Sociální interakce čili vzájemné působení jedné osoby na osobu druhou (tzv. dyadická) je jednou ze základních lidských potřeb, avšak sociální interakce nejsou výhradně lidským specifikem, ale nalezneme je i u zvířat, žijících v sociálních skupinách jako jsou například opice, u kterých lze pozorovat interakce obdobné těm lidským. V sociálních interakcích se uplatňuje jak verbální, tak také neverbální komunikace, přičemž jedna osoba reaguje na podněty osoby druhé a naopak, z čehož se pak rozvíjí jakýsi řetězec akcí a reakcí (Nakonečný, 1999,2009).

V sebeobranné situaci lidé také reagují na podnět od druhého jedince, většinou je to reakce na hněv nebo neukojené vypjaté emoce. Pokud reagujeme na tyto podněty například hněvem na hněv či velice neadekvátně, umožňujeme druhé osobě, aby mohla vést své záměry v dané konverzaci svým vlastním směrem. Avšak v případě, že se rozhodneme jednat například tak, že se snažíme druhou osobu uklidnit nebo zaujmeme asertivní přístup, tak přebíráme částečně, někdy i úplně, kontrolu nad průběhem dané situace do svých rukou. Při konfrontaci je nutné nalézt správné rozpoložení, které se odráží od povahy dané situace, za velice vhodnou polohu se považuje střed mezi pasivitou a agresivitou, který se označuje jakožto asertivita (Mareeewa, 1998).

V sociálních interakcí se používají různé druhy sociálních technik, o kterých bychom mohli říct, že se jedná o druhy fixované taktiky, které se užívají v sociálních interakcích jakožto způsob působení na druhé lidi s úmyslem dosáhnout vytyčený cíl či záměr. Sociální technika je způsob chování osoby, která má snahu dosáhnout svého záměru za pomoci kontroly smýšlení a jednání druhé osoby.

Sociálních technik je velká řada, nejčastěji se uvádí ingraciace (zavděčování se), která je založena na lichocení, autoprezantace a sociální kompetence, která se v současnosti označuje jakožto „social skills“ (Výrost, Slaměník, 2008). Sociálních technik existuje ovšem více jako například kooperace konfrontace, vyhýbání, ústup nebo kompromis, ale zmínila jsem tyto, jelikož pro sebeobranu jsou velice důležité. Jmenovitě tedy autoprezentace, ta by měla být sebejistá a zároveň působit klidným dojmem, sociální kompetence čili schopnost odhadnout situaci a na základě toho pak zvolit vhodnou komunikační strategii. Přičemž způsob ingraciace není natolik využitelný při komunikaci v sebeobraně, jelikož pokud jej lidé využijí mohou se pro agresora jevit ještě více jakožto oběti, ale samozřejmě tomu tak nemusí být vždy a člověk by se v takovýchto situacích měl řídit především svojí intuicí a přečtením dané situace (Miller, 2017).

### Asertivita

*„Slovo asertivní pochází z latinského asserere – osobovat si něco, tvrdit s jistotou, zdůrazňovat to.“* (Novák, Kudláčková, 2002). V češtině se také často překládá jako „sebeprosazování“, což někdy v češtině vyvolává negativní konotace a z toho důvodu se spíše překládá jakožto „zdravé sebeprosazování“. Základní principy asertivního výcviku popsal Andrew Salter již v roce 1949, Salter byl americký behaviorální terapeut a psycholog, který pracoval se staženými úzkostnými neurotiky a všiml si na jejich chování toho, že těmto lidem byl jakýkoliv druh agrese cizí (Novák, Kudláčková, 2002).

V současné době bývá pojem asertivita často také nahrazován pojmem optimální komunikace, definici pak lze formulovat například takto: *„Asertivita je dovednost vyjádřit naše myšlenky, zájmy, názory i pocity jasně. Přitom ale tak, abychom nenarušovali práva druhých a nedotkli se jejich důstojnosti.“ „Asertivita je způsob chování založený na reálném sebehodnocení. Vychází z úcty k sobě i z úcty k druhému a staví nejlepší řešení problému nad osobní vítězství.“* (Jílek, 2018). Asertivitu lze chápat jakožto protipól manipulativního chování, základem je, že nikdo nemá právo s námi manipulovat, pokud mu to sami nedovolíme.

V praxi se pak asertivita využívá formou asertivních technik, mezi které patří techniky: poškrábaná gramofonová deska (aneb jak se asertivně domáhat svého), umění odmítnou (říci „ne“ bez pocitu viny), umění požádat druhé o laskavost a přijatelný kompromis (asertivní mistrovství) (Novák, Kudláčková, 2002). U aplikace těchto technik je nezbytné, aby byl ve shodě jak verbální projev, tak také řeč těla.

1. **Poškrábaná gramofonová deska** – tato technika se užívá v případě, že se snažíme prosadit svůj oprávněný požadavek, něco, na co máme právo. Principem je, že je nutné výstižně a naprosto jasně definovat svůj požadavek a ten doprovázet také asertivním přístupem, založeným na respektu k protistraně, tento výrok opakujeme několikrát (samozřejmě v rozumné míře okolo 5-10 opakování) a nedbáme toho, co říká protistrana, můžeme s ní v maličkostech souhlasit, ale stále si asertivně stojíme za svým. V sebeobraně je možno toto využít například pokud nás někdo žádá o peníze, načež reagujeme několikrát s asertivním přístupem například větou: „Vážně u sebe nic nemám“.
2. **Umění odmítnout** – tato technika je založená na tom, že opravdu něco odmítneme, když se nám požadavek zdá nepříjemný a zároveň nevysvětlujeme důvody proč s tímto požadavkem nesouhlasíme. Příkladem v sebeobraně může být situace, ve které typicky muž ženě v pozdních hodinách například v nočním klubu nebo hospodě, nabízí doprovod domů, ženě se tato nabídka nezdá, a proto by měla rozhodně a přímě říct „ne“ a dále své rozhodnutí nevysvětlovat a také od tohoto muže odejít a vrátit se například ke své skupině, se kterou do daného zařízení přišla.
3. **Umění požádat druhé o laskavost** – základem je, že člověk by měl být schopný požádat druhou osobu o laskavost a nečekat, než toto přání uvidí druhá osoba tzv. „na očích“. Opět zde, ale platí zásada oprávněného požadavku, který by měl být jasný a srozumitelný. Tuto techniku v sebeobranné situaci lze použít například v případě domácí násilí, kdy oběť domácí násilí, by v ideálním případě měla požádat nějakou pro ni důvěryhodnou osobu například někoho z rodiny nebo přátel, o pomoc v takovéto nepříjemné svízelné situaci.
4. **Přijatelný kompromis** – tato technika bývá také označována jakožto „asertivní mistrovství“, která vychází z premisy, že je vhodnější se s druhými lidmi domluvit k oboustranné spokojenosti, tak že obě strany něco získají. V sebeobraně, ale na kompromis není čas, ale mohou samozřejmě existovat výjimky, většinou pokud pachatele známe nebo se jedná o nějaký druh vyjednávání (Novák, Capponi, 2014), (Novák, Kudláčková, 2002).

Tyto asertivní techniky a celkový asertivní přístup je u komunikace v sebeobraně velice ceněný, jelikož je tento přístup v podstatě velice prostý, protože přímo a důrazně vyjadřujeme přesně to, co máme na mysli. Problém, avšak nastává v momentě, když jsme nuceni asertivní přístup realizovat, zejména z důvodu, že velká část populace je vychovávána tak, aby byli nekonfliktní a vstřícní a asertivita se jim zdá až moc agresivní či společensky nepřijatelná. Toto přesvědčení není pravdivé agresivitu chápeme spíše jakožto „nepřátelskou“, kdyžto asertivita by měla být chápána jakožto „silná a obsahující sebedůvěru“. Aby bylo sdělení opravdu asertivní je nutné dbát základních a jednoduchých pravidel, do nichž se řadí: být přímý, nikdy nezačínat sdělení omluvou nebo nějakým jiným druhem formulace, které sdělení oslabují, dále nikdy nepoužívat otázky, ty dávají druhé osobě pocit volby a jakožto poslední, nikdy se neomlouvat ani na konci sdělení za své vlastní pocity (Marrewa, 1998).

# Konflikt

„Obecně můžeme definovat konflikt jako střetnutí dvou nebo více navzájem neslučitelných (rozporných) tendencí, sil (motivů), které vyvolávají prožitek napětí a zároveň tendenci toto napětí redukovat (odstranit) změnou stavu (řešením konfliktu)“ (Řezáč, 1998). V této definici se spíše odráží konflikt vnitřní, avšak z hlediska sebeobrany, a také uplatnění v běžném životě, se většinou setkáváme s konflikty, které se označují jakožto vnější.

Konflikty jsou běžnou součástí života a často se s nimi setkáváme v běžném životě. Každopádně každá konfliktní situace vyvolává určitý vnitřní nepokoj či napětí. V ideálním případě je také výhodnější konflikt nějakým způsobem řešit, v sebeobraně komunikací, útěkem nebo útokem, při běžných konfliktech například na pracovištích nebo ve školách je vhodné konflikt řešit pomocí komunikace, nejlépe za přítomnosti nějakého nestranného prostředníka (Bréda a kol., 2017). Přehlížení nebo utlačování pocitů pramenících z konfliktních situací může vyvrcholit nepřiměřenou reakcí, která může být v sebeobranné situaci osudná.

## Styly zvládání konfliktu

Lidé mají obecně osvojené různé vlastní styly pro zvládání konfliktů, tyto styly jsou naučené a formují se převážně již v dětství a následně i v období dospívání, většinou se v nich projevuje i osobnost a způsob výchovy daného jedince (Slamněník, Výrost, 2008). Při komunikaci v sebeobraně je důležité vědět, jaký je preferovaný styl daného jedince pro zvládání konfliktu, na základě tohoto vědomí je pak jednodušší přiklonit se ke strategii, která je pro daného jedince vyhovující na základě jeho stylu zvládání konfliktu.

Do stylů zvládání konfliktu dle Gillernové (2001) se řadí únikový styl (vyhnutí se) tzv. „želva“, soupeřivý styl (boj) tzv. „žralok“, přizpůsobivý styl (ústup) tzv. „medvídek“, kompromisní styl (kompromis) tzv. „liška“, integrační styl (dohoda) tzv. „sova“ (Gillernová, 2001).

Obdobně lze najít styly zvládání konfliktu dle Slamněníka a Výrosta (2008), kteří do těchto stylů řadí: DOMINANCE – soupeřivý/boj, AKOMODACE – přizpůsobivý/ústup, VYHÝBÁNÍ – únikový/vyhnutí se, KOMPROMIS – kompromisní/kompromis a INTEGRACE – integrační/dohoda, které jsou obdobou stylů od Gillernové (2001), ale mají odlišné pojmenování, avšak koncept je zachován až na malé rozdíly stejně. (Výrost, Slaměník, 2008).

### Únikový styl / vyhnutí se: „Želva“

Tento styl zvládání konfliktu je založen na tom, že „želvy“ se schovávají do svých krunýřů, tzn. že mají snahu o to, aby se konfliktu vyhnuly. Jejich premisa je postavená na tom, že je jednodušší se konfliktu vyhnout než se mu postavit. Toto vyhnutí může mít různou podobu například formu diplomatického úhybu, vzdání se svých cílů nebo interpersonálních vztahů ve snaze vyhnout se konfliktu nebo prostým útěkem z dané situace.

Z hlediska běžných sociálních interakcí například na pracovištích nebo v osobních vztazích, vede tato strategie k tomu, že jelikož se „želvy“ dlouhodobě vyhýbají svých problémům, tak může z dlouhodobého hlediska docházet k nahromadění těchto problémů, což může mít za následek prohlubování a zhoršování jejich situace.

Z hlediska sebeobranného je tento styl nejvýhodnější, jelikož paradoxem sebeobrany je to, že celý trénink a příprava v sebeobraně cílí k nepodání sebeobranného výkonu, tzn. že cílem nácviku a vzdělávání se o sebeobraně je, že tyto znalosti nebudeme muset nikdy využít z tohoto důvodu se styl „želvy“ jeví jakožto nejlepší, jelikož se tímto stylem snažíme konfliktu vyhnout (Vít, Reguli, Čihounková, 2013).

### Soupeřivý styl / boj: „Žralok“

Tento styl je v podstatě opakem stylu prvního, „žraloci“ mají snahu dosáhnout svých cílů za každou cenu, jejich cíle jsou pro ně na prvním místě, zatímco zájmy nebo názory druhých lidí jsou pro ně druhořadé. Tento styl může být výhodný v situacích, při kterých jde o život či zdraví čili v sebeobranných, ale záleží na způsobu užití tohoto stylu.

Tento styl může být v sebeobranné situaci vhodný, pokud je užitý z pozice síly, tzn. že jej bude užito s asertivní komunikací a přístupem, avšak pokud je užitý příliš agresivně, může mít za následek ještě větší riziko ohrožení zdraví.

### Přizpůsobivý styl / ústup: „Medvídek“

Tento styl je založen na tom, že pro „medvídky“ jsou na prvním místě vztahy s druhými lidmi a jejich vlastní cíle spíše upozaďují, jejich hlavním přáním je, aby je druzí lidé měli rádi. Styl „medvídek“ je v sociálních interakcích vhodné užít v případě, že je zde snaha o udržení stability a harmonie, ale není vhodný při vyhrocených a komplexních konfliktech z tohoto důvodu je pro sebeobranu jen velice málo vhodný.

V tomto stylu se hojně užívá omluvy, hledání důvodu, který je pro druhou stranu přijatelný, přizpůsobení se a vzdání se vlastního názoru a přizpůsobení chování čili stavení se do pozice oběti, což při sebeobraně může mít fatální následky. Jak jsem se již zmiňovala i výše omluva a pasivita při užívání komunikace v sebeobraně není žádoucí, v sebeobraně je nutné být rozhodný a přímý jak verbálně, tak také neverbálně, což se s tímto stylem neshoduje.

### Kompromisní styl / kompromis: „Liška“

Tento styl, jak již vyplývá z názvu, je postavený na kompromisu, tzn. že „lišky“ sledují jak své vlastní zájmy a cíle, tak také jim záleží na cílech a zájmech druhých lidí. Jejich snahou je vzdát se části svých vlastních cílů a usilují o to, aby přesvědčili protějšek, tak aby vykonal stejně, jedná se o velice demokratický způsob zvládání konfliktu.

V sociálních vztazích a zejména v partnerských vztazích je tento styl zvládání konfliktu velice ceněný, avšak pro sebeobranu je zcela nevhodný. V sebeobranné situaci jednoduše není čas na kompromis, když je v sázce samotné zdraví či život. Pokud se ale jedná o situaci například loupežného přepadení a naše intuice nám říká, že pokud se vzdáme svých peněz ve prospěch zachování našeho zdraví, tak samozřejmě v takovéto situaci je tento kompromis zcela přijatelný.

### Integrační styl / dohoda: „Sova“

Tento styl je založený na tom, že „sovy“ si velice váží jak svých vlastních cílů, tak také vztahů s druhými lidmi, konflikty vidí jakožto problémy, které je nutné vyřešit. Při řešení problémů mají „sovy“ tendenci jít do jádra problému a vyřešit jej formou diskuse s následnou dohodou, která bude uspokojivá pro obě strany, tzv. vítěz-vítěz situace.

V každodenních sociálních interakcích je výhodou tohoto stylu především fakt, že „sovy“ mají snahu najít pravou příčinu konfliktu a na základě toho dále postupovat a konflikt vyřešit, takže má tento styl dlouhodobou účinnost (Gillernová, 2001), (Slamněník, Výrost, 2008), (Komárková, Slamněník, Výrost, 2001).

# Komunikační strategie v sebeobraně

Následující strategie se odráží především od informací, které jsem získala během rozhovorů a také i z knižních zdrojů, přičemž většina strategií, které zde uvedu se v mnohém propojují například téměř ve všech byl vyzdvihován asertivní přístup.

Jak jsem zmínila již v úvodu, žádná univerzální strategie neexistuje a při aplikaci jakékoliv komunikační strategie na povrch vystupují také další faktory, které hrají velice výraznou roli v tom, zda bude daná strategie funkční či nikoliv.

Mezi tyto faktory se řadí zejména emoce, výběr strategie je velice kognitivně náročný a ve vyhrocené situaci jako je sebeobranná, mají emoce značný vliv na vývoj celé situace, dále vliv alkoholu či jiných návykových látek, při rozhovorech všichni dotazování uvedli, že alkohol nebo drogy jsou jedním z největších problémů, se kterými se při aplikaci komunikačních strategií, ale i při užití například donucovacích prostředků setkávají. Mezi další faktory se řadí aktuální nebo dlouhodobý psychický stav, jak agresora, tak také oběti, anebo také pohlaví (Ekman, 2015).

U strategií je také možno využít užšího konceptu strategie čili taktiky například ve formě distrakce nebo lsti, která je samozřejmě individuální v rámci dané situace nebo odpovědět či zareagovat zcela překvapivě, tak že to danou osobu vyvede z míry.

## 1. Komunikační model: „Conflict Communications (ConCom)“

Tento komunikační model sestavil Rory Miller, který je zkušeným důstojníkem vězeňské služby s dlouholetou praxí a je považován za kapacitu ve svém oboru, společně s ním se na zpracování tohoto modelu podílel také Marc MacYoung. Tento model byl sestaven pro komunikaci a jednání s agresivními jedinci, ale dá se také aplikovat v běžných situacích, při kterých jednáme například s nadřízeným nebo s partnerem.

Celý koncept vychází především z Maslowovy pyramidy potřeb, pomyslného rozdělení mozku na tři části (ještěr, opice a člověk) a schopnosti rozpoznat tzv. „scénáře“, které se v komunikaci neustále opakují.

### Maslowovo schéma

Abraham Maslow představil koncept pyramidy potřeb v roce 1943. Postupuje se v tomto schématu odspoda nahoru a potřeby jsou tedy metodicky řazeny takto: přežití, zabezpečení, sounáležitost, úcta a seberealizace.

Tyto potřeby pak Rory Miller využívá při konceptu „Tří mozků“, každý z těchto „mozků“ se zajímá o uspokojení jiné z těchto potřeb, z čehož pak mohou vznikat neadekvátní reakce a setrvávání ve stále stejných opakujících se scénářích.

### Tři mozky

Zde se vychází z předpokladu, že zjednodušeně rozdělíme mozek na tři části, a to „ještěr“, „opice“ a „člověk“.

Ještěr je nejstarší část mozku, je centrem, ze kterého se spouští instinkty pro přežití čili útěk, útok nebo zamrznutí. Jedná se o část mozku, která je výrazně spojena s koordinací, fyzickým tělem a smysly, je tedy centrem pudů a intuice. Úzce souvisí také s rituály a rytmem, v této části jsou uloženy veškeré zvyky, které běžně provádíme bez nějakého většího zamyšlení jako je například, že používáme stále stejná slova jak na začátku, tak na konci věty, kterou říkáme. V Maslowově schématu jde tedy ještěrovi pouze o potřebu přežití, to je také důvod proč se nejčastěji aktivuje právě v situacích, které jsou nebezpečné a jde při nich o život.

Opice je část mozku, kterou lze přirovnat k limbickému systému čili zodpovídá za emoce. Opičí část mozku se stará o společenský status, společenské chování a také o to, co si o nás jakožto osobě myslí ostatní. Nedokáže rozlišovat mezi ponížením a smrtí jsou to, pro tuto část mozku, dvě stejné věci. Většina konfliktů se v současné době odehrává právě na sociální úrovní, a proto je většina konfliktů řešena a směřována právě na základě opičích reakcí. V Maslowově schématu opici záleží zejména na sounáležitosti a částečně také na úctě a pocitu bezpečí ve skupině.

Člověčí mozek lze přirovnat k neokortexu (šedá kůra mozková), tato část je nejmladší částí lidského mozku. Člověčí mozek je ten, který je přemýšlivý a zpravidla rozumný, avšak oproti ostatním částem je značně pomalý, jelikož shromažďuje veškeré informace, analyzuje je a usiluje o, co nejlepší řešení dané situace, což častokrát vyžaduje relativně velké množství času.

Každá z těchto tří částí mozku má jiné priority a koexistují v jasně dané hierarchii. Ještěr je nemilosrdný a konzervativní je těžké jej změnit. Opice se stará o přežití v sociálním prostředí a lze ji u lidí pozorovat nejčastěji. Člověčí mozek je mistrem slov a symbolů, a často vstupuje jakožto prostředek racionalizace nějakého rozhodnutí, které již dávno rozhodnul opičí mozek a člověčí jej dává do souvislosti.

### Rozpoznání scénářů

Většina scénářů vychází tedy, jak již jsem zmiňovala, z opičího mozku. Tyto scénáře používáme zcela běžně, a to z důvodů, že si je většinou ani neuvědomujeme, zároveň se nám jeví v daných situacích jakožto rozumné a dalším z důvodů je strach, strach z toho, že pokud se jich nebudeme držet, tak to poškodí náš společenský status. Žít podle těchto scénářů nemusí být nic špatného, většinou i velice dobře fungují, problém pak nastává právě v konfliktních situacích, při kterých je nutné tyto zažité scénáře opustit a reagovat odlišným způsobem, pokud chceme být v takovéto situaci úspěšní.

Schopnost rozpoznat fakt, že se držíme nějakého ze scénářů a vymanit se z něj vyžaduje značné množství tréninku. Jediné, na co se lze zaměřit je schopnost rozpoznat, že se ve scénáři nacházíme. Jedním ze způsobů, kterým lze opičí mozek částečně utlumit je aktivní naslouchání. Při aktivním naslouchání využíváme času, který získáváme při poslouchání druhé strany k uklidnění a promyšlení následné odpovědi, dostává se nám tedy času, který lidský mozek potřebuje.

Veškeré scénáře obsahují role, ty se nepojí s jedincem, identita herců ve scénářích není podstatná, učitel potřebuje žáky, ale žákem může být kdokoliv, kdo tuto roli příjme. To souvisí s tím, že většina lidí automaticky pokládá konfliktní situaci za osobní, což nemusí být vždy pravdou a tím pádem si již zvolili svou roli ve scénáři. Pokud pochopíme, že druhý člověk, se kterým komunikujeme je pevně ve své roli, tak je pak pro nás jednodušší z role vystoupit, uklidnit se a vytvořit prostor pro lidský mozek.

Tento druh strategie je značně náročný, ale zároveň pokud se s tímto konceptem naučíme pracovat stává se velice efektivním (Miller, Kadlec, 2018).

Při aplikaci této strategie je nutné vědět, v jakém scénáři se právě nacházíme a následně na něj adekvátně reagovat čili si uvědomit, jaký mozek je vhodné zrovna využít. Také pokud tuto strategii chceme použít, tak je žádoucí si prostudovat celou knihu „Komunikace v konfliktu“ nebo se přímo zúčastnit semináře „ConCom“, tak abychom celému konceptu porozuměly a byly si při aplikaci zcela jistí.

## 2. Strategie z pozice síly – Asertivní, Autoritativní

To, co znamená asertivita a také různé druhy asertivních technik jsem již představila v kapitole věnující se asertivitě. Autoritativní je pak člověk, který na první pohled vyzařuje respektem, sebejistým vystupováním a klidným a částečně také rezervním dojem, do takové míry, že ostatní lidé či příslušníci dané skupiny názory a rozhodnutí autority považují za správné a účinné.

Jakožto velice silná autorita může také působit matka či alespoň mateřský přístup, který z mnoha žen přirozeně vyzařuje. Tento mateřský přístup většinou funguje v případě, že je uplatněný při komunikaci s mladším jedincem a současně je více účinný, pokud je aplikován na osobu mužského pohlaví (Marrewa, 1998).

**Příklad:**

„Když čekala Jennifer na autobus do centra města, stoupl si za ni nějaký muž a zašeptal: "Nazdar k\*\*\*o“. Přestože vedle stáli další lidé, nikdo kromě Jennifer jeho poznámku neslyšel. Když se k němu otočila čelem, viděla, jak se drze šklebí a čeká, jak Jennifer zareaguje. Cítila, že ji testuje. Vzpomněla si na trénink osobního posílení a řekla nahlas a důrazně: „Co jste mi to řekl? Vy jste mě nazval k\*\*\*\*u?“ (Byly to mimochodem řečnické otázky – nečekala na ně odpověď.) Lidé se otáčeli a dívali se. Onen muž ustoupil o krok dozadu, a pak o další. Nakonec zadrmolil cosi oplzlého a odešel.“ (Marrewa, 1998)

Z tohoto příkladu je patrné, že Jennifer aplikovala asertivní přístup v podobě řečnických otázek, které byly formulovány podobně, jak jsem zmiňovala v kapitole 3.1.2. hlas. Zároveň také zachovala klid, nedala najevo strach a věty pronesla sebejistě, což zase odráží autoritativní přístup.

Při aplikaci této strategie je nutné druhému člověka neoponovat (zachovat klid), naslouchat (vědět, co od nás druhý člověk chce), sledovat varovná znamení (být stále ostražití čili aplikovat vigilanci, viz. kapitola prevence), nedávat najevo strach (zejména v neverbální komunikaci, a to i přesto, že uvnitř se necítíme bezpečně), komunikovat jasně a srozumitelně (krátké a výstižné věty), zůstat objektivní (potlačit své ego za cenu bezpečí), zaujmout vhodnou pozici (viz. kapitola věnující se neverbální komunikaci) a pamatovat na další možnosti (útěk, požádání o pomoc nebo zavolání policie) (Marrewa, 1998).

## Shrnutí

První zmíněná komunikační strategie čili prevence je téměř univerzální strategií, kterou mohou použít lidé jakéhokoliv věku a zároveň sebou nenese žádná závažná rizika, z toho důvodu je její použití nejvíce bezpečné. Výhodou této strategie je také to, že základní postupy prevence jsou nám vštěpovány již od nízkého věku jak od rodičů, tak také ve školách, a proto si osobně také myslím, že ze všech z výše zmíněných strategií, je právě tato nejsnazší k použití. Za jedinou nevýhodu lze považovat to, že si nelze funkčnost této strategie ověřit, jelikož pokud je funkční, tak z ní neplyne pro nás, jakožto osoby, které prevenci dodržují, žádná zpětná vazba.

Další ze zmíněných komunikačních strategií je komunikační model „ConCom“, který sestavil Rorry Miller a Marc MacYoung. Tento komunikační model je velice efektivní, ale pouze v případě, že jsme podrobně seznámeni s jeho principem, až tehdy je bezpečné jej využít v sebeobranné situaci. Podnětem pro sestavení tohoto modelu bylo především to, že Rorry Miller se při výkonu své práce často setkával s agresivními jedinci a na základě několika let zkušeností, právě s těmito jedinci, tento model sestavil. Ačkoliv byl tento model primárně určený pro užití ve vězeňském prostředí, tak se postupem času natolik vyvinul, že jej lze použít jak v sebeobranné situaci v osobní sebeobraně, tak také v každodenní komunikaci. Výhodou této komunikační strategie je zejména její efektivnost, avšak za nevýhodu považuji, že je náročnější k pochopení a také k její následné účinné aplikaci, proto je vhodné si z této strategie vybrat část, která je pro nás nejvíce přijatelná a následně na ní pracovat. Například se nejprve zaměřit na své vlastní „tři mozky“ a rozpoznat, ve kterých situacích se u nás daná část mozku projevuje, pak můžeme přejít k rozpoznávání scénářů, vhodné je se naučit tyto scénáře rozpoznávat na osobách nám blízkým, a až poté přejít k rozpoznávání scénářů u lidí, kteří mají ve společnosti vyšší postavení nežli my. Dalo by se říct, že i na tento model bychom mohli při pochopení a učení, aplikovat princip gradace a postupovat od lehčích úkonů, k těm náročnějším.

Následující zmiňovanou strategií je strategie z pozice síly – asertivní, autoritativní. Asertivitu jsem již podrobněji přiblížila v kapitole, která se přímo asertivitě věnovala. Asertivní přístup je stejně jakožto prevence téměř univerzálním přístupem, který lze využít při téměř všech sebeobranných situacích, ale na druhou stranu je nutné se s tímto principem řádně seznámit, znát a plně si uvědomit rozdíl mezi tím, kdy ještě komunikujeme asertivně a kdy již přecházíme spíše do agresivity. Zároveň, jak jsem zmiňovala již výše, ve všech zdrojích i při rozhovorech byla asertivita vyzdvihována, a pokud na svém asertivním přístupu zapracujeme, tak se stává velice efektivním. Autoritativní přístup je oproti asertivitě více ošemetný, jelikož autorita je něco, co buď z člověka přirozeně vyzařuje, anebo si ji musí vybudovat, z toho důvodu je nutné si uvědomit, jestli jsme opravdu v dané situaci považováni za autoritu či nikoliv. Pokud jsme přesvědčeni, že jsme v dané situaci autoritou, tak je velice účinné ji ještě podpořit asertivním přístupem a komunikací.