

Slovem do **pekla**

Jak jednou větou rozpoutat konflikt — a jak ji říct jinak

Co se stalo, že

Proč jsi mi
nezavolał?

Jedno slovo. Úplně jiný rozhovor.

„Proč jsi mi nezavolał?“

Jedna obyčejná otázka.

A možná začátek úplně zbytečné hádky.

Co kdyby stačilo změnit jedno slovo?

Slovem do pekla

Jak jednou větou rozpoutat konflikt — a jak ji říct jinak

© 2026 Design Infinity. Všechna práva vyhrazena.

design-infinity.eu | DARHA s.r.o.

Žádná část této publikace nesmí být kopírována ani šířena bez písemného souhlasu autorky.

Tento e-book slouží ke vzdělávání a inspiraci. Nenahrazuje odbornou psychologickou, terapeutickou ani právní pomoc. Jména a situace v knize jsou smyšlené; jakákoli podobnost s vaší poslední hádkou je čistě náhodná.

Obsah

•	Úvod: Jedna věta, dvě úplně jiné reakce	4
1	Nejde jen o to, co říkáš	8
2	Proč × Co	13
3	Ty × Já	18
4	Nikdy a vždy	23
5	„Ale“ umí vymazat všechno před sebou	28
6	Přestaň číst druhému myšlenky	32
7	Neříkej lidem, co cítí	36
8	Otázka není výslech	40
9	Kritizuj situaci, ne člověka	44
10	Řekni, co chceš. Ne jen co nechceš	48
11	Potřeba není totéž co příkaz	52
12	Jak nesouhlasit a nezačít válku	56
13	Omluva, která nic nerozbije	60
14	Když píšeš, nemáš hlas	64
15	Když už to ujelo	68
•	30 vět, které můžeš říct jinak	72
•	Mini test: Jak komunikuješ, když tě něco naštve?	78
•	Než něco řekneš: 5 otázek	82
•	Bonus: Tahák lepší komunikace (A4)	84

Jedna věta, dvě úplně jiné reakce

Než se pustíme do jednotlivých slov, pojďme se podívat na jednu obyčejnou situaci. Tu znáš. Tu zná každý.

Představ si, že přijdeš pozdě. Ne dramaticky, jen o patnáct minut. Ujel ti autobus, v práci se protáhla porada, telefon ti umřel v kapse. Otevřeš dveře a dva lidé se tě zeptají na totéž.

Každý den **Dva lidé, jedna informace**

První „Proč jdeš zase pozdě?“

Druhý „Co se stalo, že jdeš pozdě?“

Oba chtějí vědět úplně stejnou věc: důvod, proč jsi nepřišel/nepřišla včas. Informace, kterou hledají, je identická. A přesto se v tobě po každé z těch vět stane něco úplně jiného.

Při první větě se ti v hlavě rozsvítí malá výstražná kontrolka. Slovo „zase“ připomíná všechny předchozí prohršky. Slovo „proč“ zní jako výzva k obhajobě. Ještě než stihneš odpovědět, tvoje hlava už skládá argumenty: *Nebylo to moje vina. Minule jsem přišel/přišla včas. A ty jsi snad nikdy nepřišel pozdě?*

Při druhé větě kontrolka zůstane zhasnutá. Máš chuť normálně vysvětlit, co se stalo. Možná se i omluvíš, protože tě nikdo netlačí do kouta, ze kterého by ses musel/a bránit.

**Často není problém v tom, CO chceme říct.
Problém je v tom, JAKOU reakci naše věta
automaticky vyvolá.**

Proč na první větě tolik záleží

Rozhovor je trochu jako cesta, na kterou se vydáváš s druhým člověkem. První věta určuje směr. Když začneš obviněním, druhý se začne bránit. Když se začne bránit, ty přitlačíš. A za pět minut se hádáte o něco, co s původním problémem skoro nesouvisí.

Americký psycholog John Gottman, který desítky let zkoumal páry v laboratoři, došel k pozoruhodnému zjištění: způsob, jakým rozhovor během prvních minut začne, dokáže s vysokou přesností předpovědět, jak skončí. Ostrý, obviňující začátek, kterému říká *harsh start-up*, vede téměř vždy ke stejně ostrému konci. Platí to ve vztazích, ale stejný mechanismus uvidíš na poradě, u rodinného oběda i v komentářích pod příspěvkem na sociální síti.

Proč to tak funguje

Když něco zní jako útok, mozek to vyhodnotí podobně jako ohrožení. Pozornost se zúží, roste napětí a my přepneme do režimu „bránit se, nebo útočit“. V takovém stavu se špatně naslouchá, špatně přemýšlí a velmi snadno se řekne něco, čeho pak litujeme. Dobrá formulace tedy není kosmetika. Je to způsob, jak druhého nechat v režimu, ve kterém je schopný s tebou normálně mluvit.

Co tahle kniha není

Není to sbírka manipulativních triků, jak lidi „přelstít“, aby udělali, co chceš. Takové formulky většinou fungují jednou a pak se obrátí proti tobě, protože lidé falešnost poznají dřív, než si myslíme.

Nejde ani o to mluvit jako z příručky pro terapeuty. Nikdo nechce doma poslouchat větu „Vnímám, že v mně tvoje jednání vyvolává frustraci“. Cílem je mluvit přirozeně, jen o kousek přesněji.

Cílem je říct totéž přesněji, klidněji a tak, aby rozhovor mohl pokračovat.

Pořád smíš být naštvaný/á. Pořád smíš nesouhlasit, stěžovat si, chtít změnu. Jde jen o to, aby tvoje zpráva dorazila k druhému v podobě, kterou je schopný slyšet. Protože i ta nejoprávněnější výtky je k ničemu, když se od druhého odrazí jako od zdi.

Jak s e-bookem pracovat

Každá kapitola se zaměřuje na jeden princip, jedno slovo nebo jeden typ věty, který spolehlivě rozpaluje rozhovory. Najdeš v ní:

- **Situace** z běžného života, ze vztahů i z práce, na kterých uvidíš, jak rychle se dá rozhovor rozbít.
- **Rubriku Řekni to jinak**, kde vedle sebe stojí původní a přeformulovaná věta. U obou zjistíš, **co druhý ve skutečnosti slyší a jak nejspíš zareaguje**.
- **Rychlé příklady** k inspiraci, které si můžeš rovnou vyzkoušet.
- **Krátké cvičení** na konci kapitoly, díky kterému se ti nové formulace dostanou do hlavy a hlavně do pusy.

Na konci čeká praktická část s třiceti větami na kartičkách, mini test a na úplný závěr tahák na jednu stránku A4, který si můžeš vytisknout nebo uložit do telefonu.

Malá poznámka k jazyku

Čeština nás nutí volit rod. V příkladech se proto střídají ženy i muži, partnerky i partneři, kolegyně i kolegové. Všechno, co tu najdeš, platí stejně pro každého. Hádat se umíme všichni.

Kdy slova nestačí

Lepší formulace dokážou změnit hodně. Nevyřeší ale všechno. Pokud je ve vztahu nebo na pracovišti přítomné ponižování, zastrašování, kontrola nebo násilí, problém není ve tvých větách a nemusíš ho řešit hledáním dokonalé formulace. V takové situaci patří na první místo tvoje bezpečí a podpora zvenčí: blízký člověk, odborník nebo specializovaná poradna.

A teď už pojďme na to. Začneme otázkou, která vlastně není otázka.

06

Kapitola 6

Přestaň číst druhému myšlenky

Umíme si domyslet, co si druhý myslí, co cítí a proč to udělal. Jen se v tom docela často pleteme.

~~„Tobě se tam prostě nechce.“~~

„Chceš tam jít? Klidně řekni, jak to máš.“

Hlavní myšlenka

Domněnka ukončuje otázku ještě předtím, než ji položíš.

Lidský mozek nesnáší prázdná místa. Když nevíme, proč se někdo zachoval určitým způsobem, okamžitě si doplníme vysvětlení. A v napjaté situaci to vysvětlení bývá to nejhorší možné.

Kolega neodpoví na e-mail: *určitě ho štvu*. Partner je u večeře zamlklý: *zase má něco proti mně*. Kamarádka zrušila schůzku: *asi se se mnou nechce vidat*. Za pár vteřin máme hotový příběh. A pak podle toho příběhu začneme jednat, jako by byl pravdivý.

V psychologii se tomu říká **čtení myšlenek** a patří mezi nejčastější myšlenkové pasti. Problém není v tom, že si věci domýšlíme. To dělá každý. Problém nastává, když svou domněnku **vyslovíme jako hotovou pravdu**.

Ve vztahu Pozvánka na oslavu

Kristýna čte zprávu od kamarádky: v sobotu slaví narozeniny. Její partner Ondřej si při tom povzdechne.

Kristýna „Tobě se tam prostě nechce.“

Ondřej „To jsem neřekl.“

Kristýna „Nemusel jsi. Vidím to na tobě. Nikdy nechceš jít za mými kamarády.“

Ondřej „Vzdychl jsem, protože mě bolí záda. Ale jestli to tak vidíš, tak tam fakt nejdu.“

Ondřej si povzdechl, protože ho bolela záda. Kristýna si to vyložila po svém a vyslovila to jako fakt. Ondřej se ohradil, Kristýna přitlačila (a přidala „nikdy“). A nakonec se z její obavy stala skutečnost: Ondřej opravdu nejde.

Tohle je zákeřnost čtení myšlenek. Když druhému řekneš, co si myslíš, dáš mu jen dvě možnosti. Buď souhlasí s tvým výkladem, nebo se musí bránit. A v obou případech už nemůže říct, jak to má **doopravdy**.

Řekni to jinak

Ve vztahu



„Tobě se tam prostě nechce.“

Co druhý slyší

Už vím, co si myslíš. Nemá cenu mi nic vysvětlovat.

Jak nejspíš zareaguje

Obrana nebo rezignace: „Když to víš, tak proč se ptáš?“



„Chceš tam jít? Klidně řekni, jak to máš. Najdeme řešení.“

Co druhý slyší

Zajímá ji můj názor. Můžu říct pravdu a nebude z toho problém.

Jak nejspíš zareaguje

Upřímnost: „Bolí mě záda, ale na chvíli bych šel.“

Řekni to jinak
V práci

× „Evidentně vás ten projekt nezajímá.“ Co druhý slyší Šéf si o mně udělal špatný obrázek a nechce slyšet vysvětlení. Jak nejspíš zareaguje Stažení, pocit krivdy. Příště bude zticha ještě víc.	✓ „Na poradě jsi byl dnes hodně zticha. Jak ten projekt vnímáš ty?“ Co druhý slyší Zajímá ho můj pohled. Můžu říct, co si myslím. Jak nejspíš zareaguje Otevření: „Upřímně, mám pochybnosti o termínu. Nechtěl jsem to říkat před všemi.“
--	---

Fakt, příběh a otázka

Nejužitečnější dovednost z celé kapitoly je umět oddělit tři věci, které se nám v hlavě slévají dohromady:

- **Fakt** je to, co by viděla i kamera. „Na poradě jsi nic neřekl.“ „Povzdechls sis.“ „Neodpověděla jsi na zprávu.“
- **Příběh** je to, co si k tomu domýšlíš ty. „Nezajímá tě to.“ „Nechce se ti.“ „Zlobíš se na mě.“
- **Otázka** je způsob, jak zjistit, jestli je tvůj příběh pravdivý.

Když chceš mluvit o něčem, co tě znepokojuje, zkus použít tuhle trojici: „Všimla jsem si, že [fakt]. Napadlo mě, že [můj příběh]. Je to tak?“ Svůj výklad tím neschováváš, jen ho přiznáváš jako svůj, ne jako pravdu o druhém.

Domněnka → otázka

✗ Tobě se tam prostě nechce.	✓ Chceš tam jít?
✗ Evidentně tě to nezajímá.	✓ Mám pocit, že tě to moc nezaujalo. Je to tak?
✗ Udělal jsi to schválně.	✓ Co tě vedlo k tomu, že jsi to udělal takhle?
✗ Zlobíš se na mě, vid?	✓ Působíš dneska trochu zamlkle. Děje se něco?
✗ Ty mi nevěříš.	✓ Mám dojem, že o tom pochybuješ. Co ti na tom neseď?
✗ Šéfová mě nesnáší.	✓ Můžeme se podívat, co by na mé práci chtěla vidět jinak?

Proč to tak funguje

Mozek si domýšlí rychle a automaticky, protože to kdysi zvyšovalo šanci na přežití. Kdo v šustění trávy „viděl“ predátora, přežil spíš než ten, kdo čekal na důkazy. Proto má náš vnitřní vypravěč sklon k černým scénářům. Neber to jako chybu. Ber to jako upozornění, že tvůj první výklad je jen jedna z možností, a často ta nejtemnější.

Pozor na „schválně“

Věta „Udělal jsi to schválně“ je jedna z nejtěžších obvinění, jaké můžeš vyslovit. Připisuje druhému zlý úmysl. A i když se opravdu zachoval špatně, úmysl ublížit za tím bývá málokdy. Většinou jde o nepozornost, spěch, únavu nebo jiný pohled na věc. Obvinění ze zlého úmyslu přitom spolehlivě ukončí jakoukoli ochotu něco napravit.

Vyzkoušej si

Až tě příště něco rozhodí, vezmi si papír a rozděl ho na dva sloupce: **Co se stalo** a **Co si o tom myslím**. Do levého piš jen fakta, do pravého všechno ostatní. Pak se podívej na pravý sloupec a zeptej se: Kolik z toho vím jistě?

Ve zkratce

- Domýšlíme si všichni. Problém je vyslovit domněnku jako fakt.
- Odděl fakt, svůj příběh a otázku: „Všimla jsem si... Napadlo mě... Je to tak?“
- Obvinění ze zlého úmyslu spolehlivě zabije ochotu cokoli napravit.