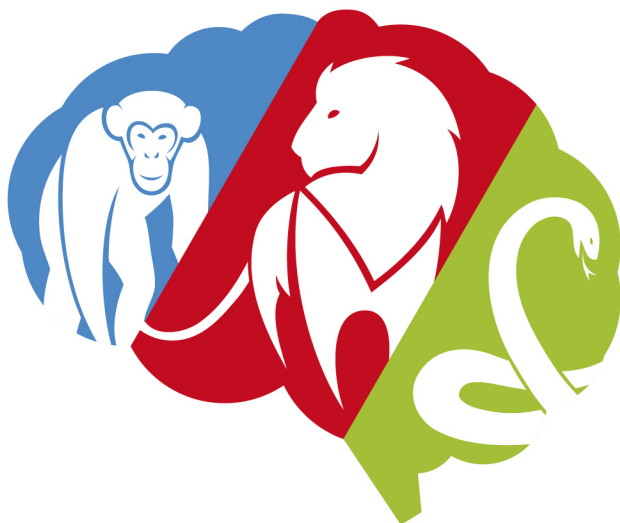


# ZA TO MŮŽEŠ TY... MŮJ MOZKU

Jste spíš šelma, primát nebo plaz?



---

VLASTIMIL ORLITA

JAK TROJJEDINÝ MOZEK OVLIVŇUJE NAŠE CHOVÁNÍ

**Biz**books®

Vlastimil Orlita

Za to  
můžeš ty...  
můj mozku!

**BizBooks**

**Brno**

**2015**

# Za to můžeš ty... můj mozku

**Vlastimil Orlita**

**Obálka:** Pavel Ševčík

**Odpovědná redaktorka:** Martina Rybičková

**Technický redaktor:** Jiří Matoušek

Objednávky knih:

[www.albatrosmedia.cz](http://www.albatrosmedia.cz)

[eshop@albatrosmedia.cz](mailto:eshop@albatrosmedia.cz)

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-265-0347-7

Informace o knihách z nakladatelství BizBooks:

[www.bizbooks.cz](http://www.bizbooks.cz)

[www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks](https://www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks)

[www.twitter.com/BizBooks\\_knihy](https://www.twitter.com/BizBooks_knihy)

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2015 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 19062.

© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání

  
**ALBATROS MEDIA** a.s.

*Markovi*

# Obsah

|  |     |
|--|-----|
| 17. březen 2014                                  | 6   |
| Za to můžeš ty!                                  | 8   |
| Trojediný mozek – teorie, která mi změnila život | 14  |
| Tři mozky – tři odlišné způsoby myšlení          | 21  |
| Plazí mozek – mozkový kmen – zelená barva        | 21  |
| Mozek savců, šelem – mezimozek – červená barva   | 22  |
| Mozek primátů – velký mozek – modrá barva        | 23  |
| Jak využíváme trojediný mozek                    | 25  |
| Jak se chovají v kolektivu?                      | 29  |
| Přátelský pomocník                               | 29  |
| Tvrdý bojovník                                   | 45  |
| Logický myslitel                                 | 61  |
| Jak se prosazují?                                | 74  |
| Jak se rozhodují?                                | 82  |
| Jak nakupují?                                    | 102 |

|                            |     |
|----------------------------|-----|
| Jak se vyjadřují?          | 107 |
| Čeho jste si všimli?       | 119 |
| Řešení                     | 130 |
| Jak hospodaří s časem?     | 132 |
| Jaké je naše dítě?         | 144 |
| Biologický kód             | 154 |
| Doporučení nejen Markovi   | 158 |
| Trojjedíný mozek – shrnutí | 160 |
| Plazí mozek                | 160 |
| Mezimozek                  | 161 |
| Velký mozek                | 162 |
| Literatura                 | 163 |
| O autorovi                 | 165 |
| Recenze na knihu           | 167 |

# 17. březen 2014

Pondělí 17. března 2014 bylo dnem, kdy se mně v hlavě zrodil nápad napsat knihu o svém životním tápání a hledání sebe sama. O tom, jak můj život ovlivňuje můj mozek.

V to pondělí, snad i symbolicky na můj svátek, se nám narodil můj první syn Marek. Když jsem ho spatřil, uviděl jsem neskutečnou podobu s mými prvními fotkami z dětství. Uvědomil jsem si také, že s vysokou mírou pravděpodobnosti si přinesl do života i řadu vlastností a způsobů chování a myšlení, s nimiž jsem se já učil a stále učím žít.

Měsíc na to jsem oslavil padesátku.

Vím, Marku, že asi nebudu mít příležitost provést tě všemi úskalími tvého dospívání nebo budování si kariéry. A že mně asi ani nebude dopřáno dlouho sledovat štěstí tvé rodiny nebo mít radost z tvých dětí. Nejsem si ani jist, zda v tu dobu ještě budu schopen udržet myšlenku a přispět nějakou otcovskou radou.

Proto jsem se rozhodl sepsat ti svá doporučení již nyní.

První měsíce tvého života, tvůj způsob komunikace s maminkou, sestrami, babičkami, dědou i celou rodinou a i cizími lidmi, tvoje soustředění se na hru a pozorování okolí naši podobnost potvrzovaly. Již nyní ale vím, že jsi byl obdarován i mamčinými vlastnostmi a jejími vzorci chování, které mi dodnes imponují.

Jsem upřímně rád, že ti tuto knihu mohu věnovat jako dárek k tvým prvním narozeninám, a děkuji IBSA Institutu pro biostrukturální analýzu v Luzernu, konkrétně pánům Petru Stutzovi, Viktoru Bataliardovi a Milanu Zajíčkovi, za podporu související s vydáním této knihy.

Budu také rád, pomůže-li tato kniha i všem dalším lidem, kteří hledají svoje místo na slunci a touží se vyznat sami v sobě nebo vynakládají úsilí k pochopení jiných lidí.



# Za to můžeš ty!

Když jsem ještě chodil do školy, občas se stalo, že dosažené známky neodpovídaly mým představám ani očekáváním mých rodičů. Proto po „Jak bylo ve škole?“ následovalo mé neobratné vysvětlování, které stejně ukončila rodičovská věta: „Za to můžeš ty! Měl ses více učit.“

Já jsem ale ten pocit neměl. Násobilku jsem uměl, jako když bičem mrská, podobně vyjmenovaná slova. Pravidelně jsem však neuspíval v takových těch rychlostních soutěžích. Všichni ve třídě stojí, učitelka dává příklady a ten, kdo odpoví nejrychleji, si může sednout. Sednete-li si mezi prvními pěti, dostanete výbornou, sedáte-li si později, vaše známka úměrně tomu klesá. Učil jsem se, ale výsledek se nedostavoval. Jednoduše, něčí bič mrskal rychleji. Snažil jsem se, trénoval, ale moje reakční rychlost se nezkracovala.

Obdobně mne děsily diktáty. Čas na rozmyšlenou prakticky nebyl a počet chyb narůstal.

Na gymnáziu se obdobným způsobem začaly psát „jednoduché“ písemky – pětiminutovky – ze zeměpisu, biologie, chemie, fyziky a jazyků. Stejný způsob zkoušení a stejně

## Za to můžeš ty!

neuspokojivé výsledky. Rychle jsem spadl do průměru, někde i podprůměru. A opět jsem slýchal: „Za to můžeš ty! Měl ses více učit.“ Bylo zpochybňováno moje rozhodnutí studovat gymnázium. „Když na to nemáš, tak proč tam lezeš?“

S příchodem na vysokou školu se vše změnilo. Zkoušení probíhalo převážně jako dialog mezi zkoušejícím a studentem. Čas nehrál roli. Společně jsme diskutovali. Mohl jsem prezentovat a obhajovat svůj názor. Studium bylo sice úzce zaměřeno, ale dalo se využívat informací napříč jednotlivými předměty. Studijní látka byla jako puzzle. Jednotlivá poznání, principy, zákonitosti a poučky na sebe navazovaly a člověk si utvářel celkový pohled na danou problematiku. Nedělalo mi problém rozpoznávat podstatné od nepodstatného ani vyvozovat správné postupy. Studium mi dávalo smysl. Moje výsledky byly najednou vynikající. Při studiu tělesné výchovy jsem trénoval malé atlety. Ačkoli jsem sám nikdy vynikajícím atletem nebyl, moji svěřenci se velmi rychle zlepšovali a patřili k nejlepším v republice. Pozoroval jsem jejich snažení a jejich provedení pak porovnával s nákresey z biomechaniky. Zajímalo mne zjišťování úrovně jejich schopností, které jsem rád testoval a následně porovnával s validními tabulkami. Objevoval jsem tak prostor pro neustálé zlepšování a starší trenéři se mnou chtěli konzultovat jejich postupy. Zkoušky se pro mne stávaly stále větší zábavou. Byly to příležitosti k odborné konzultaci

## Za to můžeš ty... můj mozk

s examínátorem, za kterou jsem ještě získal povzbuzující zápis do indexu.

Vynikáte-li ale v jakékoli skupině, stáváte se viditelným a je na vás vytvářen stále větší tlak. Přesně toto mne potkalo. Chtěli po mně, abych se rychle rozhodoval a jasně říkal svoje stanovisko. Nedokázal jsem si udržet potřebný nadhled nad situacemi. Často se mi stávalo, že jsem se ani rozhodnout nedokázal, protože jsem s žádným z možných řešení nebyl spokojen. Byl jsem hnán touhou po úspěchu a dokonalosti. Nejvíce si vybavuji konflikty, které vznikaly z toho, že jsem měl potřebu pozměnit svoje stanoviska. Zdlouhavě jsem se snažil popisovat všechny příčiny a detaily, které mne dodatečně ovlivnily. Měl jsem stále intenzivnější pocit, že mne moje okolí nechápe. Pro svoji preciznost a neústupnost jsem se dostával do dalších a dalších konfliktů. Co jsem měl říci, jak jsem měl zareagovat, mi docházelo, až když jsem konflikt prohrál. Nechápal jsem, proč mne ta správná řešení napadají, až když je po všem. Stále více jsem byl vnímán jako teoretik, ačkoli praktické výsledky mých svěřenců byly nejlepší.

Díky studijním výsledkům se na mne vyučující obraceli s řadou nepopulárních opatření. Chtěli, abych je z titulu premianta prosadil i mezi spolužáky. Manipulovali se mnou. V těchto rolích jsem se necítil dobře, ale neuměl jsem se

## Za to můžeš ty!

těmto praktikám bránit. Báł jsem se konfliktů a možných důsledků. Měl jsem být vůdcem, ale smečka fungovala podle pravidel jiných dravců. Ze všeho jsem měl těžkou hlavu a problémy jsem si ještě zveličoval.

Teď už jsem si sám říkal: „Za to můžeš ty!“ Byl jsem nespokojený sám se sebou. Nezvládal jsem vztahovou komunikaci. Nechápal jsem proč. Nevěděl jsem ani, jak to dělat jinak. Byl jsem v bludném kruhu.

Protože jsem neznal a nechápal sám sebe, nemohl jsem se divit, když se obdobné situace i nadále odehrávaly v mém profesionálním, ale i osobním životě.

Z pozice řadového tělocvikáře jsem se vypracoval na šéftrenéra, kterého ale ostatní nerespektovali. Výsledky byly super, ale pro kolegy jako by nebyly důležité. Pořádali jsme desítky soutěží ročně, které jsem vymyslel a organizoval. Když já ještě pracoval, ostatní už hodnotili a diskutovali u piva. Vedl jsem tým, jehož jsem vlastně ani nebyl součástí. Byl jsem náročný a stoprocentní kvalitu a přesnost jsem vyžadoval i od ostatních. Měl jsem pocit, že mne neberou vážně. Slýchal jsem ironické poznámky, zlehčovací repliky. To všechno jsem si bral osobně. Uzavíral jsem se před světem. Ti lidé se mi zprotivili a já raději odešel z oboru, který mne ne skutečně bavil.

## Za to můžeš ty... můj mozk

Začal jsem se živit obchodem. Nastudoval jsem si produkty a během půl roku se stal nejúspěšnějším prodejcem. Neměl jsem problém s novými klienty. Postupoval jsem přesně podle příručky. Nejdříve představ sebe a firmu, pak zjistíš, co klient asi potřebuje. Potom klientovi podej vysvětlení za a), nebo za b), nebo za c). Podle toho, co jsi zjistil, že asi bude klient potřebovat. Pak sepiš smlouvu, a ještě než odejdeš, vyžádej si další doporučení. Měli jsme na všechno jasně napsaný manuál, který perfektně fungoval. Stačilo si trochu „přečíst“ klienta, vyslechnout si jeho nářky a pochválit mu děti nebo koberec. Konečně jsem byl skutečně úspěšný. Přišla různá ocenění a vydělával jsem peníze, o kterých se mi dříve ani nesnilo. Budoval jsem si svoji klientelu. Posílal blahopřání k narozeninám a Vánocům. Přesně podle doporučení z manuálu. Byl jsem k sobě dost tvrdý. Každý týden jsem musel mít alespoň 21 schůzek, protože v manuálu bylo napsané, že každý den musí mít obchodník 3 schůzky. Nějak mi nedošlo, že myslí jen 15 schůzek, protože o víkendu se mám věnovat třeba rodině. Byl jsem důsledný a zásadový. Ve firmě se mnou byli spokojeni a mne potěšilo, když mi nabídli funkci manažera a posléze regionálního a zemského ředitele.

Jenže situace ze studijních a trenérských let se opakovala. Postupně jsem zjišťoval, že po poradě se mnou se odehrává další porada mého obchodního týmu v nejbližší restauraci nebo kavárně už beze mne. Věděl jsem, že se můj tým schází

## Za to můžeš ty!

o víkendech na tenise, bowlingu nebo grilování. Zpravidla opět beze mne. Ačkoli můj tým patřil mezi úspěšnější, nepotřeboval mne. Nikdo mne nezval. Když už se někdy náhodou stalo, že jsem byl součástí nějakého neformálního setkání, nikdy jsem tam dlouho nevydržel. Připadalo mi to jako ztráta času. Neuměl jsem se bavit. Měl jsem výčitky, že se zabývám neproduktivní činností. Měl jsem pocit, že tím zneužívám dobroty své manželky, která se mezitím starala doma o dvě děti. Utíkal jsem proto domů a současně se trápil tím, že mne lidé v týmu „nemají rádi“.

**Trpěl jsem, protože jsem neznal ani příčiny svého úspěchu, ani příčiny výhrad podřízených spolupracovníků.**

# Trojediný mozek – teorie, která mi změnila život

Když mi bylo třicet let, zúčastnil jsem se kurzu, který se jmenoval Sebezpoznání metodou Structogram®. Vychází z teorie tzv. „trojediného mozku“ amerického profesora neurologa Dr. Paula D. MacLeana. V šedesátých letech minulého století, kdy působil jako ředitel Národního institutu duševního zdraví v Marylandu, odhalil, že náš mozek se ve skutečnosti skládá ze tří mozků, které vznikaly postupně a odděleně v rámci evolučního vývoje. Náš trojediný mozek tvoří **mozkový kmen**, **mezimozek** a **velký mozek**. Tyto dílčí mozky jsou vývojově rozdílně staré, a proto plní odlišné funkce. Proto také každý z těchto tří mozků produkuje naprosto specifické chování. Zajímavé ale je, že vzorce chování, které produkují jednotlivé mozky, se až nápadně podobají a opakují u všech lidí. Vliv těchto tří oblastí je u každého člověka plně individuální a určuje rysy jeho osobnosti. Ačkoli dílčí oblasti produkují různá chování, musejí fungovat společně. Nelze jednu část mozku zcela vypnout. Když funguje náš mozek, fungují samostatně i jeho jednotlivé části, a vytvářejí tak jeden konkrétní způsob myšlení nebo chování. Všechny tři oblasti mozku fungují společně, ale každá dodržuje svá velmi specifická pravidla.

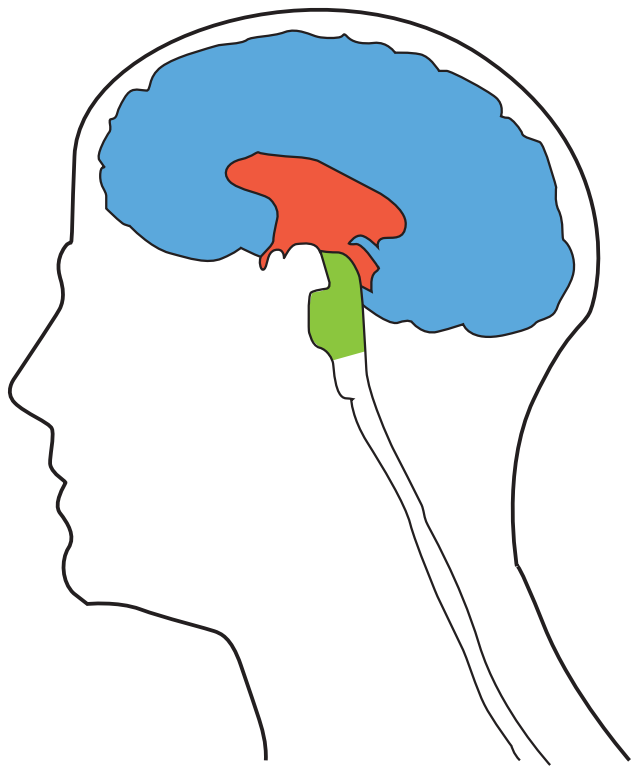
## Trojediný mozek – teorie, která mi změnila život

Lidské chování vzniká teprve ze spolupůsobení **instinktivně-pocitového kmenového mozku**, **impulzivně-emotivního mezimozku** a **chladně-racionálního velkého mozku**. To, který mozek má u konkrétního člověka převahu a moc, je dáno naší velmi obsáhlou genetickou informací, kterou si přinášíme na svět od našich rodičů. V každé naší buňce máme přibližně 20 miliard bitů informací. V přepočtu na naše písmo je to asi 500 milionů slov, což představuje asi 280 000 normostran textu. Tak obsáhlé jsou naše zkušenosti, které jsme získali během milionů let našeho evolučního vývoje. Tady je ve skutečnosti položen základ našich myšlenkových procesů, našich emocí, citů a našeho jednání. Tato souhra paměti a emocí, myšlení a jednání tvoří jedinečnou osobnost každého jednotlivce.

Ve Švýcarsku rozvíjela teorii prof. MacLeana poradenská skupina antropologa Rolfa W. Schirma, Dr. Roberta Magera a Dr. V. Bataliarda. Závěry prof. MacLeana je natolik zaujaly, že je začali podrobněji zkoumat. Podařilo se jim vytvořit základní nástroje a schémata použitelná v praktickém životě. Propracovali jednotlivá zjištění a stanovili odlišnosti chování vyplývající z aktivit každého ze tří mozků. Pro lepší zapamatovatelnost přiřadili ke každému z mozků barvu a začali používat pojem biostruktury. **Plazí mozek – mozkový kmen – označili zelenou barvou**, **mezimozek, který přejmenovali na mozek savců a šelem, označili červenou barvou** a **velký mozek – mozek primátů – modrou barvou**.



Za to můžeš ty... můj mozků



**Obr. 1 Trojjediný mozek (autor IBSA)**

**Jak velký vliv má každý z vašich tří mozků na vaše jednání, lze zjistit vyplněním dotazníku a jeho vyhodnocením pomocí speciálního nástroje nazvaného STRUCTOGRAM®. Ten byl vyvinut prof. Schirmem a pracovníky Institutu pro biostrukturální analýzu v roce 1979 a slouží k sebepoznání i poznávání jiných lidí a trhu. Vzhledem k autorským právům bohužel nemůže o této metodě pojednávat naše kniha. Veškerá práva vlastní IBSA. Můžete se ale zúčastnit speciálních seminářů biostrukturální analýzy pod vedením autorizovaných školitelů, které probíhají ve 22 jazycích ve 28 zemích po celém světě.**

Schirmem popsaná schémata mi dávala smysl. Právě v nich jsem odhalil klíč k vlastnímu úspěchu i neúspěchu. Pochopil jsem, že jako lidé fungujeme pod nadvládou našich specifických mozkových propojení.

**Pochopil jsem, že každého z nás náš mozek řídí jinak.**

Také mi bylo jasné, že každý mozek je specificky řízen vnitřní spoluprací dílčích tří mozků. Pochopil jsem i to, že právě

## Za to můžeš ty... můj mozku

pochopení mé vlastní odlišnosti mne může posunout ke spokojenějšímu a úspěšnějšímu žití.

Byl jsem fascinován jednoduchostí triádových schémat chování. Zvláště když jsem zjistil, že mnoho dalších informací lze použít i z učení Sigmunda Freuda (**id** – **ego** – **superego**) nebo jeho transakční analýzy (**chování typu dítě** – **rodič** – **dospělý**). Podíváme-li se ale do filozofie, tak na trojjednotnosti je postaveno i křesťanství (syn – otec – Duch svatý) nebo učení Platóna (427–347 př. n. l.), který říká, že lidská duše má tři vrstvy:

- rozumovou (logistikon, nús);
- žádostivou (epithymétikon);
- vznětlivou (citovou – thymoides).

Platón jednotlivé vrstvy duše dokonce somaticky lokalizoval:

- sídlem rozumu (nesmrtelné části duše) je hlava;
- sídlem vznětlivé (citové) duše (lepší část smrtelné duše) je dutina hrudní (srdce);
- sídlem žádostivé duše (horší část smrtelné duše) je údajně břišní dutina kolem jater, pod bránicí.

Podle toho následně Platón rozeznával také tři typy povah:

- typ člověka filozofického – milujícího moudrost;
- typ člověka vznětlivého – milujícího vítězství a čest;
- typ člověka žádostivého – milujícího např. hmotný zisk.

Říká, že pro filozofy je nejvyšší morální kategorií moudrost, pro vojáky statečnost a pro pracující oddanost a trpělivost. Platón nám také nabídl i první doporučení o tom, že každý z nás se podle svého zaměření, podle toho, co miluje, hodí na určitou práci.

Jedna z pravd v oblasti osobního rozvoje zní, že všechno, co mělo být lidstvem v této oblasti objeveno, již objeveno bylo. Jen na to nějak zapomínáme a neumíme s těmito poznatky pracovat.

A tady se pro mne najednou zrodila obrovská výzva. Začal jsem spolupracovat se švýcarským Institutem pro biostukturální analýzu, který nadále rozvíjí učení profesora Schirma. Stal jsem se prvním autorizovaným školitelem biostukturálních metod v České republice. Měl jsem příležitost se setkat s doktorem Viktorem Bataliardem i ředitelem IBSA Petrem Stutzem a konzultovat s nimi jejich a svoje poznatky. Díky jejich vstřícnosti a otevřenosti mohla vzniknout i tato kniha. Hlavním zdrojem mého poznání však byla setkání s desítkami lidmi, kteří mi na svých kurzech i cestách po světě různě obsáhle povídali o svých životech. Uskutečnil jsem nespočet pozorování chování lidí.

Prakticky je jedno, jestli lidi pozorují v Evropě, Americe, Africe, Austrálii nebo Asii. Chování jedinců je si velmi podobné

## Za to můžeš ty... můj mozk

a současně velmi individuální. V oblasti výchovy dětí, v mezilidských vztazích, ve vnitřfiremních vztazích i obchodě. Vypozorovaná zjištění vám předkládám k tomu, abyste mohli lépe pochopit svoje konání, ale i jednání lidí kolem vás. Dám vám rovněž praktické návody, jak s těmito informacemi pracovat v oblasti byznysu nebo ve výchově dětí. Za sebe totiž mohu říci, že na všechny svoje otázky související s mým popsáním a prožíváním úspěchem i neúspěchem jsem již obdržel dostačující vysvětlení. Již dvacet let vedu kurzy vzdělávání dospělých a pozoruji lidi a zaznamenávám si jejich chování. Rád také cestuji a objevuji stále další a další podobnosti podmíněné dominantností kmenového mozku, mezimozku nebo velkého mozku.

**Proto už vím, že za všechna má selhání  
i všechny mé úspěchy můžeš ty, můj  
mozku!**

# Tři mozky – tři odlišné způsoby myšlení

Náš mozek se vyvíjel více než 200 milionů let. Byla to období, kdy na zemi vládli plazi, pak savci a následně primáti. V těchto obdobích se postupně vyvíjely všechny tři části našeho mozku – plazí mozek, mozek savců a mozek primátů. Chování savců se od intuitivního chování plazů lišilo zejména agresivitou, touhou vládnout a rychlými reakcemi. Primáti zase preferovali bezpečí a rozvahu. Podívejme se nyní podrobně na to, jaké jsou typické vzorce chování jednotlivých mozků.

## Plazí mozek – mozkový kmen – zelená barva

Plazí mozek je nejstarší. Umožňuje nám využívat zkušenosti a vzorce chování vytvořené za života spousty různých druhů pravěkých plazů. Vytváří základní návody na přežití druhu i jednotlivce. Převážně se jedná o zkušenosti získané z období přežívání prvních živočichů na souši a období, kdy se veškerý život odehrával jen ve vodě. Plazi a ještěři vládli na zemi více než 200 milionů let. S chováním některých z nich

## Za to můžeš ty... můj mozk

se dnes můžete setkat v nejrůznějších dinoparcích nebo filmech (Jurský park). Dejte si ale pozor, abyste dokázali odlišit skutečnou přirozenost a autorskou nebo režisérskou fikci. Právě schopnost přežít a nezahubit se navzájem je tou nejdůležitější informací, kterou nám tento mozek přináší.

O plazím mozku proto říkáme, že je mozkiem instinktů, podstatných podvědomých pudů nutných k přežití. Ve své podstatě orientuje naše myšlení do minulosti. Čerpá ze svých zkušeností a při dostatečné četnosti opakování automatizuje svoje reakce a postupy. Setkáváme se zde s děláním si nároku na určité teritorium, zásluhy, lidi nebo vztahy.

## Mozek savců, šelem – mezimozek – červená barva

Přibližně před 65 miliony let se na zemi začali objevovat první savci, kteří díky tomu, že se u nich vytváří nová část mozku, dnes označovaná jako mezimozek, produkují nové chování. Zpočátku se tato zvířata navzájem neohrožují. Ale v důsledku toho, že se objevuje stále více druhů zvěře živící se masem, se stává i jejich chování agresivnějším. Cílem se stává získat potravu – přežít. I za cenu smrti jiného zvířete. Zbraněmi savců jsou drápy, zuby, svaly. Aby přežili, formují se do smeček, skupin. Potřebují ovládat nová teritoria.

## Tři mozky – tři odlišné způsoby myšlení

Ve smečkách nebo stádech dochází k dělbě úkolů. Někteří jedinci přijímají roli náhončího, lovce, vůdce smečky nebo ochránce mladé zvěře. Vytvářejí si pravidla a uznávají hierarchické členění. Vzniká velký počet jednotlivých druhů vybavených pro boj nebo útěk. Nikdo se nemůže cítit zcela bezpečně. Každý druh má svého přirozeného nepřítele. Mozek získává schopnost se rozhodovat na principu útěk, nebo útok. Útočník, nebo kořist. Jedinec nic neznamená! Nejlépe pochopíme chování těchto savců, když si představíme smečku vlků nebo stádo antilop. Jednoduchá organizace, kterou každý člen skupiny plně akceptuje. Jasná pravidla při dělení potravy. To jsou vzorce, kterými nás obohatili právě savci a šelmy.

Mezimozek vytváří emoce, impulzivní reakce. Díky mezimozku vybuchujeme, umíme být agresivní a rychle se rozhodovat. Dokážeme posuzovat rizika a snažíme se vítězit nad jinými lidmi. Snažíme se mít moc nad ostatními. Chceme ovládat, chceme dominovat. Díky mezimozku umíme i přijmout roli poraženého a podřízeného.

## Mozek primátů – velký mozek – modrá barva

Primáti byli zvláštním druhem savců. Uvědomovali si svoji velmi slabou pozici. Nebyli vybaveni ostrými drápy, měli



jen nehty. Neměli ostré zuby, kopyta, rohy ani tvrdou kůži a velkou váhu. Aby přežili, potřebovali se vyhnout agresivnímu boji o přežití. Utekli do korun stromů. Změna postavení očí a perspektivní vidění jim umožnilo bezpečnou orientaci v prostoru. Z bezpečí korun stromů pozorovali, co se na zemi odehrává. Naučili se rozpoznávat hrozící nebezpečí a bezpečná období. Vyvinul se u nich tzv. velký mozek. S ním se objevila schopnost orientace v čase. Jestliže plazi se orientovali do minulosti a šelmy byly velmi silné v konkrétním přítomném okamžiku, do kterého byly schopny vtěsnat veškerou svoji energii, primáti objevili budoucnost! Díky tomu se začali připravovat na situace, u nichž odpozorovali, že k nim pravděpodobně dojde, nebo bude docházet. Uvědomili si svoji nedostatečnost a začali vyvíjet zbraně. Těmi se vypořádávali se silnějšími druhy. Došlo ke změnám tělesné stavby, která umožnila vzpřímenou chůzi. Změna postavení palce na horní končetině vedla ke schopnosti uchopit předměty. Umožnila opracovávání předmětů a držení vytvořené zbraně (kámen, klacek, kamenná sekera...). Primáti si začali předávat informace pomocí znaků a pojmů. Vznikla řeč. Nejsnáze si toto období představíte, když si vzpomenete na pazourky nebo lovení mamutů do obrovských nástražných jam tak, jak to známe z knihy Eduarda Štorcha Lovci mamutů. Díky tomuto vývojovému období umí náš mozek předvídat, plánovat, vytvářet a zpracovávat symboly. Jestliže pro šelmy je riziko výzvou, primáti vidí největší hodnotu v bezpečí

a jistotě. Hledají jiné způsoby, jak přechytračit soupeře. Ne nadarmo se říká „je vychytralý jako opice“.

## Jak využíváme trojjediný mozek

Všechny vzorce našeho chování máme uloženy v naší genetické paměti. Teoreticky bychom je měli umět používat. Proč říkám teoreticky? Protože spoustu vzorců jsme nikdy použít nemuseli. Vzpomeňme si třeba na tsunami v Thajsku, kde zemřely tisíce lidí, ale zvířata přežila. Intuitivně dokázala rozpoznat, že se s přírodou něco děje. My také občas před deštěm konstatujeme, že cítíme vodu ve vzduchu. Někteří nemůžeme spát, když je úplněk. Vnímáme nízký nebo vysoký tlak. Cítíme ve svých kostech změny počasí.

Ani nevíme, že tyto vzorce známe. Nevíme, co znamenají naše pocity, protože už dnes tyto schopnosti nepotřebujeme k našemu přežití. Naše mozková propojení a naše nervové vzruchy nepoužívaná schémata neustále oslabují. Zaměřte se například na to, jestli v přírodě dokážete pocitem alespoň přibližně určit, kde je asi jih nebo sever. Nebo si jen tak tipněte, kolik je teď hodin. Potřebujete ke svému vstávání budík, nebo se dokážete vzbudit v plánovanou hodinu i bez budíku? Náš organismus dokáže tyto záležitosti vnímat a rozpoznávat. Jde jen o to, jak aktivně těchto informací

## Za to můžeš ty... můj mozků

využíváme. Je to podobné, jako když posilujeme svoje svaly. Trénink slouží k tomu, aby se včas aktivovala jednotlivá sva-  
lová vlákna. Je-li naše svalstvo ochablé, snáze dojde k pá-  
dům, únavě nebo úrazu.

Když dojde k oplodnění vajíčka, vznikne nový život. Plod se vyvíjí v děloze matky a prochází obdobnými stadii vývoje jako během více než 200 milionů let. Během devíti měsíců se postupně programují a jedinečně propojují jednotlivé mozky. Toto propojení, které je dáno naší genetickou výbavou, a to jak druhovou (jako člověk), tak i rodovou (dítě svých rodičů), pak tvoří naši osobnost.

Tady se rozhoduje o tom, jak velký vliv bude mít každý ze tří mozků. Jakou bude mít funkci. O kterých procesech bude rozhodovat. Protože, jak si ukážeme později, každý ze tří mozků má pro každou situaci připravena svá specifická řešení. Ta řešení jsou odlišná. Proto se již v mamincině těle rozhoduje o našich zájmech, o způsobech našeho rozhodování, o sympatiích a antipatiích nebo i o vztahu k riziku.

V konkrétním chování konkrétního člověka je pak důležitý poměr aktivity nebo prosazení se jednotlivých mozků do myšlení právě tohoto konkrétního člověka. **Bude-li v jeho činnosti rozhodující (dominantní) myšlení vycházející z plaziho mozku, budeme mluvit o zelené dominantě. Bude-li**

převažovat myšlení šelem a savců, bude to červená dominanta. V případě, že u člověka má největší vliv na jeho chování rozum a racionální srovnávání, budeme hovořit o tzv. modré dominantě.

Již v tomto okamžiku ale prosím o pochopení důležité informace. Při čtení této knihy asi budete mít pocit, že už jste popisované situace také zažili. Možná se budete ztotožňovat s popsaným chováním a konkrétní barvou. Mějte ale na paměti, že každý máme schopnost se chovat podle všech vzorců, které zde budou popsány. Budete-li chtít tuto knihu více pojmout jako nástroj sebepoznání, zamýšlejte se spíše nad tím, které z popisovaných chování uplatňujete nejčastěji a zejména v krizových situacích. V těch se totiž chováme nejpřirozeněji. V těch dáváme prostor našemu mozku.

**Zamyslete se nad tím, které z popisovaných chování uplatňujete nejčastěji a zejména v krizových situacích. Možná najdete klíč k pochopení sebe sama.**

Možná díky této knize najdete klíč k pochopení sebe sama. Snad i objevíte odpovědi na důvody svých úspěchů, případně neúspěchů. Objevíte, že skutečnou příčinou vašich výsledků je to, co se děje ve vaší hlavě. Ve vašem mozku. Vždyť jedno z nejčastějších vysvětlení toho, proč jeden vítězí

## Za to můžeš ty... můj mozk

a druhý prohrává, slycháme v typickém sousloví „všechno je to v hlavě“!

Kniha vám umožní i zorientovat se v myšlení lidí, které máte kolem sebe. Které máte rádi, ale stává se vám, že si s nimi občas nerozumíte. Nebo že jim dokonce nerozumíte, nebo máte pocit, že oni nerozumějí vám.

Možná dokonce objevíte své nevyužitě možnosti. Budete přemýšlet nad sebou, svou profesní orientací, ale i nad osudy svých blízkých. Vězte, že všechny příběhy, které zde budu popisovat, budou jakýmisi typickými situacemi.

# Jak se chovají v kolektivu?

## Přátelský pomocník

Plazi intuitivně vycítili, že pro to, aby přežili, je zapotřebí žít ve velkých společenstvech. Proto i mozkový kmen, tedy plazi, zelený mozek, se orientuje na socializaci. Ve skupině se určitě najde způsob, jak vyřešit situaci. Více hlav přece více ví. Lidé, u nichž tento způsob myšlení převládá, se vyznačují společenskou povahou. Jsou přátelštější a povídaví.

Mají cit pro lidi, zajímají se o vaše pocity, nálady a prožitky. Hodiny času tráví klábosením a i telefonní hovory trvají dlouho. Jejich vyjádření jsou plná pocitů, ale i smíchu, citoslovcí „ách“, „jú“, „jó?“ a průpovědek „nepovídej“, „povídej“, „fakt?“, „to muselo být hrozné“ a podobně. Když vás poslouchají, kopírují vaše nálady. Vciťují se do vás. Svým zájmem a očním kontaktem vás neustále povzbuzují k rozhovoru. Ten plyne nesystematicky. Neustále se nabalují další a další témata a pointu se často ani nedozvíte.

Zelené lidi povzbuzují vaše prožitky k tomu, aby si vzpomínali na to, co oni podobného prožili. Vaše zkušenosti

## Za to můžeš ty... můj mozk

podporují svými prožitky a svými zkušenostmi. Při souhlasné argumentaci zvyšují důležitost vašich pocitů svými obdobnými pocity. Při vyjadřování nesouhlasu zpravidla vyhraněně používají pocitový protipól. „Máš pravdu, to já taky jednou...“ nebo „Ale kdeže! Kdyby to bylo, jak ty říkáš, to by pak musel život fungovat jinak...“ Svoje zkušenosti stavějí nad reálná fakta. Nejraději se baví o lidech a o tom, co se kde komu stalo. Nebaví je filozofování o budoucnosti. Jsou povídací a nejdůležitější pro ně není sdělení, ale pocit. Ne informace, ale nálada.

Proto rádi vyhledávají příjemná prostředí, kavárničky, hospody. Čím více lidí kolem, tím lépe. Obklopeni lidmi se cítí jak ryba ve vodě. Přátelské chování okolí, smích, dobrá nálada okolí je přitahují a motivují. Jsou velmi společenští. Rádi se baví a jsou požitkáři. Preferují plné číše, plné stoly.

Máte pocit, že kdyby mohli, tak se rozdají pro druhé. O jiných lidech si také rádi povídají a nezaujatému pozorovateli mohou znít jejich řeči jako pomluvy.

Tím si udržují obrovský přehled o lidech. Zajímají se o vztahy, o to, co se o kom povídá. Tyto informace si i velmi dobře pamatují a dokážou si je vybavit i s nejmenším detailem. Vybavují si totiž informaci komplexně. Dokážou říct, od koho a kdy se informaci dověděli. Vybaví si i to, jaké v ten okamžik

## Jak se chovají v kolektivu?

bylo počasí, kdo kde seděl, kolik bylo hodin nebo kdo měl co na sobě. Nemají problém ani napodobit gesta nebo imitovat řečníky, o nichž je zrovna řeč. Dobře se tím baví.

Jejich schopnosti pamatovat si lidi, jejich obličej, ale i celou situaci úspěšně využívají i policisté. Jsou to lidé, kteří jsou schopni si vybavit, co dělali třeba před dvěma lety 11. května. Zejména jim jsou určeny pořady, kdy kriminalisté vybízejí občany k zapojení se do objasnění nějakého zločinu. Kolikrát stačí jen ukázat fotografie z místa události, přehrát výpověď svědka a v plazím mozku se spustí film, který je schopen díky celkovému pocitovému vnímání zaznamenat nějaký detail, který může kriminalistům posloužit k objasnění případu. Tito lidé nevnímají jen pěti základními smysly (čich, hmat, chuť, zrak a sluch). Jejich specifickou schopností je intuice. Tušení. „To“ nedoceňované něco mezi nebem a zemí.

Často se setkávám s tím, že si na jedno vyposlechnutí nebo zhlédnutí zapamatují telefonní číslo. Vybavování těchto informací však spočívá spíše v tom, že se v jejich mozku začne odehrávat útržkový film s velmi podrobnými detaily. Stačí něčím navodit situaci. Proto policie provádí rekonstrukce případů. Náš plazí mozek znovu vnímá situaci, kterou již před časem viděl, a dokáže si původní situaci a svoje vjemy vybavit a srovnávat detaily. Upozorní na neshody a doplní další podrobnosti. Může stačit vůně, hudba nebo slabý vánek.



### Úterý, nebo středa?

Byl jsem svědkem zajímavého rozhovoru zelené maminky (M) se svou zelenou dcerou Janou (D). Vánoce. Pohodový sváteční oběd. Návštěva. U stolu sedělo osm lidí. Plyne hovor:

M: „To se nám stalo taky. Jana se loni pořádně nepřipravila do matiky, vyvolal ji, a byl průser.“

D: „Mami, to nebyla matika, ale fyzika. Protože matematiku jsme v úterý neměli, ale fyziku jo. A já se nepřipravila, protože jsem měla v pondělí koncert.“

M: „Ale Janičko, na tom koncertě jsi přece měla ty světle modré šaty a zvrzla jsi tu druhou etudu.“

D: „To jo, ale na vánočním koncertu se mi to povedlo! Líp jak letos. Ale byla to fyzika, protože stejně blbě jako já dopadla i Markéta, která mi volala v úterý večer, když byla v televizi Ordinace v růžové zahradě, že taky nerozumí těm stejným vzorečkům.“

Toto je pouze náhled elektronické knihy.  
Zakoupení její plné verze je možné v  
elektronickém obchodě společnosti eReading

.