje a pokud je nepotvrzuje, tak na takového jedince hledíme podezřele a nedůvěřivě.

---

<sup>36</sup> viz příloha A

### 3.6 Kauzální atribuce

Je tedy nutné vyhnout se krokům a jednáním, které by mohli žáka sebe samého zpochybňovat. To by mohlo mít dalekosáhlé následky, které by mohly vést k nepředvídatelným řetězcům situací, které ovlivní jeho další vývoj. Jak uvádí příklad Jiřího Pelikána „Žák osmé třídy K. Byl průměrným žákem jedné pražské školy. Tělocvikář dané školy měl velmi zvláštní způsob, jak upevnit fyzickou kondici žáků. Každou druhou hodinu běhali několik kilometrů na okruhu, přičemž pan učitel je pobízel z mopedu, na kterém je doprovázel. To šlo žákům postupně silně na nervy. Řešili celou záležitost klukovským přístupem. Usoudili, že když nebude mít učitel na čem jet, nebudou muset únavně běhat dlouhé trasy. A tak se zrodil nápad schovat mu moped. To také udělali. Podílel se na tom i K., u nějž byl moped schován v kočárkárně domu, kde bydlel. Policisté to zjistili i díky hovorným spolužákům a soud K. se naplnil. Klukovina byla řešena jako krádež a i když žák vzhledem ke své neplnoletosti nebyl souzen, škola dala najevo, že jejím žákem být dále nemůže. To bylo první chybné řešení situace, která se stala pro K. významnou. K potvrzení této chyby přispěla i třídní na nové škole, která jej představila třídě jako zloděje. Z K. se stala známá osobnost a ten se postupně, když zjistil, že nemá šanci uniknout svému zařazení, začal do role stylizovat. Toho využili dva grázláci, kteří za sebou měli už i vloupačku a zatáhli jej do dalších podobných akcí. Byli totiž jediní, kdo o jeho přátelství projeví zájem a on se jim chtěl zavděčit. A tak začala série trestných činů. Když nastoupil do učení, měl již pověst „tvrdého chlapíka“. To již byl recidivista. Dotáhl to na vůdce party, která kromě krádeží se věnovala i přepadáním, loupežím a jiné trestné činnosti, která dosáhla úhrnné částky přes jeden a čtvrt milionu korun.“<sup>37</sup>

Na základě výše uvedeného, musím zdůraznit, že subjektivní percepce se týká nejenom žáků, ale samozřejmě poté také dospělého člověka. Bude-li toto vnímání neadekvátní, tak se to do důsledku projeví v jeho sebehodnocení svých možností a může významně pozměnit jeho budoucnost, pracovní úspěch, úspěch v osobních vztazích, ale i dále do dalších generací, např. neadekvátní výchovou ve formě špatného utváření sebeobrazu svých potomků.

---

<sup>37</sup> PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 67. ISBN 80-85498-27-8.

## 4 Sebepojetí

### 4.1 Obecný popis

Je náš názor na sebe sama v současnosti, naše současné naladění. To jaký máme ze sebe pocit. Rozdíl mezi sebeobrazem a sebepojetím je tvořen z části časem. V prvním jmenovaném se jedná o vyrovnaný pohled na sebe, který zastáváme v konstantním měřítku několika roků nebo týdnů. Ve druhém jmenovaném je to názor, který máme na sebe právě teď, nebo v měřítku maximálně několika týdnů. Dalším rozdílem je, že se zde mnohem více projevují emoce. Sebepojetí se také stává citovou součástí našeho já. Je jakýmsi jádrem a zdrojem energie naší vnitřní síly. Nejvíce ze všech minipojetí ovlivňuje naše postoje a osobnost, čím více se považuji za cenného člověka, tím lepším sebepojetím oplývám. Sebepojetí působí na energičnost, nadšení, odhodlání a motivaci. Lidé s velkým sebepojetím mají obrovské osobní schopnosti a zvládnou téměř vše, do čeho se pustí. Je tomu tak proto, jelikož ovládají svůj zdroj energie (myšlenky, postoje) a také proto, že vysoké sebepojetí nedovolí vzdát se tak lehce. Neúspěch vnímají pouze dočasně, překážky jsou zvyklí překonávat stále dokola.

Zde je velký kontrast s lidmi s nízkým sebepojetím, kteří mají tendenci se snadno vzdát nebo ani nebojovat. To, že je možné, aby se sebepojetí promítalo do časové osy až několika týdnů, lze nejlépe vysvětlit na příkladě: sportovec, který závodí na turnaji, je připraven soutěžit, nejedná se však o jeden zápas, ale o sérii zápasů rozložených do několika týdnů. Jeho ideál mu vždy dává za příklad zúčastnit se takové soutěže případně vyhrát, jeho sebeobraz mu říká, že na tom pracoval dlouhou dobu, že je schopný vyhrát, dává mu jistotu, že je na nejlepší úrovni. Ale jeho výkon a tedy i úspěch nezávisí ani na jednom z těchto minipojetí. Vítězství je zcela závislé na sebepojetí, na tom, jak se vidí a jak o sobě smýšlí právě teď, jaký má ze sebe pocit právě teď, jak se cítí. Odjížděl-li na závody s pocitem, že má tzv. formu, tak jeho sebepojetí je tak velké, jako onen pocit. Byl-li přesvědčený, že to nebude moc dobrý turnaj, nebudou ani moc dobré jeho výkony, protože jeho špatné pocity o sobě mu nedovolí vydat ze sebe to nejlepší. Do této složky sebeúcty náleží sebevědomí, přesvědčení, které dál působí na postoj. Sebevědomí zasahuje i do sebeobrazu, ale v jiné formě. Tam se jedná o sebevědomí spíše ve smyslu „mohu si být sám sebou jist“

to mi dává jistotu. Zde spíše sebevědomí dává sílu, je to určitý druh suverénního přesvědčení, který vybízí k akci.

C. R. Rogers „se domnívá, že sebepojetí je výsledkem internalizace podmínek hodnoty (*conditions of worth*), které se formují na základě interakcí s druhými lidmi. Rogers tvrdí, že lidé mají dvě základní potřeby: dostávat od druhých pozitivní zpětnou vazbu (tedy být pozitivně přijímáni) a rozvíjet svůj potenciál a schopnosti (což popsal jako potřebu sebeaktualizace). Tyto dvě potřeby na sebe vzájemně působí.“<sup>38</sup> U normálního, duševně zdravého člověka bývá potřeba pozitivní zpětné vazby uspokojena, protože v jeho životě se objevila alespoň jedna osoba, která ho pozitivně přijímala, bez ohledu na to, co dělal. Cítil se proto bezpečně a mohl plně rozvíjet své nadání či schopnosti. To se samozřejmě odrazilo i v jeho sebepojetí. U takové osoby se podle Rogerse „sempojetí příliš neliší od ideálního sebepojetí. To znamená, že takový člověk má přiměřeně vysokou sebeúctu. Lidé, kteří bezpodmínečně přijetí nezažili, jsou však na tom jinak. Pro ně měla zpětná vazba od druhých tu podmínku, že se museli chovat schvalovaným způsobem. Stále proto cítí, že jejich potřeba pozitivního přijetí může být uspokojena jen tehdy, když ostatní souhlasí s jejich chováním, a proto jim strach z nesouhlasu brání v seberozvoji. Namísto toho internalizují podmínky vlastní hodnoty odvozené z reakcí druhých, které jim napovídají, jaké typy chování jsou společensky schvalovány a jaké ne. Tyto podmínky hodnoty se stávají součástí sebepojetí, a protože často vyjadřují nerealisticky vysoké požadavky, vzniká velký rozdíl mezi ideálním a skutečným „já“. Srovnání ideálního a skutečného „já“ pak vede k nízké sebeúctě (*self-esteem*).“<sup>39</sup>

---

<sup>38</sup> ROGERS, C. R. In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 22. ISBN 978-80-7367-909-5.

<sup>39</sup> ROGERS, C. R. In: HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011, s. 22. ISBN 978-80-7367-909-5.

## 4.2 Sebevědomí

U lidí, kteří nezažili bezpodmínečné přijetí je poznamenáno jejich vlastní já, jejich vztah k sobě a to se mimo jiné projevuje i na jejich sebevědomí. Carl R. Rogers píše „*Dítě, kterému se nedostalo nepodmíněného kladného přijetí a které o sobě případně dostávalo negativní sdělení, cítí, že musí popírat některé prožitky organismu jako nepřijatelné. To vede k inkongruenci v osobnosti dítěte a v jeho pozdějším životě pak k poruchám přizpůsobení. Protože se takový jedinec snaží přizpůsobit přáním druhých lidí namísto projevování vlastního já.*“<sup>40</sup>

Sebevědomí, stejně tak jeho nedostatek, je nepřehlédnutelný prvek osobnosti. „*Sebevědomí je důležitá složka osobnosti, která určuje, do jaké míry si člověk uvědomuje své schopnosti a rezervy, jak se hodnotí a do jaké míry věří ve svou schopnost obstát v životních situacích. S tím vším pak samozřejmě souvisí, zda se má člověk rád a sám sebe si váží. Úroveň sebevědomí nebo sebedůvěry ovlivňuje všechny oblasti lidského života.*“<sup>41</sup> Proto je možné nesebevědomého člověka po ústním motivačním rozhovoru přesvědčit, že je dobrý a schopný danou výzvu zvládnout. I přes jeho nízký sebeobraz jde zapůsobit na sebevědomí ukryté v sebepojetí. A to je důvod proč mnoho lidí nedokáže vůbec rozpoznat skutečně sebevědomého od sebevědomého „jen jako“. Někdo je sebevědomý jen proto, že mu to ukládá například pracovní místo nebo očekávání jeho (referenční či členské) skupiny, nebo je to spojené s jeho rolí. Manažerskou pozici by nikdo nesebevědomý vykonávat nemohl, jednak proto, že by nebyl ani přijat, ale i proto, že aby ji takový člověk získal, musí si ji osvojit, ale toto osvojení je jen jako navléknout si masku, která se může kdykoliv strhnout, není to pevná součást člověka. Před kolegy, partnery, při zadávání úkolů, hodnocení může být někdo takový přímo suverénní a neochvějný, ale v soukromí může podléhat depresím, pocitům marnosti a nejistotě. Je to typ sebevědomí, které je jen chvilkové, dočasné. Lidé si také pletou, nesuverénní projev s nedostatkem sebevědomí. Takový člověk nemusí mít nedostatek přesvědčení ve své schopnosti, ale jen dostatek pokory.

---

<sup>40</sup> ROGERS, C. R. In: DRAPELA, V. J. *Přehled teorií osobnosti*. Praha: Portál, 2003, s. 129. ISBN 80-7178-766-3.

<sup>41</sup> PSYCHOWEB. *Co je sebevědomí*. [online]. [cit. 2014-5-24]. Dostupné z: <http://www.sebevedomi.psychoweb.cz/>

### 4.3 Strach

Tak jako vysoké sebepojetí vede k vysokému sebevědomí, tak jeho krajní nedostatek způsobují pocity méněcennosti a strachu. Říká se, že mezi největší nepřátele lidstva patří neznalost, lhostejnost a strach. Ten je a vždy bude jedním z největších nepřátel lidí s nízkou sebeúctou. U každého z nás působí hluboko v našem podvědomí a zapříčiňuje to, že smýšlíme a vidíme svět spíše negativně nebo v obavách. Pokud vidíme svět očima a pohledem strachu, tak si vysvětlujeme situace a události především negativně, stýkáme se s lidmi, kteří ho vidí podobným způsobem jako my a vzájemně si tak obavy a své názory strachu posilujeme, viz sociální identita.

Tracy uvádí, že „*Nízká sebeúcta a pocity méněcennosti vedou ke strachu.*“<sup>42</sup> Jak už bylo řečeno výše, lidé s nedostatkem sebepojetí mají silnou tendenci přilnout při změnách či zavádění něčeho neznámého ke strachu. Odtud také pochází jejich potřeba jistot a neochota riskovat. Někteří lidé jsou zvyklí na věci tak, jak jsou, i přesto, že se jim to tak nelíbí. Chtějí je změnit, ale neudělají to, ani se nepokusí. Mají strach a radši to vzdají dopředu, ale tím ztrácí svou šanci na zlepšení své situace, po které tolik touží.

Pocit méněcennosti je velmi nešťastný. Vychází z nejistoty sebe samého. Často je za ni odpovědno okolí nesebevědomého jedince, který však může situaci obrátit. Méněcennost je dle mého názoru jeden z největších ničitelů lidského potenciálu, dá se ovšem zvrátit takovýto úpadek osobnosti neustálým povzbuzováním, posilováním, předáváním odpovědnosti, zapojením jedince do společného úkolu, projevením důvěry, poskytováním důvěry a použitím síly slov. Tím se postupně dokáže změnit sebeobraz, a jakmile na sebe začne člověk jinak nahlížet, začne o sobě i jinak smýšlet. Velice citlivým obdobím bývá dětství, věk v dospívání a obecně období, v nichž cítíme slabost (nadváha, znalosti). Zde by měl každý zůstat velice opatrný a dávat si pozor na nenarušení sebeobrazu.

---

<sup>42</sup> TRACY, B., *Jak mnohem lépe prodávat*. Brno: Computer Press, 2007, s. 32. ISBN 978-80-251-1467-4.

## 4.4 Pozitivní duševní postoj

Každý den činíme rozhodnutí a každý den se stýkáme s lidmi. Rozhodnutí, jež činíme, stejně i působení na druhé, hodně vychází z našeho postoje, viz kapitola postoj. Aby obojí bylo především konstruktivní a kladné, potřebujeme zaujmout pozitivní duševní postoj. Postoje se dají naučit nebo je mít za své. Proto, aby se náš postoj nedal strhnout jako maska, může se člověk rozhodnout a pracovat na jeho začlenění do sebe natrvalo. Pokud si dá člověk velkou práci a podaří se mu to, pak okusí výhody, které jsou s pozitivním přístupem spojeny. Konstruktivní postoj umožní člověku s negativním postojem podívat se na problém z jiné perspektivy. U problému umí najít i jiná řešení, při jednání s lidmi působí jinak než ostatní a strhává tak na sebe více zájmu a dostává se mu větší pozornosti v kladném slova smyslu. Už se nejedná o pouhou masku, ale o celkové jeho vzezření, okouzlující uceleným dojmem. Jak je možné dosáhnout takového zlepšení? Prostě tak, že se o tom rozhodneme. Nepotřebujeme k tomu od nikoho žádné svolení. Nejlépe, jak začít, na vytvoření pozitivního duševního postoje, je rozhodnout se konat věci, které jsou v souladu s tím, čemu věříme a čeho chceme dosáhnout. Čím větší shoda bude mezi naším ideálem sebe sama s našimi činy, tím vyšší bude naše sebeúcta a tedy i naše vnitřní myšlení a citění. Nejlepšího zlepšení pozitivního duševního postoje, ale každý z nás nabude tehdy, když budeme mít pocit kontroly nad svým životem, tedy prací a svobodou. Tracy o tom píše: *„Máme o sobě dobrý pocit do té míry, kdy cítíme, že máme nad celým vlastním životem kontrolu. Klíčem k pozitivnímu duševnímu postoji je pocit vlivu, pocit, že jste prvotní tvořivou silou ve svém životě.“*<sup>43</sup> Proto, abychom dosáhli spokojenosti, měl by každý z nás usilovat o dosažení vlivu rozhodování v oblasti práce, svobody uvnitř i navenek v míře, v které potřebuje. Na základě toho pocítujeme míru spokojenosti a tam se také spoluutváří postoj. Z toho vyvstává otázka: může být člověk spokojený, šťastný bez pocitu vnitřní i vnější svobody? Kde prostředí je určující silou o něm samotném, o jeho možnosti volby, o jeho možnosti se svobodně rozhodovat, vyjadřovat se, sdružovat se? Prostor, kde musí hlídat své názory, preference, to s kým se stýká, co dělá a co si myslí? Odpovědí je zde, dle mého názoru, ano, může být i zde v tomto prostředí člověk spokojený a šťastný. Může to tak být jednak proto, že svoboda člověka je omezena realitou, v níž žije a jednak proto, že se rozhodne, ať sám nebo zprostředkovaně se pro někoho obětovat. Je-li v jeho očích někdo, kdo stojí za to, pro koho je hodno se obětovat. Může se pak vzdát majetku, cenností, svobody,

---

<sup>43</sup> TRACY, B., *Jak mnohem lépe prodávat*. Brno: Computer Press, 2007, s. 47. ISBN 978-80-251-1467-4.



vlastního já a přesto si v sobě uchovávat převládající pocit přejícnosti. Pokud však má člověk nízkou sebeúctu, tak často dovolí sobě (i ostatním) dál ji snižovat, znevažovat svou cenu a tím víc dochází k opakovanému snižování jeho pocitu vlastní hodnoty. Takto se děje stále dokola, až to vede k přesvědčení, že si on nezaslouží tolik majetku, cenností, svobody atd. Člověk se umí rychle naučit nemít svou cenu.

Odpověď je zde, dle mého názoru, ne nemůže být šťastný a spokojený, pokud v takovém prostředí není nikdo, pro koho by se sám mohl obětovat. Takový člověk musí někde hluboko ve svém nitru cítit, že by se chtěl sám o sobě rozhodnout, říct svůj opravdový názor, že by chtěl poznat ten zakázaný pocit chtít víc, než má nyní. Cítí vnitřní potlačování toho, kým by chtěl být nebo co by chtěl dělat, cítí potlačování vlastního já, dochází k rozdílu mezi jeho ideálem sebe sama a sebeobrazem a čím větší je mezi těmito minipojetími rozdíl, tím člověk cítí větší nespokojenost a dochází ke snižování jeho sebeúcty. Jedná se o postoj někoho rezignovaného, ale jeho postoj k tomu, co by chtěl dělat, mu říká, že to není možné, na snižování svých nároků kvůli prostředí v němž žije, už je zvyklý. Člověka umí rychle naučit nemít svou cenu.

Pro posílení postoje, tak aby měl člověk pozitivní sílu (patrnou už na pohled, díky jeho vzezření) je možné dělat také hned několik dalších věcí, mezi něž patří:

pozitivní vysvětlování – očišťuje myšlenky od pochybností

pocit vděčnosti - pokud se projevuje vděčnost, posiluje se pozitivní postoj

pozitivní okolí - usměrňuje na správnou cestu

pochvaly - dokážou povzbudit i nadchnout

chovat se jako můj vzor – stejně tak dělat věci a přistupovat k nim

mít vliv – mít moc rozhodovat sám o sobě

vzdělávat se – vědění dává pocit, že něco dokážu

pozitivní přístup – otevírá nové možnosti

mít sebeúctu – cenit si sám sebe

dát svému životu smysl, naplnění – dává pevné základy pro vysokou sebeúctu

Poté dochází ke zvýšení pozitivního duševního postoje, objevuje se více spokojenosti, máme se více rádi. Čím více se máme rádi, tím spíše přijmeme za svůj život odpovědnost a naopak. Tyto dva pilíře se navzájem podporují a jeden bez druhého nemají smysl.

Obecně lze říci, že člověk s menší odpovědností sám za sebe má menší kontrolu nad svým osudem, nad svým životem. Člověk, který má nad svým osudem a nad svým životem menší kontrolu, má sám sebe méně rád.

## 4.5 Posilování

Lidé se mění jen zřídka a mají-li se změnit, jsou k tomu velice neochotní. Jsou ovšem události, jež člověka nutí pro udržení výhod ke změnám. Výhodami můžeme myslet plat, pracovní postavení, benefity, jistoty atd. Má-li například v práci poštovní přepážková pracovnice umět mimo běžnou pracovní náplň také prodat úvěr nebo pojistnou smlouvu, aby splnila nový povinný bodový cíl. Pracovnice je plachá, neprůbojná, povahou introvertní, z takové práce má strach, ale mohla by tak přijít o práci a tak je donucena změnit se. Strach má ve skutečnosti ne z nedostatku zkušeností s touto prací, ale z důvodu nízké sebeúcty. Následkem nízké sebeúcty v práci je strach z odmítnutí. Posilování je jeden z nejúčinnějších nástrojů na změnu člověka. Jedná se o vyzdvihování kladných zážitků, úspěchů, jsou s ním spojené jak pozitivní projevy, probíhající přirozeně, tak výsledky. Jedná se o metodu, kdy je objekt změny neustále posilován buď svévolně, nebo po vykonání úspěchu v dané věci. Taková pracovnice by byla posílena pochvalou, povzbuzením po „každém“ jejím oslovení zákazníka s pokusem uzavřít úvěr nebo pojistnou smlouvu. K posílení jejího já by došlo i přesto, že by od zákazníka směrem k ní, slyšela ne. Její strach, z „ne“, by postupně ztrácel na intenzitě. Pokud člověk není nucen nebo motivován ke změně, málokdy k ní dochází. Má-li jistotu práce, příjmu, bezpečí, tak svůj současný postoj k věcem pracovním, ekonomickým, politickým a jiným, bude naopak hájit a bránit.

Jednou z šancí na změnu je právě prostřednictvím posilování pozitivních hodnot, jako je např. pochvala, vyjádření respektu, důležitosti. Příliš jistot může působit negativním způsobem. V případě velkých jistot začne člověk v přesvědčení, že má a bude mít vše potřebné, stagnovat na místě a bránit ho. Zůstává na jednom místě, přestane se zlepšovat, protože má a bude mít vše, co má už teď. Přestane jako člověk růst, přeruší se proces učení, zvýšené aktivity. Nepůsobí na něj totiž podmínky, které by ho vedly ke zlepšování jeho samotného. Posilování také hraje významnou úlohu při rozvoji potenciálu a socializaci dítěte. Pokud existuje nějaký problém, komplex nízkého sebevědomí atd., nejlepší způsob, jak dosáhnout pozitivní změny, je posilováním malých úspěchů. Dochází tak k posilování jeho sebepojetí, ke zvýšení jeho sebevědomí v řešení situace s daným problémem. Objekt změny zaujímá k věci jiný postoj a je schopný ho řešit. Díky posílení tedy dochází ke změně názoru, postoje i chování.

## 4.6 Motivace a výkon

Na chování a jednání člověka má význam také jeho motivace, která se do značné míry odvíjí od životních hodnot, které se snaží získat. Hodnoty ovšem také částečně určuje sebeúcta, která tudíž určuje motivaci ve směru toho, čeho chce člověk dosáhnout. Motivace tedy působí právě na chování, které má požadovaných cílů motivace dosáhnout. „*Motivace je jedním ze základních psychických procesů. Motivace je vnitřní pohnutka, která podněcuje jednání člověka. Motivace může být aktivována pomocí různých stimulů (stimulačních či aktivizačních faktorů). Motivace úzce souvisí s výkonností člověka.*“<sup>44</sup> Podle Nakonečného motivace je „*postulovaný proces, určující zaměření (zacílení), trvání a intenzitu chování (jednání).*“<sup>45</sup> Motivace a její vliv na chování je dobře patrný v pracovním životě, kde ovlivňuje pracovní výkon a schopnost zvládnutí překážek. Lidé s nízkou sebeúctou mají často problém s vysokým výkonem, protože často nemají žádný vysoký cíl a to vede ke ztrátě či absenci motivace.

---

<sup>44</sup> MANAGMENT MANIA. Znalosti. *Motivace, motivování a motivační teorie*. [online]. © 2011-2013[cit. 2014-5-24]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/motivace-a-motivovani>

<sup>45</sup> NAKONEČNÝ, M. *Motivace lidského chování*. Praha: Academia, 2004, s. 15. ISBN 80-200-0592-7.

## ZÁVĚR

V dnešní době plné potřeby sociální interakce a sociální identifikace mnoho lidí podléhá společenským názorům a normám. Mnohem více než kdy jindy se v naší společnosti klade důraz na vnější požadavky, např. na krásu, kdy tzv. politika krásy určuje základní předpoklad pro přijetí pracovní pozice nebo na to být dostatečně asertivní, tedy neustále umět argumentovat, kdy při „mluvení bez přestání“ člověk neustále předkládá argumenty, které mají druhou stranu přesvědčit o pravdě a vůbec nevádí, že jsou bez většího vnitřního obsahu. Dnešní společnost vytváří dojem, že proto, aby byl člověk bohatý, uznávaný a šťastný, tak potřebuje mít honosný dům, auto, pracovní pozici, majetek či peníze. Mnoho lidí tomuto uměle vytvořenému klamu podléhá, protože se domnívá, že jejich problémy by vyřešilo mít více peněz, které by dokázaly vyřešit vše, včetně toho, aby byli bohatí a šťastní.

V tomto shonu lidé přehlížejí, že to největší bohatství, které mohou užívat, je skryto uvnitř jich samých. Proč bych se měl hnát za něčím, co je sice důležité, ale důležité podle druhých a často cizích osob? Takovým bohatstvím, vycházejícím zevnitř, může být např. to, když si sám sebe člověk váží. Podle Maslowovy pyramidy potřeb je uznání jednou z nejdůležitějších potřeb, kterou člověk potřebuje.<sup>46</sup> Lidem s nízkou sebeúctou chybí právě takový pocit uznání od sebe samých a tak ho hledají u druhých.

Svou sebehodnotu odvozují od toho, jak je ostatní přijímají mezi sebe a podle toho, zda dosáhli oněch společností požadovaných prvků úspěchů. Pokud se jim podaří jich dosáhnout, tak zjišťují, že stále ještě něco chybí a nevědí, co to je. Lidé nejsou nešťastní ani tak pro nedostatek peněz, lepší pracovní pozici, majetku, ale to, co jim chybí, je právě nedostatek uznání (od sebe a druhých) a pocit seberealizace, tedy práce na sobě. Lidé by se měli zaměřit více na sebe, než na věci okolo nich a začít si vážit si sám sebe. Čím více si sám sebe člověk váží, tím vyšší je jeho pocit vlastní hodnoty.

---

<sup>46</sup> MASLOW, A. *Toward a psychology of being*. New York: D. Van Nostrand, 1962.

Nedostatek sebeúcty má velký dopad na i na pracovní výkonost. Dobře patrné je to v obchodním oboru, kde jsou podmínky obzvlášť těžké. Např. pracuje-li člověk v obchodním prostředí, především pak v prodeji, kde jeho výdělek závisí pouze na jeho pracovních výsledcích, je odkázaný z velké části na svou sebeúctu. Aby něco prodal cizímu člověku, tak to vyžaduje mít velkou odvahu. Postavit se tváří v tvář takovému úkolu vyžaduje motivaci, sebedůvěru, správný postoj a odhodlanost. Mnoho lidí jde do obchodní či prodejní profese a neví, co očekávat, ale posléze zjistí, jak vysoké požadavky jsou v této profesi na osobnost kladeny. A mnoho z nich i skončí, protože si myslí, že (přemáhat se) to není pro ně, nebo proto, že je to moc těžké. Musí se zde totiž podat větší výkon a ten je navázaný na motivaci a sebepojetí. Protože to v širším měřítku lidem chybí, dochází v oboru prodeje k velké fluktuaci. Pocit méněcennosti, nebo strach z odmítnutí, učiní z tvrdé skutečnosti, jako jsou samotné odmítnutí, nezdary, negativní postoj k obchodníkům a jiné, překážky, které jsou až příliš velké k překonání. Naopak se klade důraz na vytrvalost, víru ve vlastní schopnosti a pozitivní postoj, tedy vlastnosti spojené se sebeúctou. Lidé, kteří ji nemají se raději vzdají a opustí svou pozici a tím se opět vzdávají někde uvnitř sebe. Z dobré a reálné šance konečně získat to, co chtějí, tedy práci, adekvátní příjem, udělají místo využití příležitosti, tu nejhorší pracovní zkušenost. Je to tak špatná a negativní zkušenost, protože jim poodkryla to, čemu se běžný člověk snaží mermomocí vyhybat, nikdo z nás nechce jít do přímé konfrontace s vlastními nedostatky nebo chybami vlastního já.

Spousta lidí takovou náročnou práci opustí hned nebo postupně, protože nejsou zvyklí překonávat překážky. Důvod, proč jiní úspěchu dosáhnou je, že postupují vytrvale. V této profesi se obchodníci musí umět přemoci, přemoci své vlastní já. Jakmile někdo zvýší svou sebeúctu, sníží svůj strach z odmítnutí. K tomu dochází málokdy a proto je velice zvláštní, jak nedostatečná sebeúcta dokáže pošlapávat až ničit lidský potenciál. Jak v pracovním životě, tak v tom osobním dokáže nenaplnit lidské tužby a schopnosti. Kolik lidí pracuje na svých místech a je přitom nespokojeno? Myslím, že se bude s velkou pravděpodobností jednat o vysokou část pracujících. Raději však pokračují ve vykonávání práce, která jim nepřináší radost, naplnění ani dostatečné ohodnocení. Místo vlastního zlepšování se, či učení se, dávají přednost pracovní jistotě, která jim nenese ani moc štěstí a často ani dost peněz. Namísto toho

dávají přednost podceňování sebe, svých schopností a hledání omluv, proč co nejde změnit. Mohli by sami sobě přiznat, že by pro zlepšení mohli sami více udělat, ale buď jsou lhostejní, nebo mají strach ze změny, kterou by tolik chtěli.

Nejlepší cestou jejího trvalého dosažení je zaměřit se na sebe, jak říká Tracy „*Váš život se změní jen tehdy, jestliže se zlepšíte i vy sami. Nikdo nedosáhne navenek ničeho lepšího, dokud něčeho lepšího nedosáhne ve svém nitru.*“<sup>47</sup> O své štěstí se člověk musí zapříčinit sám namísto spoléhání se na okolí. Spoléhání se na druhé je způsob, který úspěch nepřinese, je to svým způsobem odevzdání se. Je to taková zabalená rezignace namířená proti vlastnímu životu, která dává mylný pocit, že to co děláme, je dostatečné. Okolí ale nedokáže změnit člověka v jeho nitru. To dokáže jen on sám, proto platí, že prostředí kolem nás dojde pozitivní změny tehdy, dojdeme-li k pozitivní změně my sami uvnitř nás. Pro něco takového je potřeba mít čas, ale mít čas jen sám pro sebe a pro budování své sebeúcty. Dennodenně se setkávám s lidmi, kteří svůj osud vložili do rukou druhých. Samozřejmě, že nedají najevo nespokojenost, ale jejich podvědomí i uvnitř jich samých vyvolává pocit napětí nebo nesouladu, protože nějakým způsobem vnitřního vnímání cítí, že nemají ten tolik žádoucí vliv, kontrolu nad svou přítomností ani budoucností. Proto cítí toto pnutí, které vyvolává negativní náhled na něj samotného, tudíž sebeúcta tohoto typu jedince nikdy není přímo vysoká. Schopnosti mohou být velké, úspěch a uznání druhých také, ale pokud nemá člověk rád sám sebe, dokud k sobě nemá zdravý vztah, tak jeho radost ze života je nízká. Carnegie k tomu říká, že „*vnitřní klid člověku nepřinese nikdo jiný než člověk sám.*“<sup>48</sup>

Mnoho lidí se schovává samo před sebou, chtějí před svými nedostatky utéct, to však nemůže skončit jinak než ztrátou času. Lidé dokáží sami sobě vzít řadu let tím, že nejsou k sobě upřímní, nedokáží se čelem postavit životním výzvám a překážkám. Místo toho skloní hlavu a vydají se cestou nejmenšího odporu, ale takový člověk nedosahuje a ani nemůže dosáhnout osobního růstu a rozvoje. Zastaví se na místě a všichni ostatní ho předběhnou. A ti co měli svoji jistotu, díky tomu, že patřili

---

<sup>47</sup> TRACY, B. *Jak mnohem lépe prodávat*. Brno: Computer Press, 2007, s. 75. ISBN 978-80-251-1467-4.

<sup>48</sup> CARNEGIE, D. *Jak získávat přátele a působit na lidi*. Praha: BETA Dobrovský, 2007, s. 141. ISBN 80-7306-051-5.

k nejlepším, a rozhodli se být pohodlní, riskují, že též přijdou o svá místa, o svou jistotu. Patří-li totiž někdo k nejlepším a přestane-li se zlepšovat, přestane být nejlepší. Nikdo by tedy neměl být lhostejný a neměl by se bát do hloubky poznat svoje slabosti. Pokud si s tím dáme práci, posílí to naše já. Samozřejmě je dobré, pokud má někdo štěstí a na takovém posílení se podílí jeho nejbližší. Bohužel to není samozřejmostí. Ve společnosti se často stává opak, tak jako rodiče dokážou být velkou oporou, dokážou činit zcela opačně. V dětském věku je každý z nás nejvíce formovatelný, je to období, které má největší vliv na utváření našeho sebeobrazu. Pokud rodič dává svými činy nebo slovy najevo, že si ho neváží, pokud ho ponižuje, křivdí mu, má to velké následky na sebeobraz dítěte, který je hodně pokřivený. Tento pokřivený sebeobraz má bohužel citelný vliv na šanci plnohodnotně prožít život pro vlastní méněcenný pohled na sebe, pro omezený pohled na své možnosti, a aniž by za to dnes již dospělý člověk mohl, tak je odkázaný žít v tomto svém omezeném pohledu na sebe, protože žádný jiný pohled na sebe nezná. U některých rodičů, kteří svým nevědomým a necitlivým jednáním „podráží svým dětem nohy“, dochází k tomu, že jim seberou veškeré životní šance, že jim vezmou celý jejich život, už v dětském věku.

Pro naplnění našeho potenciálu prožít plnohodnotný život je potřeba mít dobrý vztah sám se sebou, mít vysokou sebeúctu. Musíme se smířit s tím, kdo jsme a mít rád sám sebe právě takového, jakými jsme. Ať už jsme se sebou spokojeni, nebo ne, tak to ovlivňuje naše chování a jednání směrem k ostatním, ale i směrem k nám. Naše mínění o sobě určuje naše postoje, životní vzory, cíle a hodnoty, které vyznáváme. Určuje naše okolí prostřednictvím sociální identifikace a sociální interakce. Předurčuje naše role, sebevědomí, motivaci a výkon. A v neposlední řadě má vliv na sebeúctu dalších generací.



## SEZNAM POUŽITÝCH ZDROJŮ

### Seznam použitých českých zdrojů

ARNOLD, J. a kol. *Psychologie práce pro manažery a personalisty*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1518-3.

CARNEGIE, D. *Jak získávat přátele a působit na lidi*. Praha: BETA Dobrovský, 2007. ISBN 80-7306-051-5.

DRAPELA, V. J. *Přehled teorií osobností*. Praha: Portál, 2003. ISBN 80-7178-766-3.

HAVLÍK, R. *Úvod do sociologie*. 5. vydání. Praha: Karolinum, 2007. ISBN 978-80-246-1385-7.

FROMM, E. *Umění milovat*. Praha: Orbis, 1966.

HAYESOVÁ, N. *Základy sociální psychologie*. Praha: Portál, 2011. ISBN 978-80-7367-909-5.

HEINZ-PETER R. *Nedostatečný pocit vlastní hodnoty*. Praha: Portál, 2013. ISBN 978-80-262-0354-4.

NAKONEČNÝ, M. *Motivace lidského chování*. Praha: Academia, 2004. ISBN 80-200-0592-7.

NAKONEČNÝ, M. *Sociální psychologie organizace*. Praha: Grada Publishing, 2005. ISBN 80-247-0577-X.

PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995. ISBN 80-85498-27-8.

TRACY, B. *Jak mnohem lépe prodávat*. Brno: Computer Press, 2007. ISBN 978-80-251-1467-4.

VÁGNEROVÁ, M. *Úvod do psychologie*. Praha: Karolinum, 2003. ISBN 80-246-0015-3.

.....

### Seznam použitých zahraničních zdrojů

MASLOW, A. *Toward a psychology of being*. New York: D. Van Nostrand, 1962.

### **Seznam použitých internetových zdrojů**

LAUB, G. Kdo sám sebe nemiluje. In: *Citáty-mota-přísloví.cz*. [online]. [cit. 2014-5-24]. Dostupné z: <http://www.citaty-motta-prislovi.cz/2268-kdo-sam-sebe>

PSYCHOWEB. *Co je sebevědomí*. [online]. [cit. 2014-5-24]. Dostupné z: <http://www.sebevedomi.psychoweb.cz/>.

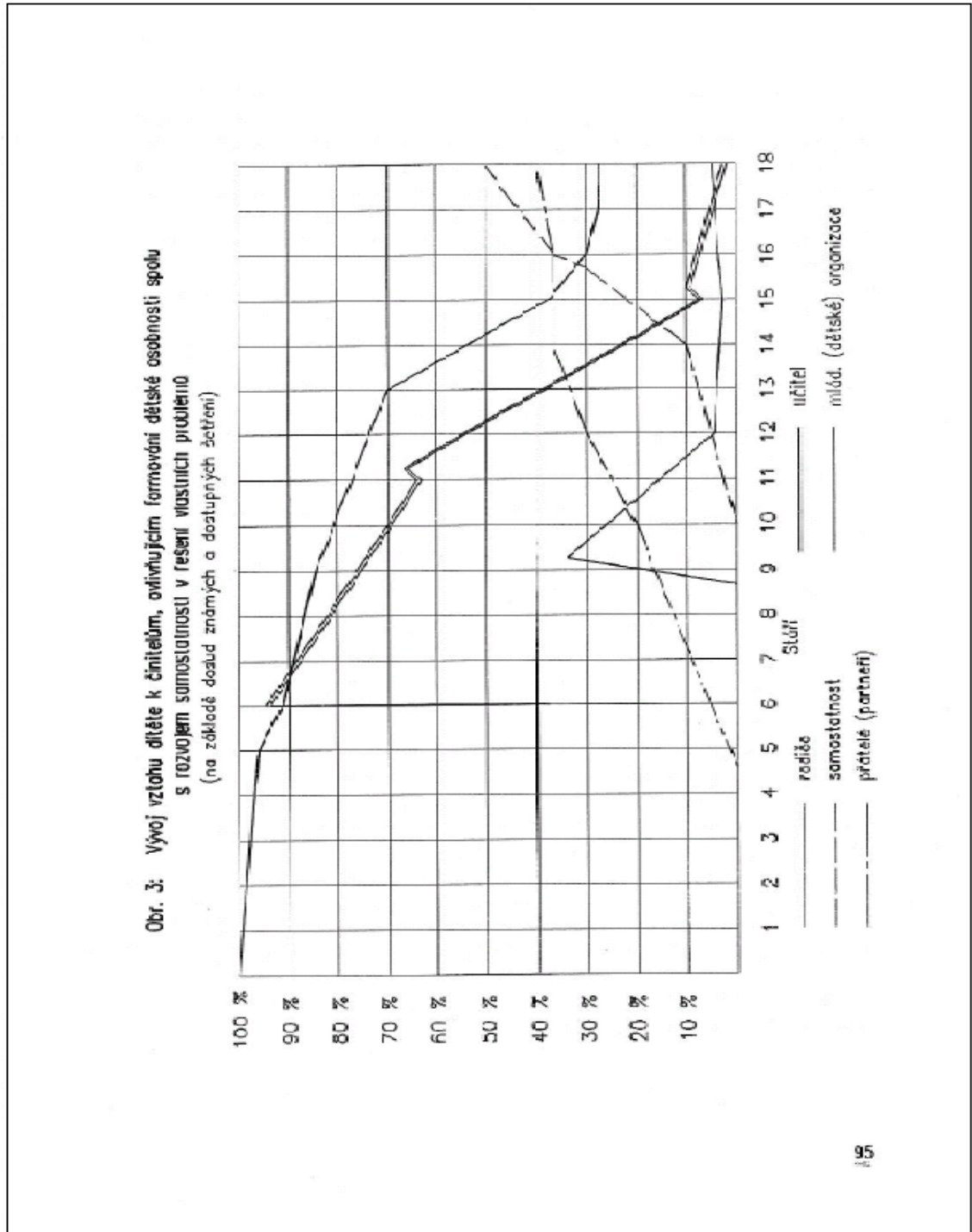
MANAGMENT MANIA. Znalosti. *Motivace, motivování a motivační teorie*. [online]. © 2011-2013 [cit. 2014-5-24]. Dostupné z: <https://managementmania.com/cs/motivace-a-motivovani>

## SEZNAM PŘÍLOH

Příloha A – Tabulka vlivu učitele na dítě ..... I

# PŘÍLOHY

## Příloha A – Tabulka vlivu okolí na dítě



Zdroj<sup>49</sup>

<sup>49</sup> PELIKÁN, J. *Výchova jako teoretický problém*. Ostrava: Amosium servis, 1995, s. 95. ISBN 80-85498-27-6

## **BIBLIOGRAFICKÉ ÚDAJE**

**Jméno autora:** Miroslav Vuong

**Obor:** Manažerská studia - řízení lidských zdrojů

**Forma studia:** Kombinované studium

**Název práce:** Vliv sebeúcty na chování a jednání člověka

**Rok:** 2014

**Počet stran textu bez příloh:** 40

**Celkový počet stran příloh:** 1

**Počet titulů českých použitých zdrojů:** 12

**Počet titulů zahraničních použitých zdrojů:** 1

**Počet internetových zdrojů:** 3

**Počet ostatních zdrojů:** 0

**Vedoucí práce:** Mgr. Jan Jaroš