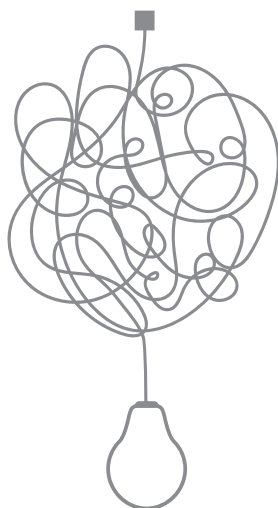


KAPITOLA 1

# CÍTITE NEROZHODNOST?

Ako sa rozhodovať



Táto kapitola vám ukáže, ako robiť rozhodnutia – ako sa stať rozhodnejším človekom. Či už sa neviete rozhodnúť, ktoré zamestnanie je pre vás to pravé, kam sa presťahovať, alebo aké topánky si kúpiť, tu objavíte stratégie na to, aby ste sa dokázali rozhodovať sebavedome. Tiež vám pomôže rozhodovať sa ľahšie, lebo sa zbavíte strachu, ktorý vám bráni v napredovaní.

Ak vám rozhodovanie trvá prídlho, ak ste sa doteraz spoliehali na ostatných, aby vám dodali istotu a rozhodovali za vás, potom táto kapitola vám ukáže, ako to zmeniť. Je to o tom, ako prevziať kontrolu nad svojím životom a žiť cieľavedome.



## ČÍTAŤ V PRÍPADE NÚDZE

- **Pri zložitých rozhodnutiach sa nechajte viesť svojim prvotným inštinktom.** Výskumníci z Univerzity v Amsterdame ukázali, že čím je rozhodnutie zložitejšie, tým lepšie je nechať sa riadiť svojim prvotným inštinktom. Ak je rozhodnutie pomerne jednoduché, napríklad ktorý uterák si kúpiť, môže byť zváženie plusov a mínusov užitočné. Lenže pri zložitejších rozhodnutiach, akými sú napríklad výber nábytku či auta, je – paradoxne – lepšie nechať sa viesť podvedomím. A veriť svojej intuícii.<sup>1,2</sup>



## ČO HOVORÍ VEDA O ROZHODOVANÍ SA

**Čas čítania:** ⌚ 10 minút

Nerohodnosť vo vás môže vyvolať pocit frustrácie. Ak je to niečo, čo sa vám deje pravidelne, môže to byť významná prekážka vo vašom živote, ktorá vám dôležitým spôsobom bráni napredovať.

Niekedy ľudia nedokážu urobiť rozhodnutia celé hodiny: trávia veľa času snahou nájsť ten najlepší produkt, upraviť email do dokonalosti, rozhodnúť sa, čo si objednať na obed... Niekedy sú po tom, ako sa už rozhodli, naďalej nespokojní so svojim výberom a uvažujú nad tým, či si nemali vybrať niečo iné.

Spôsob, akým sa rozhodujete, môže mať významný vplyv na váš život. Určuje, či dokážete konať, alebo iba nečinne stáť. Môže tiež určiť, či vo chvíli, keď sa vám núka príležitosť, sa jej chopíte (alebo zaváhate). Táto kapitola sa pozrie na to, ako nás myseľ chráni pred tým, aby sme príliš trpeli následkami našich „zlých“ rozhodnutí. Ak sa už dlhý čas nachádzate v nerozhodnej nálade, existujú efektívne stratégie, ktoré môžete využiť, aby ste sa rozhodovali s ľahkosťou; stratégie, ktoré rozvíjajú vašu schopnosť žiť cieľavedome.

### **Maximalizátor verzus ten, čo sa uspokojí**

Psychológ Barry Schwartz prišiel na to, že čo sa týka rozhodovacích štýlov, môžeme ľudí deliť do viacerých kategórií. Niektorí ľudia maximalizujú, zatiaľ čo iní sa uspokojia.<sup>3</sup>

Je dosť pravdepodobné, že takých maximalizátorov ste už stretli (alebo ste nimi vy sami). Maximalizátori sú ľudia, ktorí sa rozhodujú, až keď zozbierajú všetky informácie a vyčerpajú všetky možnosti. Ak potrebujú nový kabát, než si vyberú, vojdú to toľkých obchodov, do koľkých sa dá, a vyskúšajú si toľko kabátov, koľko je len možné. Musia nájsť „ten najlepší“. Či už je to najlepší kabát, najlepší laptop, alebo dokonca najlepší partner. Ak ste maximalizátor a doma sa vám niečo pokazí, možno zavoláte opravára. Proces jeho hľadania je však často dlhý a náročný: vyhľadáte všetkých opravárov v okolí, prečítate všetky možné recenzie, prehľadávate internet celé hodiny, kým konečne dospejete k rozhodnutiu. Je to časovo náročné a dokáže to vysať vašu energiu. Keďže sú maximalizátori prirodzene dôslední a puntičkárski, často odkladajú rozhodnutia a odďaľujú skutky.

Je to preto, lebo proces výberu a zvažovania každej možnosti je neľahký. Áno, maximalizátori občas nájdu pri svojom dôkladnom prieskume zlatý poklad, lenže kým ho nájdu, sú úplne

vyčerpaní. Nedokážu sa ani tešiť z toho, čo našli, pretože sú úplne bez energie.

Tí, čo im všetko stačí tak, ako to práve je, čo sa ľahko so všetkým uspokoja, sú úplný opak. Ak si niečo potrebujú kúpiť, prejdú si zo pár možností a ak niektorá viac-menej uspokojivo spĺňa ich požiadavky, idú po nej. Neženie ich túžba po dokonalosti a vďaka tomuto je ich život omnoho viac uvoľnený. „Uspokojovači“ sa riadia jedným dôležitým pravidlom, ktoré im v živote pomáha robiť rozhodnutia. A to pravidlo znie: stačí, ak je to *dost' dobré*. Keďže ich neženie túžba po „dokonalosti“, nezložia sa, keď vidia, že po tom, ako sa rozhodli, prišlo niečo lepšie. Maximalizátori, na druhej strane, zvyknú odďaľovať rozhodnutia, hlavne ak vedia, že sa nemôžu vrátiť a zmeniť svoj názor. Pretože čo ak príde niečo nové a lepšie a zatieni to, čo je v ponuke dnes? Takto sú neustále v pozore a sledujú, či sa neobjaví niečo lepšie. A toto môže stať v ceste ich šťastiu.

## Svet volby

Ak ste maximalizátor, môže byť ťažké žiť v tomto neustále sa meniacom materialistickom svete. Dnes máte na výber viac možností než kedykoľvek predtým. Stačí ísť na internet a vidieť obrovské množstvo rôznych druhov potravín, televíznych relácií, videohier, dovolenkových destinácií... Ak ste maximalizátorom, ste v pokušení preskúmať všetko dostupné na trhu skôr, ako kúpite daný produkt. Lenže to sa predsa ani nedá... veď existujú tucty, stovky, tisíce možností.

To nás privádza k dôležitému bodu: keď sú ľudia postavení pred priveľké množstvo možností, zvykne sa im dariť horšie. V jednom experimente si ľudia, ktorých postavili pred menší výber druhov čokolády (šesť), častejšie niečo kúpili ako ľudia, ktorým dali na výber z tridsiatich druhov čokolády.<sup>4</sup> Keď sú možnosti výberu obmedzené, ľudia sú spokojnejší s tým, čo si kúpia.

Pozorujeme to aj pri práci. Študentom, ktorí majú za úlohu napísať esej, ale dostali na výber menej tém, sa darí pri písaní ich prác viac ako tým, ktorí majú na výber z väčšieho množstva zadaní.<sup>5</sup>

Vyzerá to tak, že menej *je* viac. Keď toho vidíme menej a celkovo nás obklopuje menej vecí, rozhodovanie sa stáva ľahším. Sme spokojnejší s tým, čo si vyberieme. Možno sa to týka odpratania zbytočného neporiadku, žitia jednoduchšieho života, šťastnejšieho života, v ktorom si kupujeme iba to, čo potrebujeme, a o to viac sa tešíme z toho, čo máme.

Preto by vo svete online nakupovania a nepreberného množstva tvárí na internetových zoznamkách možno bolo lepšie riadiť sa pravidlom „dosť dobré“.<sup>6</sup> V tomto neustále sa meniacom svete, v ktorom sa každých pár mesiacov objavujú nejaké väčšie a lepšie prístroje, a ľudia sa rozchádzajú s rastúcou frekvenciou, snaha dosiahnuť „dokonalosť“ je ako beh k cieľovej čiare, ktorá je v skutočnosti len fatamorgánou. Cieľová čiara, ktorá sa každým krokom vzdaluje, cieľ, ktorý sa nikdy nedá celkom dosiahnuť. „Dokonalý“ produkt, dom, kariéra... neexistujú, pretože sa vždy za rohom môže objaviť niečo novšie a lepšie. Preto nás „dosť dobré“ môže všetkých zachrániť pred životom stráveným neustálym naháňaním niečoho, čo ani neexistuje.

### Psychologický imunitný systém

Ľudia niekedy odkladajú rozhodnutia, pretože sa boja. Boja sa rizika, ktoré sa spája s výberom, najmä ak ide o trvalé rozhodnutie. Majú obavu, že ak ich rozhodnutie nedopadne tak, ako dúfajú, ovplyvní ich to následne na dlhý čas. Čo si však ľudia neuvedomujú, je fakt, že zvykneme preceňovať, ako zle sa budeme cítiť, keď nám niečo nevyjde tak, ako by sme chceli. V skutočnosti sa dokážeme dať dokopy rýchlejšie, ako by sme čakali.

Prečo sa zvykneme mýliť, keď sa snažíme odhadnúť, ako veľmi zle by sme sa mohli v budúcnosti cítiť? Sú na to dva dôvody:

Prvý dôvod je, že keď sa pokúšame rozmýšľať o tom, ako nás nejaký budúci negatívny zážitok rozruší, zabúdame, že sa v našom živote *v tom istom čase* budú odohrávať aj iné udalosti.<sup>5-7</sup> Tieto udalosti budú bojovať o našu pozornosť a o naše emócie.

---

Zvoľte si  
„dost' dobré“  
namiesto  
„dokonalého“.

---

Napríklad: Ak sa pokúsite odhadnúť, ako zle sa budete cítiť mesiac po tom, čo sa s vami rozišiel váš partner, zrejme si budete myslieť, že budete veľmi nešťastní. Ak ste spolu boli roky a váš vzťah bol šťastný, možno si budete myslieť, že sa dlho potom nebudete vedieť usmiať. Alebo ak stratíte niekoho blízkeho, pravdepodobne uveríte tomu, že zostanete v depresii a neustálej zlej nálade niekoľko rokov. Predpokladajme, že jedna z týchto vecí sa naozaj stane: rozpadne sa vám vzťah alebo niekoho stratíte. Niet pochyb, že prejsť si týmito obdobiami dokáže byť neveriteľne náročné, ale výskum naznačuje, že intenzita našich emócií nie je až taká veľká, ako by sme si mohli myslieť.<sup>5-7</sup> Často predpovedáme, že *naše negatívne reakcie na ťažkosti budú výrazne silnejšie, ako v skutočnosti sú.*

Je to preto, že aj počas ťažkých období sa v našom živote odohráva množstvo pekných vecí, ktoré nám dokážu zlepšiť náladu a vyčariť úsmev na tvári. Možno vám volá dobrý priateľ, vychutnávate si studený nápoj v horúci letný deň, chystáte sa na významnú udalosť v práci, a to všetko vám zamestnáva mentálny priestor a niekedy vám to dokonca môže dodať aj drobné dávky radosti. Ľudia, ktorých požiadajú, aby si predstavili, ako zle by sa cítili v takýchto negatívnych situáciách, často predpovedajú *pretrvávajúce negatívne nálady*. Vôbec nemyslia na všetko to, čo sa môže stať v ten istý čas a čo im dokáže zlepšiť náladu. Je to chyba ľudského úsudku: sústreďujeme sa výlučne na rozchod či stratu a na nálady s tým spojené, pričom zabúdame na všetko ostatné. Toto vás dokáže paralyzovať. Vie vás to brzdiť pri rozhodovaní a riskovaní.

Druhý dôvod, prečo preceňujeme to, ako zle veci dopadnú, je, že funguje náš psychologický imunitný systém.<sup>5-7</sup> Ako máme fyziologický imunitný systém pre naše telo, ktorý nám pomáha bojovať s infekciami a chorobami, máme aj obranný mechanizmus pre myseľ. Keď sa udeje niečo negatívne, máme zabudované mentálne procesy, ktoré nám pomôžu stlmiť účinky katastrof.

Daniel Gilbert z Harvardovej univerzity ukázal, že máme vnútorný obranný mechanizmus, ktorý nám bráni cítiť sa príliš zle, keď sa nám veci nevydaria.<sup>5-7</sup> Takže ak nezískame štipendium alebo

prácu, o ktoré sme usilovali, môžeme si povedať: „Aj tak som o to nestál,“ aby sme sa cítili lepšie. Začneme na *veciach, po ktorých sme tak túžili*, nachádzať chyby, aby sme sa cítili menej zranení. Toto je pôsobenie nášho psychologického imunitného systému. Naša myseľ dokáže na tom, aby nám zlepšila náladu, riadne zapracovať; dokáže dokonca skresliť realitu. Tajomstvo spočíva v tom, že si tento náš psychologický imunitný systém nebudeme príliš uvedomovať. Ako vraví Gilbert, musíme ho nechať pracovať potichu, bez akýchkoľvek zásahov z našej strany.

Teraz, keď však o tomto systéme vieme, ako môžeme všetky tieto informácie zužitkovať? Nabudúce, keď sa budete o niečom rozhodovať, a budete sa obávať, že si zle vyberiete, uvedomte si, že nech už sa stane čokoľvek, a nech už to rozhodnutie dopadne akokoľvek, budete v poriadku – oveľa viac, ako si dokážete teraz predstaviť. Gilbertov výskum ukazuje, že dokážeme prekonávať veľké emocionálne búrky oveľa lepšie, ako si myslíme,<sup>7</sup> a mali by sme tohto spojenca, náš psychologický imunitný systém, využívať. Keď sa teda vrátíme k rozhodovaniu, ako na to?

Miesto toho, aby ste svoje rozhodnutia zakladali na strachu a zostávali bokom, snažte sa robiť rozhodnutia na základe toho, čo v živote naozaj chcete. A neobzerajte sa späť.



---

Náš psychologický  
imunitný systém  
nás chráni pred  
tým, aby sme  
v živote príliš trpeli.

---

Keby ľudia pri uvažovaní nad nezdarom vedeli, že sa po ňom nebudú cítiť až tak zle, možno by sa až tak nesnažili. Dobré na tom je to, že toto poznanie vieme využiť vo svoj prospech: ak nám rozhodnutie nevyjde, nebudeme mať z neho až taký zlý pocit, ako si myslíme.

---



## AKO ĎALEJ: PÄŤ STRATÉGIÍ NA PREKONANIE NEROZHODNOSTI

**Čas čítania:** ⌚ 10 minút

Vidíme, že náš psychologický imunitný systém nás dokáže ochrániť v prípade, že sa rozhodneme „zle“, a že by sme teda radšej mali konať (než nekonať).

### **1. Naučte sa znášať riziko**

Vždy, keď sa rozhodujete, podstupujete riziko. Dokonca aj keď sa rozhodujete o niečom relatívne nepodstatnom, ako ktorý seriál si pozriete, podstupujete riziko. Možno sa vám váš výber nebude páčiť. Keď robíte väčšie rozhodnutie, ako je sťahovanie do iného mesta, sú s tým spojené potenciálne väčšie riziká. Nájdete si nových priateľov a prácu? Kľúčom nie je odkladať rozhodnutia do budúcnosti, či ich vôbec nerobiť, ale práveže sa naučiť *znášať riziká, ktoré sa s rozhodovaním spájajú*.