



INSTRUKTOR JÓGY

PSYCHOLOGIE, VÝŽIVA,
PEDAGOGIKA

YOGA4YOGI s.r.o | Vzdělávací středisko akreditované MŠMT

INSTRUKTOR JÓGY

Blanka Janíčková

Yoga4Yogi s.r.o

AKREDITACE MŠMT, č.j. 015/2015 - 50

Veškerá práva jsou vyhrazena. Publikace je vydána ve vlastním nákladu.

Yoga4Yogi s.r.o

Obsah

OSOBNOST	4
ETAPY VÝVOJE OSOBNOSTI.....	4
OSOBNOST PODLE S. FREUDA	4
VÝVOJ OSOBNOSTI PODLE E. ERIKSONA.....	5
TEMPERAMENT	6
DYNAMIKA PROŽÍVÁNÍ.....	7
TYOLOGIE OSOBNOSTI	7
HIPPOKRATOVA TYOLOGIE TEMPERAMENTU.....	7
TYOLOGIE CARLA GUSTAVA JUNGA	8
TYOLOGIE VYCHÁZEJÍCÍ Z MBTI.....	9
TYOLOGIE ERNSTA KRETSCHMERA.....	9
STRES, FÁZE, ZVLÁDÁNÍ	9
EMOCE, EMOČNĚ MOTIVAČNÍ PROCESY	10
MOTIVACE, VÝKONOVÁ MOTIVACE, SPORTOVNÍ MOTIVACE.....	11
KOMUNIKACE.....	14
KOMUNIKAČNÍ PROCES	14
DĚLENÍ KOMUNIKACE	14
<i>Podle užitého komunikačního kanálu lze komunikaci dělit na:</i>	<i>15</i>
FUNKCE KOMUNIKACE	15
<i>Hlavní funkce komunikace:.....</i>	<i>15</i>
MOTIVACE KE KOMUNIKACI	15
KOMUNIKAČNÍ KONTEXT	16
<i>Vnitřní kontext.....</i>	<i>16</i>
<i>Vnější kontext.....</i>	<i>16</i>
RŮZNÉ PŘÍSTUPY A TEORIE KOMUNIKACE.....	16
<i>Teorie komunikace podle Erica Berneho</i>	<i>16</i>
<i>Teorie komunikace podle Virginie Satirové</i>	<i>17</i>
SOCIÁLNÍ SKUPINY, JEJICH DĚLENÍ. SOCIÁLNÍ ROLE. KONFLIKTY A PŘÍSTUPY K JEJICH ŘEŠENÍ.	17
SOCIÁLNÍ SKUPINY.....	17
<i>Znaky skupiny</i>	<i>17</i>
<i>Třídění skupin</i>	<i>17</i>
<i>Vliv skupiny.....</i>	<i>18</i>
SOCIÁLNÍ KONFLIKT	19
JAK VYUČOVAT?	21
JAK SE NAUČIT POZOROVAT?	22
HLAS A JAZYK	23
ASISTENCE UČITELE PŘI PRAKTIKOVÁNÍ ÁSAN.....	23
CO TO JE AYURVEDA?	25
PRAKRTI A VIKRTI	25

TEST 1:	25
TEST 2	28
VATA	28
PITTA.....	29
KAPHA	29
VATA DOSHA	30
PITTA DOSHA	32
KAPHA DOSHA	35

PSYCHOLOGIE

OSOBNOST

Osobnost se v psychologii vymezuje z hlediska tří aspektů, statického (integrace), dynamického (interakce) a společenského (směřování k cíli) je to „individuum, chápáné jako integrace k seberealizaci v interakci se svým prostředím.“ Podle G. Allporta je to „dynamické uspořádání těch psychofyzických systémů jednotlivce, které určují jeho jedinečné přizpůsobování se prostředí.“

Osobnost je soustava vlastností, charakterizujících celistvou individualitu konkrétního člověka, zaměřeného na realizaci životních cílů a rozvinutí svých možností ve společnosti. Tvoří ji individuální spojení biologických, psychologických a sociálních aspektů každého jedince. Utváří se ve vztazích k sobě, k druhým, vůči prostředí a společnosti a projevuje se vždy jako celek.

Je tvořena celkem psychických vlastností a rysů osobnosti, jak se projevují v jejím jednání. Psychické vlastnosti osobnosti, jimiž se také odlišuje od jiných, jsou relativně trvalé a pro danou osobnost charakteristické, ovlivňují prožívání, myšlení i jednání a na jejich základě lze často předpovídat, jak se člověk zachová či jak bude jednat.

Etapy vývoje osobnosti

Z fyziologického hlediska se rozlišuje prenatální období, rané dětství (novorozenec, kojenec, batole), předškolní, mladší školní věk, střední a starší školní věk (puberta, adolescence), dospělost, stáří a pozdní stáří. Tyto fáze však jen velmi přibližně odpovídají fyzickému věku.

V psychologii se užívají teorie S. Freuda, kognitivní teorie (Jean Piaget) a teorie Erika Eriksona.

Osobnost podle S. Freuda

Sigmund Freud tvrdil, že osobnost se skládá ze tří částí, které nazval Superego, Ego a ID. Naše chování řídí a způsobuje ego, které vyhodnocuje „tlak“ ze stran IDu a SuperEga; V pozadí duševní energie zdůrazňuje sexuální pud (pokud pudově cítíme nějakou potřebu a potlačujeme ji, neboli se ji snažíme dostat z vědomí, energie potřeby nevymizí, pouze se přetransformuje do jiné části osobnosti a může se přeměnit až v psychickou poruchu); Branou do nevědomí jsou podle něj sny. Pokud dojde k silnému konfliktu SuperEga (Nadja a Idu (ono), který Ego(já) nedokáže vyřešit, osobnost může reagovat třemi způsoby:

- vytěsněním – špatné řešení. Druh obranného mechanismu, při němž jsou nepříjemné myšlenky, motivy a fantazie, nevědomě přesunuty z vědomí do nevědomí. Může se projevovat somatickou reakcí (nemoc, ochrnutí...), podvědomou averzí ke všemu, co nám potlačovanou myšlenku připomíná, snovou příhodou, vznikem neurotických poruch a v této souvislosti je zmiňován pojem Freudovo přerážení.
- sublimací – pravděpodobně nejlepší způsob. Nepříjemné potlačované emoce, jsou přeměněny do jiné společensky přijatelné činnosti. Například emoce vznikající

potlačováním sexuálních cílů prezentované libidem, jsou tak převedeny například do umění, sportu, učení, práce, charity ... Obsah sublimované aktivity zpravidla nese stopy původního pudového impulsu.

- regresí (a případně následnou fixací) – asi nejhorší způsob. (= latinsky propad) je jedním z nich. Jde o návrat na nějaký z již prožitých, primitivnějších stupňů mentálního vývoje (předškolní věk, mladší školní věk, puberta). Přináší sebou chování nezbedného dítěte, nebo adolescenta. To může trvat jen omezenou dobu, po které se člověk opět vrátí do normálu a regrese je tedy pouze přechodná. Pokud už člověk v tomto mentálním věku, do kterého se propadl, zůstane napořád (nebo na velmi dlouhou dobu) hovoříme o fixaci (= latinsky upevnění, ustálení).

Freudova teorie vývoje osobnosti je postavena na tom, jakým způsobem člověk dosahuje slasti (neboli na tom, co Freud pojmenoval Libido).

1. Orální stádium – (oral=latinsky ústní).
Slasti dosahuje dítě pomocí úst (příjem potravy). Končí růstem zubů (bolest dásní).
2. Anální stádium – slasti se dosahuje vylučováním. Končí ve chvíli, kdy se dítě začne ovládat.
3. Falické stádium – malé děti (4–5 let) začínají zkoumat své pohlavní orgány.
V tomto stadiu se také podvědomě fixují na rodiče opačného pohlaví a rodiče stejného pohlaví berou jako „rivala“ (Oidipův komplex, Elektřin komplex).
4. Stádium latence – mezistádium (6–11 let), zdánlivá amnéza sexuálních pudů.
5. Genitální stadium – (12 let a výše), období, kdy je člověk schopen pohlavního styku.

Vývoj osobnosti podle E. Eriksona

Podle Eriksona je vývoj vázán na biologické, společenské, kulturní a historické faktory ovlivňující vývoj dítěte. Na každém stupni vývoje se musí jedinec překonat určitou krizi a vyřešit základní psychologický rozpor. Po jeho vyřešení získává ctnost a pokračuje v rozvoji osobnosti.

1. 0-1 rok díky péči matky získává dítě základní pocit důvěry v životě; ctností získanou v tomto období je naděje
2. 1-3 roky rozpor mezi pocitem autonomie a studu v závislosti na požadavcích okolí
3. 3-6 let (předškolní věk) konflikt mezi vlastní iniciativou a pocitem viny; vývoj svědomí
4. 6-12 let člověk konflikt mezi snaživostí v práci a pocitem méněcennosti, „vstup do života“; ctností je kompetence
5. 12-19 let (věk dospívání) hledání vlastní identity v konfliktu s nejistotou ohledně své role mezi lidmi; ctností je věrnost
6. 19-25 let (mladá dospělost) jedinec je připraven splynout s druhou osobou objevuje hranice své intimity; ctností je láska
7. 25-50 let (dospělost) pocit generativity (touha tvořit) se dostává do konfliktu s pocitem osobní stagnace; ctností je schopnost pečovat o někoho nebo o něco.
8. od 50 let (pozdní dospělost, stáří) pocit osobní integrity (vyrovnanosti), která se projevuje přijetím vlastního života, a je v konfliktu s pocitem zoufalství a strachu ze smrti. Ctností je moudrost.

Temperament

Temperament (lat. temperare = mísit) znamená souhrn charakteristických nebo vrozených rysů osobnosti, které se trvale projevují způsobem reagování, jednání a prožívání. Temperament je spjat se vzrušivostí – tj. mírou odpovědi určitého člověka na různé podněty - a zahrnuje i tendenci měnit nálady. Název vyjadřuje starou představu, že každou osobu lze charakterizovat jako určitou směs čtyř základních tělesných šťáv čili humorů.



Kruh Hippokratovy typologie temperamentu s vlastnostmi přidanými I. P. Pavlovem, C. G. Jungem, H. Eysenckem a J. P. Guilfordem.

Dynamika prožívání

Lidé se navzájem liší nejen obsahem svého duševního života (tj. vnímáním, pamatováním, myšlením, zájmy), ale i formou - reakcemi na podněty. Temperament tedy určuje dynamiku celého prožívání a chování osobnosti.

Dynamika prožívání je tempo průběhu a střídání psychických procesů, stavů, činností a jednání a jejich intenzitou. Prožívání se liší:

- rychlostí a intenzitou reakcí člověka na různé podněty,
- délkou trvání reakcí
- projevem prožívaného navenek

Typologie osobnosti

Lidé si odedávna všímali, že lidé reagují na podněty různě, ale charakteristicky, a tak vznikaly snahy každého jedince zařadit do určitého typu. Vznikly čtyři slavné typologie.

Hippokratova typologie temperamentu



Čtyři temperamenty (flegmatik, cholerik, sangvinik, melancholik)

Hippokrates (asi 460 - 370 př. n. l.) byl lékař starověkého Řecka pokládáný za otce lékařství. Jeho spisy Corpus Hippocraticum se staly základem středověkého lékařství. Přisuzuje se mu autorství lékařské přísahy – tzv. Hippokratova přísaha. Hippokrates vycházel z představy o čtyřech tělesných šťávách (humorech), jejichž poměr určuje reakce na okolí. Rozdělil temperament na 4 typy, které byly rozvíjeny pozdějšími badateli (Galénos, Jung, Eysenck, Pavlov, Kretschmer, Sheldon, ...)

- **sangvinik (krev)** - vyznačuje se především přiměřenou reaktivitou; na slabé podněty reaguje slabě, na silné silně; dominuje u něho reakce typu „slaměný oheň“ tj. rychlé doznívání zážitku a rychlé změny zaměření; je přizpůsobivý, emočně vyrovnaný, ale

poněkud nestálý a lehkovážný, vesele laděný, optimistický, jeho prožitky jsou spíše mělké a stejně tak i jeho city - emočně stabilní extrovert

- **flegmatik (sliz; hlen)** - je emočně celkem vyrovnaný, navenek se jeví jako lhostejný, vzrušují ho jen velmi silné podněty, vykazuje stálost a vcelku spokojenost, klid až chladnokrevnost či apatii; hlubší vztahy má jen k vybraným osobám; je spíše pasivní a bez velkých životních ambicí a požadavků, nemá rád změny a pohybově je spíše úsporný - emočně stabilní introvert
- **melancholik (černá žluč)** - vyznačuje se hlubokými prožitky a spíše smutným laděním, pesimismem a strachem z budoucnosti; život je pro něj často obtížný, usiluje o klid a nesnáší vypjaté situace, vzruchy, hlučnost, jeho city jsou trvalé, ale jejich intenzita se neprojevuje navenek, žije spíše vnitřně; obtížně navazuje kontakty, vztahy, které naváže, jsou trvalé a hluboké - emočně labilní introvert.
- **cholerik (žluč)** - je silně vzrušivý, má sklon k výbuchům hněvu a k agresi, těžko se ovládá a reaguje často impulzivně, nerozvážně, má sklon „prorážet hlavou zed“, je netrpělivý, panovačný, vyžaduje často od jiných ústupky, je egocentrický, soužití s ním je obtížné; emočně je labilní, city jsou u něho vyvolány snadno, navenek reaguje rychle, silně, často bez zábrán - emočně labilní extrovert.

(Existují samozřejmě i „směsice“, tzn., že jste například flegmatik a některé situace z vás třeba dočasně udělají cholerika atd.)

Typologie Carla Gustava Junga

C. G. Jung položil základy dělení temperamentu v závislosti na přístupu k okolnímu světu.

introvert

člověk žijící především svým vnitřním životem, avšak velmi vnímavý ke svému okolí, přemýšlivý, empatický pozorovatel, rozvážný ve svém jednání a opatrný ve svých citech, sklony k mlčenlivosti v případě neexistence relevantního tématu, preferuje nepřímou komunikaci (e-maily, dopisy, SMS) před hovorem. Ve společnosti preferuje menší skupinky (méně než 5-10 osob) introvertních lidí. V případě nutnosti je po určitou dobu schopen se chovat extrovertně.

extrovert

člověk žijící navenek – povrchní a spontánní ⇒ snadno komunikuje a dokáže zahajovat a udržovat i hovor „o ničem“, jedná rozhodně a rychle až zbrkle, po citové stránce je velmi otevřený ale jeho city jsou taktéž povrchní a je méně vnímavý ke svému okolí. Ke spokojenosti potřebuje být v centru dění, nejlépe i pozornosti, tudíž se rád objevuje na akcích s větším množstvím lidí.

Často rozšířeným mýtem je tvrzení, že introvertní osobnost je nevšimavá vůči svému okolí a naopak extravertní velmi všímavá.

Ve skutečnosti je to však obráceně – extrovertní osobnost je sice schopna vjemů ze svého okolí vnímat ve velkém množství, ale méně intenzivně...

Důvodem vytrvalého přežívání tohoto mýtu je skutečnost, že introvertní osobnost si sice všímá mnohem více detailů, ale nechává si je pro sebe. Zároveň však vysoká kvalita vjemů způsobuje problémy s přetížením vnitřního myšlenkového procesu a pocitu zmatenosti, vyčerpání.

Míra introverze též často roste s narůstajícím intelektem.

Poměr introvertů a extrovertů v populaci je přibližně 1:3.

Typologie vycházející z MBTI

V návaznosti na Jungovu teorii vznikl během II. světové války osobnostní dotazník MBTI (Meyers-Briggs Type Indicator). Jeho autorkami jsou Američanky Katharine Cook Briggs a její dcera Isabel Briggs Meyers. Na bázi MBTI David Kiersey zkonstruoval typologii osobností dle dominantních vlastností, temperamentů. Temperament zde souvisí s ústřední, dominantní potřebou člověka:

- **Hráči** hledající rozruch (méně než 40 % v populaci)
- **Strážci** hledající bezpečí (méně než 40 % v populaci)
- **Racionálové** hledající znalosti (více než 10 % v populaci)
- **Idealisté** hledající identitu (více než 10 % v populaci)

Typologie Ernsta Kretschmera

Vychází ze vztahu mezi tělesnou konstitucí a temperamentem, navazující na Hippokratovu konstituční typologii. Podle určitých rysů těla vypracoval typologii osobností a nemocí, které tyto osobnosti ohrožují:

- **pyknik – cyklotymní typ** – stavba těla: menší zakulacená postava, slabé svalstvo, kulatá hlava, vyklenuté břicho, psychické vlastnosti: střídá nálady, otevřený, společenský, realistický, ohrožen maniodepresivními duševními onemocněními (střídání nálad bez vnější příčiny – nálady jsou nepřiměřeně dlouhé a nedají se ovlivnit vůlí)
- **astenik (leptosom) – schizotymní typ** – stavba těla: vysoký, štíhlý, úzká ramena, slabé svalstvo, ostrý profil, psychické vlastnosti: uzavřený, jednostranně zaměřený, idealista, málo přizpůsobivý, ohrožen schizofrenií (bludné představy, halucinace, rozpad osobnosti)
- **atletik (ixotym) – viskózní typ** – stavba těla: silně vyvinutá kostra, výrazné svalstvo, široký hrudník, menší lebky s protáhlým obličejem, psychické vlastnosti: klidný, přizpůsobivý, těžkopádný, podle Kretschmera má sklony k epilepsii.

Tato typologie byla později zpochybněna.

STRES, FÁZE, ZVLÁDÁNÍ

Jako stres se označuje reakce na situaci, kdy je organismus vystaven nějaké zátěži, situaci, kterou vyhodnotí jako nebezpečí, kdy hrozí poškození organismu, integrity či identity. Aby se organismus s touto situací vyrovnal, musí zapojit ochranné mechanismy. Pod stresem se tedy skrývá nespecifická reakce organismu, která probíhá jako tzv. adaptační syndrom. Ten se projeví psychickými a fyzickými reakcemi. Stres se často dělí na psychický a fyzický, ale oba jsou vzájemně propojené, co začíná jako fyzický stres, vyvolá i reakci psychickou, a naopak.

Stresová reakce je vývojově zakódovaná příprava organismu na boj nebo útěk. Jsou při ní přítomné změny neuro-humorální a metabolicko-funkční. Takový typ podnětu, který vyvolává stresovou reakci, nazýváme stresorem.

Emoce, emočně motivační procesy

Emoce jsou psychické procesy, odrážející subjektivní prožitky libosti-nelibosti, jsou doprovázeny fyziologickými vegetativními změnami (tepová frekvence, dýchání, červenání pokožky) a také změnami motorickými (tempo a rozsah pohybu, gestikulace, mimika). Jelikož jsou evolučně starší než rozumové jednání (spojené s funkcí limbického systému), jsou jejich projevy obtížně ovlivnitelné. Naopak emoce ovlivňují procesy poznávací (selektivnost vnímání, prahovost vnímání, pozornost i paměť, mohou zastřít adekvátní rozhodování).

Ovlivňují i procesy motivační (motivaci buď nabuzují či tlumí), volní, podílejí se na vytváření postojů antipatií či sympatií k člověku, situaci. Snadno se přenášejí, především v tzv. „davových“ podmínkách (šílenství fotbalových fandů nebo mladistvých na diskotéce, přenos útlumu na celý tým při neúspěšném vývoji utkání, smích „pubertáků“ při vyučování...).

Dlouhodobé prožívání negativních emocí se může podepsat na zdravotním stavu. **Emoce** jsou různými autory děleny různě. Vodítkem v základní orientaci může být následující tabulka.

Přehled emočních kvalit a reakcí na ně

<i>Emoce</i>	<i>Podnětová situace</i>	<i>Reakce</i>
strach	neznámý jev, nebezpečí	strnutí, únik
hněv, vztek, zlost, zuřivost	překážka, nepřítel	útok, agrese, obranné reakce
radost	úspěch, zisk	spokojenost, + motivace
smutek, znechucení, deprese	neúspěch, ztráta hodnot	sklíčenost, – motivace
touha, očekávání	neznámá situace	hledání, pátrání, + motivace
důvěra, náklonnost, (láska)	přímé jednání, přátelství	kooperace, (mazlení)
překvapení	nový neznámý podnět	spouštěč emocí

POSTOJ: Více či méně trvalý vztah k osobě, věci, situaci, k hodnotám. Má svoji polaritu (negativní – pozitivní, postoj „někde uprostřed“ není postoj, protože je mi to jedno, je mi lhostejné, nezajímá mě). V rámci polarity negativní – pozitivní je intenzita od „lhostejnosti“ až po intenzivně zakotvený postoj.

POSTOJ je syčen třemi prolínajícími se složkami:

- Kognitivní (názor);
- Emotivní (víra);
- Konativní (jednání).

Změnit postoj v rámci dané polarity (intenzity), např. od méně pozitivní k silně pozitivní (změna sourodá, kongruentní) není tak obtížné, jako dosáhnout změny v přechodu polarit, tj. od pozitivního k negativnímu a naopak (změna nesourodá, inkongruentní).

Zásady pro změnu postoje:

- **Nová informace** k situaci, ať už pozitivní nebo negativní;
- **Pořadí informací** + nebo – hraje úlohu, ale není na to recept;

- **Frekvence informací:** začít ani ne brzy, ani ne pozdě, frekvence taková, aby ji osoba mohla vstřebat, (osoba potřebuje čas na to, aby si informaci „přežvýkla“);
- **Nositel informace** musí být důvěryhodný, známý, působí tzv. princip „familiarity“. Nepřesvědčí mne o zdravém životním stylu sebelepší přednáškou osoba, která je širší než delší a každou přestávku musí jít na cigaretu;
- **Působení na složky** – nejen kognitivní, ale především emotivní. Nepřiměřená frekvence informací verbálních bombardujících jen složku kognitivní naopak vyvolává „**bumerangový efekt**“. Zesílíme ten pól postoje, který jsme chtěli posílit či změnit. Završení činností (zkusím to znovu) je velmi důležité.

MOTIVACE, VÝKONOVÁ MOTIVACE, SPORTOVNÍ MOTIVACE

O činnosti jedince nerozhoduje téměř nikdy jeden jediný motiv, ale soubor, trs prolínajících se motivů, i když některé mohou být pro jedince důležitější. Dvě základní teorie vysvětlují motivaci jako:

- **Tendenci udržet rovnováhu organismu** (homeostázi): tedy jestliže se něčeho nedostává, vyvíjíme snahu to získat, nebo jestli něčeho přebývá, máme tendenci se toho zbavit, odstranit to; (Mám-li hlad, musím jít nakoupit, nebo jídlo uvařit, atd.; naopak – intenzivně hledám záchod, abych se sněženého mohl zbavit);
- **Posloupnost naplňování potřeb** nižších (biologických) a vyšších (sociálních). (Mám-li hlad, hledám jakékoliv jídlo. Po základním nasycení si budu určité jídlo vybírat. – Nemám-li vyřešenu základní ekonomickou bázi, tj. práci, peníze, asi nebudu inklinovat k optimálnímu životnímu stylu jako sportovní začlenění, koncerty, apod.)

V realitě se ovšem principy teorie homeostatické a teorie potřeb prolínají. Proto užíváme ještě termín motivace „**primární**“, kdy činnost je konána pro naplnění dané potřeby (pohybují se a chci se hýbat, protože mne to baví a mám radost z pohybu) a „**sekundární**“, zprostředkovaná, kdy činnost zprostředkuje hodnoty jiné (rád sportuji, protože očekávám pochvalu, medaili, „uliju“ se ze školy, nebo sportovní činnost je hlavním zdrojem obživy).

Za trsy **motivace, vedoucí ke sportovní činnosti a setrvání v ní** (termín **adherence**) se obvykle uvádějí následující:

- Tendence, z nichž sportovní činnost vychází (potřeba pohybu, stálosti i změny),
- Tendence, tvořící základ sportovního soutěžení (snaha po sebeuplatnění, ohodnocení, potřeba výkonu, agresivita),
- Tendence ohrožující sportovní výkonnost či úspěch (úzkost, anticipační napětí, obava ze selhání a ztráty prestiže nebo i ekonomické úrovně),
- Tendence, související s vývojem osobnosti a kolektivu (napodobování dovedností, vzorů, životního stylu, vztahy sympatií a antipatií).

Motivace je vyvolána některým z impulsů, je zaměřena na určitý cíl různé časové vzdálenosti a má tudíž i různou časovou délku trvání. Setrvání v činnosti říkáme **adherence** (doslova věrnost něčemu, setrvání v něčem). Je logické, že čím delší je vzdálenost cíle, tím více intenzita motivace kolísá. Kolísání intenzity ovlivňuje úspěch – neúspěch a sociální atmosféra (...diváci ho doslova táhli do cíle; tým ho podržel, když se mu nedařilo...).

Zkuste si sami sobě odpovědět na otázky:

- *Ryli jste někdy dlouhý záhon? Měli jste před sebou do cíle ještě mnoho kilometrů? Co jste cítili?*
- *Víte, kolik lidí začalo cvičit pro „lepší postavu, zhubnutí“ a kolik jich zůstalo? PROČ? Co znamená 3 měsíční efekt?*
- *Jak prožívají děti stabilní rozvrh letního tábora? Co jsou to etapové hry a proč se dělají?*
- *Proč padají branky velmi často po zahájení utkání či poločasu nebo naopak těsně před koncem?)*

Trenérům je často připomínáno: Musíte sportovce motivovat, zvedněte jejich úroveň motivací! Ale co mají konkrétně udělat? I když neexistuje naprosto konkrétní návod, jak už to při práci s lidmi bývá, přece jen je možné se opřít o následující **principy motivování** a tvořivě je využít. Přitom však je nutné mít na mysli, že na každého jedince, na každou skupinu může platit něco jiného, a že teprve kombinace motivačních principů a jejich obměňování bývají úspěšné. Zde jsou vyjmenovány:

- **Efekt novosti:** Využívá přirozené zvědavosti, upoutání pozornosti něčím novým, neomšelým, atraktivním. Tím může být obměna pomůcek, pravidel, nové uzpůsobení pro méně či více vespělé,
- **Efekt afiliace:** Využívá lidskou sociální potřebu „patřit někam“, sdílet něco, být součástí něčeho, být součástí společnosti, kde se cítím dobře. Děti začínají chodit do sportovní skupiny proto, že tam jsou kamarádi. Setravávají, když je ve skupině dobrá atmosféra a přátelské vztahy, chtějí patřit k dobře hodnocené či jinak významné skupině.
- **Efekt sebeuplatnění (seberealizace):** Využívá se především tehdy, jestli jedinec už má nějakou zkušenost, ať pozitivní či negativní, když předchozí činnost byla shledána nepřilíživě úspěšnou, stereotypní, nudnou.
- **Efekt sociálního srovnávání:** Využívá příkladu, ať už působícího bezděčně (lokální či mediální hvězdy, rodiče či učitel). Být jako on/ona, mít takovou postavu, svaly, takové dovednosti či výkony, chovat se podle vzoru, který mi imponuje. Je to i srovnávání v rámci vrstevníků, srovnávají se i příslušníci druhého pohlaví. Záměrné sociální hodnocení navozuje systém hodnocení, soutěž, ale s druhými. Je patrnější u těch, co jsou úspěšnější (ne každý rád soutěží). Slovní povzbuzení u méně schopných u soutěží aktuálních, určení konkrétní pozice v soutěži může tuto tendenci podpořit. Důležité jsou dlouhodobé soutěže s variabilními úkoly, protože je možné dílčí neúspěch něčím kompenzovat.
- **Efekt hry:** Kombinuje v sobě mnoho z efektů předchozích, tj. emotivita, afiliace, seberealizace, soutěžení. Trestem je – nebýt vybrán do hry nebo z ní být vyloučen.
- **Efekt přesvědčování, racionálního zdůvodňování.** Přesvědčování je založeno na stejných principech, jako praktiky změnit postoje.

- **Efekt odměny:** Je využitelný jak u dětí, tak u dospělých. Odměny mohou být morální (pochvala, diplom, medaile, zařazení do vyššího celku, na zájezd, atd.), nebo hmotné (vybavení, hmotná cena za umístění, profesionální ekonomická smlouva)
- **Efekt tlaku, moci, trestu:** Využije se především tam, kde by mohly být ohrožena bezpečnost, kde jde o důslednost, dodržování stanovených norem a současně spravedlivého pozitivního či kritického hodnocení. I v přátelsky laděných skupinách musí být jasné, kdo to vede. (Mezi trenéry se mluví o metodě cukru a biče.)
- **Efekt negativní motivace:** Působí tehdy, když nepříznivé okolnosti naladí jedince či družstvo bojovat proti nim. Někdy s tímto efektem manipulují i trenéři, když projeví lehkou nedůvěru, aby sportovce mobilizovali. Efekt platí především u jedinců s tzv. vysokou výkonovou motivací. (...trenér mi nevěří, nepostavil mně do základu, ale já teď ukážu; ...vyfauloval se nám nejlepší hráč, ale my nejsme o nic horší, tak teď jdeme do toho; ...nepovedl se mi sice začátek, ale já to „nezabalím“. Srovnej dříve „zdravý sportovní vztek“, vnitřní řeč.)

Výkonová motivace (někdy se užívá termín „vysoká potřeba výkonu“) je intenzivní orientace jedince na výkon, je sycena především motivací **vnitřní**. Jedinec koná sám, iniciativně, z vlastního přesvědčení bez vnějšího tlaku. I laik pozná jednání osoby s vysokou výkonovou motivací na první pohled. (Stačí se zeptat: ...tak kdo půjde první?...kdo to zkusí? Vidíme, že někteří se hned hlásí a jsou akční, někteří projeví tzv. „reflex stáda“: já ne, já ne, běž první ty...). Ve sportovní hantýrce je používán termín „vítězný typ“. Osoba s **vysokou výkonovou motivací** je sebevědomá i cílevědomá, ctížádostivá. Je charakterizovaná několika základními znaky:

- Započatou činnost „dotáhnout“ do konce;
- Musí-li být přerušena, vrací se k ní, aby ji dokončila;
- Pokud není úspěšná, má tendenci ji opravit;
- Při neúspěchu neužívá únikové reakce, ale aktivní (typ sportovního vzteku);
- Má-li možnost volby úkolu, tak volí ty, kde je naděje na úspěch či neúspěch stejná.

Jedinec s **nízkou výkonovou motivací** má sebevědomí nízké, nechává se „předbíhat“, po neúspěchu vzdává, neguje, dosahuje horších výsledků, než jsou skutečné schopnosti a předpoklady. Má-li možnost volby úkolu, tak buď příliš jednoduché, kde je jasná možnost úspěchu, nebo příliš obtížné, neboť je možné alibistické řešení: bylo to tak těžké, že ani ostatní by nezvládli.

Jak si vysvětlit, že někteří jedinci mají vysokou, jiní nízkou výkonovou motivaci?

Jednání člověka aktuálně i celoživotně je hodnoceno vnímáním vlastního úspěchu nebo neúspěchu. Úspěch většinou potřebu výkonu (výkonovou motivaci) zvyšuje, neúspěch tlumí. Potřeba výkonu je výslednicí boje bloku motivů: naděje na úspěch, přání, očekávání úspěchu VERSUS obava před selháním. Tam, kde převažuje blok očekávání úspěchu, je i vyšší aspirace (očekávání výsledku). Potřeba výkonu pak souvisí nejen se silným základem temperamentovým, ale především s **výchovnými praktikami**. Usuzuje se, že je to trvalejší osobnostní rys, který se vytváří už kolem 3. roku dítěte a je velmi fixovaný už mezi 10. až 12.

rokem. (Příklady sportovců, kteří mají vynikající výsledky v tréninku, cvičných zápasech, ale ve vrcholových soutěžích moc přemýšlejí a většinou nepodají očekávaný výkon. **Výchovný styl demokratický, povzbuzující**, s podporou kriticky se na sebe podívat a následně pracovat, neuhýbat, se zadáním odpovědnosti sama za sebe, s kontrolou výsledku, to jsou podstatné prvky výchovy v rodině i v dalším prostředí, které posilují vysokou potřebu výkonu. **Výchovný styl pedantický** či perfekcionista potřebu výkonu tlumí. Problém spočívá už v rodině (syndrom chleba v alobalu a ještě v krabici). Odpovědnost sama za sebe pak je „motorem“ pro vlastní motivaci vnitřní.

KOMUNIKACE

"Komunikace je proces, jímž lidé předávají informaci, ideje, postoje a emoce jiným lidem." J.W. Vander Zanden.

Slovo **komunikace** pochází z latinského *communicare*, jenž znamená „společně něco sdílet, činit něco společným.“ Komunikace v sobě tedy nezahrnuje pouze výměnu informací mezi účastníky, ale i podílení se na celkovém dopadu zprávy a kontext, jenž může celý význam tohoto procesu pozměnit. V tomto slova smyslu tedy můžeme komunikaci chápat spíše jako synonymum interakce, procesu vzájemného ovlivňování a působení.

Komunikační proces

Harrold D. Lasswell popisuje komunikační proces jednoduše takto: "Kdo říká, co, jakým kanálem, ke komu, s jakým účinkem."

- KDO - komunikant, sdělující, tedy ten, který vysílá sdělení a zahajuje komunikační proces
- CO ŘÍKÁ - komuniké, obsah sdělení
- KOMU - komunikant, příjemce sdělení
- ČÍM - druh komunikace
- PROSTŘEDNICTVÍM JAKÉHO MÉDIA - prostředky, jakými je informace sdělována
- S JAKÝM ÚMYSLEM - záměr komunikanta, jeho motivace
- S JAKÝM ÚČINKEM - dopad sdělení na příjemce, pochopení účelu sdělení.

V průběhu komunikace mezi sdělujícím a příjemcem dochází ke:

- **Kódování** informace sdělujícím
- **Dekódování** informace příjemcem

Dělení komunikace

1. Intrapersonální
2. Interpersonální
3. Masová

Intrapersonální komunikace probíhá uvnitř jedince a má podobu vnitřního dialogu. Jedná se o rozmlouvání "sám se sebou", sebereflexi vlastního jednání a komunikování s vnějším okolím. Někdy se může zdát, že existuje hned několik instancí, které mezi sebou vedou rozhovor. Tento druh komunikace je důležitou součástí sebereflexe a vzhledu do

vlastního vnitřního světa, a tedy i předpokladem efektivní a zdravé interpersonální komunikace.

Interpersonální komunikace probíhá mezi dvěma a více lidmi, mezi kterými existuje nějaký vztah. Specifickým druhem interpersonální komunikace je komunikace skupinová.

Masová komunikace je charakteristická jednosměrným prouděním informací od jednoho a více komunikátorů (zdrojů) k mnoha komunikantům (příjemcům). Jde o komunikaci uskutečňovanou skrze média, jakými jsou například: rádio, televize, tisk a internet. Při masové komunikaci nedochází k přímé zpětné vazbě, je proto důležité přijaté informace kriticky zhodnotit.

Podle užitého komunikačního kanálu lze komunikaci dělit na:

1. Verbální
2. Neverbální

Pro **verbální** dorozumění prostřednictvím jazyka a řeči je nutná znalost pravidel, slovní zásoba a mentální i biologická způsobilost (určitá úroveň inteligence, neporušené řečové ústrojí a oblasti nervového systému).

Neverbální komunikace označuje mimoslovní sdělování informací prostřednictvím gest, mimiky, ale i postoje, který zaujímáme a vzdálenosti, kterou udržujeme. Funkcí neverbální komunikace může být vyjádření emocí, regulace či úplné nahrazení řeči. Neverbální sdělení může změnit význam verbálního a může s ním být i v rozporu.

Pokud jsou verbální a neverbální sdělení v nesouladu, mluvíme o **nekongruentní komunikaci**.

Funkce komunikace

Dalším důležitým aspektem komunikace je její funkce. Ta vyjadřuje nejen objektivní využití, ale i motivaci a záměry všech, kteří do komunikačního procesu vstupují.

Hlavní funkce komunikace:

1. Informovat (in-form= tvarovat uvnitř)
2. Vzájemně se domluvit
3. Instruovat/ zjišťovat (vede k lepší orientaci ve světě)
4. Pobavit
5. Přesvědčit
6. Navázat kontakt, sdružovat se
7. Exhibovat

Motivace ke komunikaci

Motivace ke komunikaci, či za pozadím probíhající komunikace je často skrytá a mnohdy má kořeny v nevědomé části mysli, či přímo uspokojuje některou z primárních potřeb člověka. K výše uvedeným funkcím, které se s motivací překrývají, lze přidat ještě motivy:

- existenciální (zaplnění pocitů bezesmyslnosti a prázdnoty),
- přesilové (touha po sebeuplatnění a snaha vyniknout)
- adaptační (v rámci plnění sociální role)

Komunikační kontext

Do komunikačního procesu vstupuje velké množství dalších proměnných, které ho určitým způsobem transformují a pozměňují jeho význam či průběh. Tyto proměnné tvoří kontext komunikace, rozlišujeme vnitřní a vnější kontext.

Vnitřní kontext

Vnitřní proměnné mohou výrazně ovlivňovat pozornost, přijetí a porozumění obsahu sdělení (např. filtrování informací). Patří sem:

- Osobnostní dispozice (temperament)
- Názory, postoje (otevřený, kritický), zájmy, kognitivní schémata a mentální reprezentace
- Sebepojetí
- Momentální psychický a fyzický stav (vnitřní vyladění)
- Minulé zkušenosti
- Vědomé i nevědomé motivy

Vnější kontext

Komunikace jednoho určitého člověka se může velmi lišit podle toho, kde ke komunikaci dochází a kdo je při ní přítomen. Jinak bude vypadat komunikace mezi blízkými lidmi (partnery), mezi kolegy a mezi neznámými lidmi. Komunikaci mohou ovlivnit následující proměnné:

- Fyzikální - čas, prostor
- Kulturně-společenské - společenské normy, kulturní zvyklosti
- Situační - skupina, vzájemné postavení účastníků

Různé přístupy a teorie komunikace

Jak již bylo řečeno výše, komunikace je velmi složitým, komplexním procesem, na který můžeme nahlížet z mnoha různých úhlů. Zejména z psychologického hlediska bylo provedeno velké množství výzkumů, které se týkaly právě komunikace, jejích způsobů a projevů.

Teorie komunikace podle Erica Berneho

E. Berne, autor teorie transakční analýzy definuje tři stavy ega, jenž výrazně ovlivňují interpersonální komunikaci:

1. rodič,
2. dospělý
3. dítě

Berne mluví o společenském styku jako o "transakci". Důležité je podle něj zejména určení, z jakého stavu ega vychází podnět a který stav ega na něj reaguje. Pokud je reakce adekvátní a očekávaná, transakce proběhne hladce. Takovou transakci označuje jako doplňkovou.

Pramenem mezilidských konfliktů je naopak transakce křížová, při níž dochází k reakci na jiný stav ega, než je v danou chvíli aktivní. Taková neočekávaná reakce může vyvolat nevoli a rozhořčení.

Teorie komunikace podle Virginie Satirové

V rámci svého modelu růstu definuje americká psycholožka Virginie Satirová (1994) celkem čtyři styly komunikace:

1. vinič (obviňuje a ponižuje okolí)
2. smířlivec (přijímá kritiku, neprosazuje se a obviňuje sám sebe)
3. počítač (nelidsky objektivní, ignoruje své pocity i pocity ostatních)
4. rušič (odvádí konverzaci od tématu, často mění vlastní názor)

Všechny tyto způsoby komunikace označuje V. Satirová jako **nekongruentní** a přidává k nim pátý styl komunikace, který se vyznačuje přímostí a otevřeností. Jedná se o komunikaci, kde jsou v souladu vysílané verbální i neverbální informace. Tento styl komunikace se označuje jako **kongruentní**.

komunikační prostředky lze také dělit například podle smyslového orgánu, na který působí:

1. akustické (sluchové) - řeč
 - neverbální složky řeči (hlasitost, tón, výška, intonace, frázování atd.)
2. vizuální (zrakové) - pantomimika: mimika, gesta, postoje
 - proxemika- vzdálenost mezi lidmi
 - předměty kolem nás
3. taktilní – haptika = dotek
4. olfaktorické (čichové)

SOCIÁLNÍ SKUPINY, JEJICH DĚLENÍ. SOCIÁLNÍ ROLE. KONFLIKTY A PŘÍSTUPY K JEJICH ŘEŠENÍ.

Sociální skupiny

Určité seskupení lidí, kteří se řídí stejnými normami (pravidly)

Znaky skupiny

skupina = seskupení lidí, kteří mají vědomí sounáležitosti
znaky

1. interakce (v každé skupině množství interakcí)
2. společné cíle (existují i dočasné cíle)
3. vědomí příslušnosti ke skupině
4. určitá organizovanost skupiny
5. společné hodnoty
6. společné normy a disciplína

Nejmenší skupinu tvoří **dyáda**, je to skupina dvou osob vzájemně na sebe působících. Jde o nejmenší jednotku lidských vztahů, která je modelová pro všechny další druhy sociálních interakcí.

Třídění skupin

a) skupiny - **malé** (30-40 lidí, př. třída) tvoří osoby, které se navzájem znají, navzájem spolu komunikují a jsou formálně nebo neformálně integrovány nějakým společným cílem.

- **velké** jsou jimi například obyvatelé jednoho města, národnostní skupiny, lidé s podobným pracovním zařazením (třeba učitelé) a podobně. Pro tyto skupiny platí pouze některé ze znaků malých sociálních skupin (například vzájemná znalost všech členů nebo jejich vzájemná interakce zde neplatí).

- b) skupiny - **formální** (jsou organizované, mají řád, př. vojna, škola, třída) normy pro fungování skupiny jsou předem stanoveny
 když chci být částí skupiny musím dodržovat normy
 předem stanovené tresty při nedodržení pravidel
 z hlediska společenských zájmů
 vztahy – ze začátku neexistují
- **neformální** (parta na diskotéce) odlišné od formální – členové si normy vytvářejí sami
 nově příchozí → může dojít ke změně pravidel
 normy vznikají – před vznikem (ideje zakladatele)
 – při běhu
 přispívají k uspokojení potřeb a zájmů
 členství – existují silné trvalé vztahy mezi členy
 vznik spontánně – kapely, dramatický kroužek

- c) skupiny - **členské** (skupina, kde jsem členem)
- **referenční** (nutnost spojení, vědět o ní, ale nejsme členy) Je taková, ke které by příslušet chtěl (pozitivně referenční) nebo ke které by náležet nechtěl (negativně referenční).

- d) skupiny - **primární** (rodina) Příslušníci neformálních skupin (jako je rodina) jsou seskupováni neformálně, tj. psychologicky (např. emocionálně). Znaky primární skupiny
- malá skupina
 - členové se znají, tváří v tvář
 - intimní vztahy
 - dlouhodobé trvání
 - motivem členství je uspokojení
 - členové se angažují celou osobností (bytostí)
- Pozn. primární vztahy mohou vznikat v rámci jiných skupin.
- **sekundární** (ostatní skupiny) Příslušníci formálních skupin (např. pracovních) jsou integrováni formálně stanovenými úkoly nebo seskupeni na základě určitých znaků. Příklad - asociace - polit. strany
 - etnické skupiny - národ
 - třídy - dělníci, zemědělci, inteligence

Vliv skupiny

- každá skupina vede k tzv. menšímu nebo většímu skupinovému konformismu (to znamená, že přizpůsobujeme své názory většině ve skupině), jediné silnější osobnosti se dovedou vzpříčit vlivu skupiny
- každá skupina si samovolně vytváří svého vůdce
- každá skupina má své normy, za jejichž porušení uděluje sankce

Pro jevy, jako je nákupní horečka, manifestace, panika, vzpoura a jiné existuje v sociální psychologii několik souhrnných označení. Nejčastěji se setkáme s pojmem masové jevy, nebo také chování **davu**. Tyto pojmy vypovídají o skupinovém chování, které vzniká spontánně a vyvíjí se neplánovaně, je relativně neorganizované a nepředpověditelné a závisí na vzájemném podněcování se mezi účastníky. Je jim přisuzována „moc bouřlivá“.

Sociální roli rozumíme určitým způsobem upravené, tj. stylizované chování. Upravené je toto chování podle očekávání ostatních členů skupiny nebo společnosti, že bude právě takové, jaké je pro jednotlivé situace, které se vyskytnou, obvyklé.

Rolová ambivalence označuje protichůdná očekávání vůči jednomu nositeli role.

Rolová dispozice jsou předpoklady nebo osobní sklony k převzetí sociální role v nějaké situaci.

Rolová distance je stupeň toho, nakolik se jedinec distancuje od své role (např. starší dítě jezdící na kolotoči, pro které je už taková zábava nepřiměřená).

Rolové přetížení nastává, když je "aktér" zaměstnán tolika rolemi, že není schopen přiměřeně dostat všem povinnostem, v důsledku čeho trpí stresem a neschopností jednat.

Rolový tlak je silné očekávání vycházející ze strany partnera (osoby, skupiny) nebo přetížení nositele role protikladnými očekáváními, která nositel nemůže naplnit.

Křížení role je přenesením vzorce chování jedné role na jinou roli (čímž vzniká nová role).

Sociální konflikt

V kontaktu s ostatními lidmi se projevujeme osobitým způsobem. To může vyvolávat neshody.

Konflikt můžeme definovat jako **střetnutí dvou protichůdných sil, snah a tendencí**.

Konflikt můžeme dělit na:

- **Intrapersonální** (vnitřní konflikt jednoho člověka),
- **Interpersonální** (mezi dvěma lidmi),
- **Skupinový** (jedince a skupiny v rámci této jednotky),
- **Meziskupinový**.

Konfliktní situaci není nutné brát pouze jako negativum. Obrací pozornost k našim vztahům, a tím nás nutí myslet na naše bližní, brát v úvahu podněty z našeho sociálního prostředí.

Interpersonální konflikty jsou konflikty mezi dvěma lidmi. Nejčastějším důvodem k jejich vzniku je konflikt zájmů.

Nalezneme zde také tři **modelové situace**:

- **Oba chtějí totéž** (třeba psát na počítači tu samou zprávu, ale počítač je jen jeden).
- **Zájmy se částečně překrývají** (jeden pracovník má obchodní jednání v Chebu, druhý ten samý den v Brně a k dispozici je jen jedno auto),
- **Každý chce něco úplně jiného** (jeden preferuje jeden cíl, druhý odlišný).

V praxi nalezneme dvě hraniční **strategie řešení** konfliktu – soupeření a spolupráci.

Soupeření je také nazýváno nulovým řešením. Jde o situaci, kdy jeden získá to, co druhý ztratí, v konečném výsledku je tedy součet zisků a ztrát na nule. Bývá často avizován slovíčkem „já,,.

Spolupráce je naopak nazývána nenulovým řešením. Při ní mohou totiž získat oba zúčastnění. S největší pravděpodobností ne stejně – jeden víc, jeden méně – ale v konečném součtu půjde o zisky, vytváří se tedy jakási nadhodnota. Spolupráce se velmi úzce váže na slovíčko „my,,. Tam, kde se nevyskytuje, není ani ona.

Mezi těmito dimenzemi pak nacházíme řešení **jednáním**, kdy účastníci konfliktu berou řešení do svých rukou a aktivně je ovlivňují. S výsledkem pak bývá spokojena většina zúčastněných.

Pokud jsou obě strany stejně silné a řešení konfliktu je velmi naléhavé, přichází na řadu **kompromis**. Krajně nevhodné řešení konfliktu je **násilí**. Může mít podobu fyzickou i psychickou (ta bývá mnohdy záladnější)a může být směřováno na vlastní osobu, na druhého, ale třeba i na jakýkoliv předmět.

Poněkud jinou linii, mimo výše vytyčené dimenze, sleduje **kompenzace**, tj. kdy místo nám nedostupného cíle volíme cíl uskutečnitelný.

Rezignace znamená přístup „nechat to být,, ponechat věci samovývoji. Pasivní přístup s sebou však nese riziko, že řešení pro nás nemusí být za každých okolností příznivé.

Za povšimnutí určitě stojí **vztah způsobu řešení konfliktu k možnosti komunikovat**. Pokud dobře funguje komunikace, při řešení konfliktu převládá snaha o spolupráci. Tam, kde komunikace vážne, nastupuje soupeření.

Řešení konfliktu v sobě zahrnuje:

- Přípravu- spadá zmapování naší i soupeřovy pozice, promyšlení strategie a taktických postup, alternativ.
- Uvedení stanovisek
- Rekapitulaci stanovisek- V této fázi také sdělujeme druhé straně náš názor na její postoj.
- Nalezení společné řeči- konfliktu jako problému obou stran a shodou na tom, co je společný základ.
- Dohodnutí řešení- shoda obou stran.

PEDAGOGIKA

Jak vyučovat?

Každý z nás navštěvoval v minulosti školy, zájmové kroužky, místa, kde jsme se chtěli něco naučit. Učili nás učitelé, nebo také trenéři v různých sportovních klubech apod. Setkali jste se s tím, že vám učitel takzvaně „seděl“ a nebo naopak jste se nebyli schopni naladit s učitelem na stejnou vlnu. Necháпали jste, jak někdo jiný může být s učitelem spokojený a těšit se na něj, když vy proti němu máte výhrady. A obráceně, zamilovali jste si svého učitele a ostatní žáci ho nemohli vystát.

Chodíte na lekce jógy a učí vás učitel, kterého jste si oblíbili a na kterého jste zvyklí. Jednou přijdete na lekci a on tam není. Je tam „záskok“. Celou lekci se necítíte úplně ve své kůži, protože „vás“ učitel to dělá jinak. Příště sdělíte svému učiteli, jak jste ráda/rád, že už je zase zpátky, že ten „záskok“ vám nevyhovoval.

Co z toho plyne? Staré české přísloví: „není ten, kdo by se líbil lidem všem“
Co to pro nás, učitele znamená?

Děláme maximum, aby žáci byli spokojení. Připravujeme lekce, usmíváme se, pozorujeme žáky, věnujeme se novým studentům, ale přesto nejsou úplně všichni spokojeni.
A proto se tím netrapte. Každý z nás má svůj styl.

K vedení každé lekce je potřeba přistupovat velmi zodpovědně. Je vhodné si lekci předem připravit, mluvit hlasem, který každý uslyší (to, ale neznámá, že máte křičet) a zároveň bude příjemný pro žáky. Žáci uvítají, když učitel je také „duchem“ přítomný. Ne, že si přišel odcvičit lekci a nejeví absolutně žádný zájem o žáky a o lekci, jako takovou, jen si „to“ přišel odpracovat.

Jestliže před vámi stojí „vaše“ skupina žáků, kterou moc dobře znáte, pak víte jak postupovat a co je těmto žákům příjemné a co ne. Jiná situace nastane, jestliže přijde nový žák, či několik nových žáků. V tuto chvíli, i když máte lekci připravenou, můžete také improvizovat.

Měli byste být připraveni improvizovat vždy. Nová situace v hodině by vás neměla vyvést z míry. Jste učitelé jógy a neměli byste zapomínat na to, že si lidé přišli k vám aktivně odpočinout od všech stresů, které v dnešní uspěchané době každý den prožívají. Měli byste svým žákům v každý okamžik podávat svým chováním zprávu o tom, že jsou tady správně, tedy na místě, kde je klid a spokojenost.

Nové žáky je potřeba pozorovat, aby se nelekli obtížnosti ásán a věděli, že postupně mohou zvládnout lekci bez problémů.

Učitel se může nových žáků zeptat, zda již někdy byli na józe a případně na jakém tipu jógy.

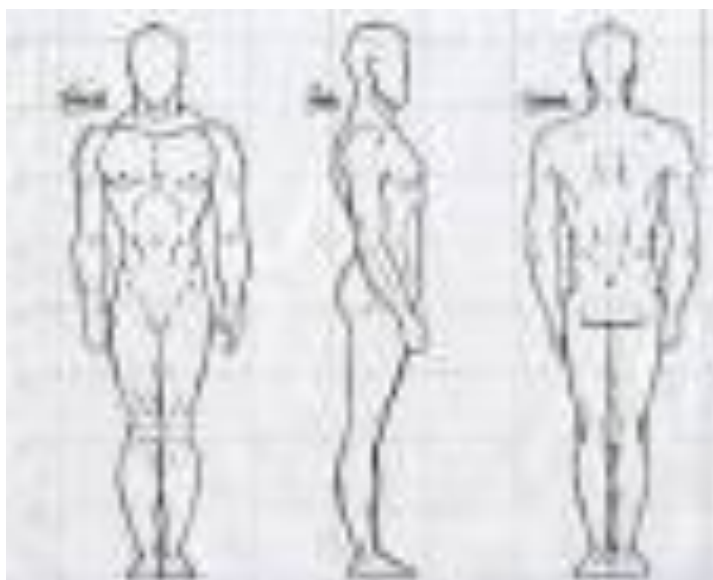
Není úplně vhodné se žáků dál vyptávat na zdravotní stav, především před ostatními žáky, můžete ale žáky požádat, zda by vám ti, kteří mají nějak zdravotní potíže, mohli včas sdělit o co se jedná, a případně těhotné žákyně, zda by mohli také informovat o svém stavu.

Jako učitel byste měl dbát o to, aby vašim žákům bylo na lekcích příjemně a především, aby se pod vaším vedením nezranili. Vzhledem k tomu, že každý z nás je jiný, je vhodné se naučit pozorovat těla při praktikování ásan.

Jak se naučit pozorovat?

Jednu z metod, jak se naučit pozorovat popsal Mark Stephens:

Jde o pozorování partnera, který stojí přímo před Vámi. V ruce držíte náčrty těla zepředu, zezadu a z boku a pozorovatel popisuje, co vidí na držení těla pozorovaného. Pak se vymění pozorovaný s pozorovatelem.



Další metodou je detailní rozbor ásany:

- Efektivní metoda jak vnímat studenty
- Nejdříve je potřeba nastudovat ásanu
- Vhodná skupina je 3-5 studentů, které budete pozorovat
- Vyberete ásanu a student ji provede
- Pak pozorujete
- A dojde k vystřídání pozorovaného

Co pozorujete:

- Dech
- Postavení nohou a kotníků
- Kolena
- Pánev
- Páteř

- Hrudník
- Prsa a klíční kost
- Ramena, paže, ruce a prsty

Praktické vyučování ásan – vedení lekce – to je další metoda, jak se naučit pozorovat. Případně natočit vedení lekce .

Hlas a jazyk

Hlas je při vedení lekce velmi důležitým nástrojem pro učitele.

Hlas učitele by měl slyšet každý žák. Hlas by měl být příjemný, v přátelské tónině. Ne direktivní.

Velmi vhodnou pomůckou pro učitele je, nahrát si svoji běžnou lekci. Budete překvapení jaký je váš hlas při vedení lekcí.

Pokud učitel chce, může svoji lekci podbarvit hudbou. Hudba však nesmí překřičet jeho hlas.

Asistence učitele při praktikování ásan

Asistence, tedy fyzická dopomoc učitele je velmi rozdílná v různých typech jógy. Rozsáhle se asistence využívá ve směrech, které vychází z Krischnamatcharyově linie, tedy Aschtanga Vinyasa, Iyengar , Vinyasa Flow. V ostatních tepech jógy prakticky chybí. Učitel, pokud opravuje žáka, tak slovně a fyzicky dopomáhá pouze výjimečně. Je jen na učiteli, jak přistoupí k používání fyzické dopomoci žákům.

Cílem fyzické dopomoci je umožnit žákům hlubší prožitek, správné nastavení základny, těla. Je potřeba zachovat hluboké dýchání při provádění ásan. Vzhledem k tomu, že při dopomoci se učitel dotýká žáků, je potřeba se žáka zeptat, ještě před tím, než se učitel žáka poprvé dotkne.

„Mohu se Vás dotýkat, (dotknout, sáhnout na Vás) ?“ nebo „Mohu Vám pomoci?“
Prosím, neptejte se, jestli můžete fyzicky dopomoci, nebo asistovat... žák bude zmatený ☺

Je potřeba se učitel zeptal každého žáka, ještě před tím, než se žáka dotknete. Pokud si učitel nepamatuje, koho se ptal o dovolu a koho ne, je potřeba se ptát pokaždé, když chce učitel provádět asistenci v ásaně.

Než začne učitel provádět asistenci, tak je potřeba, aby si uvědomil, jestli ví jak poskytovat asistenci a jestli zároveň rozumí tomu, jak při asistenci pomoci a ne ublížit. Je to velmi důležitá otázka, kterou by si měl každý učitel sám sobě položit. Učitel dopomáhá studentovi, rozhodně mu nepůsobí žádnou bolest! Dále je potřeba, aby si každý učitel ásanu také prožil a tedy cítil, co může cítit student. Není vhodné někomu asistovat v ásanách, které učitel sám neumí praktikovat.

Je také potřeba, aby učitel dbal na své vlastní pohodlí při asistenci. Učitel zaujme pozici, která je pro něho pohodlná a bezpečná. Pokud učitel váží 50 kg a bude náročně dopomáhat studentovi v ásaně, který váží 100 kg, mohlo by dojít k tomu, že sám učitel si způsobí zdravotní potíže. Je potřeba, aby každý učitel zvážil své možnosti.

Sexualita – je potřeba si uvědomit, že každý může dotyky vnímat jinak, po svém. Sexualita se může probouzet jak u učitelů, tak u žáků. Učitel se musí stále držet principu brahmačaría – tedy šetření energií, sexuální zdrženlivosti, při poskytování asistence v ásanách. Učitel by měl provádět fyzickou pomoc pouze s cílem žákovi pomoci, bez jakýchkoliv vedlejších myšlenek. Pokud učitel pocítí, že u žáka se probouzí sexuální energie v době poskytování asistence, pak je vhodné zvážit, zda bude učitel nadále tuto asistenci žákovi poskytovat. Nikdy se při pomoci nedotýkejte intimních partií, ani jejich bezprostřední blízkosti.

V průběhu lekce buďte laskaví, vstřícní, dodržujte časový harmonogram a především udržujte ve svých žácích pocit bezpečí a důvěry.

AYURVEDA

Co to je Ayurveda?

Ayurveda je tradiční systém medicíny. Jde o celý léčebný systém – lékařská věda, psychologie, filosofie, alchymie, duchovní porozumění a také astronomie a astrologie. Nástroji ayurvedy jsou změna životního stylu, bylinná léčba, úprava výživy, detoxikace, masáže a další práce s tělem a duchovní praktiky. Ayurvédská filosofie je založena na hlubokém pochopení pravd o lidském těle, mysli i duchu.

Symbolem Ayurvedy je lotosový květ, jehož osm okvětních lístků symbolizuje osm odvětví ayurvedy (vnitřní medicína; chirurgie; nemoci uší, nosu, krku, očí a zubů; toxikologie; psychiatrie a mentální problémy; gynekologie, porodnictví a pediatrie; omlazující terapie; afrodiziaka na povzbuzení potence a života)

Prakrti a vikrti

Skládáme se z různých poměrů dóš : **Váty, pittы a kaphy**.

Rodíme se s vlastní rovnováhou mezi jednotlivými dóshami, to je naše základní konstituce, tedy prakrti. Naše dominantní dosha (nebo doshi) rozhodují o typu našeho těla. Prakrti nám byla dána do vínku, narodili jsme se s ní. V průběhu života může dojít k narušení prakrti.

Vikrti je odrazem dynamiky mechanismu na udržení stabilního stavu, která se neustále přizpůsobuje vlivům okolního světa a stále se proměňuje. V ideálním případě by se rovnováha dosh naší vikrti měla shodovat s naší prakrti.

Cíl Ajurvédského léčení – stravy je návrat doshické rovnováhy naší vikrti do stavu, který je určen prakrti.

Test 1:

Zaškrtněte jednou barvou příslušné políčko (nebo políčka) v každé řádce podle toho, které vlastnosti vám nejvíce odpovídaly v co neútlejším dětství. – prakrti

Po té zaškrťáváme znovu jinou barvou – vikrti

Charakteristika	Vlastnost Vata	Vlastnost pitta	Vlastnost kapha
Hmotnost	Podprůměrná váha	Střední váha	Těžká
	Snadno ztrácí váhu	Dělá si starosti s udržením správné váhy	Snadno přibírá
Kostra	Malé kosti	Střední kosti	Velké kosti
Svaly	Nevyvinuté	Dobře vyvinuté	Pevné/ochablé

Výška	Podprůměrná nebo nadprůměrná	Střední	Průměrná až vysoká
Boky	Úzké	Střední	široké
Vlasy	Suché, tenké, lámavé	Jemné, rovné, mastné	Husté, mastné
	Kadeřavé, hrubé	Blond, zrzavé	Kadeřavé, lesklé,
	Tmavé	Brzy plešatí, šediví	Tmavé
Ochlupení	Sporé	Střední	Husté
Obličej	Nepravidelné rysy	Výrazné rysy	kulatý
Oči	Malé, nervózní Suché	Střední pronikavé, citlivé na kouř a jasné světlo	Velké, vlhké, husté řasy
Nos	Malý Dlouhý a ohnutý	Střední Rovný a špičatý	Velký Široký
Rty	Malé Tmavé	Střední Měkké, červené	Široké Sametové
Kůže	Hrubá, suchá Chladná, tenká Snadno se opaluje Tmavá	Mastná, teplá, vlhká Jemná, citlivá, snadno se spálí, mateřská znaménka Zářivá, jasná Načervenalá/ nažloutlá	Jemná a hladká Chladná a mastná Silná a bledá Náchylná na spálení
Teplota	Nemá v oblibě chladné, větrné a suché počasí Cítí se dobře v horku Pocení je malé, bez zápachu	Nemá v ob libě horko a prudké slunce Má v oblibě zimu Snadno se zpotí se silným zápachem	Většinu počasí snáší dobře Nemá v oblibě chlad a vlhko Střední pocení, příjemná vůně
Nehty	Lámavé, suché Hrboleté	Dobře tvarované Jemné	Silné, široké hladké
Ruce a nohy	Chladné, suché	Teplé, vlhké, růžové	Studené vlhké
Tělesný tuk	Okolo boků a stehen	Rovnoměrně rozložen Okolo pasu	Okolo stehen a zadku
Úroveň energie	Velmi aktivní, výbuchy energie Malá vytrvalost, snadno se unaví	Aktivní, rozhodný Přinutí se k dlouhému výkonu	Silný, ale letargický Pokud má motivaci, má i dobrou vytrvalost
Pohyby	Rychlé	Střední	Pomalé a klidné
Mentální postoje	Flexibilní, přizpůsobivý Nespokojený, proměnlivý Rychlý, nerozhodný	Ambiciózní, soutěživý Praktický, organizovaný, efektivní Vášnivý,	Klidný, mírný Netečný Pomalý, metodický Trpělivý

		posuzovačný	
Způsob učení	Rychle se učí Učí se nasloucháním Rád dělá mnoho věcí najednou Může ztratit zaměření	Snadno analyzuje a vstřebává látku Učí se četbou a vizuálními pomůckami Zaměřený a rozlišující, dokončí to, co začal	Učí se pomalu Pamatuje si dlouho Učí se zpravidla asociací, je metodický
Emocionální postoje	Živý Intuitivní Úzkostný, nejistý Proměnlivý Hovoří o svých pocitech	Vnímavý Popudlivý, snadno se rozzlobí Netolerantní, agresivní Pocity si nechává pro sebe	Odolný Věrný, stabilní, spolehlivý Soucitný, pečující Lpící Samolibý, popírající
Paměť	Dobrý, krátkodobá Rychle si zapamatuje Rychle zapomíná	Dobrá, střednědobá Jasná Přesná	Dobrá, dlouhodobá Pomalou si pamatuje Nikdy nezapomíná
Mluva	Mluví rychle a mnoho Obrazná mluva Přerušovaná, zmatená	Ostrá Přesvědčivá Jasná, detailní, přesná	Pomalá, pevná Melodická, uklidňující Může být těžkopádná
Tvořivost	Vynalézavý, mnoho nápadů Dobře začíná, ale nedokončuje projekty	Vynalézavý, technický Dodělává věci	Metodický Zaměřený na práci
Spánek	Lehce spí, snadno vyrušitelný Nepravidelný 5-6 hodin	Krátký a vyrovnaný 6-8 hodin	Dlouhý a hluboký Přes 8 hodin, těžko se budí
Sny	Aktivní, děsivé Utíkání, létání	Náruživé, vznětlivé, zlobné, násilné slunce	Mírné, romantické, sentimentální voda
Stravovací návyky	Nepravidelné	Pravidelné, často jí kvůli sklonu k nízkému krevnímu cukru	Jí velké porce, ale také dlouho vydrží bez jídla
Chuť k jídlu	Proměnlivá, vynechává jídla	Silná, nedokáže vynechat jídlo	Nízká, ale jí rád a může být chamtivý
Stolice	Tuhá, suchá, bobkovitá	Jemná, mastná, řídká	Těžká, pomalá, velké kusy
Citlivost	Na hluk	Na jasné světlo	Na pachy
Nakládání s penězi	Nespoří, vydává	Mírně šetří, vydává	Držgrešle, hromadí

	penze za zbytečnosti	peníze na luxus	bohatství Vydává peníze na jídlo
Záliby	Cestování Umění, hudby, výlety Filozofie, esoterika	Sport, udržování se v kondici Politické debaty Luxus, styl, image	Odpočinek Zůstat doma Dobré jídlo
Sexuální touha	Proměnlivá, někdy nízká, jindy vysoká Může být intenzivní	Střední Vášnivý, sklon ovládat	Pomalu se vzrušuje Oddaný a věrný
Pulz	Nitkovitý, plazící se jako had Rychlý a nepravidelný	Silný, skáče jako žába Pravidelný	Hluboký, klouže jako labuť Pomalý a pravidelný

Test 2

– oznámkuje odpovědi. Jak cítíte podle skutečnosti, že to máte vy. 5 – ano, přesně tak to mám, tak to cítím. 1 – ne, takto to nemám, vůbec ne

Vata

1. Mám štíhlou, trochu hranatou stavbu těla.
2. Mám často studené ruce a nohy
3. Mám suchou kůži
4. Mám suché vlasy a mohou se snadno kudrnatit
5. Mluvím rychle a živě
6. Mé pohyby jsou rychlé a ostré
7. Jsem vždy připravená/ý na něco nového
8. Učím se rychle
9. Zjišťuji, že je těžké si zapamatovat vše, co bych měla/měl udělat
10. Snadno se nadchnu
11. Mám raději teplé počasí
12. Jsem neklidná/ý a nervózní, potřebuji se hýbat či vrtět (často pohyby, které nemají žádný důvod)
13. Jsem plná/ý nápadů a jsem kreativní
14. Můj denní program se hodně mění ze dne na den včetně času na spaní a jídlo
15. Mám tendenci být citlivá/ý a emocionální.
16. Lehce se vystresuji a mám tendenci se bát či mít úzkost
17. Mám často problémy s usínáním
18. Jsem spontánní a otevřená/ý zkoušet nové věci
19. Jím rychle
20. Mám problémy se zažíváním (nepravidelná stolice) a s nadýmáním

Pitta

1. Mám průměrnou postavu, ale snadno nabývám svalovinu
2. Mám uhrančivý pohled
3. Mám slabé vlasy, nebo mé vlasy vykazují první známky šednutí nebo mají narudlý tón
4. Mám silnou mysl, ostrou a kritickou.
5. Ráda/rád dělám seznamy a škrťám splněné úkoly
6. Jsem pečlivá/pečlivý v tom co dělám
7. Miluji nabírání nových projektů
8. Jsem plně zapojená do toho, co dělám a dokáži stále udržovat pozornost
9. Usiluji o dokonalost a udržuji si vysoký standard
10. Nemám ráda /rád kompromisy a mám silnou vůli
11. Mohu být podrážděná/ý a rychle ztratit trpělivost
12. Dělám věci s vášní a energií
13. Snadno se rozčílím
14. Moji přátelé říkají, že jsem prudká/ý a ostrá/ý
15. Spím dobře, a jsem spokojená/ý i s méně než osmi hodinami spánku
16. Zahřeji se snadno, mám raději chladnější prostředí
17. Mám velmi dobrý apetit a můžu jíst takové množství jídla jaké chci
18. Jsme podrážděná/ý, když mám hlad
19. Často mě pálí žába
20. Umím být kritická/ý a argumentativní

Kapha

1. Mám silnější postavu s velkými kostmi
2. Lehce přibírám na váze a těžko shazuji kila
3. Moje vlasy jsou velmi kvalitní (pevné, silné) a mastné
4. Moje kůže je hladká a měkká
5. Jsem loajální přítel a jsem oddaná/ý v mých vztazích
6. Lidé se mi svěřují
7. Jsem odpouštějící a dobromyslná/ý
8. Jsem pomalá/ý
9. Nejsem nadšená/ý z fyzické aktivity
10. Jsem dobrý posluchač, mluvení není moje přirozená vlastnost
11. Emoce držím uvnitř
12. Konfrontacím se vyhýbám
13. Nerada/nerad vyhazuji věci i když nevím, jestli je ještě někdy použiji
14. Mám potíže s opouštěním vztahu a to i v případě, že již není vůbec přínosný, „k životu“
15. Nemám ráda/rád změny a mám ráda/rad ustálenou rutinu

16. Jsem vytrvalá/ý
17. Děláním svých úkolů pomalu a vytrvale
18. Učím se pomalu, ale pamatuji si dlouho
19. Mám ráda/rád spánek, osm hodin ale není pro mě dostatečné
20. Je pro mě těžké ráno vstát a začít den.

Vata Dosha

Prostor a vzduch

Řízení pohybu

Vata dosha je reprezentována vzduchem a prostorem. Je to pohybová dosha. Tato dosha je zodpovědná za oběhový systém, za impulsy, které spouští náš nervový systém, a pohyb myšlenek v naší mysli. Další dvě doshi jsou na vata dosha závislé, tak se jeví jako nejdůležitější dosha. Vata je zodpovědná za somatické aktivity a pocity. Vata je mocným prostředníkem mezi vnějším světem a naším vnímáním a interpretací tohoto světa. Pomocí Vata vnímáme zvuky, zápach, chuť, pohled, hmat. Pro tuto doshu je dominantní dech a plíce a také tok živin.

Když je vata narušená, má to vliv na celou psychiku, nervy, emoce, mysl.

Co je charakteristické pro osobu s dominantní Vata doshou:

- Flexibilní, svobodný, lehký
- Velkorysost, radost, plný vitality, otevřenost
- Rychlá mysl
- Kreativní, nadšený- diletantského typu, plný nápadů
- Vždy na cestách, mentálně i fyzicky
- Nespoutaný
- Milující změny
- Štíhlý, velmi vysoký nebo malý
- Kudrnaté nebo husté vlasy. Tenké, suché, tmavé
- Suchá, jemná kůže
- Nestálý apetit
- Studené ruce, nohy, preferuje teplé počasí
- Krátké, rychlé kroky
- Puls při odpočinku je 80-100

Příčiny pro nevyváženost Vata doshi:

- Hlasitý zvuk
- Nadbytek cestování, především letadlem
- Suchá nebo syrová (raw) strava, mražené jídlo a ledová voda
- Kofein
- Studený, suchý vítr
- Drogy, cukr, alkohol

- Studené klima
- Nedostatek spánku a odpočinku
- Strach nebo smutek
- Nadměrné požívání suchého jídla, zbytků a hořkého jídla
- Půst, nedostatek vyvážené stravy
- Příliš mnoho úkolů
- Přehnaně intenzivní, nepřiměřené výkony
- Potlačování přirozeného nutkání
- Nemazání kůže

Pokud je vaše Vata nevyvážena - příznaky:

- Pocit strachu, úzkosti nebo zahlcení
- Je pro vás těžké jen sedět, stále se ošíváte – pohyby, které nemají žádný smysl (ťukání nohami, prsty a podobně)
- Tón hlasu je vyšší a rychlost také
- Je těžké se soustředit, víte o všem, co je kolem
- Duševní neklid, zmatenost
- Sklon k zapomínání maličkostí
- jste stále na cestách, a to i když jste unavení, zjistíte, že je těžké zastavit a odpočinout si, nebo dokonce zpomalit
- máte málo energie a málo entuziasmu pro život
- Trpíte nespavostí. Je pro vás těžké usnout, nebo máte lehký a přerývaný spánek
- Kůže je velmi suchá, stále se škrábete, máte praskliny na kůži a kůže se odlupuje
- Rty jsou vysušené a rozpraskané
- Vlasy jsou suché
- Hrdlo je neustále vyschlé a máte suchý kašel
- Trávení je narušené, nepravidelné, může se vyskytovat zácpa a nadýmání, na stolici chodíte méně než 1x denně

První dosha, která ztrácí balanc je právě Vata dosha.

Jak vrátíte Vata doshu do normálu?

- Zvýšit přísun tekutin a „mokrého“ jídla
- Jíst vařené, pečené, dušené - tepelně upravené jídlo (hnědá rýže)
- Používat „zahřívací“ koření - skořici, muškátový oříšek, kajenský pepř, kurkumu, hořčičná semínka, kmín, hřebíček, černý pepř, citronovou a pomerančovou kůru, kamennou sůl nebo mořskou sůl
- Jíst polévky – krémové
- Kořenovou zeleninu, chřest, mrkev, hrušky, zelené fazolky, ředkev, zimní dýně, pastinák. Zeleninu nakrájet a vařit s olejem a kořením.
- Ovoce: avokádo, ananas, papája, broskve, švestky, hrozny, mango, pomeranč, třešně, jahody, limetky, čerstvé fíky a rozinky

- Používejte ghee olej (bílý), olivový olej a sezamový olej,
- Pijte teplé nápoje, rýžové nebo ořechové mléko, bylinné čaje, teplou vodu, citron-zázvor – med teplý nápoj
- jíst mandle (namočené), kešu ořechy, pistácie, lískové ořechy, pekanové ořechy, piniové oříšky, sezamová semena, slunečnicová semínka, a dýňová semena
- vyhnout se velkým fazolím
- přidávejte čerstvý zázvor, koriandr, čerstvou bazalku, petržel, čerstvý fenýkl, mátu, rozmarýn, tymián a oregano
- dodržujte pravidelný režim života (stabilní rozvrh každý den)
- Chodte spát každý den ve stejnou hodinu, dodržujte stabilní rozvrh přes den
- Jezte přibližně ve stejnou dobu, jezte v příjemném prostředí. Jídlo dobře rozžvýkejte a jezte pomalu. Vata Vás nutí spěchat a rychle polykat. Najděte si po jídle chvíli na odpočinek
- Doporučuji také olejové masáže před tím, než se půjdete sprchovat. Pomáhá to s cirkulací, relaxací nervů a svalů. Používejte sezamový, jojoba a nebo mandlový olej. Trochu sezamového krátce oleje můžete lehce nahřát na pánvi. Olej masírujte dlouhými pohyby na končetinách a krouživými pohyby směrem ke středu těla a ke kloubům. Olej bude působit na kůži a tělo 10-20 minut, pak se osprchujte a použijte velmi jemné mýdlo, nejlépe mýdlo s olejem. Ideální by bylo provádět tuto proceduru denně, ale bude stačit 3-4 krát týdně
- Používejte balzám na rty
- Teple se oblékejte
- 20 minut rychlé chůze denně
- Meditace – 20 minut denně
- Každý den praktikujte jógu, pokud možno ve stejnou dobu

Pitta Dosha

Řízení metabolismu

Oheň a voda

Oheň spaluje naše trávení tak jako naše myšlenky.

Co je charakteristické pro osobu s dominantní Pitta doshou:

- Ambiciózní, inteligentní
- Silná vůle, vysoké sebevědomí
- Soustředěný, přímý
- Disciplinovaný, zodpovědný
- Miluje seznamy a škrtnání úkolů v seznámech
- Zapojuje se vášnivě do mnoha aktivit najednou
- Má mnoho energie na krátkou dobu
- Má velmi dobré trávení a rychlý metabolismus

- Má střední stavbu těla, svaly
- Má velmi dobrý apetit
- Uhrančivý pohled
- Silný hlas, je dobrý rétor
- Vlasy jsou lesklé a obvykle mírně zvlněná. Mají tendenci k časnému šedivění a plešatosti
- Měkká, teplá kůže, snadno se opálí na slunci
- Trpí vředovými chorobami, hemoroidy, průjem a alkoholismem
- Má skvělé vize
- Dobrá pleť, zdravá barva v obličeji
- Energický, potřebuje dělat věci podle svého
- Odpočinkový pulz 70 -80

Příčiny pro nevyváženost Pitta doshi:

- Velké teplo, horké klima
- Vlhkost
- Dovolená a doba, kdy se běžně více cestuje
- Když je pod tlakem a nebo pod kritikou
- Mnoho mastného jídla
- Mnoho horkého jídla včetně pálivého (kořeněného) jídla, také mnoho jídla s masem
- Mnoho kofeinu, soli, koření, červeného masa, alkoholu a kyselých potravin
- Zažívací potíže a nepravidelnosti
- Cvičení v poledne nebo ve velmi horkém prostředí (hot jóga)
- Léky, speciálně antibiotika
- Přespříliš intelektuální práce, přemýšlení
- Alkohol, únava, zlost
- Nenávist, strach, negativní emoce

Pokud je vaše Pitta nevyvážena - příznaky:

- Pocit netrpělivosti a podrážděnosti
- Přepracování, posedlost s projektem nebo úlohou
- Nedělá pauzy, zapomíná na pití a jídlo
- Vstává hodně brzy ráno a chodí pozdě spát
- Zvýšené padání vlasů při mytí vlasů a česání
- Bušení srdce nebo problémy se žaludkem
- Nízká tolerance k ostatním lidem, tendence provokovat
- Zlost je mimo kontrolu, vybuchuje kvůli maličkostem
- Frustrace
- Záněty
- Vyrážky a vřidky
- Cítí se zahřátý více než normálně, neustále má žízeň a červené oči

- Ostrá a sarkastická řeč, nepříjemný pro ostatní
- Vždy komentuje (Kdo, já? Samozřejmě ne....)

Jak vrátíme Pitta doshu do normálu?

- Jídlo, které zchladí, tedy ROW například (syrové)
- Jíst suché jídlo
- Použijte zdravé tuky, jako ghí, olivový olej a kokosový olej
- Pít v malých doušcích ovocně džusy zředěné vodou nebo vodu
- Pít v malých doušcích kokosovou vodu
- Jíst melouny, manga, hrušky, ananas
- Pít koktejl vyrobené z ovoce, mandlí, kokosu a datlí.
- Jíst sladké jídlo, jako hnědou rýži, mrkev, sladké brambory, ovoce, řepa, pastinák (včetně mandlí a sušeného ovoce), ale vyhnout se všem rafinovaným cukrům
- jíst hořké potraviny, jako je listová zelenina, květák, brokolice, chřest, fazole mungo, růžičková kapusta.
- Méně solit, jíst ostré a kyselé jídlo (což je to, co budete nutně potřebovat)
- Cerálie, suchary, namočené mandle, dýňová semínka, slunečnicová semínka, zdravé energetické tyčinky (především ROW s datlemi a mandlemi)
- Vyhnout se lilku
- Jíst oves, rýži a ječmen
- Jíst velké obědy a lehké večeře
- Vyhnout se hodně pálivému koření
- Vhodné koření je kmín, kurkuma, kardamom, fenykl, tymián a skořice
- Používat studené byliny – máta, bazalka, tymián
- Pít hodně vody, pokojové teploty nebo chladnější, ale bez ledu
- Být v pohodě, vyhnout se emocí
- Vyhnout se chození ven, když je velké teplo, především s prázdným žaludkem nebo po hodně ostrém jídle
- Vyhnout se situacím, kdy už víte předem, že se rozčílíte
- Užívejte si Ayurvedských masáží, například kokosovým olejem
- Doporučujeme trávit hodně času u vody, procházky podél vody, plavání. Především, když počasí není příliš horké
- Chodte spát brzy. Pijte v malých doušcích. Například teplé mandlové mléko s kardamomem a trochou medu před spaním
- Udělejte si čas na odpočinek v průběhu dne. Neodkládejte dlouho odpočinek
- Je potřeba vědět, kdy přestat pracovat. Vypněte si také PC a telefon
- Věnujte se takovým aktivitám, kde nesoutěžíte
- Meditujte
- Není pro Vás vhodná Hot jóga
- Jógu prokládejte dlouhými relaxacemi
- Po náročných ásanách uvolňujte své svaly

- Přidejte ásany ve stoje, které jsou zaměřené na uvolnění kyčlí
- Praktikujte rotace v sedě
- Přidejte ásany na posilování břicha a rotační pozice
- Dýchejte zhluboka a pomalu a zakončete svoji jógovou praxi pranájamou

Kapha Dosha

Řízení struktury

Voda a země

Uzemněný a přesto stabilní,

Co je charakteristické pro osobu s dominantní Kapha doshou:

- Stabilní jedinci
- Emočně i fyzicky silní a odolní
- Klidní, laskaví, oplývají nákloností a věrností
- Vyhýbají se konfliktům
- Nemají rádi změny a nepředvídatelné aspekty života
- Udělají vše proto, aby vše zůstalo tak, jak je
- Lidé typu kapha ze všeho nejraději posedávají a relaxují
- Fyzická cvičení jim dělají dobře a cítí se po něm zdravě
- Fyzicky jsou to lidé nejsilnější konstrukcí ze všech tří typů
- Ženy bývají neplodnější
- Snadno přibírají na váze
- Vlasy mají husté, zářivé
- Mají klidné, velké oči
- Rostou jim silné, velké nehty
- Mají silné zuby a plné rty
- Mají stabilní chuť k jídlu, ale ráno obvykle nejedí
- Jídlo milují a mají tendenci si dělat jídlem dobře
- Tráví pomalu, spí tvrdě a ráno si rádi poleží
- Pokožku mívají chladnou a na dotyk poněkud navlhlou
- S extrémním počasím si nedělají starosti
- Jsou smyslní, pomalu se vzruší, ale jsou dlouho a silně vzrušení

Příčiny pro nevyváženost Kapha doshi:

- Setrvačnost, pomalost
- Mnoho tuku v jídle, včetně tuku na vaření
- Mléčné výrobky
- Málo stimulací a výzev
- Málo rozmanitosti, tedy stereotyp
- Málo úkolů
- Mnoho chleba, ledového pití a jídla

- Přílišné vystavování se chladu
- Nadměrné požívání sladkého jídla, masa, tučného, sýra, mléka, zmrzliny, jogurtu, soli, smažených jídel
- Nadměrný příjem vody
- Podřimování po jídle
- Nicnedělání, užívání sedativ nebo prášků na uklidnění
- Pochybnosti, chamtivost a sobectví

Pokud je vaše Kapha nevyvážena - příznaky:

- Lidé s nadměrnou kaphou mají tendenci nabírat na váze a zadržovat vodu
- Bývají hodně pohodlní, lakomí, hrabiví, majetnickí, jsou mentálně neohrabaní, pasivní a pomalí a lpějí na věcech, vztazích....
- Mají tendenci k paličatosti, neústupnosti a předsudkům a odmítají každou nepříjemnou či provokující myšlenku a pocit, aby si zachovali rovnováhu.
- Neradi se emocionálně otvírají
- Mají sklony k depresím
- Nadbytek kaphy způsobuje zpomalení v tkáních, hromadění lymfy, celulitidy, hlen v dýchacích cestách, bledost
- Pocity chladu, ospalost a sníženou funkci štítné žlázy
- Příliš mnoho kaphy vede k nízké kyselosti trávicích šťáv, což vyvolává těžkost žaludku, nevolnost po jídle a pomalý pohyb střev

Jak vrátíme Kapha doshu do normálu?

- Omezit mastné a tučné jídlo
- Jíst čiré zeleninové vývary s fazolemi
- Omezit solení a přidávat čerstvé bylinky
- Jíst čerstvé ovoce – jablka, melouny, jahody
- Jíst hořké potraviny
- Méně solit, cukrovat a kořenit
- Jíst med, pokud nutně potřebujete sladké
- Omezit „svačinky“, ale pokud nutně potřebujete jíst, tak rýžové tyčinky, málo solené kreky a cereálie
- Jíst více mrkve, listové zeleniny, brokolice, kvěťáku, růžičkové kapusty, hořké listové zeleniny
- Vyhnout se lilku a čerstvým chilli papričkám
- Obiloviny jezte střídavě, doporučení je zvolit lehčí celá zrna. Ječmen, pohanka, proso. Pokud se rozhodnete pro těžší zrna, jakou je třeba rýže, pak jí jezte méně
- Jíst fazole, nejlépe naklíčené
- Používejte kurkumu, kajenský pepř, kmín, koriandr, černý pepř, zázvor a hřebíček pro svou chuť, vůni a léčivé účinky
- Pít dostatek teplé vody. Můžete přidat zázvor, citron a trochu medu

- Jíst jogurty a fermentované potraviny, například zelí
- Jíst omezeně
- Cvičit, nejlépe každý den, včetně různorodých aktivit
- Každou volnou chvíli cvičit, doporučuji pobyt venku na čerstvém vzduchu
- Pust'te se do výzev, trochu mentální aktivity, například Sudoku
- Cestování, poznávání nových věcí, návštěvy muzeí a galerií
- Potkávání nových lidí, aktivní zapojování do hovorů
- Chod'te spát brzy a vstávejte hodně brzy, předtím, než vyjde slunce. Nedávejte si odpočinkové časy
- Meditujte 30 minut denně
- Doporučuji aktivní a zahřívací praktikování jógy, která stimuluje metabolismus a cirkulaci
- Zhluboka dýchat

Namasté

..

POUŽITÁ LITERATURA:

1. PLHÁKOVÁ, Alena. Učebnice obecné psychologie. Praha : Academia, 2005. ISBN 80-200-1387-.
2. SMÉKAL, Vladimír. Pozvání do psychologie osobnosti. Brno : Barrister & Principal, 2004. ISBN 80-86598-65-9.
3. HARTL, Pavel; HARTLOVÁ, Helena. Psychol. slovník. Praha : Portál, 2000. ISBN 80-7178-303-X.
4. JANDOUREK, Jan. Sociolog. slovník. Vyd. 1. Praha: Portál, 2001, s. 128. ISBN 80-7178-535-0.
5. ATKINSON, Rita L.. Psychologie. Praha : Portál, 2003. ISBN 80-7178-640-3
6. Mark Stephens: Vyučujeme jógu
7. Doron Honach : Doron yoga
8. Anne McIntyreová: Ájurvéda od A do Z

