

Bernhard Moesti

## **Jak naplno využít sílu své mysli**

**12 strategií v inspirovaných Šaolinem**

Úspěch je výsledkem tvého myšlení





## Dvanáct východisek pro nové myšlení

1. Osobní zkušenost vzniká v každé vteřině.
2. Každý je ve světě svých myšlenek sám.
3. Některé věci jsou, jaké jsou, a nelze je změnit.
4. Přijímá všechno takové, jak to vypadá.
5. Neexistují kontrolované myšlenky neexistují. Otázkou je jen to, kdo nebo co je kontroluje.
6. O tom, co vstoupí do jeho myšlenkového světa, rozhoduje každý sám.
7. Štěstí přitahuje jen ten, kdo chce být šťastný.
8. Každá změna potřebuje cíl, ale i odhodlání ho dosáhnout.
9. Moc získáš pozorností, nikoli násilím.
10. Strach je horší než samotné nebezpečí.
11. Stres se objeví jen u těch, kdo ho přivolávají.
12. Když ti něco nesedí, neboj se říct ne.

## **Obsah**

Předmluva 7

**Úvod 11**

ČÁST I. SVĚT DRAKA 16

*Nestěžuj si, že Bůh stvořil tygra, ale děkuj mu, ze mu nedal křídla, (amharskd moudrost)*

1. Strategie vlastní reality

**Poznej, že si tvoříš sám svou realitu z toho, co pokládáš za skutečnost 20**

2. Strategie vlastní odpovědnosti

**Poznej, že jsi ve světě svých myšlenek sám a že ti tam nemůže nikdo pomoci 34**

3. Strategie nepodmíněnosti

**Poznej, že jsou věci, které zkrátka nemůžeš změnit 48**

4. Strategie bdělosti

**Poznej, že ne všechno je takové, jak ti to připadá 66**

ČÁST II.: KROCENÍ DRAKA 80

*Čmelák: má plochu křídel 0,7 cm při váze 1,2 gramu. Létat není podle známých zákonů při*

*tomto poměru možné. Čmelák to ale neví a prostě létá. (Christian Niederberger)*

5. Strategie vzájemného působení

**Poznej, že jiní s tebou nenadělají nic,  
ale že cokoli se stane, vždy to sám dopustíš 84  
ß**

6. Strategie odstupu

**Poznej, že jen ty sám rozhoduješ o tom, co  
vstoupí do tvého myšlenkového světa**

7. Strategie přitažlivosti

**Poznej, že štěstí, úspěch a bohatství  
můžeš docela vědomě vtáhnout do svého  
života 118**

8. Strategie změny

**Poznej, že jakákoli možnost změny  
vychází jen z tvého myšlení 134**

ČÁST lil.: JÍZDA NA DRAKOVI 152

***Měj odvahu aplikovat své poznatky ve vlastním  
životě, a dostaneš křídla. (Jeremy A. White)***

9. Strategie moci

**Poznej, že skutečnou moc nezískáš násilím,  
ale jen získáš-li podporu 156**

10. Strategie nebojácnosti

**Poznej, že mít respekt před něčím má smysl,  
avšak strach je nebezpečný 170**

11. Strategie vnitřního klidu

**Poznej, že klid a uvolnění vycházejí jen z  
tvého nitra 182**

12. Strategie jednání podle vlastního  
rozhodnutí

**Poznej, že emoce nesmějí nikdy získat  
kontrolu nad tvými myšlenkami 194**

**Epilog 205**

**Poděkování 207**

## *Milé čtenářky a čtenáři,*

od našeho prvního setkání před bezmála deseti lety mě s autorem Bernhardem Moestlem spojuje nadšení pro jedno téma, které je v dnešní době aktuálnější než kdykoli předtím: síla myšlenky. Zatímco naším původním vzorem byli mniši z Šaolinu, jimž jejich způsob myšlení přinesl mýtus neporazitelnosti, v průběhu času jsme si uvědomili skutečný rozměr této síly. Slova, která vám jdou hlavou a takříkajíc fyzicky formují vaše myšlení, jsou jen špičkou nesmírného ledovce. Vaše myšlení je totiž něčím mnohem víc. Názory, články víry, odvaha, strach, láska, nenávist i hněv: vše, co neexistuje fyzicky, je produktem našeho myšlení. A stejně tak i kvalita našeho života. V myšlenkách vznikají dokonce i pocity a emoce, a myšlení je kontroluje. „Kde je tvůj duch,“ říká se v Šaolinu, „tam bude následovat i tvé tělo.“

Bernhard Moestl si v knize vytkl za úkol srozumitelně ukázat mechanismy, které stojí za myšlením, a zároveň vysvětlit, jak lze pomocí myšlenek dosáhnout všeho, pokud si sami nestojíme v cestě. Myšlení je ovšem nutno cvičit stejně jako jakoukoli jinou dovednost. Jezdit na drakovi se nenaučíme z jednoho dne na druhý. Ale

pusťte se do toho a s údivem zjistíte, že zítra budou možné věci, o kterých byste to dnes ještě neřekli.

Váš Gerhard Conzelmann, prezident  
Mezinárodního šaolinského institutu



## Úvod

***Štěstí je otázka vůle. Jsem výsledkem toho, co jsem si předsevzal a představoval, co jsem chtěl a co jsem se rozhodl být. (Karl Lagerfeld)***

***Jak tato kniha funguje a jak z toho můžete mít co největší užitek***

Především srdečně vítejte. Jsem rád, že jste tady. Hned úvodem bych měl na vás otázku. Předpokládejme, že něco umíte. Zároveň si však myslíte, že to neumíte. Umíte to tedy? Bez ohledu na to, jak na otázku odpovíte, jak vás vlastně v takovém případě napadne, že to neumíte? Není to ten hlas kdesi vzadu v hlavě, který se vždy v nejnevhodnější moment hlásí o slovo právě s takovými nápady?

Dovolte, abych ho představil: drak

Tento hlas patří bytosti, která vás ve vašem životě provází už dávno: vašemu drakovi. Drak, odjakživa obáván a zároveň milován, je symbolem nesmírné síly plně ovládané jen několika vyvolenými. Náš drak přichází na svět spolu s námi a zůstává, dokud neodejdeme, Sám o sobě není ani zlý ani dobrý, je takový, jakým si ho uděláte. Může



být vaším velikým nepřítelem – ale také nejlepším přítelem.

Když k němu přistupujete se strachem, vyžaduje oběti. Když však drak pozná, že jste připravení a silní, hned se vám rád podřídí a bude vám věrně sloužit. A když vám nakonec dovolí, abyste mu sedli na hřbet a jeli na něm, odveze vás na jakékoli místo, které si dovedete představit.

***Více než cokoli jiného určuje drak i štěstí vašeho života.***

Lidé se mě často ptají, čím se liší lidé, kteří dokážou uskutečnit své sny, od lidí, kteří mohou o životě podle svých představ jen snít. Zvenčí přece nelze u fyzicky zdravých osob rozpoznat žádný rozdíl a také stejné vzdělání podle všeho vede ke stejným vědomostem, nikoli však ke stejnému úspěchu. V tom to tedy nebude. Také jsem se sám sebe ptal, proč někteří lidé zdánlivě bez námahy přitahují štěstí a blahobyt, zatímco jiní se jich nedomohou navzdory nejvyššímu úsilí. Protože rozdíl očividně není viditelné povahy, může spočívat jedině v oblasti, která zůstává vnějšímu pozorovateli uzavřená: v otázce, jak jedni a druzí smýšlejí.

Jak řekla spisovatelka Marie von Ebner-Eschenbachová: „Jestliže existuje víra, která hory přenáší, pak je to víra ve vlastní sílu.“

Vraťme se zpátky k úvodní otázce. Představte si dvě osoby, které musí v simulované hře napřed vyřešit nějaký úkol, aby se dostaly na další stupeň. Obtížnost je zvolena tak, že v zásadě by měly být obě schopny úkol bez problémů vyřešit.

Osoba A si je vědoma svých schopností, pustí se do problému, a už je o kolo dál. Osoba B má v hlavě hlas draka, který jí říká, že si na téhle úloze určitě už vylámali zuby lidé mnohem chytřejší. Osoba B to pak ani nezkusí, a vypadne. Nikoli kvůli nedostatku schopností, ale jedině kvůli nedostatku v myšlení. Suma sumárum naše myšlenky pracují častěji proti nám než pro nás. Ještě jednou naprosto upřímně: Přijde vám snazší představit si špatný konec nějaké věci, nebo samozřejmě očekávat dobrý konec? Žádná jiná bytost pro mě neztělesňuje tak silně zdánlivě nekonečnou sílu lidského myšlení jako drak. Jedině s jeho pomocí můžete vytvořit ten nejlepší ze všech světů.

Naučte se chápat vliv draka

V průběhu následujících dvanácti kapitol proniknete do světa, ve kterém žije váš drak.

Poznáte, jaký má na váš život vliv, a pochopíte, proč vám to tak často ztěžuje. Až se s drakem seznámíte, začnete ho pomalu krotit, aby se stal vašim nejlepším přítelem. Naučíte se, že nemožné je jediné to, co sami za nemožné pokládáte. Kniha je rozdělena do dvanácti samostatných kapitol. Jednotlivé kapitoly jsou ucelené a můžete s nimi pracovat samostatně. Protože náměty kapitol navazují jeden na druhý, měli byste pokud možno dodržet pořadí.

„Dračí kniha“ by však chtěla být raději knihou pracovní než knihou ke čtení. Stejně jako všechno v životě, co chceme správně ovládat, je totiž třeba cvičit i myšlení. Když tedy něčemu hned neporozumíte, tak to nepřeskakujte, ale přečtěte si to znovu. Kromě této knihy budete občas potřebovat list papíru a tužku a pochopitelně své myšlenky. V textu i na konci každé kapitoly najdete úkoly a otázky. Prosím, odpovídejte na ně vždy na místě, kde vás k tomu vyzvu, a teprve pak čtěte dál. A na otázky odpovídejte pravdivě, nemá smysl se obelhávat.

Když váš drak neudělá hned něco tak, jak byste chtěli, dejte mu čas. I on si musí zvyknout na novou situaci. Mark Twain jednou řekl: „Zvyk z okna nevyhodíš. Musíš ho ranami vyhánět dolů po

schodech, pěkně schod po schodu.“ Co platí o zvyku, to platí o změnách v myšlení dvojnásob.

Krot'te s láskou a trpělivostí

Dokonce, i když jste s chováním svého draka velice nespokojeni, rozhodně s ním nezkoušejte bojovat. Je silnější než vy a zničil by vás. Draka můžete zkrotit jedině láskou. Chvalte ho za všechno, co udělal správně a dobře, a při chvále nezapomínejte ani na sebe samé. Ostatní si jednoduše nacvičíte dále.

Kdo nemá představu, jak by mohl jeho drak vypadat, toho odkazuji na ilustrace Marianne Mohatschekové na adrese [www.brainworx.ee](http://www.brainworx.ee), kde má několik draků na výběr.

***V průběhu času budete svého draka poznávat lépe a lépe. Pak přijde doba, kdy mu budete moci dát jméno a tvář.***

„Naše myšlenky,“ řekl americký psycholog William James, „mají nesmírnou sílu. Je na našem rozhodnutí, jestli tuto sílu využijeme ve svůj prospěch či ke své škodě. Silou

myšlenek nerozhodujeme jen o zdraví a nemoci, ale naše myšlenky jsou náš osud. To je zákonitost, které nikdo neunikne; ale zároveň i báječná šance.“  
A právě tu se vyplatí využít. Vydejme se na cestu.

## **ČÁST I.**

### **Svět draka**

*Nestěžuj si, že Bůh stvořil tygra,  
ale děkuj mu, že mu nedal křídla.*

*(amharská moudrost)*



*Nikoli věci samotné  
ale naše představy o nich  
jsou čími šťastnými či nešťastnými.  
(Epiktet)*

## 1. Strategie vlastní reality

*Kdo nemyslí, jako by nebyl.  
Vše pochází jen z toho, ze člověk myslí.  
(Lev Tolstoj)*

*Poznej, že si tvoříš sám svou realitu z toho, co  
pokládáš za skutečnost*

Už jen ta myšlenka vypadá poněkud podivně. Každý si vytváří vlastní realitu, ve které pak žije. Já si vytvářím svou, vy zase vaši a oba žijeme ve dvou různých realitách. Jako by realita byla něčím, co lze tvořit a měnit podle libosti. A jako by se moje realita mohla lišit od té vaší. Jak by to pak mělo fungovat? Nevzniká realita ze skutečností? A co to má co činit s myšlením a s naším drakem?

Drak v tobě

Začněme jednoduchým příkladem. Řekněme, že vy i já, oba čteme stejnou knihu. Je to detektivka, ve které policista honí zločince. Autor popisuje vzhled, prostředí a život obou osob natolik podrobně, že máme dojem, jako by opravdu existovaly. Dozvíme se všechno o věku, povolání, zálibách a povaze představitelů. Víme, co jedí, kdy vstávají, jak se oblékají a že jeden z nich spí pořád

se zbraní. Kdyby měla realita opravdu co činit hlavně se skutečnostmi, museli bychom mít přece oba přesně stejnou představu, jak ty dvě osoby vypadají, nebo ne?

Koneckonců máme přece k dispozici stejná fakta. Měli bychom cítit sympatie ke stejné osobě a stejnou osobu odmítat. Také naše představa o prostředí, v němž se příběh odehrává, by měla být přesně stejná jako náš předpoklad o vyústění příběhu. Jenže tomu tak není. Proč ne? Protože realita sídlí v hlavě.

Každý žije ve vlastní realitě

Co přesně je realita? A jak se liší od skutečnosti? Zůstaňme u příkladu s detektivkou. Skutečnost je tu všechno, co se od autora dozvíme o jednajících postavách. Může to být barva vlasů určitého typu, styl oblékání nebo oblíbená značka auta. V hlavě si postavy doplníme a probudíme k životu. Představujeme si, jak chodí, jaké mají držení těla, tedy všechno, co potřebují – o čem však autor nepsal. Koneckonců my rozhodujeme, jestli postava vypadá sympaticky nebo nesympaticky, a dokonce i jaký má hlas. To je teď naše realita. A v případě, že postava vypadá v našich myšlenkách strašně nesympaticky, ale my bychom ji vlastně chtěli mít rádi, můžeme si ji kdykoli změnit. Jinými slovy



bychom mohli říci, že skutečnosti jsou ingrediencemi v kuchařském receptu a vlastní realita je to, co si z nich kdo uvaří.

***At' chceme nebo ne, naše myšlení nám neustále vytváří realitu.***

Předpokládejme, že čtete průvodce. Město, které je v něm popsáno, jste ještě nikdy neviděli. Začnete číst úvod, kde získáte všeobecný přehled. Aniž byste proti tomu mohli cokoli podniknout, v myšlenkách vám vznikne obraz. Vidíte hlavní náměstí, rozlehlý dóm, útulnou kavárničku a sebe, jak v ní sedíte. Procházíte se úzkými uličkami a vychutnáváte si klid.

Díky popisu vám v hlavě vznikají obrazy, které v tu chvíli pokládáte za skutečnost. Dokud město doopravdy neuvidíte, budete vědět docela přesně, jak to tam vypadá. Ale jak velký je často váš úžas, když navštívíte město popsané v knize doopravdy! Až uvidíte, jak málo se vaše představy shodují se skutečnou situací!

Mohli byste teď říci: no dobře, je to jen kniha. Tam žádná „skutečná“ realita není, tu si musím přimyslet. Dejme tomu. Ale vidíte toho pána tamhle naproti? Myslím, že v tmavém obleku s tmavou kravatou vypadá dobře. I jeho střevíce na míru by mohly být z koňské kůže. I když doopravdy

nechápu, proč zrovna v tuhle denní dobu nosí černé sluneční brýle, málokdy jsem viděl tak elegantně oblečeného muže.

Když se vás teď zeptám, jaké má asi ten muž povolání, jaká realita se vytvoří ve vaší hlavě? Je to úspěšný bankéř, nebo mafiánský boss? Cítíte se v jeho blízkosti dobře? Poznali byste ho rádi blíže?

Já myslím, že to je jednoduše model pro současnou módní produkci nějakého módního designéra. Proč by tu jinak byli okolo fotografové a vizážisté?

Tvé myšlenky určují, co jsi

Také očekávání má na vaši vlastní realitu vliv, který není radno podceňovat. Když budete po třech dnech neuvěřitelně namáhavé cesty konečně stát před údajně velice slavným chrámem Ch, budete asi plni nadšení obdivovat každý kámen. Bude to pro vás nejkrásnější stavba na světě. Ale když pojedete náhodou kolem, pak vám stejný chrám nebude možná stát ani za to, abyste se u něj pět minut zdrželi. Nikoli fyzická skutečnost, ale jediné myšlenky jsou tedy tvůrci naší reality. Poznáme to podle toho, že jsme pořád tam, kde jsme se svými myšlenkami. Svými myšlenkami se tak v každé situaci můžeme přenést do jiné, daleko příjemnější.

Představte si třeba, že jste vyhráli cestu snů. Domů pro vás přijede luxusní limuzína, aby vás odvezla na letiště. Tam na vás už čeká personál, který vás doprovodí při nastupování do business třídy. Už při nastupování do letadla vám naservírují sklenku sektu. Let probíhá klidně, personál se o vás nepřestává starat. Jakmile přiletíte do cíle, už na vás čeká řidič, aby vás odvezl do hotelu. Hotel odpovídá vašim představám. Cítíte se báječně. Slunce svítí, je teplo, daří se vám prostě dobře. Potom se nastěhujete do sluncem prozářeného bungalovu, kde na vás už čeká koš s ovocem. Mrknete z okna a uvidíte snovou písečnou pláž, zářivě modré moře a cítíte se opravdu bezvadně. Je to zkrátka krásné být tady. Někdo jemně klepe na dveře. Když otevřete, stojí před vámi mladá, krásná dívka s mandlově hnědýma očima a černými vlasy. Kde právě jste? Zase zpátky? Dobře. Tak pokračujme.

***Naše realita je vždy směs toho, co skutečně vnímáme, a toho, co z toho potom sami uděláme.***

***Osobní realita tak vzniká v každé sekundě.***

Jestliže se mi teď podařilo přenést vás do jiné reality, pak chápete, proč říkám, že skutečnost a realita spolu ne vždy nutně souvisejí. Nezapomínejte prosím, že myšlení nemá žádný

směr. Vaše myšlenky vám umožňují kdykoli návštěvu ráje, právě jste to viděli. Ale naopak i pobyt v pekle. Je jedno, jestli slyšíme křik nebo smích, cítíme vůni květu nebo pach ohně – v hlavě nám vznikne teorie, podle níž pak řídíme své další myšlení a jednání. Naše vlastní realita se nám v průběhu života stala takovou samozřejmostí, že máme sklon věřit, jako by existovalo cosi jako všeobecná, neměnitelná skutečnost. Existuje však ještě něco jiného, co naši osobní realitu mění: znalosti o věcech.

#### Myšlení vytváří realitu

Zhruba před 1400 lety žil v Koreji muž jménem Won Hjo. Jako mladý muž hledal osvícení, a dlouho proto putoval po severní poušti. Zvykl si celý den chodit a odpočinout si teprve večer.

Jednou večer se zastavil v malé oáze. Pár stromů mu nabízelo úkryt a tak si pod jeden z nich lehl a usnul. Uprostřed noci ho probudila hrozná žízeň. Protože byla černočerná tma, šátral kolem sebe, aby našel vodu. Po chvíli se jeho pátrající ruce dotkly misky. Když ji zvedal, cítil, jak v ní šplouchá voda. Zvedl misku k ústům a napil se. Voda byla velice chutná. Z vděčnosti sepnul ruce a uklonil se.

Ráno se vzbudil a hned v paprscích vycházejícího slunce uviděl, jakou to měl misku:

byla to roztráštěná lebka, plná zaschlé krve, z čelisti ještě visely cáry zaschlé tkáně. Stála v ní kalná voda hemžící se hmyzem. Mladého mnicha přemohla ošklivost. A sotva se vydávil, jeho duch se otevřel a on pochopil.

V noci nemyslel a neviděl – a tak byla voda báječně osvěžující. Ráno ho zrak a myšlenky přiměly se vyzvracet. Říkal si: „Myšlenka vytváří dobro i zlo, život i smrt. Myšlení vytváří vesmír, myšlení ovládá vše. Bez myšlení není žádný vesmír, žádný Buddha, ba ani dharma. Všechno je jedno a to jedno je prázdné.“

Teď už nemusel hledat žádného mistra – Won Hjo už rozuměl životu i smrti; co se ještě mohl naučit? Obrátil se a putoval pouští zpátky do své vesnice.

Drak se probouzí k životu

Můžeme to říci i jinak. Co oči nevidí, to srdce nebolí, říká staré přísloví. Cítíme se dobře.

Ale běda, když někdo nějakou takovou docela nedůležitou informací probudí draka! Je vzhůru rychleji, než bychom očekávali, a klid je ten tam. Naše myšlenky se točí v kruhu a drakovi se to líbí.

Rád vám dám příklad, jak znalosti o věcech ovlivňují naše myšlení, naše jednání i to, jak se cítíme. Sdílím byt se dvěma kočkami. I když to těm

dvěma nedovedu vysvětlit, proč to tak je, nechci, aby si hrály na jídelním stole ani aby spaly na klávesnici počítače. Protože se však spánkový rytmus koček liší od lidského, slouží jim obě místa i v noci k hrám. Dlouho jsem proto několikrát za noc vstával v obavě, že by mohly něco rozbít. Pak mě jednou napadlo, že přes den, kdy jsem byl v práci, byly kočky také samy doma a mohly si dělat, co chtěly. A já jsem si to přitom ani jednou neuvědomil a ony také za celou dobu nic nerozbily. Můj neklid tedy neměl co dělat s chováním zvířat, ale jen s tím, co jsem o tom věděl, a se strachem, který z toho vznikal. Jakmile jsem to pochopil, byl jsem už v noci klidný.

***Dokud nevidíme a nemyslíme, náš drak spí.  
Pokládáme za pravdivé to, co za pravdivé mít  
chceme a co je pro nás dobré.***

Vzpomínám si také na jeden zajímavý případ, kdy pouhá znalost věcí přiměla lidi, aby se vzdali výhod. V mé zemi je jedna velká banka. Měla po léta dobrou pověst, vyplácela rozumné úroky a mnoho lidí si tam ukládalo peníze. Nikdy nebyly žádné problémy a všichni byli šťastní a spokojení. Ješdnoho dne se zákazníci dozvěděli, že ta banka už před drahým časem přišla o velké, opravdu velké peněžní částky. A v tu chvíli se daly tisíce

draků do práce, i když se nic nestalo a žádný zákazník neutrpěl újmu. Neboť myslíte-li si, že nějaký bankovní úředník řekl zákazníkovi, že si bohužel už nemůže vybrat peníze, tak to se mýlíte. Lidé měli informace z novin. Banka pokračovala v obchodech, jako by se nic nestalo, a pokračuje dodnes. Ve skutečnosti tedy nikdo o peníze nepřišel a všichni věděli\* že banka má dostatečné rezervy, aby ztrátu ustála. Ale draci byli vzhůru. Zákazníci najednou viděli banku, s níž byli tak dlouho spokojeni, docela jinak. Mnozí vypověděli smlouvy o vysoce zúročených dlouhodobých vkladech, vzdali se úroků a v konečném důsledku uškodili sami sobě.

Mohlo to ovšem všechno být také docela jinak. Ale zaprvé by už bylo v tu chvíli stejně pozdě, aby se něco podniklo. A za druhé se problém banky stal problémem pro zákazníky teprve tehdy, když se o něm dozvěděli. Anebo si vážně myslíte, že se věci nedějí jen proto, že o nich nevíte?

Být si vědom moci svých myšlenek

Že realita je něco, co si sami sestavíme z domnělých skutečností, poznáme i z toho, jak většina lidí přistupuje k takzvaným „nevyлéčitelně nemocným“. Vždyť jakmile lékaři někomu dostatečně autoritativně řeknou, že mu zbývá jen

omezená doba života, a on se podle toho zařídí, jeho bližní ho začnou vnímat jinak. Na jedné straně tu skutečně mají někoho, jehož čas brzy uplyne, jehož od té chvíle vnímají mnohem intenzivněji a jehož čas má najednou docela jinou cenu a o němž nikdy nevědí, jestli ho příště ještě uvidí.

A na druhé straně stojí ve šťastné nevědomosti oni, zdá se jim, že jsou nesmrtelní, jako by jejich život měl plynout věčně. Přitom je zajímavé, že si nikdo nepřipustí opak: vždyt' i náš čas je omezen a z tohoto hlediska bychom se měli pokládat rovněž za „nevyléčitelně nemocné“. Nebo snad znáte ke smrti nějakou alternativu? Copak může zdravá osoba B jen proto, že nemocnému A bylo řečeno, že jeho život bude možná do roka u konce, vědět, že nebude třeba už zítra po smrti? Skutečností však je, že nevědoucí osoba si to třeba ani neuvědomí, a o to bezstarostněji bude žít dál. Záruku ovšem nemá nikdo z nich žádnou. Ani A, že opravdu zemře, a tím méně B, že bude žít. A dokonce i v případě, že osoba A po uplynutí roku opravdu odejde, to bude určitě probíhat jinak, než kdyby o tom neměla tušení.

Rozhodně tím nechci hodnotit nebo bagatelizovat utrpení lidí, kteří se ocitli v takové nepochybně mimořádně těžké situaci. Chci jen ukázat, že naše často domnělé poznatky o věcech



dovedou často ve zlomku sekundy změnit naši vlastní realitu a tím i kvalitu našeho života. V této souvislosti existuje ještě jedna otázka, na jejímž zodpovězení může záviset štěstí našeho života. Co se přesně děje po smrti? Kam půjdeme? Existuje věčný život, věčné zatracení, anebo jen věčná nicota? Faktem je, že o tom nevíme nic. A tak si musí odpovědět každý sám. Bez ohledu na to, jak to na druhé straně vypadá doopravdy, je na nás, jestli život na zemi strávíme těšením na ráj, nebo ve věčném strachu z pekla.

Drak vyráží

Moc našeho myšlení se ve skutečnosti neomezuje jen na taková témata. Viděli jste, že realita vzniká jen myšlením a že vaše myšlení ochotně vytvoří vše, co mu přikážete vy sami nebo jiní. Zatím jsme se zabývali otázkou, jak vaše myšlení – tedy drak – zachází se skutečností. Jestliže však drak vytváří realitu, pak žádné skutečnosti nepotřebuje, nebo ano?

Předpokládejme, že jste mě požádali, abych pro vás obstaral něco opravdu naléhavého. Když se vrátím, vaše první otázka bude pochopitelně znít: „Tak co, dostal jsi to?“

„Co myslíš?“ odpovím, „ne, já na to zapomněl! To snad nemůže být pravda! A chtěl jsem si to

napsat...“ Mám vyprávět dál? Váš drak zuří a vy s ním. Proč vlastně? Protože ve vaší hlavě vznikla realita, jakou jsem chtěl, abyste si vytvořili. Ovšemže jsem tu věc obstaral, a i když ten příběh asi není moc veselý, pěkně ukazuje, že realita v hlavě opravdu nemusí mít nic společného se skutečností.

Když se na věc podíváte zblízka, zjistíte, že jen málo představ v naší hlavě má co dělat s fakty a že ta také nemají pro naši osobní realitu prázdný význam. Opravdu jste smutní, rozzlobíte se nebo rozveselíte, když vám vyprávím nebo čtete něco, co nasměruje draka tímto směrem. Proč jinak se smějete nějakému vtipu. Když to promyslíme, pak to samozřejmě také znamená, že otázka, jak se vám daří, závisí z větší části na tom, jak chcete, aby se vám vedlo. Skutečnosti často měnit nemůžete. Avšak co z nich uděláte a jak se vám pak s tím povede, to ano.

Berte věci, jaké jsou

Prosím, pojdte se mnou na chvíli do docela vybrané restaurace. Není to sice nijak levné, ale zato příjemné a klidné místo, které se vám hned zalíbí. Také personál je přátelský a pozorný a vy si budete vychutnávat večer. Ale když dojde na placení, vrátí vám číšník méně, než by měl. Ovšem

když ho na to upozorníte, mnohokrát se omluví a hned chybějící částku doplní. Tolik skutečnost. Nyní máte trojí možnost, jak reagovat.

Za první můžete ztropit pořádnou scénu a litovat sami sebe, že vás podvedli. Dáte si zavolat vedoucího, tomu celou historku převyprávíte a nakonec se rozčílíte, že vás asi neberou vážně a ještě se vám nejspíš smějí. Vědět to všechno, jak bylo řečeno, nemůžete, ale večer je zkažený. Za druhé si můžete říci, že to vrchní neudělal schválně, ale z přepracovanosti. Můžete být smutní, když věci dospěly tak daleko, že mladí lidé musí pracovat tak dlouho, až se něco takového stane. V obou případech se nebudete cítit dobře. Smím vás upozornit, že je to naprosto zbytečné? Jediné, čeho jste dosáhli, je, že jste udělali drakovi radost. Skutečný důvod chyby jste se stejně nedozvěděli a taky na něm nezáleží. Mohli byste však také, a to je třetí možnost, zcela vědomě od vytváření reality upustit a brát věci takové, jaké jsou. Číšník vám vrátil málo peněz a svou chybu hned napravil. Nikomu nevznikla žádná škoda a tím je to celé vyřízené. Někdy musíme draka energicky přimět, aby mlčel.

***Nezapomínejte: máte plnou volnost myslet a cítit, co chcete. Řekněte to tedy také svému drakovi.***

Právě jste viděli, že si v každé situaci vytváříme vlastní realitu a že si ji sami volíme z řady možných realit. Ale také se můžeme rozhodnout podle draka. Což je sice pohodlnější, ale očividně ne vždy nejchytřejší. Připadáme si tak trochu jako v obchodu s oděvy. Také tam máme plno věcí na výběr. Můžeme se obléknout elegantně nebo nedbale, podle toho, jak se chceme cítit. Napadlo by vás v tu chvíli vzít jednoduše to, co vám prodavač chce prodat? I když se v tom rozhodně necítíte dobře? Asi těžko. Co se vám nelíbí, to dáte stranou. Tak proč si pak bez dalšího ptaní berete vše, co vám chce drak prodat?

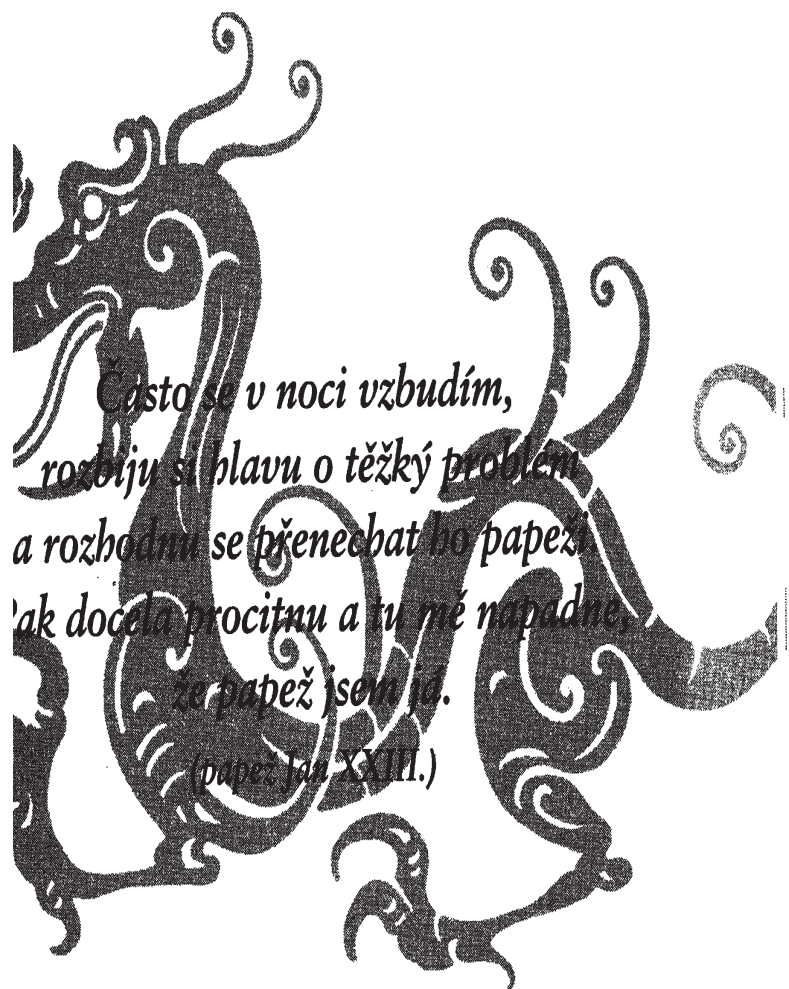
## **CVIČENÍ**

### ***POZNEJTE SVÉHO DRAKA***

***Odpovězte prosím na níže uvedené otázky, abyste viděli, jak úzce je vaše realita spjata s vaším myšlením.***

Co umíte, i když si myslíte, že to neumíte? Kdy je něco těžké? A proč?

Proč se zlobíte, když vám vyprávím něco rozčilujícího? Který pocit je podle vás silnější: hněv, nebo radost? A proč? Existuje něco, co doopravdy víte? Jak dlouho žije zdravý člověk?



*Často se v noci vzbudím,  
rozbiju si hlavu o těžký problém  
a rozhodnu se přenechat ho papeži.  
Jak docela procitnu a tu mě napadne,  
že papež jsem já.  
(papež Jan XXIII.)*

## 2. Strategie vlastní odpovědnosti

*Věc je ztracena pouze tehdy, když se jí sami vzdáme. (Gotthold Ephraim Lessing)*

*Poznej, že jsi ve světě svých myšlenek sám a že ti tam nemůže nikdo pomoci*

Pojďte prosím za mnou! Půjdeme tamhle do té velké haly. Slyšíte, jak obecenstvo šílí? Lidé jsou bez sebe nadšením. Vždyť utkání v boxu tu konečně nevidí každý den. Pojďte se mnou a klidně se rozhlédněte. V hale je tma, jen ring je osvětlený. Už to samo vypadá dost napínavě. Najednou zazní hudba. Do haly vstoupí velice odhodlaně vypadající boxer, propukne obrovský jásot. Co to má společného s vámi? Velice mnoho. Hned vám to vysvětlím. Boxer teď šplhá do ringu. Musí mít titul mistra světa, neboť zdvihá do výše obrovský pás. Mohl by to tedy být docela napínavý boj. Kde máte sedět? Kde je vaše místo? Co myslíte? Podívejme se ještě jednou. Je tu v každém případě plno. Ale vidíte tam toho muže u ringu, jak vám kyne? Myslím, že to je váš trenér. Tenhle potlesk už patří vám. Jděte zkrátka dál chodbou. Trenér vám dává poslední pokyny, ještě jednou vám vysvětluje, jaké má soupeř slabiny. Ještě jednou pomyslete na svou

strategii. Trenér vám přeje hodně štěstí. Dál už pro vás nemůže nic udělat.

Jste sami. Dokonce, i když jsou kolem vás tisíce lidí, i když trenér sedí jen pár metrů od vás, nyní jste odkázáni sami na sebe. Už vám nikdo nedokáže pomoci.

***Kdo chce pochopit sílu myšlenek, musí si nejprve uvědomit, že ve své vlastní realitě jsme vždy sami.***

Jakmile vstoupíme do ringu, jsme na tom jako výše popsaný boxer. Jak situace dopadne, záleží jen na nás, nikdo jiný to nedokáže změnit a nikdo jiný za to neponese odpovědnost. I kdyby vám někdo chtěl v obtížné situaci pomoci, stejně by neměl možnost vstoupit do světa vašich myšlenek.

Chápejte se jako střed vlastního světa

I když vám může tento názor připadat banální, má dalekosáhlé důsledky. Jinak řečeno to znamená, že vy a jen vy jste středem svého vnitřního světa. Znamená to dále, že tam už nikdo jiný než vy není, nemůže a nesmí být. Abyste mě nechápali špatně: chápat sebe sama jako střed vlastního světa nemá nic společného s egoismem. Nemá to ani nic společného s naším chováním vůči jiným lidem. Uznávat vlastní význam neznamena odpírat respekt



jiným lidem. Znamená to však všechna rozhodnutí, která se týkají naší osoby, napřed sladit se sebou samotným.

### Drak nabývá vlivu

Když se nenaučíte brát na sebe sami ohled, jak to pak můžete chtít po jiných? Jste však schopni tento názor také skutečně zažít, nebo si jen myslíte, že by to tak mělo být?

Vžijte se prosím do této situace: po důkladné úvaze jste koupili drahou věc, po které jste už dlouho toužili. Když ji doma rozbalíte, zjistíte, že za první nefunguje, jak má, a za druhé neodpovídá doopravdy vašim představám. Vráťte se tedy do obchodu a budete chtít věc vrátit. Když však obchodníkovi vylíčíte svůj problém, zakroučí jen nechápavě hlavou. „To není možné,“ odpoví vám, „jste jediný zákazník, který má takový problém. Všem ostatním to funguje a i jinak jsou spokojení. Problém tedy musí být ve vás. A věřte mi, už jsem toho prodal mraky.“ Slyšíte, co vám teď drak našeptává? „Vidíš to, jsi s problémem sám. Neříkal jsem ti to? Všem ostatním se to hodí, Jen ty jsi kverulant.“ Jak zareagujete? Nechte mě hádat. Řeknete si: „Jestli jsou všichni ostatní spokojení a já ne, pak to bude ve mně. A já taky nechci vypadat

jako kverulant. Možná se dá problém vyřešit jinak.“  
Ale co potom váš střed světa?

***Pokud jste vy sami ta nejdůležitější osoba,  
pak vlastně zalézt jen na tom, abyste vy byli  
šťastní, nebo ne?***

I kdyby s tím nemělo problém celé lidstvo, a vy ano, změní to něco na vašem problému? A je to snad důvod, proč by se neměl řešit? Obchodník se určitě pokládá za střed svého světa a také podle toho jedná. I když si mnoho lidí myslí, že jsou proti tomuto druhu manipulace imunní, mohu vás ujistit, že nejsou. Zajímavým příkladem jsou v tomto směru počítačové programy. Předpokládejme, že chceme u software provést nějakou zcela konkrétní funkci. Ale ať děláte, co děláte, nefunguje to. Vlastně jste si naprosto jistí, že by to mělo fungovat,

a dodržujete naprosto přesně kroky návodu, ale bez úspěchu. A teď docela upřímně – co pokládáte za pravděpodobnější: že nedokážete software pořádně obsluhovat, nebo že výrobce udělal při programování chybu a tu konkrétní funkci nelze realizovat. Proč? A když vás nějaká velká společnost s dlouhou tradicí vyzve, abyste zaplatili

za zboží, které jste si podle svého názoru nikdy neobjednali, u koho si myslíte, že je chyba?

Sebejistě kráčejte svou cestou

Vraťme se zpátky k našemu obchodníkovi s tisíci spokojených a údajně jediným nespokojeným zákazníkem. (Vědomě jsem tady napsal „údajně“, protože si to stejně nemůžeme nijak ověřit. Ve skutečnosti je to ovšem naprosto jedno, jestli jsou s výrobkem spokojeny stovky nebo stovky milionů lidí, protože vy nejste. Vzpomínáte si ještě, kdo stojí ve středu?) Navzdory tomu vám obchodník nasadil do hlavy, že musíte hledat chybu napřed u sebe, a případně teprve potom znovu přijít. Jinými slovy, vrátil vám problém zase zpátky a váš drak ho s radostí pňjal.

Podívejte se na věc znovu a z docela jiného hlediska. Předpokládejme, že vy a váš obchodník byste byli jediné lidi na světě. Nebylo by nikoho, kdo by mohl údajně být s výrobkem spokojen. A vy jste jediný stěžující si zákazník jen z toho důvodu, že žádní jiní zákazníci neexistují. Není tu nikdo, s jehož pomocí by na vás obchodník mohl vyvíjet tlak. Změní se teď nějak vaše chování k obchodníkovi? Proč? Vždyť problém by byl pořád stejný, nebo ne?

Navzdory tomu byste se ve stejné situaci chovali jinak. Kdy jste naposledy narazili na takového prodejce?

Ti „ostatní“ jsou drakovi kamarádi

Abychom pochopili, oč tu jde, musíte vědět, že i drak má dobré přátele. Ostatně přátele, které my všichni známe více než dobře: ty „ostatní“. Nikoli ostatní draky, ale jednoduše „ostatní“. Vždyť i když nikdo na požádání nedokáže doopravdy říci, o koho vlastně jde, ti „ostatní“ jsou všudypřítomní. Myslíme, že věci jsou dobré, protože si to myslí ti „ostatní“, odmítáme něco, protože to „ostatní“ také odmítají, a děláme věci, protože „ostatní“ je také dělají. Nikoli my jsme důvodem svého konání, ale nejlepší přátelé našeho draka. „Já sám bych to rozhodně nedělal,“ slýcháme často říkat, „ale ostatní to přece také dělají.“

Ostatní. Dělají, nechávají, vyžadují, dávají a berou, a my to děláme po nich. Jsou nám měřítkem, motivací i omluvou. Jen odpovědnost bohužel nepřebírají. To už musíme udělat my sami. Tak jak je to se středem našeho světa?

Převzít odpovědnost za své jednání

V životě mnoha lidí jsou přátelé draka zastoupeni více než oni sami. Proč je nesmysl klást potřeby jiných před své vlastní, to je snadné ukázat.

Představte si, že chcete zkonstruovat kruh, v němž by potom zaujali místo jiní lidé. Vy sami střed zaujmout nechcete, to by přece bylo egoistické. A tak vezmete tamhle toho pána. Nebo ne, tamhle tu starší dámu. Ne, ten chlapec tady, o toho se musím postarat, tak ho dáme do středu. Anebo někoho docela jiného? A tak to jde pořád dál. Protože však bez středu žádný kruh nevznikne, nakonec nepomůžete nikomu –ani sami sobě ani jiným.

***Když jste sami ve středu a také cítíte, že tam je vaše místo, pak dokážete vytvořit dobrý kruh.***

Naopak to ovšem s ostatními funguje také tak. Když si nechceme něco připustit, pak se to určitě může stát jen drakovým přátelům. Ale nám samotným se nic stát nemůže. Jak jinak byste vysvětlili následující situaci? Sedíte v autě a jste na cestě domů. Protože jste touto cestou jeli už mnohokrát, rozhodnete se jet jako obvykle. Jste ještě kousek od dálnice, když uslyšíte v rádiu, že tam došlo k nehodě a utvořila se několikakilometrová zácpa.

Ještě byste mohli jet jinou, ale o něco delší cestou. Což byste určitě také udělali, kdyby nebylo draka. „Je to sice objížďka,“ řeknete si, „ale je to v každém případě rychlejší než zůstat trčet v zácpě.“

„Ne,“ řekne drak, „než tam dojedeš, bude už dávno po zácpě.“

„Ano, ale co když...?“

„Věř mi,“ říká drak. „Naposledy to bylo taky tak. Taky v rádiu mluvili o dopravní zácpě, ale co bylo, když jsi tam přijel? Vlastně nic, nebo snad ne? A teď chceš ještě celou tu dobu strávit objížd'kou? Celou cestu po obyčejné silnici?“

„Vlastně je to pravda,“ řeknete si. „Než tam dojedu...“ A už jedete na dálnici. Ke vší smůle není zácpa tak dlouhá, jak jste čekali, a vy máte před sebou ještě kus volné dálnice. Drak jásá. „Neříkal jsem to? Když ostatní uvízli v zácpě, proč by se to mělo stát i tobě?“

„Má pravdu,“ pomyslíte si a jste vděční za ušetřený čas. Dokud za nejbližší zatáčkou nedojedete na konec fronty: drakova nálada se naráz obrátí. „No to jsi měl právě teď zapotřebí! Teď budeš stát alespoň dvě hodiny v zácpě. Jen proto, že to nemůžou říct v rádiu! No jistě, stala se nehoda, ostatně to řekli, ale kdyby byli řekli, jak je zácpa dlouhá, tak bys přece jel jinudy! A to všechno kvůli tomu idiotovi, který způsobil tu nehodu! Jen protože ostatní zkrátka nedovedou jet autem normálně...“

No pozor. Přece jste se sami rozhodli jet, i když jste to věděli, problémovou silnicí. Ale za váš hněv

mohou, a to nikdo neví lépe než váš drak, ti „ostatní“.

Za sebe odpovídáte celý život

Dám vám ještě jeden, i když velice extrémní příklad, jak si většina lidí myslí, že se jich určité věci zkrátka netýkají. Zapomeňte na chvíli na morálku a potlačte pokušení se mnou o ní diskutovat. O to nejde. Pojd'te se mnou do traktu trestu smrti libovolné věznice. Potkáme tam člověka, který vám je naprosto odporný, jak jde na popravu. Nepopírá a ani nelituje, že ve svém životě zabil více než 40 lidí. Naopak tvrdí, že na své činy je hrdý a je připraven zabíjet znovu. Ale já jsem vás sem na tato strašlivá místa nepřivedl kvůli otázce, jestli je trest spravedlivý. Kupodivu je toho tady totiž k vidění více. Nechá se tento masový vrah bez jakýchkoli zábran odvést na popravu jako beránek? Přitom nečekejme, že ho morálně vyděsí další vražda, nebo že by si řekl, že teď už nemá co ztratit. Proč se tedy, ptám se, ten muž aspoň nebrání? Proč se sebou nechá zacházet, jako by mu na tom nezáleželo? Pro mě osobně to má jediné vysvětlení: nechce si to připustit. Být zabit, říká si, je věc, která se může stát ostatním. Ale ne mně.

Postavte se drakovi na odpor

Na druhé straně by většina draků bez svých přátel vůbec nemohla existovat. Bez svých, myslíte? Podívejme se na to. Předpokládejme, že musíte prodat 1000 kusů nějaké věci, abyste měli úspěch a měli z čeho žít. Děláte, co můžete, na konci zjistíte, že jste prodali sotva 700 kusů. Co teď cítíte? Než budete číst dál, představte si prosím sami sebe v této situaci a sami si upřímně odpovězte. Nezapomínejte, že z prodaných kusů nevyžijete. A? Ale co když vám teď řeknu, že váš nej větší konkurent, na kterého jste si mysleli, že nemáte, to dotáhl jen na 500 kusů? Budete se cítit lépe? Uvědomte si, že jste prodali více než ten velký, jinak vždycky tak silný, neporazitelný konkurent! Vy jste ho překonali skoro o polovinu! Slyšíte svého draka? „Jestli je to tak, pak těch 700 není zase tak špatných! Vždyť ostatní konečně prodali o tolik méně! Asi to teď víc nejde, protože zákazníci jednoduše nechtějí vydat víc peněz...“ Chápete, co vám chci ukázat? Dokud je drak sám, projevuje určitou tendenci vidět věci takové, jaké jsou. Nejde mu především o uznání, ale o to, aby měl dost potravy. Běda však, jakmile jsou ve hře jeho přátelé! Rozum je pak ten tam! Najednou drak nehledí sám na sebe, ale už jen na ostatní. Už nechce být dobrý, chce být jen lepší.



Neštěstí ostatních vám štěstí nepřinese

Co však, ptám se, vám pomůže, když sice prodáte víc než já, ale na živobytí je toho pořád ještě málo? Tak proč ta radost?

A přesně z toho žije dnes celý průmysl. Nakonec je nám přece lépe, když víme, že ostatním se daří ještě hůře. Každý den vidíme zprávy, k jakým katastrofám na světě dochází, v jak hrozných podmínkách musí žít ostatní lidé a jak hrozný může život být. Na titulních stránkách ilustrovaných magazínů čteme lačně o neštěstí jiných, často prominentních, bohatých a kdysi úspěšných lidí. Vždyť i když náš vlastní život má do dokonalosti daleko, jak malé je naše neštěstí ve srovnání s ostatními? Nebo abychom to řekli s indickým příslovím: „Plakal jsem, protože jsem neměl boty. Dokud jsem neviděl, že ten druhý nemá nohy.“ Proč ale, ptám se, bere mnoho lidí věci, které mohou změnit, jako dané jen proto, že se jiným domněle daří hůř? A co když tyhle historicky neodpovídají vůbec pravdě?

Převzít odpovědnost za sebe znamená jednat

Dokud není drak zkrocený, je líný. To je zvlášť špatné v případě, že si to neuvědomujeme. Když ho totiž necháte, aby si dělal, co chce, nedělá nejraději nic. Místo aby změnil situaci, která nás činí

nešťastnými, čerpá drak raději sílu z naší lítosti. Dokud se ostatním daří ještě hůře, nevidí ani důvod nás přimět k jednání. Na tomto místě nyní začíná strategie sebeodpovědnosti. Náš drak se musí naučit, že my nejsme „ti ostatní“. Když se „ostatní“ rozhodnou být nešťastní, pak je to jejich věc a koneckonců také jejich odpovědnost. Když se však, a z toho vycházím, rozhodnou, že s pomocí draka budou šťastní, pak se musí také sami přičinit. Musí být opravdu ochotní nechat svou rozmrzelost jít. I když to možná zní trochu divně, protože bychom řekli, že každý přece chce být šťastný, víte určitě z vlastní zkušenosti, že tomu tak opravdu není.

***„A z chaosu,“ říká jedno staré přísloví, „ke mně promluvil hlas: ,Usmívej se a buď rád. Mohlo by být hůř/ A já jsem se usmíval a byl jsem rád. A bylo hůř.“***

Asi to má co dělat s názorem, že štěstí je něco krátkodobého, něco pomíjivého. Tak se zdá být lehčí lpět na vlastní nešťastnosti, která je očividně k dispozici vždycky. To nemá nic společného s pozitivním myšlením, ani s otázkou, jestli je sklenice poloplná, nebo poloprázdná. Být šťastný je životní postoj stejně jako být nešťastný. Jen asi s tím rozdílem, že to druhé je pro draka pohodlnější. Už jsem vám úvodem říkal, že vaše myšlení vám

může vytvořit nejlepší ze všech světů. Jen když budete chtít. Nesmíte však zapomínat, že myšlení je jen nástrojem. Jednou jsem četl zajímavé srovnání, že možnost vše vytvářet vlastním myšlením lze srovnat se zásilkovou firmou. To jde totiž přesně ke kořeni problému. Když si chcete u zásilkové firmy něco objednat, musíte přesně vědět, který produkt vám mají poslat. Jen zavolat a říct „rád bych něco pěkného na sebe“, asi nestačí. Ale na druhé straně by vás asi nenapadlo si koupit nějaký nástroj, mít ho a doufat, že s ním uděláte něco pěkného, že ne?

Štěstí mnoha lidí však ztroskotá právě na tom, že nevědí, jak má jejich osobní štěstí vlastně vypadat.

Použijte draka jako nástroj

Jistě, už by vám ke štěstí nic nechybělo, jen kdybyste měli to či ono. Ale docela upřímně: je to vážně ono? Zapátrejte v paměti po situaci, kdy jste si mysleli, že celé vaše štěstí závisí na nějaké věci, která pak přišla. Může to být výhra v loterii, vysněný partner, cesta lodí nebo nové auto. Důležité je, že jste si mysleli, že právě to je klíč k absolutnímu štěstí a že, jakmile to získáte, je budete mít v rukou. Našli jste něco takového? Velice dobře. A jak to teď vypadá s vaším štěstím? Byl to vážně klíč k němu? Obávám se, že nikoliv.

Na začátku této kapitoly jsem vám ukázal, že ve světě svých myšlenek jste sami. Protože do něj nikdo jiný nemůže, nemůže vám také nikdo jiný pomoci. Zásilková firma sice nemá žádný katalog, ale na druhé straně vám může poslat jakékoli zboží, na které jen pomyslíte. Ale dokud nejste ochotni si tuto okolnost uvědomit a svá přání také výslovně formulovat, budou podávat objednávky podle svého vkusu jiní: drak a jeho přátelé. „Ostatní“.

## **CVIČENÍ** **ZAČNETE U SEBE**

***Pokud za něco na světě opravdu nesete odpovědnost, pak sami za sebe a za svůj život. Jste připraveni ji převzít?***

Kdo jsou ti „ostatní“?

Kdo je nejdůležitější člověk ve vašem životě?

Kdo by mohl převzít odpovědnost za váš život?

Kdo vám říká, jak máte žít?

Co vám chybí k absolutnímu štěstí?

Proč ho ještě nemáte?

## **CVIČENÍ**

Existuje něco, co vám je v životě na obtíž? Kdy to změníte?



*Je zbytečné plakat nad rozbitým mlékem.*

*(z Číny)*

### 3. Strategie nepodmíněnosti

*Většina lidí štěstí něčím podmiňuje. Ale štěstí přijde jen tehdy, přistupujeme-li k němu bez podmínek. (Arthur Rubinstein)*

*Poznej, že jsou věci,  
které zkrátka nemůžeš změnit*

Drak se však v lecčems podobá člověku. Libuje si ve třech věcech: rád odpočívá, rád nechává věci být, jak jsou, a, jak jinak, rád jí. A kdo rád jí, ten má většinou také své oblíbené jídlo. Stejně tak i drak. Kdyby bylo po jeho, byl by živ jen z něj. Netušíte, co váš drak rád jí? Já vám to řeknu.

Oblíbeným jídlem téměř všech draků na světě je „kdyby“. Toto slovo totiž očividně chutná tak dobře, že se na ně draci vrhají, kdykoli se k němu dostanou. Jediným problémem je, že toto „kdyby“ je až příliš kaloricky bohaté a drak je po něm ještě línější. A když jde jen o lehká „kdyby“, dokáže jich spořádat zase veliké množství. Ani si nedovedete představit, kolik „kdyby“ takový drak za den sežere!

Znám lidi, kteří ho novými „kdyby“ živí každých deset, ne, každých pět minut a diví se, že je tak tlustý a líný: „Jen kdyby bylo to či ono...“ – „Jen

kdybych uměl to či ono...“ – „Jen kdybych byl to či ono...“ Drak jí a jí.

Jsem přesvědčen, že pokud by v nějakém jazyce na světě „kdyby“ zrušili, miliony draků by pomřely hlady. Ale z čeho taková delikatesa vlastně je? A proč je tolik nebezpečná?

Poznejte lupiče energie

Na slůvku „kdyby“ je nejhorší, že nám bere spoustu síly. Síly, která nám pak chybí na jiné, důležité věci. V první kapitole jste viděli, že svou realitu můžeme tvořit podle svého přání. To samozřejmě vyžaduje určité úsilí, ale to se vyplatí.

U „kdyby-reality“ je situace docela jiná. Jistě, snít můžete, o to tady nejde. Ale když budete docela upřímní, musíte si přiznat, že většina „kdyby-snů“ má těžko šanci být někdy realizována.

Je důležité vědět, že my sami jsme tím, kdo krmí našeho draka těmito slovy tak dlouho, že už se ani nedovede pohnout. Jednou z nejdůležitějších příloh k tomuto pokrmu, jež drakovi chutnají přinejmenším stejně dobře, jsou věty jako: „Já bych tak rád...“

Udělejte si prosím chvilku, vezměte si tužku a papír a shrňte dnešní den. Jak často byste to dnes udělali jinak, jak snadno by se to všechno změnilo, jen kdyby... Za každé „kdyby“, které jste dnes

nasbírali, si udělejte na papíře čárku. Ještě se divíte, že je váš drak takový tlust'oučký? A teď se zamyslete, proč jsou ta „kdyby“ právě „kdyby“, a ne třeba „tak je to“, a která z nich můžete změnit. Ostatní jsou k nepotřebě. Nezapomínejte, potřebujete jen místo.

Znám lidi, kteří se celé hodiny a dny zaobírají sny „co by bylo kdyby“ a ani náznakem je nenapadne, že dosažení cíle záleží jen na nich samotných.

Zamysleli jste se vlastně už někdy nad tím, kolik oblíbená potrava pro draka stojí? Asi budete vědět, že myšlenky vznikají energií. Představte si, že se bude účtovat docela stejně jako, dejme tomu, elektrický proud. Každá zbytečná myšlenka s „kdyby“ by pak neznamenal jen ztrátu, ale ještě platbu v hotovosti. Neobávám se říci, že byste v takovém případě zacházeli s drahocenným zdrojem svých myšlenek mnohem obezřetněji.

Sledujete mě? Pak vám něco řeknu: myšlenky s „kdyby“ opravdu nejsou zadarmo. Možná je neplatíme pokaždé přímo penězi, ale vždycky radostí ze života a kvalitou života. Už jste se někdy nachytali, jak si lámete hlavu nad tím, či ještě hůře, jak se zlobíte, proč nejsou okolnosti přesně takové, jaké by podle vašeho názoru být měly? Ruku na srdce: docela často, že mám pravdu? Změní váš



hněv něco, kromě toho, že se naštmete? Představte si například, že se už celé týdny těšíte na grilování. V myšlenkách už sedíte zalití slunečním světlem s přáteli a užíváte si té chvíle. Když však je velký den konečně tady, stane se něco neočekávaného, Navzdory pozitivním předpovědím počasí se spustí déšť a lije jako z konve. Přitom to mělo být tak pěkné! Zdá se, že celé krásné odpoledně je pokažené. Jak zareagujete? Marie von Ebnerová-Eschenbachová napsala: „Tolik jsem se těšila!“ řeknete vyčítavě, když je po naději. Těšili jste se – a to nic neznamena?“

#### Mějte draka pod kontrolou

Musím vám bohužel říci, že přimět draka, aby zase zhubl, není nic jednoduchého. I když je tlustý a těžko se pohybuje, cítí se přesto dobře. Ze se mu nebude chtít zhubnout, to souvisí nejspíš s tím, že ho krmilo plno lidí, kteří mají rozhodně zájem, aby zůstal tlustý. Před nějakou dobou jsem poslouchal v rozhlase pořad, ve kterém šlo o nákupy na Vánoce. Cíl pořadu byl jasný: draka napřed navnadit a potom ho uspat, aby nedával pozor. Princip byl docela jednoduchý, ale asi nebylo snadné ho prohlédnout. Každý, kdo pošle do rádia svůj účet za nákupy v posledním týdnu, měl možnost získat vydanou částku zase celou zpátky. Ze všech zásilek

bude vylosován vždy jeden šťastlivec, který tak říkajíc nakupoval za hubičku.

Než budete číst dál, tak se prosím zamyslete, co to všechno má společného s oblíbenou krmí draka a jak z toho bylo možné vytěžit zisk. Už znáte odpověď?

***Aniž si toho všimnete, drak hrozně rád žere jiným z ruky.***

Vžijte se prosím do této situace. Víte, že při hře o výhru můžete celou částku, za kterou jste nakoupili, zase vyhrát zpátky. Je jedno, jak hodně, nebo jak málo jste utratili –když vyhraje, dostanete všechno zpátky. Teď se probere drak. „Je to ale jasné, co to znamená v nejhorším případě, že? Představ si, že jsi vyhrál. No ano, proč ne? Někoho vytáhnout musí, tak proč ne tebe? Mohl bys dostat zpátky 500, ale také 1000 euro. Mohl bys také, řekněme si to jinak, zadarmo nakoupit za 1500 euro.

Představ si, že vytáhnou výherce a ty uslyšíš v rádiu své jméno! Ale co jsi udělal? Pochopitelně jsi šetřil a utratil jsi jen 50 euro. A tak možná místo 2000 dostaneš jen těch 50. Vážně to chceš? Kromě toho jsi poslední rok na dárcích pořádně šetřil...“

Jestli pak ve hře opravdu vyhraje, to je ve hvězdách. Jisté je jen to, že jste vydali mnohem víc

peněz, než kolik jste vlastně chtěli. A že asi nebudete jediní. Metoda to bude asi docela zisková, vždyť jí využívá stále víc firem. Dávejte si pozor. Ale zpátky k drakovi a jeho jídlu. To má totiž ještě další vedlejší účinky. To opravdu zlé na slově „kdyby“ je totiž to, že jste kvůli němu téměř okamžitě nešťastní. Je jedno, v jakých sférách světa se právě vznáší vaše myšlenky, jediné „kdyby“ vás hned vrátí zpátky na zem. Téměř s matematickou jistotou. Dám vám příklad.

Držte se svého stanoviska

Předpokládejme, že mi chcete prodat zboží X., ale neznáte jeho skutečnou cenu. Na mou otázku tudíž uvedete cenu, jaká podle vašeho názoru odpovídá jeho hodnotě. Jinak řečeno mi řeknete, kolik peněz bych vám musel za tu věc dát, abyste byli spokojení. Nyní nezáleží na výši částky, ale jen na tom, abyste si mysleli, že jste s touto cenou udělali dobrý obchod. Dohodneme se a věc změní majitele.

Jestli budete s dosaženou cenou spokojeni i nadále, to teď z velké části závisí na mé reakci. Když vezmu předmět s vážnou tváří člověka, který právě zaplatil cenu, jež je na hranici toho, co byl ochoten si dovolit, bude váš drak spát dál. Docela jinak to však bude vypadat, když vám dám na

srozuměnou, jak jsem šťastný, že jsem zboží pořídil tak výhodně. A že jsem včera jinde málem zaplatil mnohem víc. A kdybych chtěl vašeho draka opravdu rozzuřit, dodám ještě, že nejen cena, ale i váznutí dodávky byly důvodem, proč jsem včera nekoupil.

Vám z toho teď půjde hlava kolem. „Kdybych to byl věděl! Vždyť to byla víc než dvojnásobná cena! Asi jsem to nekoupil tak draho, ale i kdybych žádal dvojnásobnou cenu, byl bych pořád levnější a on by to stejně koupil. Co jsem to za idiota! Vždyť je to celá kupa peněz, a kdybych ji měl, mohl bych si pořídít novou...“ Smím vás poprosit, abyste se zamysleli, proč tak najednou nejste se zaplacenou částkou spokojeni? Jestli mi teď řeknete, že tu jde možná o spoustu peněz, o které jste přišli, tak jak to je s celou záležitostí doopravdy? Skutečnost je taková, že věc, kterou už beztak nemůžete změnit, vás bude ještě dlouhou dobu strašit.

Právě popsaná situace je přitom ještě relativně nevinná. Jsou lidé, kteří dokážou celý život přemýšlet, jak by věci vypadaly, kdyby neudělali tu či onu chybu. Uvívají přitom tak silně v minulosti, že jim skutečný život hodinu za hodinou proklouzává mezi prsty. Vzpomínáte si ještě, jak jsem vám u strategie vlastní reality říkal, že vám vaše myšlenky umožňují kdykoliv navštívit peklo?

Cesta do něj vede chodbami, jejichž stěny jsou obloženy drakovým oblíbeným jídlem.

Tady ostatně nejde o to, že byste měli špatné svědomí, něčeho litovali nebo se chtěli za něco kát. To má nejen své oprávnění, ale také to je velice významná kontrolní funkce. Jak jinak bychom se měli v životě učit, kdybychom nepoznali, že je něco špatně?

Drak jako ochromující pochybovač

Ze slovíčka „kdyby“ vychází také ještě zcela jiná forma rizika. Ta draka ochromuje. Jakmile ho totiž začnete tímto rizikem krmit, chce čím dál víc. Drak je jako posedlý a nedokáže myslet na nic jiného než na jídlo. Tlustý a líný posedává a čeká na nášup.

***Chci-li někomu zabránit, aby využil síly svých myšlenek, pak musím jen svést jeho draka.***

Také toho mohou pochopitelně využít jiní. Jde to takhle: Rozhodli jste se odejít z podniku, kde jste po léta vykonávali špatně placenou práci. Už roky jsou problémy s dovolenou, pořád vám nařizují přesčasy a vůbec tam jste nespokojení. Zároveň jste poznali, že byste se svými schopnostmi a znalostmi mohli bez problémů přejít do jiné firmy, která nabízí nejen víc peněz, ale také mnohem lepší pracovní dobu a příjemnější pracovní ovzduší. Při

předběžném pohovoru o vás jevil velký zájem i šéf firmy a zdá se, že všechno vyjde. Už si v duchu malujete nový pracovní stůl, jak si užíváte volné odpoledne a už přemýšlíte, jak prožijete báječnou dovolenou. Jinými slovy: v myšlenkách jste už ze staré firmy pryč. A už byste byli brzy pryč i fyzicky. Kdyby nebylo draka a těch, kdo ho živí.

***I kdyby drak někdy proti změně nic neměl –  
když na to přijde, najde tisíc důvodů, proč je lepší  
zůstat jednoduše tady a nedělat nic.***

Slyšíš, co říkají lidi? „Nechci se do toho míchat, ale už jsi přemýšlel, co se stane, když to všechno nevyjde tak, jak sis představoval? Jistě, všichni bychom si rádi polepšili, ale co se stane, když pak tvé místo dostane někdo jiný? Vzdáš se stálého místa a nebudeš mít žádnou jistotu. Ovšem, když to tam vyjde, bude to pěkné, ale co budeš dělat, když ne?“

Mají pravdu, řeknete si. Lepší špatné, ale jisté místo než vůbec žádné. Už jsem vám říkal, že drak je líný? A že má radost z každého argumentu, který ho v jeho postoji utvrzuje? Právě na tomto příkladu můžete velice pěkně vidět, že změně nakonec nebrání žádné skutečnosti, ale jen a jen drak sám.

Jestli se mnou nesouhlasíte, tak ještě chvílku počkejte. „Na oporách, které se zachvívají,“ řekla

jednou spisovatelka Marie von Ebnerová-Eschenbachová, „lpíme dvojnásob pevně.“ A to platí i pro našeho draka. Co to má společného s výše popsanou situací? Mylné přesvědčení, že věci alespoň zůstanou, jak jsou, když je budeme jen snášet a nic neměnit.

Ještě si dobře vzpomínám, jak byla v mé zemi před několika lety zavřena velká továrna. Vedení to zdůvodňovalo tím, že výroba v sousední zemi je o něco výhodnější. Protože zavření postihlo mnoho, velice mnoho pracovních míst, hledala se horečně možnost, jak výrobu v daném místě udržet. Ačkoli konec příběhu byl jasný hned od počátku, zaměstnanci očividně nechápali nutnost ohlédnout se hned po jiném místě, protože zaměstnání v továrně jim pořád připadalo jistější. Ale vezměme to po řadě.

Když vedení závodu oznámilo, že problémem jsou jediné nedostatečné zisky koncernu, podali zaměstnanci tento návrh: aby ušetřili náklady, budou nejen pracovat za méně peněz a dělat přesčasy bez nároku na odměnu, ale vzdají se i části své dovolené. Vedení přijalo návrh samozřejmě s nadšením. Nakonec to taky mohlo dopadnout jinak a zaměstnanci mohli hned druhý den vstoupit do časově neomezené stávk. Potom by před firmou vyvstaly opravdu velké problémy, neboť by

nemohla plnit dodávky. Ale draci zaměstnanců byli líní a tvrdili, že jestli se někdo odváží vůči vedení firmy postavit, přijde hned o místo. A tak raději méně peněz, ale jistotu. Stalo se, co se stát muselo. Neboť i kdyby dělníci pracovali za polovinu peněz, byla by výroba pořád dražší než v sousední zemi. Nakonec byl závod zavřen. Jedni teď vyhráli všechno, druzí všechno ztratili. Co by se stalo, kdyby zaměstnanci reagovali jinak? Nevím. Žádné „kdyby“ neexistuje.

Poděkujte – za všechno, co se podařilo a bylo krásné. Je tedy nanejvýš důležité vrátit draka zase do jeho normální váhy. To je však možné pouze tehdy, když mu při tom pomůžete. Také obézní člověk, který chce zhubnout, bývá často odkázán na pomoc svého okolí. Musíme mu stále znovu připomínat, že právě teď není nic k jídlu. Stejně tak musíme napomínat svého draka: „Ne! Teď není žádné kdyby!“

Zpočátku to musíme říkat neustále. Jednou to nestačí. Taky za jeden den nezhubnete o padesát kilo. Vždycky, když vás chce drak přesvědčit, abyste ho nakrmili, abyste mu připravili další „kdyby“, hned ho zastavte. Žádné

kdyby“ není. A tak, aby byl drak zase štíhlý, musíme mu ze všeho nejdříve sebrat nejkaličtější



stravu – věty: „Kdybych byl býval...“ Nejlepší cesta je věc jednoduše obrátit. Nepřemýšlet pořád, co nemáme, ale uklidnit se a pěkně poděkovat za všechno, čeho se nám v životě dostává. Zvykl jsem si před usnutím ještě jednou rychle proběhnout celý den a vědomě poděkovat za všechno, co bylo pěkné, za všechno, co jsem dostal, a za všechna přání, která došla naplnění.

Smím vás požádat, abyste s vděčností ještě jednou vzpomněli předešlého dne? Co bylo dobré, co bylo pěkné? Co z vás dělá šťastného člověka? Proč včera stálo za to žít? Když však teď bude drak hlasitě křičet „ale“ a bude chtít vyprávět o všem, co neodpovídalo vašim představám: umlčte ho. Chápete, jak báječný život necháme kolem sebe plynout bez povšimnutí?

Zdá se, že drak má v povaze vnímat mnohem intenzivněji věci, které se mu nelíbí, než ty, které mu dělají radost. Je pouze na vás právě toto chování změnit. A začněte s tím hned teď.

Berte věci, jaké jsou

I když to tak možná vypadá, výzva k vděčnosti není, jak už bylo řečeno, žádná výzva k „pozitivnímu myšlení“. Strategie nepodmíněnosti nás učí, že máme připustit i to, co není tak docela

dobré, a že to musíme přijmout takové, jaké to je. Musím se vám totiž upřímně přiznat, že s myšlenkou jednoduše si odmyslet to negativní jsem měl problémy. Za prvé proto, že nejsem přítelem hodnocení. Také jsem již nakoušel slavnou otázku, zda sklenice z poloviny naplněná vodou je poloplná, nebo poloprázdná. Podle toho, co teď odpovíte, vás zařadí mezi pozitivně, nebo negativně myslící lidi. Ve skutečnosti však obě odpovědi záleží jen na hodnocení, vždyť po pravdě řečeno žádná sklenice nemůže být napůl prázdná. Pouze horní polovina vody byla nahrazena vzduchem, tím je otázka vyřízena. Sklenice je totiž pořád plná.

***Život není o tom, že věci mizí jen proto,  
že se díváme jinak a tváříme se, jako by nebyly.***

Já si naopak myslím, že je neuvěřitelně důležité s pokorou přijímat i věci, které pocítujeme jako nedobré, a nikoli se křečovitě snažit si je odmyslet, když se nám nehodí. Koneckonců změnit můžeme jen to, co jsme ochotni přijmout, a nikoli to, co popíráme.

Jak jsme už řekli výše, některé věci jsou prostě takové, jaké jsou. Zní to komicky, ale není. Mám-li například díru v kalhotách, která mi vadí, musím to napřed akceptovat. Nebědovat, ale také nedělat, jako by žádná díra nebyla. Jen tak půjdu ke

krejčímu a nechám problém odstranit. I když jsem nemocný nebo jsem ztratil něco cenného, je to skutečnost.

Nebyli bychom lidé, kdybychom mohli nebo měli silou svých myšlenek všechny emoce jako radost či smutek úplně eliminovat. Proto si nemyslím, že má valný smysl hledat ve všem něco dobrého. Důležitější je naučit se s okolnostmi a situacemi, které nám vadí, vědomě zacházet a dopřát si v každé situaci svobodu přijímat cokoli takové, jaké to je.

Kroťte drakovy předsudky

Kdo se chce naučit používat strategii nepodmíněnosti v celé její síle, ten se musí také naučit bez odporu a bez hodnocení naslouchat. Pro mnohé je to těžší, než by se zdálo. Neboť vždy, když máme přijmout něco od jiných lidí, drak se ihned probere a je připraven se kdykoli bránit. I když to často nemá žádný smysl. Jeden kolega, který vede semináře pro manažery, z nichž mnozí často stojí v čele velkých podniků, mi vyprávěl toto. „Většina účastníků mých workshopů jsou lidé, kteří studovali, a proto si myslí, že jsou vzdělaní. Abych je přiměl k přemýšlení, vkládám v průběhu semináře do projektoru fólii, jejíž nejspodnější řádku zakryji. Účastníci si tak přečtou následující

větu, jako by to bylo moje tvrzení: Jestli chceš něco vědět, zeptej se zkušeného, a ne učeného.' Obyčejně se na tomto místě rozvine velká diskuse. Ta se kromě obsahu týká ovšem i otázky, jak můžu něco takového tvrdit. Po nějaké době odkryju i poslední řádku a lidé se dozvědí, že citát je připisován velkému čínskému filozofovi Lao-c'. Následuje ticho, velký udiv a najednou souhlasné přikyvování hlavou. No, když to řekl někdo tak slavný..."

Musím přiznat, že i já čtu často citáty zdola nahoru. To znamená, že se nejdřív podívám, od koho daný výrok pochází a pak si ho přečtu, takže ho neposuzuji podle obsahu, ale podle toho, komu je připisován. Stejný výrok tedy hodnotíme různě, podle toho, jestli pochází od slavné osoby nebo od někoho, jehož jméno jsme v životě neslyšeli. Když však v zásadě s výrokem souhlasíme a chceme z něj mít prospěch, co záleží na tom, kdo ho pronesl? Vždyť osobně autora stejně neznáme, ať je známý či nikoliv.

Chápejte kritiku jako šanci k učení

Velice podobně je tomu i s kritikou. Zním spoustu lidí, kteří se jí vyhýbají, jak je to jen možné. Ve skutečnosti je takový postoj možná pohodlný, ale chytrý rozhodně není. Vždyť když se

vyhýbáme kritice, oslabujeme sami sebe. Když nás jiný člověk upozorní na nějakou chybu, pak se už chyba stala. Můžeme si potom pro sebe hledat ospravedlnění, proč tady nejde o chybu, ale o úmysl. Anebo se z ní něčemu naučíme a příště to uděláme lépe. Předpokládejme, že jste vyvinuli naprosto nový produkt. Jste na něj velice hrdí a očekáváte, že vnese na trh revoluci. Avšak již záhy přijdou první stížnosti na problémy s manipulací. Příklad samotný je sice hodnocen velice dobře, ale zákazníci i média kritizují obsluhu. Avšak přesně tu jste pokládali za revoluční, proto vás kritika tolik mrzí. Ale proč to neobrátit a nepokládat kritiku za to, čím opravdu je? Za přátelskou objednávku příští vylepšené verze?

***Bruče Lee, jeden z největších mistrů bojového umění, řekl: „Když tě kritizují, pak jsi musel něco udělat správně. Vždyt' jdou jen po tom, kdo má míč.“***

A tak, když vám někdo řekne, že se mu něco nelíbí na vás, na vašem vzhledu nebo chování, tak to jednoduše přijměte. Bez „když“ a „ale“. Nevracejte mu to hned hněvivě, ale postavte to na stůl jako balíček a v naprostém klidu to vybalte. Všechno, co se vám bude zdát k použití, si nechte.

A zbytek jednoduše zahod'te. Je jedno, jak moc drak kvůli tomu pláče.

## **CVIČENÍ**

### ***PŘIJÍMAT TADY A TEĎ***

***Jestli chcete draka sami vychovávat, musíte napřed pochopit, kdo a co všechno se vám do výchovy ještě plete. Tyto otázky vám přitom pomohou.***

Jakými přílohami krmíte draka?

Kdo ještě draka krmí?

Proč to dovolíte?

Když v něčem nejednáte, kdo by to měl jinak udělat?

Je na světě možné opravdu něco vrátit?

Je možno odstranit z vašeho života něco, co vám vadí?

Proč tolik lidí kritika zraňuje?



*Převahu si musíte vykoupit  
neustálou bdělostí.*

*(Mark Twain)*

## 4. Strategie bdělosti

*Nejlepší prostředek, jak být oklamán,  
je pokládat se za prohnanějšího než ostatní.  
(La Rochefoucauld)*

*Poznej, že ne všechno je takové, jak ti to  
připadá*

Před nějakou dobou jsem viděl zajímavý obraz, který by se vám mohl líbit. Spodní část obrazu tvořil zelený pruh, který byl natolik široký, že zaujímal celou šířku obrazu a asi třetinu výšky. Na tomto pruhu byly vidět drobné červené, žluté a modré tečky. Horní polovina obrazu byla celá namalovaná světle modře. Vidíte ten obraz? Spodní třetina zelená s docela drobnými pestrými tečkami, zbytek nahoře světle modrý. V modré oblasti byl vidět mohutný žlutý kruh a vedle něj nepravidelně tvarované bílé skvrny. Jen mě trochu zlobilo, že žlutý kruh byl výslovně vyškrtnut dvěma černými čarami. Malíř ho přeškrtl. Máte vysvětlení, proč to mohl udělat? Zkuste si obraz docela vědomě představit v hlavě a přemýšlejte pak, jaké sdělení může přinášet. Spodní třetina zelená, horní modrá se žlutým kruhem. Myslíte, že tím chtěl umělec vyjádřit, že slunce brzy zajde navždy? To by mohl



být nápad, že? Ale které slunce? Jestli vám teď před duševním zrakem právě vytanula krajina, pak se ptám, proč? Popsal jsem vám jen obraz, který tvoří různé barvy.

O obsahu obrazu jsem nemluvil. Ten jste si na mé líčení naroubovali docela sami. Ještě mnohem silněji lze tento jev prokázat u parků a zahrad.

Když vám na nepěstěné zahradě ukážu na vysoký zelený porost a zeptám se vás, co to je, pak mi odpovíte, že vidíte keř. Co taky jinak? Co ale když jsou rostliny ostříhány tak, že mají tvar zvířete s chobotem? Odpovíte: „Ovšemže to je slon!“ Ale vy nemůžete vidět slona, když tam žádný není. Přesto jste si jisti, že to tak je. Obraz vznikající ve vaší hlavě očividně nezávisí na tom, co skutečně vidíte, ale co byste rádi viděli.

#### Vyklid'te drakovo skladiště

Důvodem je přenáramná horlivost našeho draka. Jako správný sluha se nám snaží odezírat přání ze rtů a předkládat hned našemu duševnímu zraku věci, které jsme ani nenařídili. Protože je však přináší s takovou samozřejmostí, máme tendenci uvěřit, že jsme ho tím pověřili. Drak přináší tyto věci z těžko přístupné oblasti našeho vědomí, z takzvaného podvědomí. Zjednodušeně řečeno je to speciální sklad, jehož jediným správcem je drak.

My to dovolíme, protože se nám to jednoduše zdá pohodlnější. Tam odkládá drak všechno, co jsme kdy uznali za správné a nechceme pokaždé znovu kontrolovat. To ovšem neznamená, že jsme u uložených dat někdy kontrolovali jejich správnost! My jsme je jen jako správná data akceptovali. Jako v obrovské knihovně je zde teď uloženo všechno, co pokládáme za fakta a pravdu. Mezi jiným ostatně i domnělá skutečnost, že obraz se zeleným a modrým pruhem a žlutým kruhem a bílými skvrnami představuje krajinu se sluncem a mraky. Dále je zde zaznamenáno všechno, co si myslíme, že víme o sobě a o světě. Jak později ještě uvidíte, je tento sklad nejdůležitějším drakovým pracovištěm. A protože je takový líný, snaží se, aby do této oblasti proniklo co nejméně nových informací.

***Naše podvědomí je jen mnohem mocnější, než bychom věřili. Může nám všechno umožnit, ale také ve všem zabránit.***

Pokaždé, když si myslíme, že něco neumíme, ale vlastně nevíme, proč si to myslíme, přináší drak tuto informaci právě odtamtud. Ve skutečnosti nás totiž často blokuje nikoli naše vědomé myšlení, ale ta oblast našich myšlenek, kterou můžeme vyklidit až po vynaložení určitého úsilí. Jako mocný strážce

brány k tomuto prostoru spravuje drak i meze naší představivosti.

### Meze naší představivosti

Zajímavý příklad si v tomto ohledu vymyslel matematik David Hilbert. Popisuje nám tuto situaci. Někde ve vesmíru je obrovský hotel, který má nekonečně mnoho pokojů. V každém pokoji je domácí telefon, takže hoteliér může osobně mluvit se všemi hosty. V těchto nekonečně mnoha pokojích také bydlí nekonečně mnoho hostů. Hotel je tedy plný. Tu přijede zájezdový autobus a přiveze 40 dalších hostů – to si hoteliér pochopitelně nemůže nechat ujít. Ale kde je ubytovat? Hotel má sice nekonečně mnoho pokojů, ale ty jsou obydleny nekonečně mnoha hosty!

Než budete pokračovat ve čtení, pokuste se najít sami řešení. Má méně co do činění s matematikou než s hranicemi vaší představivosti. Máte to? V zásadě se dá problém vyřešit docela jednoduše. Hoteliér vyzve domácím rozhlasem všechny hosty, aby se o 40 pokojů posunuli. Host z pokoje 1 tak bude v čísle 41, host z čísla 2 v pokoji 42 atd. Čtyřicet nově příchozích bude bez problémů ubytováno. Ale sotva se přesunou, přijede nový autokar. Ten je nekonečně velký a přiváží nekonečně mnoho nových hostů. Co má hoteliér

dělat, aby o ně nepřišel? Znovu použije domácí telefon a požádá obyvatele, aby se přesunuli vždy do pokoje s číslem dvojnásobně vyšším než dosavadní číslo. Host z čísla 1 se tak přestěhuje do čísla 2, číslo 2 do čísla 4 a 3 do 6. Každý z nekonečně mnoha nově příchozích tak bude mít kde bydlet a majitel hotelu se může radovat z nekonečně velkého zisku. Také byste jako hoteliér postupovali tak šikovně?

Chtěl jsem vám tímto příkladem ukázat, že meze našeho myšlení jsou zároveň hranicemi naší představivosti. Problém je v tom, že nedokážeme udělat nic, co si nedovedeme představit, že to je možné.

Co drak nezná, to neuzná

Předpokládejme, že si můžete něco přát. Máte sice jen jedno přání, ale jak si ho zformulujete, to je vaše věc. Tak co si přejete? Jsou to peníze a bohatství, je to zdraví, láska, nebo něco úplně jiného? Až na tuto otázku najdete odpověď, pokuste se odstranit si v hlavě všechny hranice. Je to vaše přání a vy přitom nemusíte ani myslet na jiné, ani být zbytečně skromní. Můžete dostat, cokoli chcete. Co si teď budete přát?

Já osobně bych byl docela neskromný. Mým přáním by bylo moci mít tolik přání, kolik budu

chtít. A o zbytku bych už přemýšlel v klidu. Jestli si myslíte, že jsem měl dobrý nápad, tak se zamyslete nad tím, proč vás to nenapadlo také. Co přesně vás zablokovalo? Vidíte, že naše myšlení se velice předvídatelně ubírá jedním směrem, protože drak přinese ve stejných situacích ze skladu vždy stejnou informaci.

***„Problémy „ řekl fyzik Albert Einstein, „nelze nikdy odstranit stejným způsobem myšlení, jakým vznikly“***

Vsak už delfská věštírna předpověděla, že světovlády dosáhne ten, kdo rozváže gordický uzel a vyřeší tak neřešitelný problém. Podle legendy přivázali bohové oj válečného vozu krále Gordia ke jhu uzlem, který nikdo nedokázal uvolnit, dokud nepřišel Alexandr, později řečený Veliký, a nerozetnul ho mečem. Během velice krátké doby se stal vládcem nad polovinou zeměkoule. Dobrý příklad. Teď víme, jak hranice našeho myšlení vznikají. Ale jak je můžeme rozšířit nebo nechat zmizet? Při tom nám pomáhá strategie bdělosti. Je to totiž tak, že drak je sice přísný strážce, to ale neznamená, že nenechá jiné lidi, aby do tohoto skladiště něco přinesli kolem nás. V důsledku toho pokládáme za správné ty věci, které jsme sami

neuznali jako správné, ale převzali jsme je jako ověřené od jiných. Jinými slovy, velice často vůbec nevidíme, co chceme vidět sami, ale co by chtěli jiní, abychom viděli. Jakmile však byla tato informace kolem nás propašována a předána k zatřídění drakovi, přijmeme ji jako správnou a už ji nezpochybňujeme. Všechna svá rozhodnutí a soudy pak opíráme o tuto původně cizí informaci. A protože, jak jste už viděli, draka krmí hlavně cizí lidé, ten je také ochotně poslouchá.

Koho drak zastupuje?

Fatální ovšem je, že názory ostatních hned záhy chápeme jako své vlastní a naše obrana je tím ochromena. Vzpomínáte si ještě na příklad, kdy jste chtěli hledat nové pracoviště? Nedávno jsem na toto téma vyslechl zajímavý rozhovor. „Zavolám teď do té nové firmy a řeknu jim, že mě ta práce zajímá. Požadavky, které na to místo vypsalí, sedí přesně na mě!“

„Nech to být,“ řekl drak, „to neumíš. Je tam spousta lepších a šikovnějších lidí, než jsi ty.“

„Ale v inzerátu přece stojí...“

„Neumíš to! Tvůj šéf ti to nedávno také řekl!“

„Ale já jsem si přece udělal ten postgraduál a...“

„To nic neznamena. Věř mi, Kdyby ses na to místo hodil, už bys ho měl. Nebud' teď neskromný.“

Místo toho buď rád, že tě vzali aspoň do nynější firmy...“ Konec rozhovoru.

Úplně podobně vypadala i následující situace: „Myslím, že jsem přišel na něco nového!“

„Vykašli se na to,“ odpověděl drak, „to už existuje. A kdyby to opravdu bylo k něčemu, tak už s tím dávno někdo přišel na trh. Proč bys právě ty měl být velký vynálezce?“ Jsou vám takové řeči povědomé? A je vám jasné, jak to dopadne? Jen pro případ, že vám to je proti srsti – tak proč potom drakovi nasloucháte?

***Komu se podaří uložit nám něco do podvědomí, ten bude s to kontrolovat naše myšlenky a představy a manipulovat s nimi.***

Na svých seminářích vyprávím stále dokola historku o jednom maďarském fotografovi. Protože si lidé dříve mysleli, že Evropané nedovedou dělat dobré fotografie, nemohl své obrázky pochopitelně prodat. Že problém byl opravdu v hlavách lidí, a nikoli v jeho fotografiích, lze vidět z toho, že o pár let později patřil k nejslavnějším fotografům světa. Ale napřed musel použít malý trik. Endré Friedmann, tak se fotograf jmenoval, a jeho přátelé pochopili, že tehdy se dalo prodat všechno, jen když to bylo z Ameriky. A tak už zákazníkům neříkali, že obrázky udělali sami, ale že jsou

spolupracovníky jednoho velkého amerického fotografa. Jejich úkolem je jen prodávat obrázky Roberta Capy v Evropě. Snímky tak měly samozřejmě mnohem vyšší cenu, kterou ale zákazníci rádi a ochotně platili. Vždyť obrázky pocházely z Ameriky. Když novináři jednoho dne odhalili, že to je bluf, byl už Friedmann natolik zabydlený, že vystupoval pod pseudonymem Robert Capa. A poučení z historiky? Kdyby si nákupčí novin zachovali určitou míru bdělosti a nedali se ovlivnit domnělými informacemi a předsudky, mohli obrázky pořídit o něco levněji. Protože však nikdo neutrpěl žádnou škodu, rádi panu Friedmannovi jeho výtěžek přejeme.

Mnohem častěji to však takhle nedopadne. Stejně jako s citáty zacházíme různě i s informacemi a doporučeními, podle toho, od koho pocházejí. To by nebylo nic špatného, pokud by zdroj informací pocházel od nás, a ne od draka. Vždyť že se univerzitní profesor ortopedie s velkou pravděpodobností vyzná ve zdravých podložkách na spaní, to nikdo zpochybňovat nebude. K tomu nepotřebujeme draka ani tajný sklad.

Bereme jen to, co čekáme

Pojďte se mnou na chvíli na veřejnou akci o zdravých zádech. Společně se stovkami dalších



hostů sedíte ve velkém sále. Napjatě čekáte na ohlášenou přednášku renomovaného ortopeda prof. MUDr. O., PhD. Už někdo přichází. Za řečnický pult si stoupne starší pán v bílé košili, bílých kalhotách, bílých botách a v plášti. Po krátkém úvodu do problematiky vám doporučuje sice velice drahou, ale údajně superzdravou, pro vaše záda mimořádně šetrnou supermatraci, kterou vy byste za jiných okolností označili za levnou plastovou podložku. Máte však problémy se zády, něco proti nim rozhodně musíte podniknout a zájem máte veliký. A protože opravdu nemůžete předpokládat, že vám lékaři budou vnucovat plastové matrace jako zdravotní podložky, můžete ji tedy klidně koupit, nebo ne? Vždyť přednášející určitě strávil řadu let výzkumem a působí velice seriózně. Než budete přemýšlet dál, dovolte malou otázku. Jak už bylo řečeno, vypadá matrace spíš levně a odůvodněním vysoké ceny je jedině doporučení odborníka. Jinak řečeno, kdyby o ní kolega z práce sebevíc básnil, nekoupili byste ji. Tak proč o tom teď uvažujete? Už před chvílí jsem vám řekl, že kdo vnáší do vašeho myšlení informace, ten s vámi může manipulovat. Ale co když přednášející vůbec nebyl ohlášený profesor? Vy jste jen četli, že je ohlášen lékař. Drak vám dodal vhodný obrázek, vy

jste si ho porovnali s přednášejícím, souhlasilo to – a věc je tím pro vás vyřízená.

***Strategie bdělosti nás učí ověřovat pokud možno všechny informace dříve, než je předáme dál drakovi, a po každé, když je dostaneme od něho.***

Tato bdělost sice zpočátku znamená hodně práce, je však velice důležitá, protože z tohoto materiálu si budujeme svět svého myšlení. Navíc je mnohem obtížnější draka přinutit, aby se vzdal špatných nápadů, než mu je vůbec nepřihrávat. Také v tomto případě je totiž moc draka mnohem větší, než byste mysleli. Nezapomínejte: cokoli si uložíte do podvědomí, budete pokládat za pravdu, ba co hůř, bez dalšího zkoumání z toho budete vycházet při svém rozhodování.

Učili jsme se například, že výroky některých lidí jsou správnější a pravdivější než jiných. Když se od nějakého lékaře, z lexikonu, od advokáta, učitele, z cestovního průvodce nebo od člena představenstva dozvíte něco o životě po smrti a váš jednoduše vyhlížející soused v tramvaji bude tvrdit opak: komu asi uvěříte?

Důvěra v „authority“ a „specialisty“

Jiný příklad. Chcete navštívit město S., a tak jste si koupili průvodce. Mimo jiné se v něm doporučuje jistý hotel, který je nejen vylíčen jako velice dobrý, ale také vám vyhovuje jeho cena. A tak se rozhodnete, že v něm přespíte. Přijedete do města, jedete na uvedenou adresu a tam nic. Jsou tam sice moderní domy, ale nic, co by vypadalo jako hotel. Zkontrolujete ještě jednu adresu v průvodci, ta je v pořádku.

Zeptáte se na hotel nějakého chodce. Ten jen vrtí hlavou. Nejsou třeba ve městě dvě ulice stejného jména? Ne, nejsou. Ale vždyť je to v průvodci! Dozvíte se, že chodec tady bydlí už více než dvacet let, ale o tomto hotelu ještě nikdy neslyšel. No dobře, ale jak často člověk nezná vlastní město! Tak se ještě zeptáte druhého a třetího člověka, ale o hotelu, který průvodce tak vřele doporučoval, neví nikdo.

Jak zareagujete? To si dovedu představit. Pojedete do turistické kanceláře a budete se ptát tam. Jen abyste slyšeli, že nejste první, kdo hotel hledá. Asi to bude tisková chyba nebo vůbec omyl. Ten dům zkrátka neexistuje. Co si teď řeknete? A proč si vůbec myslíte, že informace v průvodci jsou správnější než informace od chodce?

***jakmile má sklad základní zásoby, bude drak  
velice vybíravý, které informace tam zařadí.  
Všechno, co se nehodí do připravených regálů,  
buď zahodí, nebo upraví tak, aby se to tam vešlo.***

Informace, které drak uloží mimo naši kontrolu, zajistí, že lidé uslyší vždy to, co slyšet chtějí, a uvidí, co čekají, že uvidí. Jakmile však nebudeme bdělí, mohou touto cestou ovlivňovat naše mínění cizí lidé. Na druhé straně vám může vědomost o těchto věcech také mnohé usnadnit. Předpokládejme, že mě navštívíte v mém fotografickém studiu a necháte si tam udělat snímky. Protože nedokážete mou práci doopravdy posoudit, bude vaše radost z obrázků velice silně záležet na vašem očekávání. Přesně stejné snímky budete posuzovat docela jinak podle toho, kterým směrem vás můj drak zmanipuluje. Můj drak? Ano, můj drak. Kdo jiný? Jen počkejte. Vejdete tedy dovnitř, abyste si odnesli fotografie. Když vám nyní předám pěkné obrázky se zřejmě upřímně míněnými slovy: „Ty se opravdu povedly!“ co budete čekat? Dobré obrázky, že? Co ale, když mě drak přiměje pochybovat o mém vlastním umění? „Tady máte své obrázky. Myslím, že nedopadly tak špatně, že? Myslím, že za daných okolností jsou

přece docela dobré...“ Jakou kvalitu čekáte teď? A neposuzujete teď stejné obrázky jinak?

Sebevědomí není nafoukanost

Když cvičím lidi v prodeji, pak je vždy nabádám, aby zákazníky zdravili analogicky slovy: „Dobrý den, já jsem ten nejlepší. Co pro vás mohu udělat?“ Tento výrok někdy vede zpočátku k určitému nedorozumění. Draci se rozčílí: „Jak můžu být nejlepší, když je okolo plno těch, kteří jsou lepší než já?“

Vzpomeňte si ještě jednou na drakovy nejlepší přátele! Nejlepší neznamena být lepší než někdo. Cítit se jako nejlepší je záležitost vaší hlavy. A jen tak mimochodem gesto respektu vůči zákazníkovi. Nebo byste chtěli na své svatbě fotografa čtvrté kategorie? Na druhé straně se drak často nadchne tak snadno, že ve svém štěstí přehlédne důležité věci a vy děláte chyby. Vzpomínám si dosud na rozhovor s jedním milým přítelem, který velkou část života strávil v zemích, kde bylo cestování do zahraničí spjato s velkými potížemi.

Když se lid proti tomuto stavu postavil, vláda prohlásila, že každý občan smí strávit za hranicemi 14 dní za rok. Draci nad tímto velkorysým ústupkem jásali. „Pak však,“ říkal přítel, „jsme

přemýšleli: proč vlastně jen 14 dní? Proč bychom neměli smět vycestovat kdykoli?“

***Nad normálními věcmi musíte žasnout a nesmysl vás nechá v klidu. (Frédéric Beigbeder)***

Úplně podobná praxe vládne v každodenní obchodní praxi. Předpokládejme, že chcete v zákonné záruční lhůtě vyměnit nebo vrátit nefungující přístroj. Bohužel, vysvětlí vám jednatel, vzhledem ke zvláštním ustanovením výrobce to není možné. Budete tedy konfrontováni s naprostou ztrátou. Jaká úleva, když pak prodavač přátelsky prohlásí, že je ochoten vzít přístroj zpátky za dobropis ve výši poloviny čisté ceny po odečtení malého poplatku za zpracování! Musíte jen podepsat prohlášení, že se vzdáváte dalších nároků, ale to je jen formalita, a je to hotové.

Drak přímo jásá, my jsme rádi za kulantnost. A teprve mnohem později poznáme, že jsme udělali velkou chybu. Právě jste viděli, že váš drak střeží jeskyni, která je plná pokladů, ale obsahuje také mnoho velmi nebezpečných věcí. Přístup k jeskyni má jen drak, který nám vždycky přinese to, co sám považuje za správné. Pokud není naším přítelem, bude se snažit, abychom do jeho říše neviděli. Ale abychom se dostali ke skutečným pokladům a rizika mohli ze skladu odstranit, musíme draka zkrotit. A

když porozumíme jeho světu, udělali jsme první krok.

## **CVIČENÍ**

### ***DRAKA KRMTE SAMI***

***Jestli chcete draka zkrotit, musíte pochopit jeho myšlení a chování. Následující otázky vám dovolí do nich konkrétně nahlédnout***

Jak se zachováte, když dopravní světla jednoho dne skočí na modrou?

Jste ta nebo ten nejlepší? A proč?

Jak vás drak z falešného nadšení žene k chybám?

Čí názor stavíte nad svůj? A proč?

Ví farář o odpouštění hříchů víc než advokát? A proč?

## **ČÁST II.**

### **Krocení draka**

***Čmelák: má plochu křídel 0,7 cm při váze 1,2 gramu. Létat není podle známých Zákonů při tomto poměru možné. Čmelák to ale neví a prostě létá.***

***(Christian Niederberger)***



*Štěstí a neštěstí nechodí samy,  
ale jen když je zavoláme.  
(z Číny)*



## 5. Strategie vzájemného působení

*Myšlenky ostatních jsou léčka. Kdo zná tao, nenechá se ostatními vymezovat, rušit ani obdivovat. (TengMing)*

*Poznej, že jiní \$ tebou nenadělají nic,  
ale že cokoli se stane, vždy to sám dopustíš*

Už jsem vám řekl, že jste dostali poštu? Asi ji někam špatně doručili. Už jsem vám ji chtěl dát onehdy. Nic důležitého to není. Jen dopis od nějaké organizace. Chtěli vám jen připomenout, že jste ještě nezaplatili. Ze žádné organizaci neznáte? Jak by ne! A máte hned zaplatit. V dopise výslovně stojí, že organizace má v každém případě prostředky a cesty, jak se peněz domoci. V případě nutnosti k vám pošle svého zaměstnance, aby si peníze odnesl. Můžu vám říci z vlastní zkušenosti: jak jde o peníze, neznají žerty. Nedávno jsem mluvil s jedním vysokým představitelem organizace. Říkal, že lidé, kteří nechtějí zaplatit, si pořád stěžují. Ale organizace taky musí z něčeho žít. Většina lidí to chápe a platí hned. Vsak taky organizace dělá pro lidi leccos dobrého. Přitom v naší zemi, říkal zástupce, je organizace úplně nevinná! Jsou země, kde neváhá lidi zabít. Mohu

vám jen vřele doporučit, abyste požadovanou částku obratem zaplatili, i když se vám zdá trochu vysoká.

Cože, vy si pořád myslíte, že žádná organizace neexistuje nebo že vám přinejmenším žádný dopis neposlala? A že se navíc nenecháte vydírat? Zkuste si představit v duchu organizaci a její zástupce. Pořád jste si jisti, že nezaplatíte? No dobře. Ale nahraďte slovo „organizace“ slovem „stát“ a přečtěte si celý odstavec ještě jednou. Teď už zaplatíte? Protože? Vaše rozhodnutí, jestli jste ochotni odevzdat značnou část svého příjmu, evidentně závisí na otázce, jak se příjemce peněz označí. Vždyť jediný rozdíl mezi „státem“ a „organizací“ spočívá v tom, že drak dodá z archivu konkrétní obraz, když myslíte, že žádnou organizaci neznáte.

#### Klamná síla slov

Zde začíná strategie vzájemného působení. Dokud není drak krotký, nechá se touto technikou jinými lidmi oklamat. Najednou vám připadají docela samozřejmé věci, které ve skutečnosti ani neexistují. Odsuzujete sice, když jsou lidé zabíjeni ze msty, ale jejich „popravy“ vám nevadí. Ale je v tom opravdu tak veliký rozdíl? Kdo chce oklamat cizího draka, nejsnáze ho zaslepí nekonečnou mocí

slov. Máloco je natolik vypočitatelné a zároveň natolik nebezpečné jako cílené použití této strategie. Vždyť určitá slova čerpají svou mimořádnou sílu ze skutečnosti, že jsou kameny konstrukce našeho myšlení.

***„Hranice mého jazyka/’ řekl filozof Ludwig Wittgenstein, „jsou hranicemi mého světa.“***

Na jedné straně překračují slova daleko vše, co můžeme zachytit svými smysly. Na druhé straně jsou některá z nich zabudována do našich myšlenek v době, kdy je nemůžeme ještě vůbec ověřovat. Později je bereme, jak už bylo řečeno, jako základ pro všechna svá rozhodnutí. Nechci tady rozvíjet diskusi o zásadních politických otázkách, ano o účelnosti či neúčelnosti systému dávek. Už jste někdy přemýšleli, kdo je vlastně ten „stát“, jemuž přiznáváte takovou moc? Pokud ano, dospěli jste k uspokojivému výsledku? To sotva. Přesto však chápete a víte, že stát chce to či ono, to či ono předepisuje nebo zakazuje, a tu a tam dokonce to či ono platí. Teď však „stát“ není nic jiného než prázdná schránka s nálepkou, která existuje jen v drakově skladu.

Pokud mi teď nevěříte, mám pro vás malý úkol. Představte si, že jednoho dne potkáte

mimozemšťana (ostatně i to je slovo: ačkoli dosud nikdo žádného neviděl, každý ví, jak vypadá). Protože vaší řeči bohužel nerozumí, musíte zvolit jinou formu komunikace. Vezměte si prosím list papíru a nakreslete, zaprvé kdo nebo co je stát a za druhé, jak někoho zabije. Nekreslete však žádné výkonné orgány, tedy žádné zástupce, nechte to stát udělat sám. Vedle nakreslete zákonodárce a veřejnou moc.

Nakreslete ale kresbu dřív, než budete číst dál. Chápete nyní, jakou má řeč moc?

Některá slova jsou tolik mocná, protože je drak nebere jako prosby, ale jako nezměnitelné rozkazy. Vezměme si nějaké slovo jako výše uvedený „stát“ v našem příkladu: drak hned přinese ze skladu vhodnou asociaci a my víme, oč jde.

Význam slov vzniká teprve v hlavě

Přitom je zajímavé, že takové slovo není něco, co na základě zvuků prostě vytvoří obraz v našem mozku. Zpočátku to je jen seřazení písmen, které je vyvoláno vzájemným působením k životu. Pokud drak neuložil nic, žádná reakce se nedostaví. Nebo byste zaplatili, kdyby vás k tomu vyzval „Az ország“? Tedy Maďar. Vždyť vím, že za tím nestojí nikdo jiný než stát. Slova sama o sobě žádný význam nemají a svou sílu získávají teprve díky

principu vzájemného působení. Se slovy tedy spojujeme asociace, které nám ve svém zájmu předem dávají jiní lidé. Proč byste jinak mohli malé dítě nebo hluchoslepého vyděsit hrozbou „pekla“? A tím, že mu „požehnáte“ nebo ho „proklejete“? Na druhé straně však zlá a zraňující slova nezmohou nic, dokud jim nedáme v hlavě možnost rozvinout jejich účinek.

<sup>v</sup>  
Řecký filozof Epiktétos k tomu napsal: „Uvědom si, že ti nikdo nemůže ublížit, i když nadává a bije tě; to daleko spíš tvůj názor, že ti tihle lidé ubližují. Když tě někdo rozčiluje, pak věz, že tě daleko víc rozčiluje tvé vlastní rozpoložení. Proto se snaž nenechat se vždy strhnout prvním dojmem. Když si totiž necháš čas na rozmyšlenou, budeš mít věci mnohem spíš pod kontrolou.“

***Bez jazyka není myšlení a nic, co z něj vzniká.  
A také žádná interakce mezi vámi a drakem.***

Jakmile tento princip pochopíte, poznáte, že ničivou sílu dodáváte urážkám a zraněním jen vy sami. A že je jen na vás, jestli tato síla vyvane do prázdna.

Jak toho dosáhnout? Velice jednoduše. Představte si, že výše zmíněný mimozemšťan vám řekne velice přátelsky: „Wr trsnu oii zrst ttoirsd!“

Zraní vás to? Budete to pociťovat jako urážku?  
Rozhněvá vás to? Ne, ovšem že ne. Proč taky?

Nyní dávejte vědomě pozor, co se bude ve vaší hlavě odehrávat v příští sekundě. Mimoszemšťan vám totiž řekl: „Jste naprostý idiot!“ Cítíte nyní potřebu reagovat? Ale co se vlastně změnilo?

### Brzděte draka

Nyní dochází k interakci mezi dvěma draky. Dokud jste ničemu nerozuměli, byl mimozemšťan sám. Příhrál vám sice míč, aby si s vámi hrál. Ale vy jste nevěděli, co si s tím počít, a tak jste napadení bez větší námahy ignorovali. Ale pak se situace změnila. Drak slyší slovo „idiot“, přehrabe se ve skladu a přinese příslušnou asociaci i s adekvátní obranou. Když stojí mimozemšťan proti vám, můžete ho hned volat k odpovědnosti a zdá se, že váš hněv má smysluplnou příčinu. Ale nemá. Vždyť ve skutečnosti se nezlobíte kvůli slovům, ale jen kvůli tomu, co způsobila ve vaší hlavě. To lze poznat z toho, že tato technika funguje i dlouho poté, co její původce už dávno zmizel.

Vžijte se nyní ještě jednou do naprosto podobné situace. Proti vám stojí docela cizí člověk, který vám s přátelským výrazem řekne nějaké slovo, kterému nerozumíte. Vzhledem k jeho výrazu tváře však vycházíte z toho, že jde o něco pěkného,

poděkujete mu a jdete dál. Protože však slovo zní velice podobně jako slovo z vašeho jazyka, rozhodnete se, že se doma přesvědčíte o jeho významu. Stačí jediný pohled do slovníku a zjistíte, že výraz je velice sprostá nadávka. Co si teď myslíte? Až tedy budete příště konfrontováni s nějakým výrokem a nebudete se chtít rozčilovat, pak dělejte, jako byste nerozuměli. S trochou cviku se vám to snadno povede.

***„Slova,“ řekl jednou spisovatel Rudyard Kipling, „jsou ta nejmocnější droga, kterou lidstvo používá.“  
A také asi nejničivější.***

Jazyk je konečně nejdůležitější nástroj i našeho draka. Dovolte mi, abych vám ukázal ještě něco. V obměně původně politického vtipu říká jeden sedlák druhému: „Porazíme jednoduše dva miliony krav a jednoho psa.“ Druhý sedlák se ptá: „Proč psa?“ Druhý odpoví: „Neříkal jsem ti, že po kravách se nikdo neptá?“ Na tomto vtipu je zajímavé, že tu jde o čistě jazykovou manipulaci, kterou však většina lidí nezjistí. Mnoho lidí si řekne: „To je přece jasné, že budou poraženy krávy, ha to jsme zvyklí – ale pes? To se musím zeptat.“ Obrátíme to. „Porazíme dva miliony psů a jednu krávu.“ Co myslíte, zeptá se teď druhý sedlák? Bez

jazyka by to měly zvlášť těžké takzvané negativní věci. Vlastně by ani nemohly existovat! Všechno to „neumím“, „není možné“ nebo „nebudu“ totiž existuje jen ve formě řeči. Nebo si dovedete názorně představit, že něco nemůže existovat? Pro ilustraci tento úkol: přemýšlejte prosím, jak byste vysvětlili opici, že nedokáže vyšplhat na strom. Potom přemýšlejte, jak to sdělíte svému nejbližšímu příteli a jak sobě. A u koho to asi bude mít největší účinek. U vás?

Všechno, co říkáme, má pochopitelně značnou formou vliv na nás samotné. Vždyť také předměty v drakově skladu jsou produkty našeho myšlení.

Vezměte si prosím zase papír a tužku a deseti větami popište sami sebe. Ale ne jen v myšlenkách, opravdu se popište. Výsledek budeme za chvíli potřebovat. Někdo, kdo vás nezná, by měl dostat co nejobsáhlejší portrét vaší osoby, se všemi slabinami i silnými stránkami i s vašimi sny. Hotovo?

Předpokládejme, že v našem jazyce bylo najednou zrušeno slovo „ne“ a všechny ostatní negativní výrazy. Škrtnuto je také slovo „kdyby“ a všechno, co vyjadřuje jen možnost, nikoli však skutečnost. Jednoduše už nejsou.

Nyní škrtněte na lístečku všechny věty, které by byly v novém jazyce nesrozumitelné. Kolik z deseti



vět zůstane? Na závěr nahraďte nyní nesrozumitelné věty takovými, které budou srozumitelné i v novém jazyce, a výsledek si hlasitě přečtěte.

Ještě na jednom příkladu vám ukážu, jak velice ovlivňují vaše myšlenky vás a vaše okolí. Během následujícího cvičení můžete klidně pokračovat ve čtení.

Postavte se s knihou v ruce. Nic neměňte a sledujte svůj postoj.

Stojíte zpříma, nebo shrbení? Máte záda rovná a směřují ramena dopředu?

Představte si nyní, že máte na hlavě připevněný hák. Na něm je přivázaný provaz, který vás pomalu táhne nahoru, směrem ke stropu. Cítíte, jak se vám narovnávatí záda?

Tažení pokračuje. Ramena se vracejí, šíje je napjatá, brada rovně. Máte zvláštní pocit, že pořád rostete.

Nyní stojíte zcela zpříma a zhluboka se nadechujete. Cítíte, jak jste velcí? A jak dobře vám přitom je?

Pak se vraťte do výchozí pozice a všimněte si, jaká změna přitom proběhne ve vaší hlavě.

Na závěr se nechte zase natáhnout a zůstaňte několik nádechů v této poloze.

### Interakce mezi tělem a myšlením

Až budete příště v situaci, kdy se vám bude zdát, že ostatní mají převahu, pak si vzpomeňte na hák na své hlavě a nechte se vytáhnout. Dejte si pak na čas, než něco řeknete nebo uděláte.

Nezapomínejte, že to, jestli jdete světem napřímeni, nebo shrbeni, je vždy signálem pro vaše bližní, a reakce vašeho protějšku vás překvapí. Tímto příkladem jsem chtěl rovněž ukázat, že existuje vzájemné působení mezi tělem a myslí.

***V zásadě je tomu tak, že naše mysl je důsledkem určitých procesů v našem těle. To znamená, že změna v našem těle způsobí také změnu ~~ řekněme si to znovu – v naší hlavě.***

Vzpomeňte si, co cítíte, když se vás nějaký blízký člověk něžně dotýká a objímá vás. Právě na příkladu těchto dotyků lze také krásně vidět, že náš mozek nám dává k dispozici přesnou kopii těla. Nejjednodušeji to vidíme ve snu. Jak můžeme docela zřetelně cítit dotyky, které vůbec neexistují?

Jistě víte, že elektrické impulsy vedou dotykové a bolestivé podněty do mozku a tam jsou centrálně zpracovávány. Štípněte se teď levou rukou do stehna a uvědomte si, co se děje. Signál, že se sval na tomto místě stáhl, pokračuje dál do mozku. Tam, podle toho, jak silně jste ho stlačili, vzniká vjem

dotyku nebo bolesti. Nyní je zajímavá otázka, jak se tento pocit zase vrací do vašeho stehna. Odkud máte přesnou představu, kde je místo stisknutí? Velice podobné je to u takzvaných fantomových bolestí, při nichž lidé cítí bolest v částech těla, které jim byly už před drahnou dobou amputovány. Když má však tělo vliv na naši mysl, proč by to nemohlo být možné i opačně? Představte si pytel plný blech, někoho, kdo vyklepává staré, zaprášené lůžkoviny a na nějaký starý pulovr, který svědí. A teď muže, kterého svědí na zádech a hned se drbe. Už se drbete také?

Myšlenky kontrolují vaše tělo

Vzájemnou interakci mezi myslí a tělem lze pozorovat také tehdy, když vám někdo vypráví dobrý vtip. V myšlenkách nám věc připadá nesmírně směšná. Proč však potom dochází k tělesné reakci na smích? Proč se vám třesou ruce, když jste nervózní? A jak to, že stačí trochu soustředění a chvění pomine?

Jiný příklad:

Soustřeďte se prosím a zkuste říci desetkrát za sebou: „Nenaoleju-je-li tě Julie, naolejuji tě já.“ Větu si poznamenejte a zakryjte knihu. Nečtěte ji.

Není to tak jednoduché, že? Musíte si to cvičit, ovšem jen v mysli.

Vždyť je-li pravdivé moje tvrzení, že dokážete kontrolovat tělesné schopnosti jen svou myslí, pak to musí jít natrénovat i bez mluvení. Však také blokáda přitom nespočívá ve vašich ústech, ale v hlavě.

Aniž řeknete slovo, pomyslete si dvacetkrát za sebou docela pomalu „Nenaolejuje-li tě Julie, naolejuji tě já“. Představte si přitom, jak mluvíte. „Nenaolejuje-li tě Julie, naolejuji tě já“ – postupujte pomalu, nezrychlujte.

Hotovo? Potom to zkuste ještě jednou nahlas. Cítíte, že vám to teď jde mnohem snáze?

Nezapomínejte: váš mozek řídí jak vaše myšlenky, tak i vaše tělo! Chápete nyní, jak je vaše mysl neuvěřitelně mocná? V mysli můžete dokonce trénovat i své tělesné schopnosti. Co však není v hlavě, to nezvládnete ani tělesně.

Kreslete v duchu pravou rukou ve vzduchu kruhy ve směru hodinových ručiček. Nechte ruku kroužit a v představách zdvihněte pravou nohu. Nyní s ní kreslete současně kruhy opačným směrem, tedy proti směru hodinových ručiček. Nejde to, že?

Potom si vezměte knihu do levé ruky a provádějte cvičení tělesně. Je to lepší, že?

Vychovávejte z draka loajálníhoho spojence

Vzájemné působení sahá dále. V hlavní roli: drak a vaše tělo. Napřed otázku: když s někým opravdu nechcete nic mít, máte pak zájem na tom, aby se mu dařilo dobře? Spolupracovali byste s ním a dosahovali byste dobrých výsledků? Také to je věc vzájemného působení. Ze stejného důvodu má mnoho lidí malý zájem na spolupráci se sebou samými. Například lidé, kteří se mají za tlusté a vlastně by se chtěli změnit. Proč vlastně?

Protože situace vypadá takto: vy a váš drak stojíte proti bezbrannému tělu, které, proč taky, není tak štíhlé, jak si přejete. Takže se bude hubnout. Musíte začít dietu. Pro jednoduchost budeme předpokládat, že za vaši nadváhu může nadměrná konzumace dortů. Rozhodnete se, že s ní okamžitě přestanete. Okolo prvních dobrot projdete s opovržlivým úsměvem. Dokázali jste to! Okolo druhých také. Ale u třetích, čtvrtých či pátých začne odpor.

Slyšíte, jak drak vašemu tělu našeptává: „Jen kvůli tobě teď nesmíme jíst. Jen proto, že nemůžeš být jako jiná těla. Každý, koho známe, může mlsat, jak se mu zachce. Nikdo z nich nepřibere. Jen ty. To se pak nemůžeš divit, že tě nechceme. Už jen jak vypadáš! A shodit stejně nedokážeš, ať se budeme omezovat sebevíc a všeho se vzdáme...“ Hej, vy tam! Co jsme si říkali o přijímání věcí,

které se nám nehodí? Když se mnou budete zacházet jako drak s vaším tělem, to pak taky nebudu spolupracovat. Zkuste to však jinak: „Draku? Pojď sem. Moje tělo ke mně patří stejně jako já, je to jasné? A když budeme my tři držet pohromadě, tak dokážeme všechno na světě. Chceme to udělat společně a bude to trvat tak dlouho, jak to právě trvá. Také se nemusíme ničeho vzdávat. Chceme jen společně něco změnit, a to taky uděláme. A pak to také klapne.“

Můžeme si myšlenkou přivodit nemoc?

Zůstaňme ještě chvíli u interakce těla a ducha. Mohou-li myšlenky ovlivňovat tělo pozitivně, je to možné i opačně? Často jsem slýchal a četl, že nemoc je něco, co si člověk

přivodí myšlením. Onemocní jen ten, kdo má špatné myšlenky. O této teorii mám své pochybnosti. Na jedné straně jsem plně přesvědčen, že myšlení může tělu ublížit a zničit je. Nevěřím však, že nemoc lze do života přivolat pouze myšlením. Jak bychom si totiž pak vysvětlili fakt, že zvířata onemocní a dokonce na nemoc umřou? Zavlečou si nemoc do života, protože na ni intenzivně myslí? Ačkoli si ani neuvědomují, že nemoci existují? Vzájemné působení však existuje v této oblasti zcela určitě: to, že o nemoci víme,

může vytvořit domnělou nemoc, nevědomost o ní pak domnělé zdraví. Zní to komplikovaně? Ale není.

Představte si, že máte pořád bolesti hlavy. Tak jdete k lékaři, aby zjistil co vám je. Když nyní lékař dokáže nemoc pojmenovat, pak jste doopravdy nemocní. Trpíte na Mor-bus drachonalis (obávanou dračí nemoc). Když však lékař nedokáže přiřadit symptomy žádné nemoci, tak vás sice hlava bolí dál, ale vy jste zdraví.

Vzpomínáte ještě na vlastní realitu? Co je teď pravda? Jste zdraví, nebo nemocní? Ještě zajímavější je věc z obráceného pohledu. Cítíte se báječně, jste tělesně v té nejlepší formě, sportujete a užíváte si života. Tělesně i duševně se cítíte natolik dobře, že byste nechtěli nic měnit. Až do dne, kdy se při běžném vyšetření zjistí, že trpíte na nějakou chorobu. Nikdo sice neví, proč se cítíte tělesně tak dobře, když by to vlastně nemělo být možné, ale nic naplat – jste nemocní. Nikoli proto, že se tak cítíte, ale že vám to někdo řekl. Vzájemné působení. Budete teď vnímat své tělo jinak? Budete teď zjišťovat, že vás nemoc občas oslabí? A žijete si dál tak bezstarostně? Tak budeme pokračovat.

Co se stane, když vám lékař po nějaké době s omluvou oznámí, že došlo k záměně a že vy jste vlastně zdravý jako řípa? Co budete cítit pak?

Drak patří vám!

Ze všeho nejdůležitější a nejmocnější forma vzájemného působení je však ta mezi naší myslí a tím, co z toho bude. Také zde bych chtěl objasnit něco důležitého. Velmi často se spekuluje kolem otázky, zda v principu vtahujeme špatnost svými špatnými činy v předchozím životě anebo svými myšlenkami do svého nynějšího života. Můžeme o tom přemýšlet a diskutovat; doopravdy však o tom nevíme nic. Tato otázka tedy není relevantní a my na ni můžeme v klidu zapomenout. Stejně nám je jen na obtíž.

Na druhé straně bychom však měli být v přístupu k vesmíru opatrnější. Když si u všeho a u každého budeme říkat: „Stejně to je vlastně k ničemu,“ proč by se pak mělo něco obtěžovat existovat? Teď zapomeňte na vesmír: když si myslíte, že nějaká věc stejně k ničemu nebude, tak se podle toho zařídíte, nebo ne?

***Plného potenciálu strategie interakce však budete moci využít pouze v případě, když pochopíte základní princip: žádné nekontrolované myšlenky neexistují. Jediná otázka je, kdo je kontroluje.***



Jestliže nemáte pod kontrolou své myšlení vy, pak je bude mít někdo jiný. Nejste na světě sami, ale obklopeni mnoha lidmi a všichni mají svá přání a tužby. Mnozí z těch druhých by rádi krmili vašeho draka a ochočili si ho, aby jim sloužil.

Tato hra nejlépe vynikne, když proti sobě stojí a vzájemně si vyhrožují dva lidé. Jeden začne, druhý odpoví, výhrůžky jsou čím dál vážnější, čím dál horší, ale zůstává jen u slov. Slovní půtka hrozí eskalovat, nadávky jsou stále divočejší a silnějšího kalibru. Vidíte ty dva? Teď už je řeč o docela ošklivých věcech. Nakonec jeden z nich prohraje a vzdá to.

Proč vyhrál v tomto případě útočník? Protože měl pod kontrolou myšlenky typu „Co by bylo, kdyby...“ nejen své, ale i protivníkovy. A protože pochopil, že ve světě myšlenek s ním nikdo nedokáže udělat nic, co by sám nedopustil.

## **CVIČENÍ**

### **POZNAT OVLIVŇOVÁNÍ**

*V kterýkoli moment jste vystaveni ovlivňování svým okolím. Když odpovíte na tyto otázky, přesně si to uvědomíte.*

Představte si láskyplné objetí.

Které slovo je pro vás nejnebezpečnější?

Co znamená „mít pravdu“?  
Co je důležité na názoru jiného člověka?  
Kdyby nebyly žádné hranice zemí ani měst: kde  
přesně je váš domov?

Dovedete si představit, že byste vedli podnik s  
20 000 zaměstnanci?

Jaký vliv na vás mají vzpřímeně stojící lidé?



## 6. Strategie odstupu

*Kam mě nevolají, tam mě nepotřebují.  
(ze Španělska)*

*Poznej, že jen ty sám rozhoduješ o tom, co  
vstoupí do tvého myšlenkového světa*

Jednoho dne, vypráví se, hledal prchající mnich ochranu v chrámu jednoho zenového mistra. Přišli pronásledovatelé mnicha a ptali se, kde uprchlík je. „Tady nikdo není,“ řekl mistr. Pronásledovatelé tedy vytáhli meče a řekli: „Jestli nám neřekneš, kde uprchlík je, usekneme ti hlavu.“

„Když už musím tak či tak zemřít,“ odpověděl mistr, „vypiju si ještě trochu rýžového vína.“ S těmito slovy přinesl malou lahvičku, nalil a velice si na víně pochutnával. Pronásledovatelé se na něj dívali a za chvíli z kláštera odešli.

„Mistře, jak jsi to udělal?“ ptal se mnich, kterému mistr právě zachránil život. „To nebylo nic těžkého,“ odpověděl zenový mistr. „Když přišli pronásledovatelé, udělal jsem, co chtěli. Nehádal jsem se s nimi, ani jsem je o nic neprosil. Zkrátka jsem celý jejich svět vypustil a neměl s nimi už nic do činění. A za nějakou dobu byli pryč. A tak i lidé, kterými zmítají emoce a špatné myšlenky, by měli

vždy vědět, že o pravou cestu se nemají přít ani ji bránit. Ani všechno vyjednávání a argumentování nic nepřinese. Vzdej se jednoduše všech nároků na svět svých nepřátel a neměj s nimi nic do činění. A za nějakou dobu zjistíš, že odešli.“

Jak drak plýtvá energií

Vzpomínáte si ještě, že ke vzniku myšlenky je třeba energie? Ta je do jisté míry oblíbenou hračkou neochočeného draka. Využívá ji k vytváření myšlenek, které nejsou nikomu k užitku a všem škodí. To je samozřejmě dvojnásob špatné. Jednak protože nás myšlenky nechávají pohybovat se pořád v kruhu. A za druhé, protože potřebujeme myšlenkovou energii k dosahování cílů, ale drak ji vyplýtvá a teď nám chybí.

Jednoho z těchto největších žroutů energie určitě znáte. Jsou to věty jako: „Kdybys býval jen...“ – „Proč jsi ne...“ – „Vždyť jsem ti to říkal...“ Ukážeme si na jednom příkladu, jak takové myšlenky ničí především vaši energii. Předpokládejme, že někomu už drahnou dobu doporučujete, aby nějakou věc udělal určitým způsobem. Dotyčný sice přikývne, ale stejně si to dál dělá po svém. Stane se, co se podle vás stát muselo. Záležitost jde s kopce a stane se z ní problém. Vy byste samozřejmě přispěchali hned na

pomoc, jenže je tady drak. V hlavě vám zní: „Já tomu nerozumím, přece jsi mu to tolikrát říkal. Proč jen to neudělal tak, jak jsi mu to říkal? Bylo by to všechno daleko jednodušší!“ – „Teď už je to jedno! Problém se musí vyřešit!“ – „To je pravda. Ale copak to vážně muselo dojít tak daleko? Proč tě nemohl alespoň jednou poslechnout? Jak to teď chcete udělat, to nemám tušení...“ Jestliže se vám v tuto chvíli podaří použít alespoň desetinu energie, kterou takhle spotřebujete, na řešení vlastního problému, tak to jste dobří. Ve skutečnosti je to však mnohem méně. Vždyť při všem tom možná oprávněném hněvu: komu takové výčitky něco přinesou? Tomu, kdo má problém, určitě ne. Vám také ne. Nebo se rádi hněváte?

***Drak zachází s vaší drahocennou energií stejně jako někteří lidé s cizím kapitálem. Platí jím více než velkoryse za věci, které sice nikomu nic nepřinesou, ale zato se jimi utratí pořádná spousta peněz.***

Když tedy nechcete někomu, kdo neuposlechl vašich rad, pomoci, tak to jednoduše nedělejte. Bez „kdyby“ a „ale“. Ale v žádném případě se nepouštějte do diskusí s drakem. S ním vždycky prohrajete. Rádi byste pomohli, ale drak najde tisíc

důvodů, proč byste to neměli dělat. Záležitost se osamostatní. A drak začne, už docela bez ohledu na původní problém, likvidovat vaši energii. Už dávno se nepřete se svým protějškem, ale se sebou samým. Ale k čemu?

Zastavte vnitřní diskusi

Zde začíná strategie odstupů. Velice účinná, ale také nesmírně obtížná strategie. Vyžaduje mnoho cviku a kázně, je to však jedna z nejefektivnějších technik krocení draka. Také její použití je v zásadě velice jednoduché.

***Jestliže vás někdo poprosí, abyste mu v nějaké záležitosti pomohli, tak všechno ostatní vypněte. Zapomeňte, co bylo a co být mělo.***

***Musíte vidět jen problém. Potom se rozhodněte, co chcete dělat, a rozhodněte se neodvolatelně.***

Drakovi se to zpočátku nebude líbit a bude vás opakovaně vyzývat, abyste své rozhodnutí ještě jednou zvážili. Musíte mu dát jasně najevo, že žádná cesta zpátky neexistuje. „Musíme se,“ řekla novinářka Helen Markelová, „naučit říkat ne – a když už ne řekneme, trvat na tom.“ Jakmile tedy přijdou pochyby nebo hněv, zcela vědomě je potlačte. Myslete na to, že krotíte draka. Blízkým příbuzným tohoto problému jsou proslulé věty jako:

„Taky jsi to přece mohl říci dříve.“ Jejich účinek je však ještě horší. Na rozdíl od jiného plýtvání energií se totiž objevují teprve poté, co jste se pokusili problém řešit, a tak jsou tudíž jen vaše. Je to hněv, který vzniká, když jste pro někoho udělali něco, co později přišlo vniveč. Oč snazší byste to měli, kdyby to ten druhý řekl dříve! Kdyby? Jenže to dřív neřekl. Tak na to zapomeňte. Docela podobná je situace i v případě, když si lidé myslí, že musí mít za každou cenu pravdu a jiné přesvědčovat o svém názoru. Drak se zde vyřádí zejména u naprostých malicherností. Ve skutečnosti přitom názor jiných lidí nezměníte, jen na to úplně zbytečně vydáte energii. Nemluvím zde o diskusích, na jejichž výsledku závisí osud jiných lidí. Ale když si myslím, že Bůh je zelený, a vy zase, že vůbec neexistuje, jakou má cenu, když se mě snažíte přesvědčit o své pravdě a pak se hněváte, že se vám to nepovedlo? Dokonce i u velkých věcí znamená zachovat si odstup často jedinou možnost, jak neztrácet žádnou energii.

V Japonsku žil před nějakou dobou zenový mistr jménem

Hakuin. Jeho sousedé ho chválili jako člověka, který vede bezúhonný život. V jeho blízkosti bydlelo děvče, jehož rodiče měli obchod s potravinami. Jednoho dne zjistili, že je děvče v

jiném stavu. Rodiče se velice rozzlobili. Děvče napřed nechtělo přiznat, kdo je svůdce, ale po dlouhém naléhání nakonec označilo Hakuina. Rozhněvaní rodiče šli za mistrem. „Tak?“ bylo jediné, co řekl. Když se dítě narodilo, přinesli ho Hakuinovi. Ten přišel o svou dobrou pověst, ale nijak ho to netrápilo. A o dítě se výborně staral. Od sousedů dostával mléko a všechno, co malé potřebovalo. O rok později už to mladá žena nemohla vydržet. Řekla rodičům pravdu: skutečný otec je mladý muž, který pracuje na rybím trhu. Dívčina matka a otec šli tedy znovu k Hakuinovi a řekli mu: „To není tvé dítě – vrat' nám je!“

„Tak?“ řekl Hakuin. A dítě jim vrátil.

Hledání viníka je jen ztráta času

Abych vám ukázal mimořádnou důležitost strategie odstupu, mám následující otázku. Předpokládejme, že v průměru ztratíte z každé hodiny jednu minutu zbytečnými myšlenkami. Předpokládejme dále, že to děláte osmdesát let. Co myslíte, kolik času ze svého života takhle ztratíte? Dny, týdny, měsíce? Víc. Vzdáte se tak 1,3 roku ze svého života!

***„Mluvit s někým, s kým se mluvit nedá,  
znamená ztrátu slov. Nemluvit s někým, s kým se***



***mluvit dá, znamená nikoho neztratit. Moudrý neztrácí slova a neztrácí ani lidi.“ (Lao-cy)***

Podobnou ztrátou času a energie je také hledání viníka. Většina lidí udělá chyby, hněvá se kvůli tomu a zároveň hledá někoho, na koho by za to svalila odpovědnost. Když se nám něco nedaří, měli ostatní něco udělat jinak už dávno nebo vůbec ne, dříve či později. Jen my sami nikdy nic.

Ani byste nevěřili, jak dlouho tím dokážete dělat radost drakovi! A stále znovu se stejné výčitky obracejí proti někomu, kdo s celou věcí neměl původně vůbec nic společného. Dokud se sami nebudeme cítit lépe. Nechte toho. Když příště uděláte nějakou chybu, jednoduše si řekněte: „Teď už bych to udělal lépe, ale nic už nezměním“ a zapomeňte na hněv i na hledání viníka. Postarejte se jen, aby se věci daly zase do pořádku, a celou věc hod'te za hlavu.

Existuje jeden proslulý šachový počítač, který analyzuje každou prohranou partii. Jakmile najde chybu, která vedla k prohře, už nikdy ji neudělá. Úplně v klidu a bez rozčilování. Já sám jsem před časem zcela vyškrtl slovo „vina“ a všechny její obměny ze svého slovníku. Zkuste to někdy. Výsledek vás překvapí.

Výnosný obchod se závistí

Strategie odstupu by však rozhodně nebyla tak účinná, kdyby tohle byla jediná forma, kterou drak mrhá vaší energií. Existuje jich ještě mnohem víc. Nemyslím, že to myslí zle. Spíš je jako dítě, které bezmyšlenkovitě rozlévá pitnou vodu. Ale vniveč přijde v každém případě. Varianta, kterou drak rozehrává obzvláště rád, je „srovnávání“. Postupuje takto: máte něco, s čím jste velice spokojeni.

Alespoň do doby než se dozvíte, že já mám něco lepšího. Vždyť proč jinak nepostrádáme věci, o kterých nevíme, že bychom je mohli mít? Přinejmenším do doby, než se to dozvíme?

Tento princip lze dobře sledovat u fotografů. Asi víte, že čím jsou řidiči koňské síly pod kapotou, tím jsou fotografovi pixely, tedy počet obrazových bodů senzoru. Čím víc, tím lépe. Tu se na trhu objeví nová kamera K. S pomocí naprosto nové technologie dosahuje rozlišení x milionů obrazových bodů. Odborníci žasnou a jsou nadšeni kvalitou obrazů, která se dosud pokládala za nedosažitelnou. Větší rozlišení, tvrdí se, už teď ani nebude zapotřebí, protože se beztak nedá přenést na papír.

***Neustálé procvičování myšlenkového odstupu je snad jediná cesta, jak se vymanit z manipulací a jejich následků,***

Krátkou dobu jsou všichni šťastní. Dokud se neobjeví napřed kamera L a nakonec model M s asi dvojnásobným rozlišením. Kvůli jednoduchosti budeme předpokládat, že takto dosažitelné výhody jsou spíše akademické povahy a nikdo by ve skutečnosti na obrazech rozdíl nepoznal. Ale probudí draka a jeho libušky. „Cože, tvoje kamera má tak málo megapixelů? A co si asi řeknou ostatní, když tě uvidí s tímhle starým modelem?“ Že je problém jedině v hlavě lidí, uvidíme, když si to celé promyslíme dál. Předpokládejme, že model M s mimořádně silným rozlišením je tržní studie, která by stála roční plat předsedy dozorčí rady. Rozlišení by tu tedy bylo, další výhody také, jedině přístroj by byl nedostupný. Kolik lidí by teď bylo toho názoru, že bez této kamery nemohou žít a najednou

by bylo se svým současným modelem nešťastných? Asi nikdo.

Co ale, když bude model M jednoho dne k máni za průměrný měsíční plat? Dívali by se ti, kdo by si i nadále museli vystačit se svou starou kamerou, na celou věc jinak? Touží tedy drak opravdu po rozlišení?

Využívejte drakovu lačnost

Před nedávnem jsem viděl fascinující příklad toho, jak velice i firmy počítají s tím, že nezkročení draci si nedokážou uchovat odstup. Jeden velký mobilní operátor, který je známý tím, že své zákazníky váže co nejdelšími smlouvami, přišel najednou s nabídkou: „Vyzkoušejte náš nový tarif T a nový supermobil S na šedesát dní bez paušálu a bez závazku!“

Drak zbystrí pozornost. „Dává tady někdo něco zadarmo?“ Ne docela. „Když nebudete po uplynutí testovací doby spokojeni, přineste jednoduše supermobil S zpátky.“ Ruku na srdce. Vráte operátorovi přístroj, který sice vlastně nepotřebujete, ale už ho máte dva měsíce? Nezkročený drak je vypočitatelný.

Kupodivu funguje tato technika i naopak. Představte si, že za nějakou službu požadujete jedno euro. Já za vámi přijdu a poprosím vás velice zdvořile, abyste to pro mě udělali výjimečně za devadesát centů, což se vám zdá přijatelné. Dáte mi tedy ochotně slevu deset centů. Co však, když původně požadujete deset centů, ale já se vás zeptám, jestli byste to neudělali zadarmo? Sleva by přece byla přesně stejná. „To ale nejde,“ už vás slyším říkat, „protože to bych nedostal vůbec nic!“ To je pravda.

Jiná otázka. „Co to stojí, když mi chcete opravdu udělat drobnou radost? Nic? Děkuji. Uděláte mi stejnou radost za deset centů? Ne, uděláte to gratis? Když jste ale předtím mohli vydělat deset centů, proč si je nevezmete?“

***Odstup ve světě myšlenek sice nemá co dělat přímo se světem materiálních věcí. Ale většinou druzí krmí našeho draka právě jimi.***

Představte si dvě města. V jednom městě je velice přísně zakázáno ozbrojovat se. Existuje zákon, který výslovně zakazuje vlastnit či mít při sobě jakékoli zbraně. Ve druhém městě žádný takový zákon ani zákaz zbraní nemají. Ve kterém městě byste se cítili bezpečněji? Proč? Co to má co dělat s odstupem a manipulací? Dovolte, abych se zeptal na něco jiného. Je dovoleno tam, kde žijete, lidi olupovat, nebo dokonce zabíjet? Předpokládám, že to je velice přísně zakázáno. Znamená to však, že to proto nikdo nedělá? Bez zákazu by všichni...? Kdybyste věděli, že po vraždě vyváznete bez trestu, byla by to pro vás pohnutka, abyste vraždili? A naopak, máte-li v úmyslu někoho zabít, opravdu vás pak zajímá, jestli máte dovoleno vlastnit zbraň?

Zbavte se ochromujících myšlenek

Energie, kterou drak při výše popsaných hrátkách vyplývá, mu pochopitelně chybí jinde. Je pak líný a rád přijímá všechno, co ho utvrzuje v tom, že je lepší nic nedělat. Dovolte, abych vám to ukázal na příkladu cesty. Uvažujete, že pojedete někam do ciziny. To znamená, že se

napřed musíte rozhodnout pro nějaký cíl. Líný drak vám předloží na výběr dvacet cílů, ale s žádným nebude spokojen. Tady je moc horko, tam zase chladno a tamhle je špatné jídlo. Když draka v tomto bodě přehlasujete, musíte jako další krok zajít do nějaké cestovní kanceláře a rezervovat si let.

Slyšíte už zase ten hlásek ve své hlavě? „Můžeš si to vůbec dovolit? Vždyť se tam ani nevyznáš. Kdo ví, jestli se ti tam bude líbit. A pak, ta otrava balit kufry. Vždyť tady je přece také pěkně, nebo ne?“ A všechno zůstane při starém. Zastupuje cesta symbolicky váš život? Do kterých symbolických měst jste se ještě nevydali, protože drak chtěl, abyste raději zůstali doma? Až budete jednoho dne chtít na drakovi jet, musí se naučit ochromující myšlenky jednoduše ignorovat.

Když se ptali na důvod jeho úspěchu V. I. Lenina, odpověděl: „V první řadě jsem si nikdy nepřipouštěl deprimující myšlenky.“ To sice není tak jednoduché, jak bychom si přáli, ale ani tak

těžké, jak to zpočátku vypadá. A není v tom ani rozpor s tím, že je třeba se smířit i s negativními stránkami života, jak jsem říkal dříve.

***Nezapomínejte: vaše realita nevzniká díky skutečností, ale vždy jen tím co v myšlenkách za skutečnost uznáte.***

Nepříjemné myšlenky ostatně nemusí vždy vznikat jen v důsledku reálných věcí. Často stačí, že někde něco slyšíme či vidíme, co nám něco připomene a – drak hned procitne. Připraven ke své oblíbené hře: trápit vás věcmi, které v danou chvíli nemůžete nijak změnit. Ale které samozřejmě stojí energii.

Řekněme, že budete mít možnost uzavřít v nějakém finančním ústavu výhodný obchod: drak vám hned připomene vaše rozbujelé účty a prázdné konto. Ty se musí pochopitelně zaplatit. Ale zaprvé to teď stejně nemůžete udělat a zadruhé vám to jen ubírá koncentraci pro nadcházející jednání.

Chcete-li draka zkrotit, musíte být velice, velice přísní. Nezapomínejte přitom, že energie, kterou vynakládáte na neradostné myšlenky, vás nejen oslabuje, ale chybí vám i jinde.

„Když se objeví špatná myšlenka,“ praví jedna stará zenová moudrost, „je to choroba: dál ji nerozvíjet je lék.“

Drak miluje bezcenné informace

Drak se musí naučit ještě jedné formy zdrženlivosti a odstupu. Vůči svým přátelům, ostatním. A to ve dvojím ohledu. Za prvé musíme pochopit, že některé věci nám zkrátka musí být jedno. Vždyť co to má konečně za smysl, lámat si hlavu věcmi, které se nás netýkají ani teď ani kdykoli jindy?

Když se v novinách dočtete, že v obci O. se městský tajemník vloupal do městské pokladny a unikl potrestání, co s tím naděláte? Odkud víte, že to je vůbec pravda? A i kdyby: protože neznáte ani lokalitu O. ani tajemníka, není pak škoda vynakládat na takové emoce energii? Vždyť pouhým hněvem stejně nic nezměníte. Mnoho draků však takové neúčinné informace, které jsou vám jen přítěží, miluje. Vždyť jak jinak bychom si vysvětlili, že průběh katastrofy sledujeme s rozechvěním jen tehdy, když jí jsou postiženi naši krajané? Kdyby šlo jen o informaci, musela by být národnost postižených zcela lhostejná. Na druhé straně to vypadá, jako by mnoho věcí umožnila teprve tato lačnost po zbytečných informacích. Ale



ponechme morálku stranou. Představte si, že ve městě S. dojde k teroristickému útoku. V e-mailu zaslaném médiím se k němu přihlásí teroristická organizace O. a zároveň oznámí další útoky. A teď si představte, že všechna média e-mailem organizaci O. odpoví, že nebudou psát o tomto ani o žádném útoku v budoucnosti. Jaký to bude mít podle vás následek? A naopak, co by se stalo, kdyby média referovala o této záležitosti na titulních stranách? Jak dobře se člověk bez jistých informací obejde a jak šťastný může být i bez nich, to jsem se naučil při cestování. Často cestuji služebně po oblastech, kde nemám k informacím přístup. A tak se nedozvím nic o korupčních skandálech, finančních krizích a odstupujících starostech. A mohu vás ujistit, že mi to vůbec, ale vůbec nechybí. Stejně to funguje i při fámách, náhodně zaslechnutých hovorech a jednoduše při všem, co se nás netýká. Věřte mi, člověk nemusí vědět všechno.

Buďte připraveni pomoci, ale do ničeho se nemíchejte Nakonec se musíme naučit udržet si odstup i tehdy, má-me-li starost o jiné lidi. To nemá nic společného s ignorací a také vás nevyzývám, abyste nepomáhali druhým. Jak však vyplývá již z označení, problémy druhých jsou problémy

druhých. Když vás tedy někdo poprosí, abyste pro něj něco udělali, a vy můžete, pak to udělejte a víc na věc nemyslete. Netrapte se spolu s ním, tím nikomu nepomůžete. Drak se s radostí chopí všech starostí, které u vás odloží ostatní. Napřed je zabuduje do vaší vlastní reality a pak i do vašeho života.

***Podstatou moudrosti života je nedbat nepodstatných věcí, říká se v Číně. Kdo se nechává odvádět zbytečnými věcmi, Ztrácí mnoho energie, A skutečné životní šance propásne.***

Naučte se sami rozhodovat, co patří do vašich myšlenek a do vašeho života, a zbavte se všeho, co tam nepatří. Nezapomínejte: kam vás nevolají, tam vás nepotřebují. A tam, kde vás potřebují, neřešte, kdo za co může, ale daný problém.

## ***UVOLNĚTE SPOUTANOU ENERGII***

***Následující otázky vám ukážou, kolik věcí neustále děláte, aniž byste vlastně chtěli, a kolik času a energie tím vyplýváte.***

Kolik minut denně strávíte nepříjemnými myšlenkami? Kolik to je za osmdesát let?

Co vás nejvíc zlobí, přestože by vám to mohlo být úplně jedno? A proč? Kdo má z vaší zlosti prospěch?

Kde byste mohli energii, kterou vyplýváte rozčilováním, využít lépe?

Bez kterých informací byste se v životě obešli?  
Proč?

## CVIČENÍ

Jsou zákazy silnější než svědomí?



## 7. Strategie přitažlivosti

*Kdo se vydá na lov tygra, musí počítat s tím, že tygra potká, (z Indie)*

*Poznej, že štěstí, úspěch a bohatství můžeš docela vědomě vtáhnout do svého života*

Už jste slyšeli, že zvířata, která se vydala hledat partnera, vylučují vonné látky? To jsou pachy, které vábí jedince stejného živočišného druhu. Tygra přitahuje pach tygra, orla pach orla. Tygr ani orel sice o tomto mechanismu nic nevědí, přesto však automaticky vtáhnou do svého života jiné bytosti, které jdou právě kolem. To je přírodní zákon, že stejné přitahuje stejné. Funguje to tak samozřejmě a tak bezchybně, že to většina z nás ani nevnímá. Hledat nevěstu se vydává i náš drak. Rozprašuje vonné látky, aby přilákal do svého života partnerku. Jeho lákadlem jsou naše myšlenky. I to funguje tak samozřejmě a tak bezchybně, že si většina lidí tento životně důležitý zákon přitažlivosti ani neuvědomuje. Zjednodušeně řečeno tento zákon vyjadřuje, že myšlenkami přitahujeme do svého života věci i lidi. A protože o svém myšlení také sami rozhodujeme, říká dále, že můžeme také sami

rozhodnout, koho nebo co přitáhneme a co nikoli. Možná jste si také všimli, že lidé, kteří jsou zásadně špatně naladěni, také nepřitahují žádné veselé lidi. Spíš jsou jako magnet na osoby se stejně špatným rozpoložením. Naštěstí to stejně funguje i obráceně.

***Pokud chcete být obklopeni lidmi, kteří se staví k životu plni očekávání a radosti, pak musíte sami vysílat stejný pocit.***

Jestli jste i vy byli až dosud škarohlídy, pokud jste se právě teď rozhodli pro život v radosti, uvidíte, jak rychle vás opustí staří a přidají se k vám noví známí. Když jen neustále bědujete, že se vám v životě nic nedaří, budete přitahovat lidi, kteří bědují stejně jako vy. Protože však smýšlejí stejně jako vy, ani vám to nepřijde nápadné. Daleko spíš se v jejich přítomnosti budete cítit dobře. Pokud jste však opravdu upřímně přesvědčeni, že nějaká věc bude mít úspěch, jen když najdete správné společníky, vtáhněte do svého života takové lidi, kteří spolu s vámi právě takového úspěchu dosáhnou. Nebo byste chtěli pracovat pro vedoucího, který vám bude celý den jen dokola říkat, že to stejně nemá žádný smysl? Vrána k vráně sedá, stejný stejného si hledá, říká staré přísloví. Protože však o tom, co si myslíte a jak se cítíte,

nerozhoduje nikdo jiný než vy, také vy sami rozhodujete, koho vpustíte do svého života.

Udělejte si prosím krátkou přestávku a zamyslete se nad touto otázkou: Kteří lidé vás posud vědomě vtáhli do svého života? Může to být váš životní partner, nejlepší přítel, nejlepší přítelkyně anebo blízký kolega. Kterým lidem jste nějak ovlivnili jejich život? A teď se zamyslete nad tím, proč tihle lidé přitahovali vás. Co máte, co

děláte či co umíte, co vás učinilo pro tyto lidi přitažlivými? O jaké lidi jde? Stěžují si věčně, nebo jsou aktivní? Čtete prosím dál až poté, co najdete na tyto otázky odpověď. Pak si otázky obraťte. Koho jste přivedli do svého života a čím? O jaký druh lidí jde?

Přesně stejně jako vy využívá pravděpodobně zákona přitažlivosti i drak, aniž by o něm dlouze přemýšlel. Co přijde, říká si, to přijde, a protože jiní draci myslí stejně jako on, cítí se v jejich přítomnosti také dobře. Vždyť nakonec si stejně jako většina jeho kolegů ani neuvědomuje možnosti, jaké by mu otevřelo vědomé používání této strategie. Když mu však pomůžete, aby je pochopil, draka nepoznáte. Drak vám bude na povel přinášet do života věci, které chcete, ale všeho ostatního vás ušetří.

Probud'te v drakovi patřičnou citlivost

Cistě technicky funguje strategie přitažlivosti velice jednoduše. Když myslíme (což ostatně děláme neustále), vysílá náš mozek energii podobně jako rozhlasový vysílač. Tato energie se ovšem šíří a jiné bytosti ji nevědomky přijímají. To znamená, že drak cítí vibrace a potom vyhledá ve skladišti vhodnou emoci, aby nám ji přinesl. To také vysvětluje, proč vycítíme přítomnost nějaké osoby v místnosti, aniž bychom ji viděli, proč zvířata k některým lidem radostně běží a proč se v přítomnosti některých lidí cítíme lépe než v přítomnosti jiných. Jsou to lidé, se kterými jsme naladěni, jak se říká, „na stejné vlnové délce“.

Je však velice důležité vědět, že tyto vibrace produkují čistě jen myšlenky, a nikoli podstatu člověka. A tak existují lidé, jejichž blízkosti si ceníme, přestože nám nakonec nepřejí nic dobrého. Stejně tak i zvířata důvěřují lidem, kteří je pak zabijí.

Naučte se krotit svá očekávání

Velmi blízkým příbuzným přitažlivosti je očekávání. Je to totiž tak, že mnohem snáze přilákáme něco, co očekáváme. To však na druhé straně neznámá, že všechno, co očekáváme, nás také musí v životě potkat. Je nám tudíž dovoleno

pochybovat nebo se něčeho obávat. Pokud se to nezmění v náš základní postoj, o nic nejde. Víte, co řekl Frank Usemann? „Nikdy jsem si nepomyslel, že se stanu sportovcem roku. Jinak bych přece nepřišel v nevyčištěných botách.“ Kdo však chce strategii přitažlivosti opravdu ovládnout, ten musí být napřed mistrem ve druhé technice: ve schopnosti nic neočekávat. To se často zaměňuje s lhostejností. Plně podle hesla: „Nemám tušení, jestli z toho vůbec něco bude. Uvidíme.“ Takhle vás určitě úspěch v životě nepotká! Ale přesně toho má přece strategie přitažlivosti dosáhnout!

***Naučit se nic neočekávat je tolik důležité,  
protože negativní očekávání je obecně silnější než  
pozitivní.***

A tak musíme na jedné straně počítat s tím, že se věci dějí. I když vlastně nemáme ani tušení, jak k tomu dojde. Dále se musíme zbavit dojmu, že když nějaké cesty neznáme, tak ani neexistují. Určitě znáte podobný dialog: „To myslím uděláme. To bude určitě dobré.“ – „A jak přesně to chceš udělat? Neznáš nikoho, kdo se v tom a tom vyzná a kromě toho a vůbec.“

Je zajímavé, že v normálním životě funguje toto vymezení docela dobře. Copak jste se někdy zamysleli nad tím, jak kuchař dokáže během hodiny



přinést na stůl jídlo pro celou společnost? Ne? Pak jste tedy byli plni očekávání v jeho schopnosti, ale vůbec vás nenapadlo, že by se to nemuselo podařit. A také jste jídlo samozřejmě dostali.

Stará legenda vypráví, jak se jeden japonský císař vydal hledat svého mistra. Šel od jednoho učence k druhému, ale žádný mu nestačil. Jeden starý muž mu řekl, že opravdový mistr je ten nejobyčejnější. A tak hledal všude, ale žádného obyčejného člověka nemohl najít. Nakonec se vrátil ke starému muži, který právě ležel na smrtelné posteli, a prosil ho o radu, jak by konečně našel svého mistra. Umírající řekl: „Ty jsi hledal na místech, kde je plno lidí. Šel jsi za lidmi, kteří nějakým způsobem vyčnívají. Jak od nich můžeš očekávat, že jsou obyčejní? Obávám se, že se pořád pokoušíš najít někoho neobyčejného. Můžeš si sice myslet, že je obyčejný, ale pořád hledáš někoho neobyčejného. Jen jsi změnil definici.“ Příštího jitra se císaři rozbřesklo, že má starý muž pravdu. Svého přání se zbavil. Tu narazil na žebráka, kterého už znal celý život – a to byl jeho mistr. Císař se žebráka zeptal: „Jak je možné, že jsem tě doteď nepoznal?“ Žebrák odpověděl: „Protože jsi vyhlížel někoho neobyčejného. Já byl tady, ale ty jsi hledal jinde. A tak jsi mě pořád míjel.“

Zůstaňte věrní svým cílům

Negativní čekávání vás může odradit od toho, abyste došli cestou, která vede k cíli, až do konce. Pojeďme spolu na chvíli do země Z., procestujeme ji autem. V průvodci se dočtete o městě M., které byste chtěli rozhodně vidět. Pojedete po široké silnici, až přijedete na křižovatku. Ukazatel vám přikáže, abyste zahnuli doprava, což také uděláte. Pojedete po silnici ještě několik kilometrů, aniž uvidíte nějaké další značení. Asfaltovaná silnice náhle skončí a vy stojíte před šterkovou cestou. Široko daleko ani človíčka, žádná značka, nic. A kam vede cesta za dlouhou zatáčkou, nepoznáte. Tu se vzbudí drak. „Tohle že má být cesta do toho města? Že to je v průvodci? Tam přece bude i normální příjezd! Tady jsi jel určitě špatně. Nejspíš jsi někde propásl nějakou odbočku. Raději se otoč.“ Což posléze také uděláte. Kvůli dvěma stům metrů rozestavěné cesty své město neuvidíte.

Musíte se naučit očekávat úspěch i tam, kde to vypadá obtížně. Jistě by mohli udělat lepší značení, lepší silnici či kdovíco ještě. Mohli by. Ale rozhodnutí obrátit jste udělali sami.

***Když chcete dosáhnout cíle, musíte věřit, že cestou vtáhnete do svého života všechno, co potřebujete.***

Veźměte si nějakou učebnici. Když se budete pokoušet vstřebat poznatky z poslední kapitoly, aniž byste znali předchozí látku, nepovede se vám to. Budete si však kvůli tomu říkat, že je látka na vás stejně moc těžká, a knihu vrátíte? To těžko. Spíš budete předpokládat, že než se prokoušete k poslední kapitole, získáte všechny vědomosti, které potřebujete, abyste rozlouskli právě tento úkol. Očekávání však může stát v cestě přitažlivosti i jiným způsobem, jak nám ukáže následující praktické cvičení.

Pojďme spolu na chvíli do jednoho z těch vysílání, kdy lze několika málo odpověďmi vyhrát velkou sumu peněz. Teď jste kandidát. Od milionové výhry vás dělí poslední otázka! Když odpovíte špatně, odejdete s prázdnou. Zato správná odpověď znamená milion! Vžijte se do situace kandidáta a než odpovíte, rozhodněte se pro některou z odpovědí.

Zde je vaše otázka za milion: Jak se říká samici od prasete: A: bachyně, B: svině, C: prasnice, D: bachule. Dejte si s odpovědí klidně načas, vždyť jde o milion.

Až se pro nějakou možnost rozhodnete, napište příslušné písmeno.

Hotovo? Pak vám trochu změníme pravidla. Sedíte ve stejné show a před vámi je stejná otázka. Jediný rozdíl je v tom, že tentokrát je to otázka úvodní. Připadá vám teď otázka snazší?

Úkolem tohoto příkladu je ukázat vám, jak velice lze zneužít očekávání nějakého člověka, aby byl zmanipulován. Nebo jste s tak lehkou otázkou počítali? Předpokládejme, že chcete v supermarketu koupit produkt P. Chcete ho hned nakoupit větší množství. Na výběr máte dva druhy balení: malé za 7,25 euro a velké s trojnásobným obsahem za 21,95 euro. Po kterém balení sáhnete? A proč?

Ve skutečnosti byste přece tři malá balení dostali levněji.

Nejdůležitější předpoklad, jak využít strategie přitažlivosti s plnou silou, je pochopit, že realitu vytváří balení. Myslíme si, že když je něco stejné stokrát, pak to bude stejné po stoprvé. Může být. Ale proč by mělo? Nic není neměnné. Když se něco nepodařilo tisíckrát, pak není

v

nikde psáno, že se to nepodaří po tisíci prvé. Ze jste zatím udělali jinou zkušenost, je možná dáno právě tím, že jste čekali přesně tuhle zkušenost. „Co se týká budoucnosti,“ napsal spisovatel Antoine de Saint-Exupéry, „není tvým úkolem ji předvídat, ale umožnit.“

Nedávejte prostor ochromujícím pochybám

Kdo chce využívat strategie očekávání, musí se na tisící první pokus dívat stejně jako na ten první. Jinak se nic nezmění ani při tisících prvním pokusu. Co fungovat nemá, to také fungovat nebude.

Vzpomínám si ještě dobře na seminář, který jsem vedl společně s jedním mnichem ze šaolinského kláštera. Aby mistr ukázal sílu myšlenek, hodlal rozbít na své hlavě kousek železa. Připravil se, uchopil železo, rozmáchl, vší silou se udeřil do hlavy – ale nestalo se nic. Mistr nedal znát údiv ani nervozitu a cvičení zopakoval, znovu se udeřil železem do hlavy a – zase nestalo nic. Jakoby šlo o první pokus, uchopil mnich železnou tyč, soustředil se a rozlámal ji o svou hlavu.

Jak jste viděli, lze lidi, kteří mají určitá očekávání, velice lehce zmanipulovat. Jak jsme už řekli, váš drak se zejména nechá velice rád krmit druhými. Za to pak často zatáhne do života svého „majitele“ opravdové problémy. Předpokládejme, že byste si najednou rádi někam vyjeli.

Zajdete tedy do cestovní kanceláře a zeptáte se, jestli je na druhý den ráno ještě nějaký volný let. Čas odletu vám plně vyhovuje, rezervujete si let a zaplatíte. Slečna za překážkou vám dá letenky, vy

je zkontrolujete, všechno je v pořádku. Otázky už také žádné nemáte, a tak vstanete, abyste odešli.

Máte všechno? Už nic od cestovní kanceláře nepotřebujete? Zamyslete se krátce, jestli vám něco přece jen nechybí. Když ne, můžete jít. Když už jste ve dveřích, uslyšíte za sebou ještě přátelský hlas úřednice: „Promiňte prosím, úplně jsem zapomněla se vás zeptat: nepotřebujete ještě pojištění proti zrušení cesty?“

Přísně vzato ne. Vždyť letíte ani ne za 24 hodin a zatím jste stejně nikdy žádné takové pojištění neměli. Jinak byste se na to přece zeptali sami. Ale drak je hned vzhůru. „A co když se něco stane? Můžeš onemocnět, může se stát nějaká nehoda či bůhvíco ještě! Víš, jak rychle se to může stát! A tak drahé to pojištění zase přece není...“ Nyní máte dvě možnosti: buď pojištění odmítnete, nebo se opravdu bojíte, že se nakonec skutečně něco stane. Meritum věci ovšem není v našem příkladu pojištění. To má samozřejmě smysl a své oprávnění. Spíš jde o to, že jste na ně původně vůbec nemysleli a také jste ho nepotřebovali, jako už tolikrát předtím. To celé se stalo problémem až ve chvíli, když draka probudil někdo jiný a dal mu krmení.

Jak draka správně oslovovat

Vraťme se zpět ke strategii přitažlivosti. Už jsem na jiném místě poukázal na neuvěřitelnou moc řeči. Pouhou řečí

můžete draka na jedné straně vybudit k maximálním výkonům, ale na druhé straně ho také naprosto ochromit. Když chcete draka naučit, aby do vašeho života vnášel to dobré, musíte si dávat více než kdy jindy pozor na to, jak s ním mluvíte.

Uvědomte si, že v oblasti jazyka může pár hlásek rozhodnout o bytí a nebytí! Jestli si pomyslíte „to dokážu!“, nebo „to nedokážu!“, je mezi tím obrovský rozdíl. Zároveň je také možné pouhou řečí vzbudit nejvyšší očekávání a emoce, ale také je srazit na bod mrazu. Všimněte si, jak drak zareaguje na následující příklad. Najdete prospekt, ve kterém se píše: „I vy to dokážete! Přečtěte si zde, jak můžete pohádkově zbohatnout! S naší osvědčenou metodou to dokáže každý... jen když už je bohatý.“

Cítili jste, jak se vám v útrokách zvedlo nadšení, ale pak zase pokleslo? Kdykoli je řeč o síle myšlenek a o tom, že jimi lze utvářet život podle vlastního uvážení, vynoří se neodbytně otázka: Když je to tak jednoduché, proč to nedělá každý? Odpověď je jednoduchá: protože mnoho lidí si tuto možnost ani neuvědomuje. Nezkrocení draci jsou líní a žádnou práci navíc neberou. Zůstaňme pro

příklad u prospektu. Koho myslíte, že může přitahovat? „Bohaté,“ řeknete. To je pravda. Jste vy bohatí? Ne. Pak nemůžete být ani superbohatí.

***Už v talmudu, posvátném písmu Židů, se dočteme toto: „Dávej si pozor na své myšlenky, neboť se stanou tvými slovy. Dávej si pozor na svá slova, neboť se stanou tvými činy. Dávej si pozor na své činy, neboť se stanou tvými zvyky. Dávej si pozor na své zvyky, neboť se stanou tvým charakterem, Dávej si pozor na svůj charakter, neboť se stane tvým životem.“***

Jenže: kdy je člověk bohatý? Částku, kterou musíte mít, tam přece nepíšou. Odkud tedy víte, že nejste bohatí? Podle mě je to celé jinak. Osloveni jsou koneckonců ti, co se bohatými cítí. A bohatý je přece ten, kdo si je svého

v

bohatství vědom. Ze je bohatství spojováno s fyzickými penězi, to je jen věc jazyka.

Skutečné bohatství vzniká jedině a pouze v hlavě. Nevěříte mi? Pak si představte, že jste velice úspěšnými podnikateli. V posledních letech jste vydělali víc peněz, než kolik byste dokázali utratit za deset let. Máte už všechno, co se dá za peníze koupit. Jak jste bohatí, dokazuje však také pohled na váš bankovní účet. Je tam číslo s tolika nulami,



že se už ani nevejdou na jeden řádek. Co při pohledu na toto číslo cítíte? Jaký pocit se ve vás rozhostí, když víte, že dnes odpoledne vám na účet dorazí ještě další obrovská částka? Změnilo by se pro vás něco, kdyby banka ve skutečnosti už větší část vašich peněz prošustrovala, ale vy byste se o tom nikdy nedozvěděli? Takže byste si nemohli peníze nikdy vybrat, ale vy byste to nevěděli, protože čísla na účtu jsou pořád stejná? Cítíte se pak stále ještě bohatí? Jste však ještě?

V jednom ohledu se svět myšlenek skutečnému světu velice podobá. V knize *The Master Key System* Charles F. Haanel píše: „Že hodně přitahuje víc, je patrné na každé úrovni života, a že ztráta vede k větší ztrátě, to víme také.“

***A tak draci, kteří se cítí bohatí, budou ještě bohatší a ti, kteří se cítí chudí, budou ještě chudší.***

Je tedy na čase, abyste svého draka vybavili základním kapitálem, na němž by mohl budovat své bohatství. Jak to však udělat, abyste se cítili bohatí, a jak se bohatými stát?

Vhodný outfit pro bohaté draky

U strategie vzájemného působení jsem vám ukázal, jak se všechno vzájemně ovlivňuje. Jedním z vynikajících příkladů pro tento princip je oděv. Když před vámi stojí dva neznámí, jeden v

roztrhaných kalhotách a druhý v obleku na míru, kterému z nich svěříte peníze? Nebo jinak řečeno, který z nich přiláká do svého života vaše peníze? Proč? Ani o jednom nevíte nic Nebo jinak: jednáte s pánem v tmavém proužkovaném obleku o milionové zakázce. Budete mít v takovém případě sami na sobě levné džíny, nebo si raději vypůjčíte drahý oblek? Proč vlastně záleží na tom, jak jste oblečeni? Protože se asi v jednom z obou oblečení cítíte lépe? Když na sobě máte pěkné oblečení, zprostředkujete svému protějšku pocit jistoty, a tak také zakázku získáte. Když si však budete myslet, že jste oblečeni nevhodně, budete tuto nejistotu také vyzařovat. Zvolit si vědomě oblečení tak, aby vám dodávalo jistotu a pohodu, to je základní počin pro vaše bohatství.

Ovšem, outfit potřebuje i drak. Dokud se jen tak povaluje, není to důležité. Ale když má pro vás něco dělat, začne propadat marnivosti. Možná, že jeho oblečení nikdo neuvidí, ale vy víte, jestli se v něm cítí dobře.

Udělejme si tedy něco jako oblek. Vezměte si prosím kousek tvrdého papíru a tlustou tužkou si na něj napište: „Je dobré, že jsi, jaký jsi. Dokážeš to.“ A pak si lístek dejte na místo, které máte pokud možno pořád na očích.

Drak se bude zpočátku v novém oblečení možná cítit poněkud nesvůj. Znovu a znovu se bude pokoušet si ho sundat. Buďte na něj přísní a vždycky mu ho oblečte znovu. Dívejte se na lístek. Za chvíli si drak už obleku ani nevšimne. Nestačíte žasnout, co vám najednou vnese do života, a pochopíte, že všechno bohatství přichází z vašeho nitra.

### **OBOHAŤTE SI ŽIVOT**

***Ve skutečnosti jste mnohem bohatší, než byste věřili. Níže uvedené otázky vám to dokážou.***

Jak chutná víno bohatých lidí?

Když pijete vodu z vodovodu ze sklenek, změní se pak její chuť? Proč jste bohatí?

Můžete vnést do svého života něco, co neumíte pojmenovat? Co děláte, abyste do života přilákali štěstí? Lze si přilákání vynutit?

### **CVIČENÍ**

Jak přilákáte do svého života peníze?



*Jednoho dne bude všechno dobře,  
to je naše naděje. Dnes je všechno  
v pořádku, to je naše iluze.*

*(Voltaire)*

## 8. Strategie změny

*V každém člověku je ukryt král. Promluv ke králi, a on vyjde ven. (z Německa)*

*Poznej, že jakékoli možnost změny vychází jen z tvého myšlení*

Existují dny, kdy se zkrátka hned od rána nic nedaří. Začíná to tím, že hned po probuzení vidíte jen šedou, zamračenou oblohu. Venku prší, nálada je pod psa a přesně tak den začíná. Vstali jste špatnou nohou, vylili jste si ranní kávu na nové kalhoty, navíc nemůžete najít klíček od auta a teprve cestou do práce si všimnete, že jste si vzali jinou aktovku.

Drak má náladu na bodu mrazu a bude ji mít celý den. Dnes se zkrátka nedaří nic a jinak to nebude až do večera. Drak vás v tom jen utvrzuje a pořád našeptává: „Jinak to ani dopadnout nemůže“ a vy spokojeně přikývnete. Den, který takhle začal, uplyne dřív, než se stačíte pořádně probudit. Co by z toho asi tak mělo ještě být? Odpověď jste už určitě uhádli sami: to, co z toho dne uděláte sami. Když čekáte problémový den, tak také problémový den přijde. A vůbec nezáleží na tom, jak začne. Když si to tak nastavíte, můžete mít nepříjemné

odpoledne i po slibném ránu. Ale vážně to tak chcete? To sotva. Jinak byste tady teď nebyli. Ale musíte něco změnit. A sice právě teď. Správná chvíle pro změnu je totiž vždycky ta, kterou právě prožíváme. Stejně tak je ovšem vhodný termín zítra ráno, počátek příštího týdne a začátek nového roku. Ale proč čekat tak dlouho? Není škoda času života?

Můžete samozřejmě využít svůj čas na to, abyste se litovali se svým drakem a čekali na další problém. Určitě nějaký přijde. Tenhle den už tak uplyne, zítra to bude možná lepší. Dnes zkrátka nemáte svůj den. Ehm, tak čím vlastně je? Kolik dní máte v životě, abyste s ním mohli takhle mrhat? Je vám vůbec jasné, že tento den je ztracen jen proto, že jste se tak rozhodli?

### Odvaha ke změně

I když to došlo tak daleko, řekněte si stop. Rozhodněte se, že právě tento den bude nejkrásnějším dnem vašeho života. A vezměte otěže pevně do rukou. Udělejte to velice vědomě a dělejte to každou minutu. Však už víte, co drak dovede. Kdykoli by si chtěl s nějakým tím „ale“ vzpomenout, jak den začínal, hned ho zastavte. Řekněte mu jen, že to je i jeho den, který ztratí. Zdá se to sice pohodlnější, ale nenechávejte se odradit, jakmile se něco nedaří. Když něco nejde, tak to

nejde. Život je přesto krásný a jde dál. Nebědujte se svým drakem. Místo toho ho přinutíte, aby šel dál s vámi. Na začátku to ovšem není snadné. Už jsem viděl draky, které jejich majitelé museli vyloženě vláčet za sebou. Přesto se to však dá naučit a nakonec budete rádi, že jste ho vychovali.

Snad si ještě vzpomínáte, že určité okolnosti nemůžete změnit, jejich důsledky však ano. Filozof Albert Schweitzer jednou řekl: „Největší životní rozhodnutí je, že můžeš svůj život změnit, pokud změníš svůj duševní postoj.“ Viděli jste teď, že vaše myšlení určuje nejen hodnotu každého jednotlivého okamžiku, ale i to, co od něho dostanete. Život přitom není nic jiného než souvislá řada takovýchto okamžiků, jejichž průběh určujete jen vy sami.

***Každá změna potřebuje mít cíl a vnitřní vědomí, že ho lze dosáhnout. Ze však právě tyto dvě věci chybějí, to je důvod, proč většina změn ztroskotá a nakonec zůstane vše při starém.***

Když se tedy něco nedaří právě tak, jak si představujete, je jen ve vaší moci to změnit. Musíte přesně vědět, jak to má vypadat, a ani sekundu nesmíte pochybovat, že to tak také bude: potom získáte v životě všechno, co si jen dokážete představit.

### **Draci se dají brzy odradit**

Abychom pochopili, proč má drak se změnou takové problémy, musíme se vrátit zpátky do jeho dětství. Stejně jako všechny další bytosti přichází na tento svět prost jakýchkoli omezení a všechny možnosti má před sebou. Než si však my sami uvědomíme, že drak existuje, vědí to jeho pozdější přátelé, ostatní. Ti vidí svůj hlavní úkol v tom, vychovat z něho plnohodnotného člena vlastní společnosti. To se děje občas v náš, většinou však k jejich vlastnímu prospěchu. Mladí draci jsou divocí, plní důvěry ve vlastní sílu a žijí naplnění touhou utvářet si život podle vlastních představ.

Jenže jen velice málo ostatních lidí dovede s těmito charakterovými vlastnostmi, které jsou v jejich vlastním drakovi už dávno otupělé, zacházet. Z pouhého strachu, že by tyto vlastnosti mohly být později našemu drakovi na překážku, ho často po léta krmí výhradně větami jako: „To se nepovedlo už chytřejším“, „na tebe tam právě čekají!“ či „počkej, dokud ti sami neřeknou, abys tam šel!“ Malí draci se tak už velice záhy naučí, že změny a vlastní rozhodnutí jsou možné jen ve velice omezeném rozsahu a vlastně nejsou žádoucí. Z těchto domnělých faktů si pak mladí draci budují své skladiště a jeho základní zásoby. Když pak jako



dospělí pomyslíme na změnu nebo bychom sami chtěli učinit příslušné rozhodnutí, drak nám hned předloží příslušnou asociaci.

Vzpomínáte si ještě na dialog „nech to být, stejně to neumíš“? Protože nám však nikdo neřekne, že takové drakovo chování je naučené a většina z nás si ani nedovede představit nic jiného, bereme jednoduše na vědomí, že to ani jinak nejde. Což je, díky Bohu, omyl. Když slyšíme lidi mluvit, podléháme dojmu, že existují dvě skupiny lidí. Za prvé malá skupinka privilegovaných, kterým je dopráno své sny prožít. A potom velká skupina těch, kdo celý život prosní. Ke které skupině patříte vy? Proč? Chcete patřit k této skupině? Nechtěli byste přejít do druhé? Proč to tedy neuděláte? Určitě se mnou budete souhlasit, že většina úspěšných lidí se v zásadě jako úspěšní nenarodili. Všichni lidé, kteří přišli na svět zdraví, jsou na tom v zásadě zprvu stejně.

***Doopravdy zkrocený drak má netušenou sílu.  
Žije přece nakonec jen ve svém vlastním světě.  
Neplýtvá energií na něco, co mu řeknou nebo  
co si myslí ostatní, a bez vašeho výslovného  
svolení si nevezme nic, čím ho ostatní chtějí krmit.***

Následuje doba, kdy nás utváří rodina, přátelé, naše okolí. Dokud nepřijde okamžik, kdy se

duchové rozdělí. Malá skupina těch, kdo by chtěli být úspěšní, se oddělí od velké masy. Pokud se chcete propracovat do čela, musíte svého draka krmit jen a výhradně vy sami. I kdyby bylo leckdy pohodlnější nabídnout drakovi připravené krmení, nikdy to nedělejte. Neboť jen větami typu „všechno je možné, jen když doopravdy chceš“ a s pomocí velké kázně bude drak natolik silný, aby svého pána odnesl přes všechny překážky do nebe.

Naopak, krmení mu musíte sami pěstovat, sami zalévat i sami sklízet. Drakovi musíte dát veškerou svou lásku, náklonnost a něhu. Musí vždy vědět, že je pro vás tím nejdůležitějším. Musí však mít také stále pocit, že ho máte pod kontrolou, že víte, kam cesta vede. Námaha bude nakonec odměněna. Když se mu pak posadíte na hřbet, zdvihne vás a zanes, kamkoli jen budete chtít.

### **Probud'te síly dřímající v drakovi**

Chcete mít takového draka? Opravdu to chcete? Pak můžete. Neboť dokud drak žije, je schopen učit se a potají netouží po ničem jiném, než aby byly jeho vrozené schopnosti opět probuzeny. Vzpomínáte si?

***Draci jsou plni víry ve vlastní schopnosti a žijí s touhou po neustálé změně.***

Váš drak také. Je jedno, kdo ho vychoval a kdo ho krmil. „Čím jsi,“ řekl Aldous Huxley, „závisí na třech faktorech: co jsi zdědil, co z tebe udělalo okolí a co sis sám ze svého okolí a dědictví vybral.“

Je tedy na čase, aby si váš drak znovu uvědomil své schopnosti. Největší překážkou přitom je jeho lenost. I když se už v tomto ohledu situace zlepšila, poněvadž zhubl – bude-li mít možnost se rozhodnout, zda se bude povalovat, nebo sám někam půjde, vždycky se rozhodne pro to první. Jako pohodlný člověk čeká vždy na nějaký podnět zvenčí, na výzvu něco udělat. Prvoplánově to ovšem nemá co dělat s leností, ale je to důsledkem výchovy. To byly věty jako: „Když jsi to nedokázal napoprvé, tak už to ani nemusíš zkoušet! Raději toho nech a hled' si svého.“ Později právě tohle slouží jako omluva před námi samými. Zkrátka pak přijdou cestovatelé, kteří sice touží po nějakém místě, ale nikdy je nenavštíví, protože jim někdo jiný řekl, že není zajímavé. Draci se povalují v polospánku, sní o změně a čekají, až je někdo zavolá. Ale kdo?

Jestli chcete cokoli ve svém životě změnit, zapomeňte na možnost, že vám někdo řekne, co máte dělat. Kdo by měl? A proč? A proč už to dávno neudělal? Když přemýšlím o takových lidech, vytane mi vždy na mysli obrázek školní

třídy. Jenže v ní nesedí děti, ale dospělí. Ve třídě není žádný učitel, ale lidé jako školáci čekají na zazvonění, na přestávku. Po nějaké době ztratí první trpělivost, sbalí si věci a odejde. Pak ho následují další a další. Nakonec bude třída téměř prázdná a zůstane tam sedět jediný žáček. Vy.

Smím se vás zeptat, na co čekáte? Proč? Zamyslete se krátce: kdy jste naposledy čekali, až vás někdo k něčemu vyzve, ale nic se nestalo? Proč jste nejednali sami, bez výzvy? Co bylo zvláštní na člověku, který vás měl vyzvat? Co vám vaší nečinností uteklo?

Znám plno lidí, kteří by měli rádi úspěch. Závistivě pokukují po jiných, kteří dělají to, co jim samotným údajně zůstalo upřeno. Místo aby jednali, užírají se spolu se svým drakem nad tím, jak jsou proti ostatním znevýhodněni. „Ten či onen má velikou výhodu. Má to či ono a zná tohohle či tamtoho.“ Chápete, proč se těmhle lidem nikdy nepodaří se prosadit?

### **Bud'te cílevědomě aktivní**

Jednoduše proto, že to má nějaký důvod, že někdo jiný něco má. A protože má důvod i to, že tihle lidé to nemají. Jestli si tedy myslíte, ten má to či ono, ale já to nemám a potřebuji to, pak nebědujte. Raději se postarejte, abyste to dostali.

Když máte hlad, taky přece nebědujete, že nemáte jídlo, ale zajdete do obchodu a něco si koupíte. Proč to stejně nefunguje i v ostatních oblastech? Vstaňte teď a udělejte všechno, co je třeba. Váš drak už dlouhým ležením zeslábl? Zapomeňte na to. Žádní slabí draci nejsou. Draci dokážou vše. Jsou to ty nejsilnější a nejmocnější bytosti, které existují. Dovedou léta běhat, a když to musí být, dokonce i chrlit oheň. Váš to umí taky. Jedině že to momentálně neví. Jeden z nejvíce fascinujících příkladů, jak mohou představy přivodit změnu, je příběh Američana George Eastmana. Vedle své práce bankovního úředníka se nejprve ve svém volném čase zabýval výrobou fotografických filmů. Protože peníze, které vydělával v bance, nestačily, rozhodl se změnit svého koníčka na povolání. Od prvního okamžiku byl George Eastman přesvědčený, že nově založená firma může mít světový úspěch, a tak si při hledání názvu pro novou firmu stanovil jediné kritérium: jméno firmy musí být možno správně vyslovit v kterémkoli jazyce na světě. Co z této myšlenky vzešlo? Firma Kodak má dnes 40 900 zaměstnanců a je největším dodavatelem filmů na světě.

***Přitažlivost a změna podporují stabilitu. Není k ničemu neustále se s velikým nadšením ohlížet a při sebemenší překážce hned kapitulovat.***

Je důležité, aby se drak naučil, že všechna jeho síla je už v něm. To je přírodní zákon. Každá rostlina, každý živočich a každý člověk rostou a mění se silou, která je jedině v nich samých. A tak ani drak nemusí na nic čekat, protože všechno, co potřebuje, už je tady. Ostatně ani vy nemusíte. Jen hrubou silou se ovšem k cíli nedostanete.

Když budete v autě pořád sešlapávat plyn na doraz a potom zase nohu s hrůzou zvednete, kromě plýtvání palivem ničeho nedosáhnete. Je to stejné, jako byste chtěli přetřhnout gumový pásek. Velká, ale ve vlnách přicházející síla tady nepomůže.

Jakmile zatáhnete, gumový pásek se natáhne, sotva ho pustíte, zase se smrští. Jediná technika, která v tomto případě povede k cíli, spočívá v tom, že budete pásek neustále natahovat tak dlouho, dokud se nepřetrhne. Dám vám příklad.

### **Odporu navzdory**

Kdo přechází poprvé v Asii ulici, měl by se především naučit jedno: jít pořád dál a za žádných okolností se nezastavovat. Představte si takovou situaci: máte před sebou čtyřproudou hlavní silnici, po níž se jezdí v osmi pruzích. Vaším cílem je

protější strana, úspěchu dosáhnete, když se tam dostanete.

Pravidla jsou jednoduchá: nikdo nezůstane stát. Řidiči ne a vy také ne. Jakmile se odvážíte vkročit do silnice, musíte už jen jít. Pořád dál. Ničím se od toho nenechte odradit, nebojte se.

Můžete se spolehnout, že všichni ostatní účastníci provozu se postarají, abyste se bezpečně dostali na druhou stranu. Stovky aut a motocyklů na vás sice budou s hroživou rychlostí najíždět a vyhnou se vám zdánlivě teprve v poslední chvíli, ale nestane se nic. Pokračujte konstantní rychlostí a najednou jste tam. Nebylo to tak zlé, že? Ale vidíte tamhle tu spoustu lidí? Stojí na kraji ulice, čekají, až pro ně někdo zastaví dopravu, a závidí vám úspěch.

***„Změna nenastane tím/” napsala personalistka Saktí Gaweinová, „že se přinutíme se změnit, ale tím, že si uvědomíme, co nefunguje.***

Úspěšná aplikace strategie změny předpokládá tři věci. Za prvé vědět, čeho chceme vlastně dosáhnout. Za druhé schopnost vědomé představy a za třetí schopnost soustředit svoje myšlenky na cíl.

Daleko nejtěžší cvičení je to první. Přesně vědět, co vlastně chceme. Říkat si pouze: chci život, se kterým bych byl spokojen a který by zkrátka byl

jiný než doposud, to totiž nestačí. To je nanejvýš dobrý začátek. Když pověříte architekta, aby vám postavil pěkný dům, vybuduje vám budovu, která bude odpovídat jeho představám o krásném domě. Jestli se bude líbit také vám, to ho nemusí zajímat. A tak je to v životě se vším. Kde se nebudete namáhat přesně zformulovat své představy, tam se musíte spokojit s tím, co dostanete.

A tak probud'te svého draka a řekněte mu, že má práci. Když vám teď řeknu, že je jen na vás utvářet život, jaký byste chtěli, víte vůbec, jak by měl vypadat?

### **Jak vypadá váš život?**

Začněme docela jednoduchým cvičením. Řekněte mi, jak podle vás vypadá báječný denní program. Ne o dovolené, ale docela normální den ve vašem životě, jak byste ho chtěli mít denně.

Představte si, že si ho můžete objednat, ale jako obvykle musíte vyplnit formulář. I když se vám to bude zdát obtížné, zamyslete se nad tím. Kdy se probouzíte? Co vidíte jako první sotva otevřete oči? Zůstanete ještě ležet, nebo hned vstanete? Kde vůbec jste? Jak vypadá místnost, kde spíte? Žijete v bytě, nebo v domě? Po čem voní? Co snídáte? Kde?



Co si oblékáte? Nosíte oblek na míru, nebo raději něco volnějšího? Cím si vyděláváte peníze? Máte pracoviště?

Jak trávíte odpoledne? Scházíte se večer s přáteli, nebo jste raději se svým partnerem? Kdy chodíte spát? Co je poslední věc, kterou vidíte před spaním? Pokud na tyto otázky nedokážete odpovědět hned, vezměte si je s sebou jako úkol pro další den. Ale nezapomeňte je vyřešit.

***Když už jsme u toho: Co přesně napíšete do formuláře, kterým si můžete objednat „být šťastní“. Vezměte si prosím tužku a papír a napište to. Poznamenejte si všechno, o čem si myslíte, že to nutně potřebujete k životnímu štěstí. Výsledek využijeme o něco později.***

Je jedno, čeho chcete dosáhnout nebo co chcete dostat, první krok spočívá vždy v tom, abyste zformulovali objednávku.

Nyní máte další úkol: úplně přesně si představit kýžený výsledek. Čeho chcete vlastně dosáhnout? Schopnost přesně si představit cíl je charakteristická pro ty, kdo bez námahy dosáhnou cíle.

**Jak má váš život vypadat?**

Změňte své postavení a staňte se ze zákazníka architektem. Ve vaší hlavě musí nyní vzniknout docela konkrétní obraz vašeho vysněného domu.

Mít přibližnou představu nestačí. Hotový dům musíte před sebou vidět docela přesně a musíte se v něm projít. Jak velké mají být místnosti? Je tam místo pro všechnen nábytek? Jsou místnosti dostatečně světlé?

Vaše představa musí být neuvěřitelně silná. Jak jinak chcete nakreslit pláněk? Obraz ve vaší hlavě bude nakonec po dobu výstavby jediným bodem, kterého se můžete přidržet, a kvalita hotového produktu bude záviset jen na vaší představivosti. „Představa,“ řekl jednou fyzik Albert Einstein, „je vším. Je to přehlídka toho, co život přinese.“ A tak jsou i výsledky, kterých dosáhnete, vždycky výsledkem toho, co jste si předem představovali. Jak víte, realita vzniká ve vaší hlavě. To platí pro jedinou sekundu stejně jako pro celý rok a pro cizí lidi stejně jako pro vás. Nic nelze vytvořit, pokud si to předtím nedokážete představit. Žádný dům, žádný úspěch, žádné štěstí. Ale všechno může vzniknout, pokud to existuje ve světě našich myšlenek. V této souvislosti je zajímavé, že člověk nevynalezl nic, co by už v nějaké formě neexistovalo v přírodě.

### **Naše představa mobilizuje draka**

Pokud byste chtěli prozkoumat hranice své představivosti, zamyslete se ještě jednou nad pojmy „věčnost“ a „nekonečno“.

Jednoho dne, vypráví starý příběh, pozoroval mladý Michelangelo svého otce, právě když začal tesat hrubý kámen. Chtěl z něj vytesat lva. Když se ho Michelangelo zeptal, jak vlastně chce z takového neopracovaného kamenného bloku vytesat zvíře, otec odpověděl: „Lev je již v kameni. Musíš ho jen vysvobodit.“ Později Michelangelo jako dospělý umělec dostal kámen, ze kterého se již mnoho umělců neúspěšně pokoušelo něco vytvořit. Michelangelo z něj vytesal sochu Davida, který dnes patří k jeho mistrovským dílům.

V této souvislosti si vzpomínám na rozhovor s mým holičem. Dodnes chovám velký obdiv k lidem, kteří očividně vědí, které vlasy je kde třeba odstříhnout a které ponechat, aby výsledek odpovídal našemu očekávání. „Přesně vzato,“ dozvěděl jsem se tehdy, „je to vlastně docela jednoduché. Musíš jen vidět před sebou osobu s již ostříhanými vlasy, zatímco zbytek jde sám od sebe.“ Pro mě to byl velice zajímavý podnět. Pokud jsi schopen si představit báječný střih, zákazník ho také dostane. Když však před svým duševním zrakem uvidíš vlasy ostříhané špatně, půjde

zákazník domů právě s takovým účesem. A když neuvidíš vůbec nic, zákazníkův účes se nezmění.

### **Snaž se před sebou něco vidět, a to také se stane**

Jak moc svět v našem myšlení ovlivňuje svět, kde žijeme, vidíme na osobách, které jsou na něčem závislé. Nedovedou si představit změnu, a proto také ani žádná nenastane. Vezměme si například kuřáky. Proč je pro tolik z nich, kteří chtějí přestat, těžké to také dokázat? Protože si nic jiného jednoduše neumějí představit. Sám jsem také kouřil, ale po několika letech jsem zase přestal. Bylo to ostatně docela snadné. Představoval jsem si tak dlouho život bez cigarety, až jsem to pociťoval jako docela normální. Zároveň jsem se vědomě vžíval do situací, které jsem měl obzvláště spojené s kouřením. Například kavárnu. I když to pro většinu nekuřáků zní asi podivně, mnoho kuřáků si doslova nedovede představit kávu bez cigarety. Přesně tam jsem však zacházel ve svých myšlenkách, dokud mi představa, že sedím s přáteli kuřáky, ale sám si nezapálím, nepřišla jako samozřejmá.

Pak jsem svému drakovi sdělil, že od této chvíle nekouřím. Neříkal jsem mu o přestávání ani nic jiného, co zavání po ztrátě nebo rezignaci. Když se mě někdo ptal na cigaretu, jediné, co jsem

odpovídal, bylo: „Nekouřím.“ V jedné staré zenové historce se vypráví, že se kdysi žák zeptal mistra, jak má meditovat. Mistr tehdy odpověděl: „To je tak: když skončila jedna myšlenka a další ještě nevznikla, není tam mezera?“

„Je,“ odpověděl žák. „Vidíš, tak ji prodluž! To je meditace.“ Přesně tak je to se všemi věcmi, které chceme změnit nebo ukončit. Abychom zůstali u kouření: když dokouříte cigaretu a další si ještě nezapálíte, existuje tam mezera. A právě tu teď musíte prodloužit.

### **Představa není sebeklam**

Schopnost přesné představy je tolik důležitá, protože změna není totéž jako si něco namlouvat. Nejde tedy o to, říkat svému drakovi: „Nějak už to zařídíme. My jsme tááák dobří!“ když pak za tím nic není.

***Skutečná změna vám musí přejít do masa a do krve. Nic si nenamlouvejte. Raději cvičte tak dlouho, dokud nebudete vědět, že věci jsou opravdu takové.***

Jediné místo, kde můžeme trénovat svou mysl, je svět našich myšlenek. Čehokoli tedy chceme dosáhnout či cokoli chceme změnit, musíme to změnit nejdříve tam. Všechno ostatní už pak přijde

samo. Představit si změněné podmínky je zpočátku velice těžké. Ale pak to bude čím dál snazší, až se to stane samozřejmostí. Máte nějaký zvyk, o němž si myslíte, že bez něj nemůžete žít? Tak si teď představte život právě bez tohoto zvyku a pochopíte, v čem obtíž spočívá. Jakmile tuto techniku ovládnete, bude už jedno, jestli chcete přestat kouřit, změnit stravovací návyky anebo nabýt větší sebedůvěry. Cesta je pořád stejná. Načrtněte si v mysli konkrétní obraz kýžené situace. Musíte se třeba v mysli vidět bez cigarety, jak sedíte vedle přátel kuřáků v kavárně, a představujte si, jak dobře se přitom cítíte.

Jestli jste nervózní, protože vás stresuje, že máte promluvit před množstvím lidí, jděte do sálu, kde na vás čeká tisíc osob. Představte si sebe sama jako řečníka, přivítejte účastníky, počkejte, než se uklidní a pak hovořte. Mluvte pomalu a sledujte svůj dech. Reagujte na repliky, odpovídejte na otázky a vžijte se do situace, kdy vám závěrečný potlesk dělá víc než dobře. Bude to jeden z nejlepších projevů, jaké kdy uslyším.

Pokud není vaše představa plané snění, budete zpočátku čelit i svým emocím a obavám. Budete nervózně reagovat na repliky pána z první řady a vaše první přednáška nebude zdaleka plynulá. Jen

klidně pokračujte. Po desátém projevu nepoznáte sami sebe.

Vezměte si teď prosím list papíru, na který jste předtím napsali, co byste potřebovali, abyste byli v životě šťastní. Procházejte bod po bodu a představujte si, že co jste si přáli, už delší dobu máte. Jste teď opravdu šťastní? Pokud ano, bod dvakrát podtrhněte. Pokud ne, přeškrtněte ho. Provádějte cvičení svědomitě a pak se snažte zapojit dvakrát podtržené věci či lidi do svého života.

Skutečná změna je v první řadě změna způsobu myšlení. Když jdete třeba na jednání o prodeji s představou, že budete zákazníka obtěžovat, pak budete také přesně takhle působit. Kdysi vzniklo rozdělení rolí s představou, že zákazník prokazuje prodávajícímu laskavost, protože mu přispívá na živobytí.

I když je tento názor široce rozšířený, při obráceném pohledu působí trochu zvláště. Vždyť co by se stalo, kdyby všichni prodavači najednou odmítli zákazníkovi cokoli prodat? Nebo kdyby se naráz odstranila neoblíbená reklama a nesmělo se už nikde plakátovat ani inzerovat? Pokud vás teď napadne, z čeho pak přežijí média, tak to je ten nejmenší problém. Ale jak byste se jinak dozvěděli,

že vůbec existuje nový pěkný výrobek, bez něhož se neobejdete? Jako všude, platí i tady zákon vzájemného působení. Co by tedy měl teď mít dobrý prodejce na mysli, když jde k zákazníkovi? Ne tak docela za každou cenu uzavření obchodu. To by zákazník s velkou pravděpodobností prohlédl. Jestli prodáváte ta nejlepší zahradní zařízení na světě, pak si představte, jak zákazník stojí celý šťastný v zahradě a pracuje s novým strojem. Cítíte jeho nadšení?

### **Drak spojuje svou energii**

Váš drak je nyní ochočený natolik, že je připraven zaměřit svou sílu tam, kam mu přikážete. Nastala tedy chvíle mu ukázat, jak může svou energii soustředit. Sluneční paprsky lze spojit pomocí lupy. Znamená to svést paprsky tak, aby se sešly přesně v jednom bodě v určité vzdálenosti od čočky. Protože tu je soustředěna veškerá energie v jednom bodě, začnou předměty, které tam právě jsou, hořet. Zvláštní na tom je, že tento efekt se projeví pouze tehdy, jestliže jsou opravdu všechny paprsky soustředěny přesně do tohoto jediného ohniska. Jakmile se jen o zlomek milimetru rozptýlí a už se nekoncentrují na tento bod, uvedený efekt se neprojeví. Veškerá energie jde do ztracena. Podobně se chová naše mysl. Chcete-li docílit



změny, musíte soustředit všechny své myšlenky právě na ni. Ne-nechte se ničím rozptylovat, nepromrhejte ani paprsek své drahocenné energie.

***Jakmile se rozhodně dosáhnout nějakého cíle, není už pro pochyby, jestli to dokážete, místo. To už je jen ztráta myšlenkové energie.***

CVIČENÍ

### ***AKTIVUJTE SÍLU PŘEDSTAVIVOSTI***

***Opravdová změna vyžaduje opravdovou energii. Odpovědi na následující otázky by vám ji měly dát.***

Do čeho se můžete bez obav pustit?

Co chcete už dávno změnit?

Chcete nebo měli byste to změnit?

Čím se liší Nový rok od velikonoční neděle?

Dovedete si představit, že se všechna vaše přání stanou skutečností?

Dovedete si představit, že budete po zbytek svého života šťastní?

### ČÁST III.

**Jízda na drakovi**  
*Měj odvahu aplikovat své poznatky ve vlastním životě, a dostaneš křídla.*

*(Jeremy A. White)*



## 9. Strategie moci

*Jakákoli moc spočívá na uznání. Žádný diktátor nemůže nic nařizovat, když chybí vůle ho poslouchat. (B. Tráven)*

*Poznej, ze skutečnou moc nezískáš násilím, ale jen získáš-li podporu*

Jestli jste se dostali až sem, pak jste svého draka zkrotili. Byla to dlouhá a určitě nesnadná cesta, ale dokázali jste to. Blahopřeji!

Teď jste připraveni si draka osedlat. Prohlédněte si ho ještě. No, není krásný? Tak štíhlý a tak plný energie? Pomalu na něj vylezte, držte se za jeho hřívku. Létat na drakovi má výhodu. Mnoho věcí můžete vidět z nové perspektivy a získat tak o mnohém přehled, který vás udiví. Jste připraveni? Tak se vydejme na cestu. Když se podíváte dolů, uvidíte zemi Z. Velkou, rozlehlou zemi s miliony obyvatel. Zemi Z. vládne už po léta prakticky jeden jediný muž: pan X. Samovládce v klasickém slova smyslu, obyvateli spíše obáván než milován. Mistr moci. Tamhle stojí. Vidíte ho? Představte si ho. Muže, na jehož písknutí tancuje celá země. Více než sto milionů lidí dělá, co přikáže. Jak vypadá? Jakou má postavu? Nosí uniformu, nebo civil? Jak

jedná se svými přímými poddanými? X. je jeden z nejmocnějších lidí na světě. Nechcete být jako on? To chápu. Já také ne. A ani být nemáte. Ale X. je symbolem jednoho zajímavého jevu, který ukazuje sílu myšlení: principu moci. I když si to mnoho lidí nechce připustit: moc je součástí fungování každé společnosti a její umné vynakládání je předpokladem přežití v této společnosti. Výkon moci je součástí denního života, kterou většinou mlčky akceptujeme.

***Moc sama o sobě není ani dobrá, ani špatná, je jen nutná.  
je nástrojem řádu přírody.***

Kdybyste nezískali moc nad drakem, jak jinak byste na něm mohli jezdit? Nezbytnou strategií se však moc stává díky skutečnosti, že rozpoznává dvojí směr: buď jste jejím subjektem, anebo jejím objektem. Nechte mě to stručně ukázat. Předpokládejme, že máte problém s výrobkem, který nefunguje tak, jak by měl. Zavoláte výrobcí a budete ho reklamovat.

Protože zaměstnanec u telefonu se o váš problém vážně nezajímá a jen lituje, že vám nemůže pomoci, žádáte jednatele. Zaměstnanec bohužel nemá jeho jméno ani číslo, ba neexistuje ani žádná jiná možnost s ním mluvit. Vy samozřejmě víte, že

zaměstnanec je jen drobný úředník a že za nic nemůže, že ti zlí jsou tam nahoře. Omluvíte se tedy za svůj příkrý tón, ale na jedno při tom zapomenete: s jednatelem nemůžete mluvit jen z toho důvodu, že onen drobný zaměstnanec, který prý za nic nemůže, vám to docela cíleně nedovolí.

Kdybyste na to údajné neviňátko vyvinuli tlak, asi byste se svého práva domohli. To je princip moci. Tato technika funguje vždy.

V čem spočívala moc antických bohů? V jejich neuchopitelnosti. Nebylo tu nikoho, komu by bylo možno něco vysvětlovat nebo od koho se nadít milosti. Také dopis od „úřadu“ bez tváře vás vystaví silnějšímu tlaku než dopis, který pošle pan H. To je hra moci. Vždyť úřad nakonec tvoří mnoho pánů H, a slečen F. Ale vraťme se zpátky k vládci X.

### **Klíč k moci**

Nechte na chvílku morálku stranou a vžijte se do situace. Co je podle vás nejdůležitější prostředek, jak se dostat k moci a jak si ji udržet? Co byste dělali na jeho místě? Asi teď myslíte na prostředky jako zastrašování nebo násilí. H. ohrožuje svého přímého podřízeného, ten zase svého a tak dále, až dojdeme na konec pyramidy. Ale podívejte se ještě jednou dolů. X. není očividně ozbrojený. Jen tři

osobní strážci mají střelné zbraně, ty však mohou kdykoli obrátit proti němu. Ani z čistě fyzického pohledu není X. nijak silný muž. Měří sotva metr pětapadesát centimetrů, je napůl ochrnutý a už po léta upoutaný na pojízdné křeslo. Jeho hlas je nevýrazný a tichý, ani dítě by se ho nebálo. Koho by mohl takový člověk ohrožovat?

Nikdo by nebral X. vážně, kdyby neměl R., takříkajíc svou pravou ruku. Obr vysoký dva metry deset centimetrů se silou medvěda. R. se postará o to, aby rozkazy X. poslouchali i další podřízení, kteří je zase předají svým pomocníkům. Společně s nimi zajišťuje, aby moc X. pokryla celou zemi.

Bohužel však nejen to. X. je rovněž pokládán za vraha statisíců lidí, přestože osobně nezkřivil nikomu ani vlas. Jak je to možné? Tisíce pomocníků zavraždily s úslužnou horlivostí ty obyvatele, o nichž si mysleli, že by se X. nelíbili. Jaké je tedy teď tajemství tohoto vládce? Kde je klíč k jeho moci? Uhádli jste to? V podpoře.

***Tajemství moci není v tom, že budete ohrožovat ty nesprávné. Spočívá v pochlebování správným. Takto zmanipulování udělají nakonec všechno, aby se zalíbili těm, kdo mají moc, aby je pozdvihli, nebo zničili.***

R. je prostý člověk. Jako všichni blízcí spolupracovníci dělá všechno, aby se X. zalíbil. Ten zase nikdy nešetří chválou. Kdo jedná podle jeho představ, ten je za to odměněn. Tituly, řády a dalšími vyznamenáními, která nic nestojí. R. je už nejvyšší vrchní dohlížitel. Proto X. také už nemusí R., který má nad ním beztak převahu, ničím ohrožovat.

Diktátor tak ujíždí na svém drakovi a ostatní nezrocení draci ho následují jako berani. A právě oni umožňují hrůzovládu X. Jednají ze strachu? To sotva. Vždyť by mohli utéci. Chtějí se zkrátka zalíbit velkému drakovi. A ten zase právě to využívá ve svůj prospěch.

### **Podpora je víc než hrozba**

Dost podobně to vypadá i v některých podnicích. Mnoho nadřízených má samo divoké, nezrocené draky. Ti žijí v neustálém strachu, že přijdou o své místo. Slyšíte draka? „Když budeš své podřízené (už to mluví za vše, že?) chválit, zpychnou a přestanou tě respektovat. Raději to nech.“ Jejich majitelé proto raději sázejí na šíření strachu. „Jestli nechcete ty přesčasy dělat, tak se s vámi musíme bohužel rozloučit.“

Ohrožený nechce přijít o své místo, a tak raději poprvé zůstane. To je cesta násilí. Jak často to však

funguje a kam to nakonec vede, to je jiná otázka. „Víte, paní F., že když teď ještě zůstanete a doděláte to, moc mi pomůžete? To je od vás moc pěkné.“ Paní F. se začervená a zůstane. Kdo chce lidi v tomto smyslu vést, musí pochopit, že jediná cesta k moci vede přes chválu a pozitivní slova. Ve většině případů je to asi upřímně míněno tak, jak je to řečeno. Ale platí to i naopak: jediná cesta k trvalé moci vede často jen přes účelově předstíranou chválu. Upřímná i manipulativní chvála je pro draka jako kroužek v nose, za který se dá cizími lidmi vodit životem. Chvála ho ukolébává a zbavuje opatrnosti. Hrozby naopak budí jeho nedůvěru a drak se připraví k obraně. Moc je oheň, který drak chrlí. Správně použita dokáže postavit do našich služeb ohromný stroj. Když ji však necháme z lačnosti příliš narůst, zničí všechno. I nás samotné. Moc nesmíme ani zneužívat, ani podceňovat.

***Co je tedy moc? Zjednodušeně řečeno, je to schopnost, aby jiní lidé jednali v náš prospěch a v našem zájmu. Nebo jinak zformulováno, krmení cizích draků s cílem ovlivnit je podle našich představ.***

Moc však nesídlí v těle, moc je jen v hlavě. Jak jste viděli u R., pravé ruky vládce, velcí, silní lidé nejsou automaticky také nejmocnější. Moc má ten,



kdo si je vědom jejího působení na jiné a své schopnosti je ovlivňovat.

### **Jak krmíte cizí draky**

Jeden starší obchodník, vypráví se v jedné staré historce, si vyjel se svým vozem do překrásného města Benátek. Jeho osel mu sloužil dobře a táhl vůz rychle kupředu. Po nějaké chvíli dojel k zúženému místu, kde se dva vozy nevešly. Právě v tu chvíli vyjel naproti němu druhý vůz. Vozka druhého vozu pohlédl kupci hněvivě do očí a zvolal: „Uhni mi z cesty, starý muži, jinak udělám totéž, co jsem udělal v Montecasinu.“ Zděšený kupec udělal ze strachu hned místo. Když muž projel se svým vozem okolo, sebral starý kupec odvahu a zeptal se nesměle: „Co jsi udělal v Montecasinu?“

„No,“ odpověděl druhý, „tam jsem uhnul a udělal místo.“

Také si ještě dobře vzpomínám na výjev z Indie. Slon pokorně klečí před svým poháněčem, který ho bije holí. Proč, ptám se, se nechá takové obrovské zvíře, které jediným krokem dokáže rozdrtit deset lidí, bít malým mužem? Proč se nebrání? Protože si není vědomo své síly a možností obrany.

Velice podobná situace nastává, když se vysoce agresivní býci nechají zavést lidmi jako jehňata na

porážku. A naopak si vzpomínám na jinou situaci. Obrovský pes jde k maličké kočce se zjevným úmyslem ji tyranizovat. Čistě fyzicky nemá kočka šanci a zdá se, že to nemůže dobře dopadnout. Ale když se pes přiblíží, kočka se naježí, hlasitě a zlověstně na něj vyprskne a sekne drápkou směrem k jeho čenichu. Málodky jsem viděl nějaké zvíře utíkat tak rychle jako tohoto psa.

***Kdo chce získat moc nad jinými, pro toho je nejlepší cestou probudit v nezkrocených dracích touhu po uznání. Udělají všechno, aby moci dosáhli.***

Veškeré štěstí člověka záleží v úctě, jaké se těší u ostatních,“ uznal již Blaise Pascal. Na chvále je drak závislý. Lichocením lze tedy manipulovat každým, kdo je neprohlédne. Naproti tomu silou lze získat autoritu. To vede lidi k tomu, aby nám předstírali, co chceme vidět. To nevede k žádné změně a slouží jen k uspokojení našeho vlastního draka.

Jeden Vietnámec mi kdysi řekl: „Když nám vláda zakáže dělat něco před domem, tak to děláme za domem.“ Tak je to jednoduché. Naproti tomu moc přiměje jiné, aby jednali v našem zájmu a, pokud je jí správně použito, k prospěchu všech.

Stručný příklad pro ilustraci: jedete po dálnici a řítíte se mnohem rychleji, než kolik je dovoleno. Najednou před sebou uvidíte policejní auto a hned zpomalíte. Proč to nemá nic společného s mocí? Protože ve chvíli, kdy policie z dálnice odjede, zase přidáte plyn. Co když se však policie vydá hledat nejbezohlednější a nejlepší řidiče na dálnici, jejichž jména jsou pak jednou ročně zveřejněna v jedněch velkých novinách? Jedno je nicméně jisté? Lidé, kteří chtějí jezdit rychle, od toho neodradí policie ani tresty.

### **Nedělejte z cizích zájmů vlastní**

Vraťme se znovu k firmě. Existuje tam také horká linka, kde je možné nahlašovat problémy s nefungujícími výrobky. Protože firma měla problémy s jedním dodavatelem, stížnosti se tam již nějakou dobu hromadí. Z úsporných důvodů však firma u horké linky nezaměstnává vlastní zaměstnance, ale kupuje si službu u externího call centra.

Lze tedy předpokládat, že lidé, kteří si tam často vyslechnou zlé spílání rozčilených zákazníků, vlastně nemají důvod být k firmě loajální. Mohli bychom tudíž očekávat, že pracovníci call centra budou spíš na jejich straně. Jak asi víte z vlastní zkušenosti, pravda bývá většinou přesně opačná. Ti,

kdo přijímají stížnosti, hájí vadný produkt, jako by byl jejich vlastní. Zajímavá mocenská hra v neprospěch zákazníků.

Myslíte si, že se toho dá dosáhnout násilím nebo že lze takovou situaci udržovat silou? Co byste udělali, kdybyste stáli v čele podniku, abyste dosáhli takového stavu? Dalším důvodem, proč dávat přednost podpoře před jakýmkoli násilím, je fakt, že síla hrozeb se opírá jen o fantazii divokých draků. Strach jim nahání jejich utkvělá představa o tom, co jiní lidé udělají. Domnělé důsledky přitom vidí před sebou natolik plasticky, že udělají všechno, aby se jim vyhnuli. Zkrocený drak si je však této okolnosti vědom, a proto na něj hrozby neúčinkují. Představte si následující situaci. Ve vzdálené zemi jste zaplatili klenotníkovi velkou částku peněz za to, aby vám vyrobil prsten.

***Baron Charles de Secondat řekl:***

***„Všichni třesoucí se lidé rádi vyhrožují, neboť jsou si vědomi, že výhrůžky na ně samotné činí velký dojem.***

Když si ho chcete odnést, je tenčí, než bylo dohodnuto, a zlatník rovněž použil mnohem levnější materiál, než za jaký jste zaplatili. Když se klenotník zdráhá uvést vše do pořádku a ani nechce vrátit peníze, pohrozíte mu policií. Když ji pak

voláte, už si v duchu malujete, jak odvážejí podvodníka do vězení, a škodolibě se mu smějete. To má za to.

Po nějaké době se objeví dva policisté, kteří klenotníka očividně dobře znají. Zlatý prsten, který nosí menší z nich, vypadá ve výloze velice podobně. Trojice prohodí pár slov v cizím jazyce, větší z nich si pak vyslechne váš příběh. Následuje překlad, všichni tři se hlasitě smějí. Dozvíte se, že policie tady bohužel nemůže nic dělat a policisté odejdou. Budete zase hrozit? Nikdy nezapomínejte, že osedlaný drak má v každém ohledu převahu nad neochočným. A zamyslete se prosím, jak v této situaci získat zpátky alespoň část peněz, které jste zaplatili.

### **Mít pravdu neznamená domoci se svého práva**

Ale na druhé straně právě strach z podobné situace mnoho lidí přiměje, aby nedělali nic, přestože vědí, že se jim děje křivda. Ti, které ovládá drak ležící líně v koutě a kteří nehodlají nic měnit, slyší, jak jim našeptává: „Raději se na to vykašli. Stejně nic nezmůžeš. Oni jsou mnohem mocnější než ty. Jen budeš zbytečně vydávat energii.“

Příklad: máte malý obchůdek, který je vybaven bezpečnostní kamerou. Jednoho dne si všimnete, že někdo ukradl nějakou drobnost. Na záznamu je

opravdu vidět zloděje a vy ho poznáte. Příštího dne ho potkáte na ulici. Jak se zachováte?

O nějaký čas později se dozvíte, že šéf banky prospekuloval opravdu velikou sumu peněz a přivedl tak podnik k bankrotu. Máte smůlu, že právě u této banky máte uložené všechny své úspory, o které jste tak jedním rázem přišli. O dva dny později potkáte spekulanta na velké tiskové konferenci, na níž přítomní projevují bankéři značné porozumění. Co uděláte vy?

A jak se zachováte, když se rozhněvaný dav vrhne na dlužníka? Nebo k tomu vyzve elegantní pán v první řadě? Zajímavou vlastností divokých draků je to, že se cítí dobře jen ve skupinách anebo obklopeni lidmi, kteří jim říkají, co mají dělat. Tím se však připravují o možnost odporovat lidem, kteří nad nimi vykonávají moc. Či jste už někdy slyšeli o diktatuře skupiny?

Protože je tedy moc něco, co vzniká výhradně v našem myšlení, pak jen my sami dáváme možnost jiným, aby nás ovládali.

***V zásadě jsou vlastně všichni lidé stejní. Svou moc nad námi získají teprve tehdy, když jim ji dáme.***

Předpokládejme, že jste na cestě na obchodní schůzku. Máte se setkat s důležitou osobou, jež vám

dá zakázku, kterou naléhavě potřebujete. Jenže cestou se dostanete do zácpy a přijdete o hodinu později. Jakmile stojíte proti svému obchodnímu partnerovi, záleží jen na vás, jestli mu dáte nad sebou moc. Máte teď totiž dvě možnosti. Buď poníženě vstoupíte do kanceláře potenciálního zákazníka a desetkrát se omluvíte, ale špatné svědomí vás neopustí a na zpoždění budete myslet i během jednání. Ať se už pak děje cokoli, jste předem ztraceni. Partner vaši nejistotu zaznamená, bude vám ji pořád připomínat a vytluče z ní kapitál. „Jaká škoda, že teď máme jen tak málo času. A tak levný váš produkt zase není... Jistě, můžete mu vyjít vstříc s cenou. Jenže tím bohužel přijdete o provizi. Proč raději nevyužijete služeb svého draka? „Dobrý den, je mi líto, že mám zpoždění, ale jak jste určitě slyšel i v rádiu, došlo k obrovské zácpi. V každém případě vám děkuji, že jste si na mě udělal čas a že vám mohu představit náš produkt...“ Tím je to vyřízeno. Přejděme k věci.

Jak jsme už říkali, moc není ani dobrá ani špatná, jen je nutná. Kdo si svého draka osedlá, ten má vždycky převahu nad tím, kdo si jeho existenci ani neuvědomuje. Vyskočte mu na záda, využijte jeho síly a nezapomínejte: skutečné tajemství moci je vědomí moci.

## CVIČENÍ

### **UJASNIT SI MOCENSKÉ VZTAHY**

***Víte vůbec, jak zacházet s mocí? To vám ukážou následující otázky:***

Kdo má nad vámi moc?

Proč?

Nad kým máte moc vy? Kdo vás chválí, aby vámi manipuloval? Jak je pro vás důležité být chválen? Máte ve svém okolí autoritu nebo moc?

Doplňte: Moc je pro mě...





## 10. Strategie nebojácnosti

*Odvaha není protikladem strachu. Daleko spíše to je poznání, že něco jiného je důležitější než vlastní strach, (neznámý autor)*

*Poznej, že mít respekt před něčím má smysl, avšak strach je nebezpečný*

Někdy se ptám, jestli se draci bojí. Myslím, že ano. Jsou to sice velká, silná zvířata, ale někdy, myslím si, mají i oni strach. Myslíte, že to je dobře, protože kdyby se nebáli, dlouho by nepřežili? To je možná pravda. Ale žijí se strachem déle?

V zásadě je někdy určitý respekt důležitý pro přežití. Leccos je větší a leccos silnější než my, něco takového je lepší nevyzývat. Budit spícího tygra tedy není nejlepší nápad. Ze strachu, z respektu, ze zbabělosti, nazvěte si to, jak chcete. Také nemá cenu překonat svůj strach a skočit z dvou set metrů vysoké věže. Bylo by to sice odvážné, ale zároveň také velice hloupé. Mít strach z některé situace má tedy smysl. Proč potom strategie nebojácnosti? Protože v některých situacích může být strach nanejvýš nebezpečný. Když už jste tygra vzbudili a teď před vámi hrozivě stojí, velký a nebezpečný, k čemu vám je strach? K

ničemu. Teď musíte hledět, jak se z té situace dostat se zdravou kůží. Bát se stojí jen energii a teď už to není k ničemu. To jste si měli rozmyslet dřív.

Lyžař závodník, který po stočtyřicáté sjíždí horský svah, by se neměl ani v tuto chvíli bát potenciálně smrtelného pádu.

### **Bázliví draci dělají chyby**

Právě v beztak již choulostivých situacích vede strach leckdy k chybám. Chyby se dopustíme už jen z pouhého strachu, že ji uděláme.

Příklad: chcete mě porazit v počítačové hře. Já mám dva tisíce bodů, ty musíte překonat. Stupeň obtížnosti hry se nemění, hra tedy není s vyšším počtem bodů těžší. Přesto tvrdím, že při devatenácti stech bodech se dopustíte chyby, která povede k vašemu vyřazení, s větší pravděpodobností, než při sto šedesáti bodech. A dále tvrdím, že když nebudete vědět, kolik bodů právě máte, dosáhnete klidně třech tisíc i více. Dokud nebudete znát konkrétní bodový stav, nebudete mít strach, že uděláte chybu. Stejnou situaci bych mohl také naopak využít ve svůj prospěch. Kdybych chtěl hru dokončit, stačí mi užasle zvolat: „Wow! Ještě čtyři kulky a máte to v kapse!“ O dvě kulky později je pro vás hra už beztak ztracená. Něco vidíme nebo slyšíme a vytvoříme si z toho svůj vlastní příběh a

své vlastní pocity. Vzpomínám si ještě docela dobře na jednu ze svých prvních návštěv v Kambodži. Členové svrženého režimu tehdy ještě tyranizovali obyvatele a země byla pokládána za velice nebezpečnou. Na druhé straně turisté byli jedním z mála a tudíž důležitým zdrojem peněz. Protože jsem chtěl vidět nejen hlavní město, ale prozkoumat i další části země, najal jsem si taxík a vyjel navštívit chrám ležící asi osmdesát kilometrů ve vnitrozemí. Cesta byla klidná, žádný náznak starostí. Ačkoli kromě mě a mého doprovodu nebyli na místě žádní návštěvníci a chrám vypadal dost opuštěně, neviděl jsem důvod, proč bych se měl bát. Když jsme začali s prohlídkou chrámu, všiml jsem si, že kousek za námi jdou tři vojáci. Byli ozbrojeni automatickými pistolemi, které demonstrativně drželi připravené ke střelbě. Kdykoli jsme se zastavili, abychom se rozhlédli po krajině, trojice se zastavila také.

***Strach je blízký příbuzný vlastní reality. Méně společného má se skutečností než s tím, co z ní uděláme.***

Po dvou hodinách jsme končili s prohlídkou a já jsem čekal, až mě doprovod požádá o spropitné. To by nebylo nic neobvyklého, v Asii lidé často poskytnou nějakou službu bez požádání a pak za ni

chtějí zaplatit. Když jsem však zašel za vůdcem skupiny, abych se ho zeptal, kolik jsem dlužen, zavrtěl hlavou. Nic. Tady to není zvykem. Platí je vláda, aby chránili turisty. Vždyť vojáci staré vlády jsou pořád ještě všude kolem.

Cestu zpátky jsem viděl jinýma očima. Možná byl můj výlet za těchto okolností opravdu nebezpečný. Možná tady byli ti tři proto, aby ukázali, že to vláda myslí s ochranou turistů vážně. Snad. To se asi nikdy nedozvím. V každém případě bych se bez těch vojáků bál mnohem méně.

### **Své strachy si vyrábíme sami**

Jedním z nejčastějších důvodů strachu je to, že si ho sami vyrábíme. To znamená, že situace, kterých se bojíme, vlastně ani do našeho života nechťejí. Představujeme si věci, které často nemají se skutečností nic společného. Uvedu vám příklad. Představte si, že cestujete autem a myslíte si, že jste si zapomněli řidičský průkaz. Najednou uvidíte, že z vedlejší uličky zahýbá na silnici, po které jedete, policejní auto.

Drak zpozorní. „Proč vlastně jedeme tak pomalu. Teď tě určitě zastaví.“ Hned si vzpomenete na zapomenutý řidičák. Nestalo se něco podobného dceři přítele jednoho známého bratrovy ženy? Pak ani nesměl jet dál. „Co teď udělám?“ Už se vidíte,

jak s policisty diskutujete a potom voláte známému, aby vás odvezl.

Policejní auto zajede k pravému okraji silnice. Chvějící se rukou saháte po blinkru, abyste ho následovali. Nikdo vás k tomu ale nevyzval. Když konečně míjíte domnělé policejní auto, uvidíte, že v něm nesedí policisté, ale mechanik. Stejně jako realita vzniká i strach z faktů a z toho, co z nich drak udělá.

### **Užitečný je jen strach ostatních**

Vždyť kdyby byl strach něčím, co se opírá jen o skutečnost, jak bychom se pak mohli bát na hororových filmech? Nebo jak by mohl někdo úspěšně přepadnout s plastovou pistolí banku? Kdo však tento mechanismus zná, může ho úspěšně využít ve svůj prospěch. Pěkným příkladem je v tomto ohledu vyhrožování mnoha zákazníků, že se obrátí „na tisk“, pokud nebudou splněny jejich požadavky. Mnoho podniků se negativní publicity bojí, a tak raději ustoupí, když je druhá strana přesvědčí, že svůj záměr také skutečně provede.

V čem tedy vlastně hrozba spočívá? Útočník prohlašuje, že naváže kontakt se zástupci médií a těm vyloží svůj příběh. Nic víc. V tu chvíli se však u napadeného roztočí kolo fantazie. Slyšíte draka? „Média rovná se bulvár rovná se pokles obratu

rovná se bankrot. Opravdu se to vyplatí?“ Ohrožený tedy vychází z předpokladu, že příslušné časopisy mají o případ doopravdy takový zájem, že o něm budou psát. Dále předpokládá, že si příběh přečte mnoho lidí, kteří se budou o případ zajímat a budou pak jeho podnik ignorovat, což mu způsobí škodu. Možná neprávem napadený se proto rozhodne pro domněle menší zlo a protivníkův požadavek splní. Zajímavé je, že agresor ve skutečnosti jen hrozil, že se „obrátil na tisk“. Zbytek vynesl drak ze skladu a ohrožený nejedná na základě faktů, ale výhradně právě jen na základě této představy.

***Na principu strachu je nebezpečné to, že draka ochromí.***

Tato okolnost se zvláště výrazně projeví, když jde o odhad vlastních šancí v souboji. Předpokládejme, že vás čeká nevyhnutelný souboj se starým, křehce vypadajícím mužem. Jak se cítíte? Co si myslíte? Jak budete bojovat? Pak vám musím něco prozradit: váš protivník je neporazitelným mistrem bojového umění. Teprve včera porazil čtyři zdánlivě mnohem silnější soupeře. Jak se cítíte teď? Co si myslíte? Budete bojovat jinak? Musíme se vám s něčím přiznat: já vlastně přesně nevím, jestli tenhle starý muž je opravdu ten mistr. Ne, myslím, že on to rozhodně nebude. Má jiné ruce. Jak se cítíte nyní?

Jak budete bojovat teď? Proč? Když je boj nevyhnutelný, proč byste do něj vlastně vstupovali s rozdílnými představami, podle toho, co vám napovídám? Za prvé ani nevíte, jestli je to vůbec pravda, a i kdyby?

### **Mocný pocit strachu**

Chápete už, jak moc lze s někým pomocí strachu manipulovat? Ze všech pocitů a emocí, co jich jen je, je strach daleko nejsilnější. Abyste pochopili jeho skutečnou moc, přestaňte na chvíli a přemýšlejte, jak by se svět změnil, kdybychom my, lidé neměli možnost nahánět jiným bytostem strach. Vždyť na rozdíl od toho, co byste možná čekali, není strach v určité situaci vůbec racionální. Jako takový by byl do určité míry nelogický, protože ve většině případů spíše ochromí, než by vedl k obraně. I když jsou draci velká, silná zvířata platí, že drak, který se bojí, stáhne ocas a není už k použití. Strach je v jistém ohledu cosi jako hadí jed, který také oběť ochromí. Na hada to nijak neúčinkuje a ten má teď kořist zcela ve své moci.

### **Strach je nepřítelem rozumu**

Ve strachu lidé přestávají jednat racionálně a nechají si všechno líbit. Drak zaleze do nejzazšího kouta, zakryje si oči a doufá, že to co nejrychleji pomine. Když jedna země ve vzdáleném světadíle

začala otvírat hranice pro turisty, vyskytli se tam policejní úředníci, kteří toho dovedli využít, a získali tak nemalý zdroj vedlejších příjmů. Postupovali takto: policista zadržel oběť, nejčastěji nezkušeného turistu, pod nějakou směšnou záminkou. Například že přešel ulici na červenou. Jakmile turisté, jak jim nařídili, odevzdali pasy, byla většinou stanovena obrovská pokuta. Za to, že údajně přešli na červenou, dostali pokutu sto euro i víc. Ale když nezaplatí, hrozili policisté, cestující už pasy zpátky nedostanou.

***Míváme před dopady tak velký strach,  
ze jen ohromeně přihlížíme a už ani  
neodstraníme příčinu.***

I když by krátká stížnost u policistova nadřízeného, případně zdůrazněná drobnou bankovkou, stačila sprovodit věc ze světa, většina se ze strachu rozhodla raději vše zaplatit.

Velmi podobný účinek mívá, když lidé dostanou výhružné dopisy od advokátů s výzvou, aby zaplatili za služby, které si ani neobjednali, ani nikdy neobdrželi. Ačkoli je jasné, že by tyto pohledávky žádný soud na světě neuznal, skutečnost, že odesílatelé jsou advokáti, v nich vzbudí takový strach, že zaplatí, přestože nic nedluží. Strach z určitého následku zároveň brání



tomu, abychom proti němu něco podnikli. Připomíná mi to lidi, kteří stojí jako přimražení na kolejích a tak dlouho zírají na příjíždějící vlak, dokud je nepřejede. Z pouhého strachu ztratí nad sebou veškerou moc.

Pojďte se mnou do kanceláře. Vidíte toho pána tam vzadu? Proč je tak nervózní? Protože měl přesně ve dvě hodiny něco odevzdat a vypadá to, že s tím nebude hotov. Už má jenom pět minut, ale já myslím, že by potřeboval alespoň deset. No, uvidíme. Ještě minutu. Konec Má to hotové? Skoro. Jestli zůstane, má to do tří minut. Zatím se ho po tom nikdo neptal. Tak co udělá? Vrtí hlavou, vypadá úplně rezignovaně. Vstává a hází listy na zem.

Proč to jednoduše nedokončí? Aha, jeho drak. „Na to zapomeň. Už jsi to měl odevzdat. Už to hotové nebude. To ti to šéf pěkně vytmaví! Kromě toho ses tady spletl. To snad ani není pravda...“

Jestli má ten muž šéfa, který jezdí na jeho drakovi, tak z něho teď leccos dostane.

### **Jak vzniká strach**

Jestli chceme svůj strach přemoci, musíme zjistit, odkud přichází. Jak jsme už psali, strach nevzniká ze skutečnosti, ale z naší představy o ní. Ve skutečnosti tedy nemáme strach, protože jsme v

nebezpečné situaci, ale protože víme nebo si myslíme, že to tak je. A naopak nemáme strach ani v nebezpečné situaci, dokud si ji neuvědomujeme.

Představte si, že na výletě potkáte hada. Podíváte se na kresbu na jeho zádech a zjistíte, že by to mohl být docela neškodný druh. Zvíře se zájmem zvednete a ze všech stran si je prohlížíte. Hadovi se to podle všeho docela líbí a na ruce se vám uvelebí. Právě chcete položit hada zpátky na zem, když tu se najednou objeví váš společník a zděšeně vykřikne: „Nech ho! To je prudce jedovatý druh!“ Další průběh příběhu si už jistě dovedete představit. V nejhorším případě se had vymrští a kousne vás. Později budete pochopitelně říkat, že právě toho jste se báli.

Ve filmu „36 komnat Šaolinu“ se musí novic připravit na zkoušku, která má slibné jméno „Komnata strachu“. Jeho úkolem je přejít po asi dvacet centimetrů širokém trámu přes nádrž. Mladý muž cvičí, dokud úlohu nezvládne i se zavázanýma očima. Když pak konečně vejde do komnaty, čeká ho tam nepříjemné překvapení. Nádrž, přeš kterou má přejít, je plná kyseliny solné, vysvětluje mu mistr. Jako důkaz leží na dně nádrže lidské kostry. Jen málokdo, dozví se adept, odešel z komnaty živý. „Nedívej se nalevo ani napravo, soustřed' se

jen na své kroky,“ poučí ho mistr. Ale strach je větší. Novic nedokáže myslet na nic jiného, jen na to, aby do smrtící tekutiny nespádl. Po třech krocích se zapotáčí, ztratí rovnováhu a spadne – do vody. Kostry jsou jen namalované.

Strach však bývá spojen ještě s dalším problémem. Přitahuje své původce. Jako jiná zvířata dokážou strach doslova vycítit i draci. Takřka neodolatelně je přitahuje každý, kdo strach vysílá. I ten nejzbabělejší drak se v mžiku změní na hrdinu, jakmile cítí, že se ostatní bojí. Jak velice přitahujeme to, čeho se bojíme, vidíme, když lidé, kteří se dostanou s autem do smyku, narazí do jediného stromu široko daleko, přestože by se mu tak rádi vyhnuli.

Médium Tony Stubbs na toto téma napsal: „Když přenášíš do energetických polí kolem sebe úzkostné myšlenky, reálně je tím měníš. Ostatní tvé úzkostné myšlenky nevědomky zachytí a poznají tě jako čekající oběť. Doslova je vyzýváš, aby tvou mentalitu oběti posílili, a oni tvé pozvání rádi přijmou.“

Strach je ďábelský kruh, ve kterém se nezkrocení draci točí celý život. Jak lze takovou situaci zvládnout s ochočeným drakem?

***Uvědomte si, že strach z nějakého nebezpečí vzniká jen cíleným „uvědoměním si“ nebezpečí. Racionální proces to totiž není.***

Už vás někdy napadlo, že přecházet ulici na zelenou může být životu nebezpečné? Jste si vědomi, že židle, na níž právě sedíte, může kdykoli prasknout a vy si můžete přivodit hrozná zranění? Ale bojíte se toho kvůli tomu? Proč ne? Odved'te věc, které se bojíte, na její obvyklé místo.

### **Zatáhněte včas za brzdu strachu**

Lidem, kteří musí někam vyšplhat, ačkoli se bojí výšek, se často radí, aby se nedívali dolů. To platí i tady. Nepřemýšlejte o tom, co se v žádném případě nesmí stát. Připus'te si zásadně jen myšlenky, které vás dostanou dál. Představujte si, jak trám překračujete a už jste na druhé straně. Kdybyste nevěděli o kostrách a kyselině solné, báli byste se, nebo ne? Nebo snad myslíte při přecházení ulice na to, že byste za první mohli eventuálně klopýtnout a zlomit si nohu, za druhé že by vás mohlo porazit a těžce poranit auto a za třetí že existuje tisíc dalších důvodů, proč nemusíte na druhou stranu ulice dojít? Až příště pocítíte strach, zadržte ho. Pomyslete, že nejste sami. Jedete na drakovi, tak co se vám může stát? Soustřed'te se na to, abyste věc dovedli ke zdárnému konci. Když už jste tygra probudili,

nemarněte čas strachem. Ten nemáte. Podívejte se, jestli z toho nelze vytěžit něco pozitivního. Vždyť se nemáte čeho bát. Mnohem nebezpečnější než vlastní nebezpečí, říká se v Africe, je strach z něj.

## CVIČENÍ

### ***PŘEKONÁNÍ STRACHU***

***Strach lze překonat pouze tehdy, když si ho jsme vědomi. Tyto otázky by vám měly pomáhat.***

Proč děláte před koncem víc chyb?

Kdyby neexistoval strach, co by se ve vašem okolí a ve vašem životě změnilo?

Co jste neudělali, protože vám někdo nahnal strach? Co jste udělali jen proto, že vám někdo nahnal strach? Jak byste charakterizovali situace, v nichž dostáváte strach? Jakou poslední chybu jste udělali ze strachu?



*Co je normální,  
by nás mělo uvádět v úžas.  
Silné by nás mělo poměňovat v klidu.  
(Fredric Briggeler)*

## 11. Strategie vnitřního klidu

*Když nenajdeš klid ve svém nitru, je zbytečné ho hledat jinde. (Frangois de la Rochefoucauld)*

*Poznej že klid a uvolnění vycházejí jen z tvého nitra*

Od doby, kdy vám drak byl spíš líným sokem než ochotným pomocníkem, se mnohé změnilo. Dříve jen líně překážel a energii vydával jen na to, aby všechno blokoval. Pak jste ho zkrotili a teď mu sedíte na hřbetě a jezdíte na něm.

Je vám něco nápadné? Od svého zkrocení se stal vašim opravdovým přítelem, kterému byste měli naslouchat. Existují totiž situace, kdy člověk udělá něco, ačkoli ví, že by bylo chytřejší to nedělat. Když se pak drak přihlásí o slovo, neokřikujte ho. Udělejte, co vám radí. Určitě jste si všimli, jak nesmírná moc v takovém drakovi dřímá. Nezapomínejte však, že ani zkrocení draci nejsou ničím jiným než jakýmsi mimořádně silným autem. To můžete snadno řídit tam, kam chcete. Na oplátku vyžaduje každou sekundu vaši neustálou pozornost. Posadili byste se do kokpitu takového vozu ve stavu silného rozrušení nebo hněvu? Alespoň byste neměli. Možná máte pocit, že

zkrocený drak má teď cosi jako autopilota, který mu automaticky ukazuje cestu. Bohužel tomu tak však není.

Představte si, že jste z hromady kovu vyrobili auto, které poslouchá vaše příkazy. Znamená to, že máte silný vůz, který vás sice zaveze k jakémukoli cíli, ale zároveň se s vámi bez mrknutí oka rozjede i proti zdi. Rozdíl proti dřívějšímu tkví v tom, že si je drak vši své síly vědom a následky jejího použití v tom či onom směru nejsou stejné.

### **Správné řízení draka**

Přestože bychom si to přáli, před emocemi nás nechrání ani zkrocený drak. Všechno si to musíte představit asi takhle: jedete na drakovi k cíli. Najednou uvidíte vpravo na obzoru cosi, co sice není přímo v cestě, ale hrozně vám to vadí. A tak se rozhodnete – zdůrazňuji, že vy sami, ne drak –, že se na to podíváte zblízka. „Nech to být,“ řekne zkrocený drak, „škoda času. Jedme dál.“ Pozdě. Vy už ženete draka tímto směrem a cestu k cíli jste opustili. Nejhorší na tom je, že vaše cesta pak nebude pokračovat v bodě, kde jste odbočili. Když budete mít smůlu, musíte začít úplně od začátku a někdy to vzdáte, protože si budete myslet, že cíl je příliš velký. Ve skutečnosti jste se unavovali naprosto nesmyslnými věcmi. Jedním z důvodů



takových odboček bývá hněv. V zásadě je plno věcí, kvůli kterým se můžete zlobit. Můžeme se rozčilovat nad tím, jak lidé vypadají, proč tak vypadají, jak se oblékají, jak mluví, co říkají, co si myslí, jak pracují, proč nepracují, proč jsou tak přátelští nebo zase nepřátelští a tak dále a tak dále. Můžeme se dokonce zlobit i proto, že se celý den jen zlobíme.

Kdybychom chtěli, mohli bychom strávit celý den jen rozčilováním. Ale co bychom z toho měli? Vážně to stojí za tu energii a tu odbočku? Nezapomínejte, že nemůžete zároveň řídit a odbočovat doprava. Je to však plně vaše osobní rozhodnutí nechat se svést z cesty. I když ho ne vždy děláte zcela vědomě. To je asi také důvod, proč ho tolik lidí svaluje na svého draka. Kdyby nebyl zkrocený, měli by dokonce pravdu. Ale teď, když na něm jezdíte, už jen stačí mu naslouchat. Když vám drak řekne: „Nech to být!“ tak to nechte. Váš drak se stal vaším přítelem. Důvěřujte mu.

***Musí vám být jasno, že hněv jako každá jiná síla vzniká jen ve vás samotných. Tomu nemůžete zabránit. Když ho však nepřijmete, zase zmizí.***

Blízkým příbuzným zlosti je vztek. Na rozdíl od hněvu však mívá velice důležitou obrannou funkci, a proto často přichází bez varování. Když někdo

doslova „puká vzteky“, jde jen o vypouštění energie.

Jak uvidíte v další kapitole, pro mnoho lidí je vztek jako droga. Dává domněle sílu dělat či říkat věci, ke kterým vám jinak chybí odvaha. Problém však tkví v tom, že síla vzteku pomine jako bolest a s ní i možnost opravdové změny.

### **Krot'te vzteklé draky**

Až budete příště vřít zuřivostí a mít pocit, že vám drak vyskočí z hlavy, hned seskočte. Existuje ovšem něco jako posvátný vztek, ale to je poslední stupeň. V žádném případě nezůstaňte na svém drakovi sedět!

Nezapomeňte, že drak použije veškerou svou energii, aby udělal přesně to, co mu přikážete. A právě v této situaci to zaručeně nebude nic smysluplného. I kdyby se kolem vás hroutila nebesa a země, seskočte. Chyťte draka za kroužek v nose (proto ho má) a pojd'te za mnou. Posad'te se na chvílku. Napřed krátké zamyšlení. V poslední kapitole jste viděli, že všechny naše city vznikají jen v naší hlavě. Pokud nyní v myšlenkách vzniknou emoce jako vztek nebo stres, musíte je také naopak právě tam přivést k zániku. Když to domyslíme dál, znamená to, že právě tam můžeme

vyvolat i příjemné pocity jako uvolněnost a vnitřní klid. Ukážu vám, jak se to dělá. Sledujte mě.

Vidíte ty dveře tamhle vzadu? Jsou to únikové dveře. Projděte jimi a zavřete je za sebou. Jste teď na ostrově. Nikdo sem nesmí, jen vy.

Jak se vám líbí krajina? Je krásně zelená a klidná. Jezero, v němž se zrcadlí hory.

Sledujte svůj dech. Cítíte čistý vzduch? Nadechněte se pomalu a hodně zhluboka, dokud se celé vaše tělo nezaplní vzduchem, a pak zase vydechněte. Cítíte, jak vám vzduch proudí tělem? Jak pěkné je tady být.

Vylezte teď na hřbet svému drakovi a požádejte ho, aby vás zanesl na vrcholek té vysoké hory před vámi. Sestupte a posaďte se ob-kročmo na vrcholek. Spusťte vpravo a vlevo dolu nohy, jako byste seděli na drakovi. Rozhlédněte se. Vidíte tu krajinu? Patří jen vám.

Cítíte horu, na které sedíte? Až se zase nadechnete, stane se vaše spodní část těla součástí hory. Nic a nikdo vás neodvede od tohoto cvičení, jste na svém ostrově úplně sami. Je pěkné tady sedět.

Ze svého místa odejděte teprve tehdy, až ucítíte, že se ve vaší hlavě něco změnilo. Zapamatujte si

dobře tuhle únikovou cestu a procvičujte si cestu na ostrov i v klidnějších časech.

Někdy nastanou situace, kdy je drak rychlejší než my. Než si toho stačíme všimnout, už řádí v naší hlavě a my s ním. V takovém případě pomůže jiná technika. Zůstaňte na drakovi sedět. Cíleně dýchejte a uvědomujte si každý svůj pohyb. Co děláte, v myšlenkách také komentujte: „Stojím na zemi, cítím plosky nohou, zvednu pravou nohu, vrátím ji zpátky na zem, pohlédnu na svou levou ruku,“ a tak dále. Asi víte, že nelze současně myslet na dvě věci. A tak se něčím zaměstnejte, dokud vás vztek nepřejde. Možná si myslíte, že některé věci nelze jen tak nechat být. Proč by měli všichni ostatní smět dělat, co chtějí, a jen vy byste se měli držet zpátky? To nikdo neřekl. Ale kde máte jakou výhodu, když se necháte vyprovokovat a budete se zlobit?

„Věci musíš vidět, jaké jsou, ale ne je tak nechat,“ říká se v Číně.

***Uvolněnost a vnitřní klid se totiž často zaměňuje za nicnedělání. Není třeba se však hned vztekat nebo se nad něčím rozčilovat, aby se věci změnily.***

Vzpomeňte na inkasní středisko nebo na advokáta. Ti oba mají jedno společné: dělají a

vyřizují nutné věci, ale nevkládají do nich osobní emoce. Jak dlouho by žil advokát, kdyby prožíval každý případ? A jak by asi byl úspěšný? Erich Kästner jednou řekl: „Co se děje pořád znovu:

nikdy se nesmíte ponořit tak hluboko, abyste z louže, skrz kterou vás vlečou, ještě pili!“ A tak udělejte, co udělat musíte, a hněv přenechejte jiným. Až budete příště muset čekat na někoho, kdo přijde pozdě, vzpomeňte si, že negativní myšlenky škodí hlavně vám samotným. Až ten člověk konečně dorazí, pokárejte ho, ale tím ať je věc pro vás vyřízena. Nenechte se vtáhnout do žádného sporu a nehněvejte se. I když ten druhý lhostejně mrhá vaším časem, nepromrhejte sami ještě další minuty nebo hodiny. Držte se spisovatele Roberta Greena Ingesrolla, který řekl: „Příroda nezná odměny ani tresty. Zná jen důsledky.“ Svou energii používejte k dosažení cíle.

### **Ochromující jed naší nespokojenosti**

Existuje ještě jeden způsob, jak se připravit o půdu pod nohama: být neustále nespokojen s tím, co právě je. Také to zavádí do začarovaného kruhu. Plýtváte takovou spoustou energie na to, že se rozčilujete nad tím, jaké věci zrovna jsou, až nakonec nemáte sílu ani opravdovou vůli neblahou situaci změnit.

***Neplýtvejte energii svého draka, když mu budete nařizovat, aby měnil věci, které změnit nejdou.***

Dám vám příklad: předpokládejme, že žijete ve městě, kde žít nechcete. Vadí vám počasí, politika, lidé, zkrátka, nic vám tady nevoní. Proč tam tedy přesto pořád jste? Protože ráno vyhlédnete z okna a den začne tím, že se zlobíte, protože prší. Tak to jde po celý den, a když nadejde večer, sice jste se pořád rozčilovali, ale nic jste nezměnili. Jak jsme už říkali: ochočený drak bojuje ve vašem pověření. Když chcete, i proti vám. Může vás sice varovat, ale šéfem jste tady vy.

Když jste zrovna někde, kde se vám příliš nelíbí, kde je zima, neútně a lije jako z konve, pak na svou situaci nenadávejte. V tu chvíli stejně nemůžete nic změnit. Myslete na to, že každé rozčilování stojí energii, a využijte tuto energii spíše k tomu, abyste se dostali odtamtud pryč.

### **Netrpělivost vás jen připraví o energii**

Uvolněnost však nesouvisí jen s hněvem. Po dlouhých letech bývám často svědkem zvláštních výjevů. Lidi, kteří řadu hodin v klidu seděli, jsou najednou jak vyměnění. Jakmile se letadlo dotkne země, hekticky vstávají, strkají jeden do druhého, rozčilují se, že se hned nedostanou ke svým

příručním zavazadlům, protože jim jiní stojí v cestě, ženou se k východu a zase zpátky, aby sebrali, co zapomněli.

Jaký má tenhle náhlý spěch důvod? Vždyť příjemný určitě není. Proč však lidi zachvátí pokaždé znovu? Termíny je určitě netlačí. Scény jsou stejné, ať má letadlo zpoždění dvě hodiny, nebo přistálo o hodinu dřív. Jak to, že po tolika hodinách sejde na pár minutách? Je to krásný příklad pro tvrzení, že uvolněnost stejně jako neklid jsou jen v naší hlavě. Kdyby totiž těm hektickým lidem řekli, že je to omyl a že letadlo ještě vůbec nepřistálo, seděli by klidně ještě další dvě hodiny na svých místech a trpělivě by čekali.

Jak málo má klid co dělat s časem vidíme i na lidech, kteří nás předjedou rychlostí 150 km za hodinu a pak zůstanou stát vedle nás na červenou. Nebo takoví, kteří sice nemají ani minutu na rozhovor s přítelem, ale brzy nato bez další úvahy stráví hodinu v zácpě.

A tak je to v životě s mnoha věcmi. Místo abychom svou energii používali k dosahování cílů, rozmělnujeme ji na hlouposti. Už vás někdy napadlo, kolik energie spotřebuje drak, který jen nesmyslně skáče z jednoho místa na druhé? Ať už v hněvu nebo ve spěchu: je smutnou pravdou, že plavou jen mrtvoly a uvolnění lidé. Ti, kteří

hekticky bijí kolem sebe, strhnou sami sebe do hlubin.

### **Zastavte se a uklidněte**

Když si v takové situaci všimnete, že by vás váš drak rád popoháněl, když cítíte potřebu mít čas co nejrychleji za sebou a konečně dorazit k domnělému cíli, přinutěte ho, aby se zastavil. Pak se sami uklidněte. Škoda každé sekundy, kterou vědomě neprožijete. Začněte žít docela vědomě přítomným okamžikem a sledujte každý svůj krok.

***Stres postihuje jen ty, kdo ho přivolají.  
Nechte ho proto, kde je.***

Mnozí lidé se řítí životem ve strachu, že nestihnou všechno, co si předsevzali. Pokud je to uklidní – během jediného života není zkrátka možné navštívit všechna místa na Zemi a zůstat tam třeba jen sekundu. Určete si v klidu priority. O nic nepřijdete. I když na vás budou jiní lidé tlačit, zůstaňte uvolnění. Čím je situace choulostivější, tím klidněji bychom k ní měli přistupovat.

Koneckonců vnitřní klid má co dělat i s tím, jakou hodnotu přisoudíte jednotlivému okamžiku.

***Jakmile pochopíte, že každý moment, bez ohledu na to, kde zrovna jste a co právě děláte a***



***jestli se vám líbí nebo ne, je rovnocennou součástí vašeho života, vrátí se vám uvolněnost sama od sebe.***

Nad normálními věcmi pak budete žasnout, šílené vás nechají v klidu.

## CVIČENÍ

### ***ZÍSKEJTE ČAS ZPÁTKY***

***Také stres je jev, který vzniká jen v našich myslích. To pochopíte, když odpovíte na níže uvedené otázky.***

Co je stres? Jak vzniká? Co vás nejčastěji rozčílí?

Kdy jste naposled kvůli rozčilování nedosáhli vytčeného cíle?

Komu patří váš čas? Opravdu?

Kolik minut za den vědomě dobře prožijete?

Až vám bude 80 let, kolik z toho jste pak prožili vědomě dobře?



*Kdo řekne A, nemusí říci B.  
Může také poznat, že A bylo špatné.  
(Bertold Brecht)*

## **12. Strategie jednání podle vlastního rozhodnutí**

*Jestli si myslíte, ze můžete, nebo jestli si myslíte, že nemůžete – obojí je správně. (Henry Ford)*

*Poznej, že emoce nesmějí nikdy získat kontrolu nad tvými myšlenkami*

Vraťme se ještě jednou k tématu hněvu. Hněv je velice mocná emoce, mnoha lidem připadá příjemná a fascinující. To je pochopitelné. Opravdový hněv nám totiž dodává pocit neuvěřitelné síly a možnost dělat pod jeho ochranným štítem věci, kterých bychom se v jiném duševním rozpoložení nikdy neodvážili. Hněv dokáže člověka změnit k nepoznání. Z bázlivé myšky se během sekundy stane drak chrlící oheň, v jehož přítomnosti se ostatní nezmohou na slovo. Málodky vám někdo řekl svůj názor tak otevřeně. Ani myška sama se nestačí své náhlé síle divit. Kdyby ji tak dlouho neprovo-kovali, nikdy by se neodvážila říci věci tak na rovinu. Ale síla hněvu pomine stejně rychle, jako přišla, a ze strašlivého draka bude zase bázlivá myška. Nakonec se nezměnilo nic a po několika takových ukázkách to už nikdo nebere vážně.

Jeden příklad pro ilustraci: máte už dlouho problémy s přístrojem, který občas nefunguje, jak má. Protože se neradi hádáte, a zavolání na horkou linku je vám proti

mysli, zatím jste to nějak vydrželi. Tentokrát je problém natolik vážný, že pukáte zlostí. V ráži sáhnete po telefonu. Váš drak stojí mlčky za vámi a žasne.

### **Síly hněvu rychle vyvanou**

Telefon zvedne nějaký zaměstnanec, vy vykřičíte problém do sluchátka a používáte přitom výrazy, k nimž se jinak uchylujete jen zřídka, a dožadujete se okamžité nápravy věci. Zaměstnanec trpělivě vyslechne vaši slovní bouři a pak řekne: „Já vaši zlost naprosto chápu. Požádám svého kolegu K., aby vám zavolal, to je v jeho kompetenci.“

v

Konec. Cekání je pro každou emoci jako jed. Hněv se vypaří, síla zmizí. Kolega zavolá zpátky a starý nepříjemný pocit už je zase tady. „Ne, beztak to není tak zlé. Nějak si s tím poradím. Ale děkuji za zavolání!“ Tady je zřetelně vidět problém spojený s každou emoci: Rozhodnutí přijímaná v hněvu jsou reakcí na chování jiných lidí, nikdy však vás samotných. Jejich platnost je proto omezena na dobu, kdy je v hlavě přítomna jejich spoušť. Co všechno už jste si v hněvu neumiňovali udělat? A

co jste z toho také udělali doopravdy? Protože se však na druhé straně akce započaté v hněvu většinou nedočkají dokončení, je celá vynaložená energie ztracena. Člověka jednajícího v hněvu lze srovnat s někým, kdo má velký hlad: ten nastaví co největší plamen na sporáku, ale pak sejme z hořáku jídlo, i když je hotové jen napůl. Koneckonců přišla vniveč energie i jídlo a člověk zůstal hladový.

Přesně z tohoto důvodu jsem se rozhodl, že nebudu pod vlivem emocí telefonovat, psát maily a ani navazovat další kontakty s lidmi. Nepříjemným vedlejším efektem totiž je, že v takové situaci vás najednou napadnou i v souvislosti s osobami, které s příčinou vašeho hněvu nemají nic společného, věci, které vám na nich už dlouho vadí. A pak se s nimi najednou začnete naprosto nesmyslně hádat.

***Jestli chcete ušetřit při dosahování svých cílů opravdu hodně energie, naučte se nejednat nikdy na základě negativních myšlenek.***

Když se cítíte zle, ve vlastním zájmu to nedávejte hned pocítit jiným lidem. Ti si nanejvýš řeknou, že máte problém a že plýtváte energií. Raději počkejte, až to přejde. Nekontrolované emoce s sebou přinášejí ještě i větší problémy. Předpokládejme, že jste dostali za úkol rozhodnout o tématu, jímž jste se dosud nikdy nezabývali. Co

uděláte? Nejspíš požádáte o radu někoho, kdo se v tom podle vašeho názoru vyzná. Co však, když se před vámi takhle nemusel ještě nikdo rozhodovat? Když vám, jinak řečeno, nemůže nikdo pomoci? Potom budete asi spoléhat na svou intuici, tedy na vnitřní pocit.

### **Zkrocení draci mají správnou intuici**

Ve skutečnosti je takové intuitivní rozhodnutí jediné správné. I když si často myslíme, že rozhodujeme výhradně na základě faktů a názorů jiných lidí, ve skutečnosti je pravdou pravý opak.

Představte si, že jedete se svým sportovním vozem po silnici se spoustou zatáček. Omezení rychlosti tady neplatí, jen mechanik v dílně vám řekl, že auto v takovém terénu hladce unese 120 km/hodinu. Tolik fakta. Na čem tedy teď záleží, jak rychle pojedete? Kdyby vaše rozhodnutí nezáviselo na intuici, museli byste být schopni mi říci hned na místě, jakou rychlostí byste po takové cestě jeli.

Dokážete to? Zpátky k hněvu. Řekněme, že za normálních okolností vám intuice řekne, že nejlepší rychlost na tomto úseku je 80 kilometrů v hodině. A toho se pak také držíte.

Teď si představte, že jste pěkně naštvaní. Rozhovor se zákazníkem nebyl k ničemu, měli jste problémy se šéfem a pohádali jste se s partnerem.

Znovu jedete stejnou cestou a vaše intuice vám opět říká, že 80 km/h by bylo optimálních. Ale když jste opravdu vzteklí, jak rychle pak pojedete? 120? 160? Vztek přehluší váš vnitřní hlas. Nejen že pak nejste schopni dělat vlastní rozhodnutí, ale navíc děláte věci, o kterých bezpečně víte, že vám jen škodí. A nakonec ještě jinou otázku: Kdybyste v takové situaci neměli vůbec informaci, jak rychle byste mohli jet a přitom se nevybourat, podle čeho byste určili rychlost? Podle své intuice. Když teď budete cítit, že 80 km/h je absolutně horní hranice, ale váš spolujezdec vám bude pořád říkat, že by přece bylo lepší jet 150 km/h, jak zareagujete? Proč?

***Musíte mít vždy odvahu říci ne, když jednáte proti své intuici. Pokud je nemáte, musíte se to naučit.***

### **Nenechte se ovládat emocemi**

Je důležité oddělovat myšlenky a emoce. I když emoce v nás možná vznikají nekontrolovatelně, uvědomujeme si je. To znamená, že poznáte, kdy jste vzteklí a kdy vyrovnaní. O všem, co si uvědomujeme, můžeme přemýšlet a potom to také cílevědomě ovlivňovat. Je to sice fakt, ale jak vidno, ne každému známý. Jak jinak bychom mohli plně při smyslech vběhnout do syndromu vyhoření nebo jiné emocionální katastrofy?

Emoce samy o sobě nelze kontrolovat, avšak způsob, jak na tyto citové stavy reagujeme, lze docela dobře. Cestou k této kontrole je přijmout vlastní rozpoložení a cílevědomě si je uvědomovat.

***City jsou mnohem nebezpečnější než myšlenky, protože jejich vznik nemůžeme ovlivnit a jen velice omezeně je můžeme potlačovat.***

Je to totiž tak, že vědomí a city jsou v jistém směru v protikladu. Když si budete například vědomi, že máte v některé situaci převahu, nebudete cítit strach a budete také podle toho jednat. Když se však naopak budete cítit slabší, nebudou už vaše jednání určovat myšlenky, ale city. Až si tedy budete příště myslet, že se vám daří mimořádně špatně a stejně nemá nic cenu, nenechte se tím strhnout. Zformulujte svůj pocit a předejte ho drakovi. Postupujte takto: „Momentálně mi je opravdu mizerně. Myslím si, že nic nemá cenu a že stejně nic nedokážu. Chci, aby se mi dařilo špatně a abych si to myslel? Ne. Tak na to zapomeneme a půjdeme dál. Dokážeme všechno, jen když budeme doopravdy chtít. Okolnosti sice vypadají obtížně, ale vlastně nespatřuji, že by ostatní lidé měli kontrolu nad tím, jak se cítím.“



Draku, je mi skvěle a to, co se mi nehodí, změním. Koneckonců za to, jak se mi daří, odpovídám jen já a nikdo jiný.

Tato technika není tak úplně jednoduchá, jak vypadá, ale s trochou cvičení ji zvládnete. Jak už jsme říkali, s pozitivním myšlením to nemá nic společného. Když potřebujete být pět minut smutní, tak se s tím smířte.

### **Přílišný odpor zvyšuje zranitelnost**

Ostatně, v zásadě nemá smysl zakazovat sobě nebo drakovi negativní myšlenky. Drak v takovém případě reaguje jako malé děcko a věc ho bude zajímat dvojnásob. Když dostanete nepříjemnou zprávu, vždy to budí negativní pocity. Někdy se říká, že to je jako blesk z čistého nebe. Když se však pokusíme odrazit úder tím, že se mu postavíme celou silou svého těla, zachytí naše tělo veškerou energii protivníka. Pravděpodobným důsledkem bude poranění. Když však úder necháte projít tak, aby tělo energii nezachytilo, ale jen jím prošla zase ven, následky během krátké doby zmizí.

Vzpomínáte si ještě na boxera? Tito sportovci jsou mistry kontroly emocí. Musíme si to představit takhle: v ringu proti sobě stanou dvě osoby, které se znají jen zběžně a vlastně spolu docela dobře vycházejí. Žádný z nich nemá na druhého vztek a

ani žádný jiný důvod k naštvanos-ti. Před bojem stojí ještě vedle sebe a přátelsky se baví. Na pokyn ringového rozhodčího mobilizují oba celou svou sílu a soustředí se na jediný cíl: vyhrát zápas. Že zde nešlo o vztek či nenávist, poznáme podle toho, že se po skončení zápasu rozejdou, jako by se nic nestalo. Dobrý boxer se tedy musí naučit zapnout nebo vypnout svou bojovnost na znamení gongu. Ale v hlavě, a ne na emocionální úrovni.

***Nerozčilovat se nad situacemi nebo lidmi tedy neznamená nechat si všechno líbit. Znamená to jen nepřipustit, aby negativní emoce ovládly naši mysl.***

Jen v myšlení můžeme něco změnit. Hněv však není jediná cesta, kterou mohou cizí lidé získat kontrolu nad zkroceným drakem a tedy i nad naším jednáním. Jak hned uvidíte, nemusí se tak dít uvědoměle, má to však dalekosáhlé důsledky. Například v jedné z minulých kapitol jsem vám ukázal, jakou moc má řeč. Přinejmenším pro ty, kdo s ní umějí zacházet. Ve skutečnosti však nebývá všechno myšleno tak, jak to dojde k příjemci. Dovolte mi to stručně ilustrovat.

Když vizážistka, u níž vyjadřování není právě nejsilnější stránkou, řekne své fotomodelce: „Tady toho není moc co dělat“ a „tady toho není mnoho,

co musíme udělat“, pro vizážistku to třeba není rozdíl, ale pro modelku veliký. Když se modelka cítí těmito slovy zraněna, odkud ví, jak to bylo míněno doopravdy? Nejlehčí je nechápat to prostě osobně. A i kdyby to byl v takovém případě útok, vyšel by rozhodně do prázdna. Co nechápete osobně, to se vás také nemůže osobně dotknout.

### **Jak se drak sám blokuje**

Nemusí to však vždy být ti „ostatní“, kdo svedou draka na scestí. Častěji, než jsme ochotni si to připustit, si za to můžeme my sami. Také zde jsou různé možnosti.

Za prvé by tu bylo neustálé přemýšlení o starostech, které nám často brání dosáhnout cíle. Starosti jistě nejsou příjemné, ale tím, že si je budeme pořád připomínat, se jich nezbavíme. Můžete si to představit tak, že máme oba pohovor ohledně společného projektu. Během rozhovoru stále utíkám od tématu a musíme několikrát začít od začátku. Myslíte, že se tenhle projekt někdy dočká dokončení?

Samozřejmě si musíme upřímně přiznat, že nám často dělají starosti věci, které stejně nemůžeme ovlivnit. Může to být nemoc v rodině stejně jako problémy s dětmi. Ale jakou má kdo výhodu z toho, když si děláme starosti? Nejčastější formu vlastní

blokády bych označil jako „nátlak ty to musíš zvládnout“. Stanovíme si cíl a vezmeme si do hlavy, že by se svět zbořil, kdybychom ho nedosáhli. Jak to dopadne, to známe ze sportu: závodník mívá často lepší časy při soukromém tréninku než na vlastním závodě. Dokonce, i když je třeba udělat opravdu důležité věci, na myšlenky typu – „musím to dokázat, jinak...“ zapomeňte. Vynutit nemůžete nic.

Je totiž jedno, jakému tlaku se závodník vystaví – když nemá vyhrát, tak nevyhraje. Může jen sjet ze svahu, jak nejrychleji umí, a být vděčný, že se může závodu zúčastnit. To samé platí i pro vás.

***Nemyslete si „musím“, myslíte si „udělám“.  
Nenechte rozptylovat a nasad'te veškerou svou  
energii na dosažení cíle. A že budete zítra přesně  
tam, jak jste si dnes usmysleli. Věřte mi a  
důvěřujte sami sobě:  
váš drak vás tam spolehlivě zanes.***

Jednat dle vlastního rozhodnutí konečně znamená naučit se a pochopit, že můžete být vším, čím být chcete. A že se zítra můžete dostat tam, kam jste se dnes dostat chtěli. Věřte mi a důvěřujte sami sobě: váš drak vás tam spolehlivě odnese.

CVIČENÍ

## ***EMOCE PŘIPOUŠTĚJTE, ALE OVLÁDEJTE***

***Emoce lze kontrolovat pouze tehdy, když si je vědomě připustíte. Přitom by vám měly pomáhat tyto otázky:***

Jednali jste už někdy proti své intuici?

Která emoce vám bere nejvíc energie?

Posiluje hněv?

Co přijde po hněvu?

Jak často jste se dnes radovali?

Vede se vám dobře?

### **Epilog**

Tak to bychom měli. Já už tady nic víc dělat nemohu. Dělal mi velkou radost, že jsem mohl ujít kousek vaší životní cesty s vámi. I když to nebyla snadná cesta, teď jezdíte na drakovi docela pěkně.

Cestou jste mnohokrát nahlédli do světa svého draka, do jeho zvyklostí a tajemství a naučili jste se chápat, proč a jak jedná. Udělali jste si z něj přítele a získali zároveň nejlepšího a nejsilnějšího druha, jakého si jen můžete přát.

Nezapomínejte však, že nejezdíte jen tak na lecčems, ale na drakovi. Je natolik silný, že může být nebezpečný i poté, co byl domněle zkrocen. Mahátma Ghándí jednou řekl: „Stanov si dost velké cíle, okolnosti se pak tvým cílům přizpůsobí.“

Neptejte se, jestli můžete svých cílů dosáhnout, ale přemýšlejte, jak to uděláte. Na jedno nezapomínejte: skutečné tajemství štěstí a úspěchu je vědomí štěstí a úspěchu. Pokud vám právě to chybí, zeptejte se svého draka. Ten je totiž má. A tak tedy: žijte blaze!

Váš  
Bernhard Moestl

### ***Poděkování***

Za každou knihu stojí vždy autor, který ji píše, a mnoho dalších lidí, kteří mu věnují svůj čas, svá slova, své myšlenky a své nápady, a tím teprve pomohou projektu k realizaci. U této knihy mám na mysli zejména své prarodiče Eriku a Norberta Móstlovy (1912-1993), od nichž jsem se již jako chlapec naučil mnohé o tajemství myšlení. Děkuji jim za mnoho hovorů a povídání. Dále to byli Heidi Mischingerová, Marianne Mohatscheková a Ireně Nemethová, Albert Klebel a Rainald Edel – v nesčetných rozhovorech mi poskytli nové pohledy a vždy po mně trpělivě pročítali rukopis. Je to vedoucí mého projektu Bettina Huberová, s níž mě spojuje báječně inspirativní vztah plný důvěry a jež mi vnukla nápad pro titul knihy (doslovný překlad

německého názvu by mohl znít „Umění jezdit na drakovi“ – pozn. redakce), a Marion Onodiová a Veronika Preislerová z nakladatelství, které z mého rukopisu udělaly to, co nyní držíte v rukou. Jsou to lidé jako Gerhard Conzelmann z Mezinárodního šaolinského institutu, bez nichž by tato kniha nevznikla, a Hussein Barghouty, bez něhož bych nebyl tam, kde dnes jsem. A v neposlední řadě to byli zaměstnanci Ban Sabai Guetshouse v Bangkoku, kde jsem vždy našel klid potřebný k psaní této knihy. Vám všem patří můj srdečný dík. Je dobře, že vás mám.

Bernhard Moestl

## JAK NAPLNO VYUŽÍT SÍLU SVÉ MYSLI

12 strategií inspirovaných Šaolinem *Úspěch je výsledkem tvého myšlení*

**Z německého originálu Die Kunst, einen Drachen zu reiten vydaného nakladatelstvím Knaur Ratgeber Verlag, Ein Unternehmen der Droemerschens Verlagsanstalt Th. Knaur Nachf. GmbH & Co. KG, Mnichov v roce 2009 přeložil Vladimír Čadský Grafická úprava původní obálky: griesbeckdesign, München Grafická úprava české verze obálky: z německého originálu upravil Martin Šusta –**

**Bratři v trenkách, grafické studio Odpovědný  
redaktor: Milan Soška Vydalo nakladatelství  
Pavel Dobrovský – BETA s.r.o. (Praha 4,  
Květnového vítězství 332/31)  
Praha 2010 [www.dobrovsky.cz](http://www.dobrovsky.cz), [www.knihycz.cz](http://www.knihycz.cz)  
e-mail: [nakladatelstvi@dobrovsky.cz](mailto:nakladatelstvi@dobrovsky.cz) Sazba: SF  
SOFT Tisk: Severografía a.s. Vydání první**

**Bernhard Moestl** pracuje jako profesionální fotograf ve Vídni a navíc působí jako průvodce turistů po Asii. Na svých cestách poznal i klášter Šaolin, kde strávil několik měsíců, a kromě studia života šaolinských mnichů zde prošel zčásti i jejich přípravou. Tato zkušenost poznamenala jeho život a přivedla ho též k napsání bestselleru *Šaolin – Nemusíš bojovat, abys zvítězil*, který v našem nakladatelství nedávno vyšel v českém překladu. Na tento úspěšný titul autor nyní navazuje a šaolinské zásady dále rozvíjí směrem k životní praxi.

**„Nezaměřujte se na ‚musím‘ zaměřte se na  
‚dělám‘ Nenechte se rozptylovat a nasad'te  
veškerou svou energii na dosažení cíle. A že  
budete zítra přesně tam, jak jste si dnes  
usmysleli. Věřte mi a důvěřujte sami sobě:  
váš drak vás tam spolehlivě zanes.**