

BRIAN TRACY

UŽ ŽÁDNÉ VÝMLUVY!



21 CEST

K DOSAŽENÍ TRVALÉHO
ŠTĚSTÍ A ÚSPĚCHU

MANAGEMENT PRESS
mp

Už žádné výmluvy!

21 cest k dosažení trvalého štěstí a úspěchu

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Bizbooks®

Brian Tracy

Už žádné výmluvy! – e-kniha
Copyright © Albatros Media a. s., 2017

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.


ALBATROS MEDIA a.s.

BRIAN TRACY



BRIAN TRACY

UŽ ŽÁDNÉ VÝMLUVY!

21 CEST

K DOSAŽENÍ TRVALÉHO
ŠTĚSTÍ A ÚSPĚCHU

Biz books®

Biz books®

Už žádné výmluvy!

21 cest k dosažení trvalého štěstí a úspěchu

Brian Tracy

Překlad: Jakub Goner

Obálka: Pavel Ševčík

Jazyková korektura: Táňa Holečková

Odpovědná redaktorka: Jarmila Frejtichová

Technická redaktorka: Daruše Singerová

Sazbu zhotovilo Grafické a DTP studio Fragment

Authorized translation from the English language edition:

No Excuses! The Power of Self-Discipline

First Vanguard Press edition 2010

First Da Capo Press edition 2014

Copyright © 2010 by Brian Tracy

Published by arrangement with Perseus Books Group, New York, USA

All rights reserved

Translation © Jakub Goner, 2017

Vydalo nakladatelství Biz Books roku 2017 ve společnosti Albatros Media a. s.

se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 24923

© Albatros Media a. s., 2017. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

Objednávky knih:

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN tištěné verze 978-80-2650-590-7

ISBN e-knihy 978-80-2650-602-7 (1. zveřejnění, 2017)

Cena uvedená výrobcem představuje nezávaznou doporučenou spotřebitelskou cenu

V nakladatelství Biz Books vydání 1.


ALBATROS MEDIA a.s.

*Tuto knihu s radostí věnuji svému
příteli a partnerovi Ericu Bermanovi,
který patří mezi nejvíce disciplinované
a rozhodné lidi, jaké jsem kdy poznal.*

Obsah

Úvod:	Zázrak sebekázně	9
ČÁST I:	SEBEKÁZEŇ A OSOBNÍ ÚSPĚCH	
<i>Kapitola 1</i>	Sebekázeň a úspěch	27
<i>Kapitola 2</i>	Sebekázeň a charakter	41
<i>Kapitola 3</i>	Sebekázeň a odpovědnost	55
<i>Kapitola 4</i>	Sebekázeň a cíle	69
<i>Kapitola 5</i>	Sebekázeň a osobní dokonalost	83
<i>Kapitola 6</i>	Sebekázeň a odvaha	109
<i>Kapitola 7</i>	Sebekázeň a vytrvalost	121
ČÁST II:	SEBEKÁZEŇ V PODNIKÁNÍ, PRODEJI A FINANCÍCH	
<i>Kapitola 8</i>	Sebekázeň a práce	131
<i>Kapitola 9</i>	Sebekázeň a řízení	147
<i>Kapitola 10</i>	Sebekázeň a podnikání	159
<i>Kapitola 11</i>	Sebekázeň a prodej	169
<i>Kapitola 12</i>	Sebekázeň a peníze	181
<i>Kapitola 13</i>	Sebekázeň a organizace času	193
<i>Kapitola 14</i>	Sebekázeň a řešení problémů	205
ČÁST III:	SEBEKÁZEŇ A SPOKOJENÝ ŽIVOT	
<i>Kapitola 15</i>	Sebekázeň a štěstí	217
<i>Kapitola 16</i>	Sebekázeň a osobní zdraví	229
<i>Kapitola 17</i>	Sebekázeň a fyzická zdatnost	241
<i>Kapitola 18</i>	Sebekázeň a manželství	249
<i>Kapitola 19</i>	Sebekázeň a děti	263
<i>Kapitola 20</i>	Sebekázeň a přátelství	277
<i>Kapitola 21</i>	Sebekázeň a duševní vyrovnanost	289

Úvod: Zázrak sebekázně

*„Pro selhání lze najít tisíc výmluv,
ale žádný dobrý důvod.“*

MARK TWAIN

Proč jsou někteří lidé úspěšnější než jiní? Proč někteří lidé vydělávají více peněz, žijí šťastněji a dosahují během stejného počtu let mnohem více než naprostá většina ostatních? Jaké je skutečné „tajemství úspěchu“?

Svůj seminář často začínám malým cvičením. Ptám se publika: „Kolik zde přítomných by chtělo zdvojnásobit svůj příjem?“

Téměř všichni se usmějí a zvedají ruce. Potom se ptám: „Kolik z vás by chtělo zhubnout? Zbavit se dluhů? Dosáhnout finanční nezávislosti?“

Všichni se znovu usmívají, někteří nadšeně pokřikují a celá místnost je plná zdvižených rukou. Nato prohlásím: „Skvělé! Všechno to jsou velké cíle, které má každý z nás. Všichni chceme vydělávat více peněz, trávit více času se svými rodinami, být zdraví a štíhlí a dosáhnout finanční nezávislosti.“

Všichni toužíme po stejných věcech, ale kromě toho všichni víme, co k jejich získání musíme udělat. A vesměs máme v plánu, že tyto věci *někdy* uděláme. Než však začneme, rozhodneme se vydat na krátké prázdniny na báječné kouzelné místo, které se nazývá „Ostrov jednoho dne“.

„Říkáme: »Jednoho dne si přečtu tu knihu. Jednoho dne začnu s tím cvičebním programem. Jednoho dne si zlepším svou kvalifikaci a budu vydělávat více peněz. Jednoho dne dostanu své peníze pod kontrolu a zbavím se dluhů. Jednoho dne udělám všechny ty věci, o kterých vím, že jsou potřeba k dosažení všech mých cílů. Jednoho dne...«“

Nějakých 80 procent populace tráví většinu svého času na Ostrově jednoho dne. Přemýšlejí, sní a fantazírují o všech věcech, které „jednoho dne“ vykonají.

A kdo jim na Ostrově jednoho dne dělá společnost? Jiní návštěvníci Ostrova jednoho dne! A co je na tomto ostrově hlavním tématem konverzace? Výmluvy! Všichni vysedávají a vymýšlejí výmluvy, proč zde pobývají.

„Proč jste tady?“ ptají se navzájem.

Jejich výmluvy se pochopitelně stále opakují: „Neměl jsem šťastné dětství.“ „Nezískal jsem dobré vzdělání.“ „Nemám žádné peníze.“ „Můj šéf je hodně kritický.“ „Moje manželství nestojí za nic.“ „Nikdo mě nedokáže ocenit.“ „Ekonomická situace je špatná.“

Všichni se nakazili chorobou „výmluvitida“, která spolehlivě zabíjí šanci na úspěch. Vesměs mají dobré úmysly, ale jak každý ví: „Cesta do pekla je dlážděna dobrými úmysly.“

První pravidlo úspěchu je jednoduché: Zvedněte se a opusťte ostrov!

Už žádné výmluvy! Buď to uděláte, nebo ne, ale nevymlouvejte se. Přestaňte svůj fantastický mozek používat k tomu, abyste vymýšleli složité racionalizace a ospravedlnění, proč se nemůžete pustit do díla. Udělejte něco. Cokoli. Začněte s tím! Opakujte si: „Záleží na mně, zda se to povede!“

Poražení hledají výmluvy a vítězové dělají pokroky. Jak ale poznáte, zda je vaše oblíbená výmluva oprávněná či nikoli? Je to jednoduché. Rozhlédněte se kolem sebe a zeptejte se sami sebe: „Je zde někdo, kdo má stejnou výmluvu jako já, ale přesto je úspěšný?“

Pokud si položíte tuto otázku a budete upřímní, budete muset přiznat, že existují tisíce nebo dokonce miliony lidí, kteří na tom v životě byli mnohem hůře než vy, a přitom dokázali úžasné věci. A to, co dokázali tisíce a miliony jiných, zvládnete taky – když to zkusíte.

Říká se, že pokud by lidé na dosahování svých cílů věnovali tolik energie, kolik vynakládají na omlouvání svých neúspěchů, byli by sami překvapeni tím, co dokážou. Nejdříve je však potřeba se rozhodnout k opuštění ostrova.

Skromné začátky

Málokdo může na začátku své kariéry profitovat z mnoha výhod. Sám jsem nedokončil střední školu. Několik let jsem pracoval v manuálních zaměstnáních. Měl jsem nízké vzdělání, omezené schopnosti a nepříliš zárnou budoucnost. A potom jsem začal přemýšlet nad jednou klíčovou otázkou: „Proč jsou někteří lidé úspěšnější než jiní?“ Odpověď změnila můj život.

Během několika let jsem přečetl tisíce knih a článků týkající se osobního úspěchu a dosahování výsledků. O příčinách úspěchu lidé z nejrůznějších hledisek diskutují a píší již více než 2 000 let.

Většina filozofů, učitelů a odborníků se přitom shoduje na významu sebekázně. Tato vlastnost umožňuje odolat kouzlu výmluv.

Právě sebekázeň nám umožňuje, abychom se odhlásili z „ostrova jednoho dne“. Bez této vlastnosti, která je klíčem k velkému životu, nelze dosáhnout žádného trvalého úspěchu.

Díky rozvoji sebekázně jsem dokázal proměnit svůj život a totéž se může podařit i vám. Vzhledem k tomu, že jsem od sebe vyžadoval stále více, jsem uspěl jako prodejce a poté i v manažerských funkcích. Doplnil jsem si vzdělání a po třicítce jsem absolvoval kurz MBA, který vyžadoval tisíce hodin odhodlaného studia. Začal jsem jako první dovážet vozidla Suzuki do Kanady, vybudoval jsem šedesát pět prodejen a dosáhl jsem prodejů ve výši 25 milionů dolarů. Zpočátku jsem přitom v tomto oboru neměl žádné znalosti. Měl jsem však disciplínu a odhodlání, abych se dokázal naučit, co jsem potřeboval vědět, a poté tyto znalosti aplikovat.

Bez jakýchkoli znalostí a zkušeností jsem se pustil do budování realit. Uplatnil jsem přitom opět svou disciplínu, kterou jsem podložil stovkami hodin práce a studia. Posléze jsem stavěl nákupní centra, průmyslové zóny, kancelářské budovy a obytné bloky.

Díky sebekázni jsem rozvinul úspěšné podnikání v oblasti školení, konzultací, přednášek, psaní knih, nahrávání vzdělávacích pořadů a distribuce. Celkové prodeje mých zvukových

knih a videí, knih, seminářů a školicích programů, které jsou dostupné v třiceti šesti jazycích a prodávají se v padesáti čtyřech zemích, dosáhly více než 500 milionů dolarů. V průběhu let jsem poskytl konzultační služby více než tisícovce společností a v živých seminářích a diskuzních pořadech jsem školil přes 5 milionů lidí. Pro můj úspěch bylo v každém případě klíčové, že jsem uplatňoval sebekázeň.

Zjistil jsem, že člověk může dosáhnout téměř libovolného cíle, který si sám určí. Jen musí mít disciplínu, aby dokázal zaplatit potřebnou cenu, udělat to, co je nutné, a nikdy se nevzdávat.

Kdo by si měl přečíst tuto knihu?

Tuto knihu jsem napsal pro ambiciózní a odhodlané lidi, kteří chtějí v životě dosáhnout hranic svých možností. Kniha je určena pro ty, kteří touží po tom, aby toho udělali více, více získali a stali se lepšími lidmi.

Možná nejdůležitější postřeh související s úspěchem spočívá v tom, že chcete-li vyniknout, musíte se stát jiným člověkem. Pokud se chcete zařadit mezi vysoce nadprůměrné osoby, nezáleží ani tak na dosažených materiálních výsledcích, ale spíše na *kvalitě vaší nové osobnosti*. Rozvoj sebekázně představuje zaručenou cestu, která vás zavede kamkoli, kam si budete přát.

Tato kniha vám poslouží jako podrobný průvodce, abyste se stali pozoruhodným člověkem, který bude schopný dosáhnout mimořádných výsledků.

• • •

Náhodné setkání odhaluje příčinu úspěchů

Před několika lety jsem se účastnil konference ve Washingtonu, D.C. V polední přestávce jsem si zašel na jídlo do blízké restaurace. Podnik byl plný lidí, takže jsem se usadil k poslednímu volnému stolu, ačkoli byl pro čtyři osoby.

O několik minut později jsem nedaleko zahlédl staršího pána s mladší dámou, která vypadala jako jeho asistentka. Nesli podnosy s jídlem a rozhlíželi se, kde by si mohli sednout.

Protože jsem měl u svého stolu místo, okamžitě jsem vstal a vyzval staršího muže, aby si přisedl ke mně. Byl sice na rozpacích, ale trval jsem na tom, že to myslím vážně. Nakonec se docela vděčně posadil a pustili jsme se do řeči.

Představil se mi jako Kop Kopmeyer. Náhodou jsem ihned věděl, o koho jde. Byla to živoucí legenda oboru motivace k úspěchu a výkonům. Kop Kopmeyer napsal čtyři bestsellery. Každý z nich obsahoval 250 principů úspěchu, které odvodil na základě více než padesáti let výzkumu a studií. Všechny čtyři jeho knihy jsem si přečetl od začátku do konce a vesměs dokonce několikrát.

Poté, co jsme chvíli konverzovali, jsem mu položil otázku, na kterou by se na mém místě zeptalo mnoho lidí: „Který z tisíců principů úspěchu, které jste objevil, je podle vašeho názoru nejdůležitější?“

Usmál se a oči mu zasvítily, jako by tuto otázku dostal již mnohokrát. Bez váhání odpověděl: „Vůbec nejdůležitější princip úspěchu popsal Elbert Hubbard, jeden z nejplodnějších spisovatelů americké historie, již na začátku dvacátého století. Prohlásil, že *»Sebekázeň je schopnost dělat to, co byste měli*

dělat, a tehdy, kdy to máte dělat, bez ohledu na to, zda se vám do toho chce, či nikoli.«

Pokračoval: „Z knih a ze svých zkušeností jsem odvodil dalších 999 principů úspěchu, ale bez sebekázně nefunguje žádný z nich. Pokud má člověk sebekázeň, fungují všechny.“

Sebekázeň je tedy klíčem k osobní velikosti. Je to kouzelná kvalita, která vám otevře všechny dveře a umožní dosáhnout čehokoli jiného. Pomocí sebekázně může průměrný člověk vystoupat tak vysoko a tak rychle, jak mu to umožní jeho talent a inteligence. Pokud však člověku, který má dobrý původ, kvalitní vzdělání a mnoho příležitostí, chybí sebekázeň, zřídka se povznese nad průměrnou úroveň.

Vaši dva nejhorší nepřátelé

Stejně jako je sebekázeň základem úspěchu, *nedostatek* sebekázně představuje hlavní příčinu selhání, frustrace, neuspokojivých výsledků a životní nespokojenosti. Tato vada vede k tomu, že se vymlouváme a podceňujeme své skutečné kvality.

Představme dva největší nepřátele úspěchu, štěstí a osobního naplnění. První můžeme označit jako cestu nejmenšího odporu a druhý jako faktor pohodlnosti.

Kvůli cestě nejmenšího odporu lidé téměř v každé situaci volí snadné řešení. Všude hledají nějaké zkratky. Do práce přicházejí v poslední minutě a odcházejí při první příležitosti. Lákají je metody rychlého zbohatnutí a snadno získané peníze. Časem si zvykají vždy hledat jednodušší a rychlejší způsob, jak dostat to, co chtějí, místo aby dělali to, co je sice obtížné, ale nezbytné k dosažení skutečného úspěchu.

Faktor pohodlnosti, který vychází z pravidla nejmenšího odporu, vede lidi k selhání a nedostatečnému využití jejich potenciálu ještě spolehlivěji. Tento princip lze shrnout tak, že lidé neomylně hledají nejrychlejší a nejsnazší způsob, jak se okamžitě dostat k tomu, co chtějí. Přitom se minimálně nebo vůbec nestarají o dlouhodobé důsledky svého chování. Jinými slovy většina lidí dělá to, co je *pohodlné*, co je zábavné a snadné, místo toho, co je *nezbytné* k úspěchu.

Každý den a každou minutu v našem nitru probíhá zápas mezi snahou udělat to, co je správné, těžké a nutné (jak radí anděl na jednom rameni), a chutí dělat to, co je zábavné a snadné a má jen malou nebo vůbec žádnou hodnotu (k čemuž nás svádí ďábel na druhém rameni). Jestliže opravdu toužíte po tom, abyste plně realizovali svůj potenciál, musíte každou minutu svého života bojovat a vítězit v této bitvě s faktorem pohodlnosti a odolávat lákání cesty nejmenšího odporu.

Ovládněte sami sebe

Sebekázeň lze také definovat jako *sebeovládání*. Úspěch může přijít teprve poté, když dokážete ovládnout své vlastní emoce, choutky a sklony. Lidé, kteří neumí zkrotit své choutky, se stávají slabí a požitkářští. Kromě toho se na ně nedá spolehnout ani v jiných věcech.

Dalším synonymem sebekázně je *sebekontrola*. Vynikající lidé se poznají podle toho, že dokážou ovládat sami sebe a své činy, mají pod kontrolou svá slova a jednání a dávají si záležet na tom, aby jejich chování bylo v souladu s jejich dlouhodobými cíli a záměry.

Disciplínu je možné definovat jako *sebezapření*. Přitom je potřeba, abychom si odepřeli snadné požitky a pokušení, které mnoho lidí svádí ze správné cesty. Místo toho se musíme donutit, abychom dělali pouze věci, které jsou podle našich znalostí správné z dlouhodobého hlediska a které jsou vhodné v dané chvíli.

Sebekázeň se neobejde bez *odloženého uspokojení* neboli schopnosti odkládat krátkodobé potěšení proto, aby bylo možné získat větší odměnu v dlouhodobé perspektivě.

Přemýšlení v dlouhodobé perspektivě

Sociolog dr. Edward Banfield z Harvardovy univerzity uskutečnil pětiletou studii, která analyzovala důvody vzestupné socioekonomické mobility v USA. Došel k závěru, že nejdůležitějším jednotlivým atributem osob, které v životě dosáhly velkého úspěchu, byla „dlouhodobá časová perspektiva“. Banfield definoval „časovou perspektivu“ jako „časový interval, který jednotlivec bere v úvahu při výběru svých momentálních činností“.

Jinými slovy nejúspěšnější lidé přemýšlejí v dlouhodobém horizontu. Dívají se co nejdále do budoucnosti, aby dokázali určit, jakým člověkem se chtějí stát a jakých cílů chtějí dosáhnout. Potom se vracejí zpět do přítomnosti a rozhodují se, které věci musí – nebo nesmí – dělat, aby se žádoucí verze budoucnosti uskutečnila.

Tento princip dlouhodobého uvažování se týká práce, kariéry, manželství, vztahů, peněz i osobního chování. Každým z těchto aspektů se budeme na dalších stranách zabývat.

Úspěšní lidé si velmi dávají záležet na tom, aby bylo v krátkodobé perspektivě vše konzistentní s výsledkem, ke kterému chtějí dospět v dlouhodobé perspektivě. Neustále uplatňují sebekázeň.

Pravděpodobně nejdůležitější slovo ze slovníku dlouhodobého myšlení je *obět'*. Vynikající lidé dokážou na cestě životem podstupovat krátkodobé oběti (velké i malé), aby si z dlouhodobého hlediska zajistili lepší výsledky.

Tuto ochotu k obětem lze pozorovat u lidí, kteří věnují mnoho hodin či dokonce let na přípravu, studium a zdokonalování svých schopností, aby zvýšili svou cenu a mohli žít lepším životem v budoucnu, místo toho, aby trávili většinu přítomného času společenskými akcemi a zábavou.

Básník Henry Wadsworth Longfellow (1807–1882) napsal tyto verše:

*„Those heights by great men, won and kept,
Were not achieved by sudden flight.
But they, while their companions slept,
Were toiling upward in the night“.*

(Velcí muži nevystoupili do výšin náhlým vzletem, ale plahočili se vzhůru v noci, zatímco jejich společníci spali.) Dokážete-li přemýšlet, plánovat a tvrdě pracovat v krátkodobé perspektivě a donutíte-li se k tomu, abyste nejdříve dělali to, co je správné a nutné, a teprve poté to, co je snadné a zábavné, otevřete si tím dveře k úžasné vlastní budoucnosti.

Schopnost přemýšlet dlouhodobě lze rozvinout. Když tuto vlastnost zdokonalíte, dokážete stále přesněji předpovídat, co

se s vámi v budoucnu pravděpodobně stane v důsledku vašich současných rozhodnutí. Touto kvalitou se vyznačují výjimeční myslitelé.

Krátkodobé zisky mohou vést k dlouhodobým škodám

Když se vám nepodaří uplatnit sebekázeň, na vlastní kůži se přesvědčíte o platnosti následujících dvou pravidel. První z nich lze nazvat „pravidlo nezamýšlených následků“. Toto pravidlo říká, že „nezamýšlené následky jisté činnosti mohou být mnohem horší než zamýšlené následky daného chování, což je způsobeno nedostatkem dlouhodobého přemýšlení“.

Druhé pravidlo můžeme označit jako „pravidlo paradoxních následků,“ podle nějž „krátkodobá činnost s cílem okamžitého uspokojení může vést k paradoxním neboli opačným následkům, než jaké byly původně zamýšleny“.

Můžete například investovat čas, peníze či emoce a přitom toužit a plánovat, že se v důsledku toho zlepšíte a budete šťastnější. Protože jste však své jednání pečlivě nepromysleli, může se ukázat, že důsledky vašeho chování jsou mnohem horší, než kdybyste neudělali vůbec nic. Tuto zkušenost zažil každý z nás a obvykle vícekrát.

Společný jmenovatel úspěchu

Podnikatel Herbert Grey dlouhodobě zkoumal to, co označoval jako „společný jmenovatel úspěchu“. Po jedenácti letech svůj výzkum nakonec uzavřel. Společný jmenovatel úspěchu

podle něj spočívá v tom, že „úspěšní lidé mají *návky* dělat věci, které neúspěšní lidé dělají neradi“.

A o jaké věci šlo? Ukázalo se, že stejné věci, které nemají rádi neúspěšní lidé, nemají v oblibě ani lidé úspěšní. Úspěšní lidé je však přesto dělají. Vědí totiž, že tuto cenu musejí zaplatit, chtějí-li se těšit většími úspěchy a zisky v budoucnosti.

Grey zjistil, že úspěšným lidem více záleží na „uspokojivých výsledcích“, zatímco neúspěšní lidé se starají spíše o „uspokojivé metody“. Úspěšní a šťastní lidé se více zajímají o *pozitivní a dlouhodobé následky svého chování*, zatímco neúspěšní lidé se orientují hlavně na *osobní potěšení a okamžité uspokojení*.

Motivační řečník Denis Waitley prohlásil, že vynikajícím lidem více záleží na činnostech, které „vedou k dosažení cílů“. Oproti tomu průměrní lidé volí spíše aktivity, které „uvolňují napětí“.

Nejdříve večeře, pak zákusek

Nejjednodušší pravidlo při cvičení sebekázně spočívá v tom, že musíte sníst „nejdříve večeři a pak zákusek“. Jednotlivé chody mají logické pořadí a moučníky se podávají až nakonec. Dostaneme je teprve poté, když sníme hlavní chod.

Někteří lidé si na auta lepí heslo, které je sice zábavné, ale mylné: „Život je krátký – nejdříve snězte zákusek“.

Jen si představte, co by se stalo, kdybyste se po práci vrátili domů a místo abyste snědli zdravou večeři, dali byste si velký zmrzlinový pohár se šlehačkou. Sotva byste pak měli chuť na zdravé a výživné jídlo. Jak byste se cítili s tou spoustou cukru v žaludku? Měli byste dojem, že jste si dobili baterky a mů-

žete se vrhnout do nějaké produktivní činnosti? Nebo byste se cítili unavení a malátní a považovali byste den prakticky za skončený?

Stejného výsledku dosáhnete, když se po práci stavíte na jedno pivo (nebo na dvě) a pak dorazíte domů a zapnete televizi. Jsou to prostě různé formy „dezertů“, které vás víceméně připraví o schopnost udělat po zbytek večera cokoli užitečného.

Nejhorší na tom je nejspíše to, že když něco děláte opakovaně, brzy se z toho stane *návyk*. A jednou vytvořeného návyku je těžké se zbavit. Návyk výběru snadné cesty, dělání toho, co je zábavné a příjemné nebo konzumace moučnicku před hlavním jídlem se postupně posiluje a nevyhnutelně vede k osobní slabosti, nedostatečným výsledkům a selháním.

Návyk sebekázně

Naštěstí si můžete vytvořit návyk sebekázně. Tento návyk se postupně posiluje pravidelným cvičením, kdy se nutíte k tomu, abyste dělali to, co byste měli dělat, a tehdy, kdy to máte dělat, bez ohledu na to, zda se vám do toho chce či nikoli. Odmítáte přitom jakékoli výmluvy.

Špatné návyky se tvoří snadno, ale pak se s nimi žije těžko. Dobré návyky se tvoří obtížně, ale poté v životě pomáhají. A jak řekl Goethe: „Všechno je nejdříve těžké, než to začne být snadné.“

Je těžké vytvořit návyky sebekázně, sebeovládání a sebekontroly, ale jakmile tyto návyky rozvinete, začnou se projevat automaticky a lze je uplatňovat snadno. Jakmile budou návyky

sebekázně pevně zakořeněny ve vašem chování, začnete se cítit nesví, když ve svém chování neprojevujete disciplínu.

Všechny návyky se lze naštěstí *naučit*. Můžete si osvojit libovolný návyk, který potřebujete k tomu, abyste se stali takovým člověkem, jakým byste chtěli být. Můžete se stát vynikající osobností, když budete cvičit svou sebekázeň kdykoli, kdy je potřebná.

Každé cvičení sebekázně *posiluje* všechny jiné aspekty disciplíny. Zároveň bohužel platí, že každý pokles disciplíny také oslabuje jiné charakterové vlastnosti.

Chcete-li si rozvinout návyk sebekázně, nejdříve se musíte pevně rozhodnout, jak se budete v konkrétní činnosti chovat. Potom odmítnete dělat jakékoli výjimky, dokud si návyk sebekázně v dané oblasti pevně nerozvinete. Pokaždé, kdy selžete – což se určitě stane – znovu si slíbíte, že budete sebekázeň trénovat tak dlouho, dokud pro vás disciplinované chování nebude snazší než chování opačné.

Velká odměna

Pokud se vám podaří rozvinout silnou sebekázeň, získáte výjimečnou odměnu! Existuje přímá souvislost mezi sebekázní a *sebeúctou*:

- Čím více cvičíte sebeovládání a sebekontrolu, tím více se máte rádi a vážíte si sami sebe.
- Čím více trénujete svou disciplínu, tím více si uvědomujete svou hodnotu a jste na sebe hrdí.
- Čím více praktikujete sebekázeň, tím lepší máte sebeobraz.

Díváte se na sebe a přemýšlíte o sobě pozitivnějším způsobem. Cítíte se šťastnější a silnější jako osobnost.

Rozvoj a udržování návyku sebekázně je celoživotní úkol a trvalý zápas, který nikdy nekončí. V podvědomí neustále číhá pokušení, že byste mohli sledovat cestu nejmenšího odporu a využít faktoru pohodlnosti. Tyto myšlenky neustále čekají na příležitost, kdy by se mohly projevit a zlákat vás k tomu, abyste dělali spíše to, co je zábavné, snadné a nedůležité, místo toho, co je těžké, nezbytné a obohacuje život.

Napoleon Hill ukončil jeden ze svých bestsellerů slovy „Sebekázeň je *klíčem k bohatství*“. Sebekázeň je předpokladem sebeúcty, pocitu vlastní hodnoty a osobní hrdosti. Rozvoj sebekázně vám zaručí, že nakonec dokážete překonat všechny překážky a zajistíte si báječný život.

Schopnost uplatnit sebekázeň představuje hlavní důvod, proč jsou někteří lidé úspěšnější a šťastnější než jiní.

Struktura této knihy

Na následujících stranách popíší dvacet jedna životních oblastí, kde má praxe sebekázně zásadní význam pro to, abyste mohli naplnit svůj potenciál a dosáhnout hranic svých možností.

Kvůli přehlednosti se kniha dělí na tři části. Část I se nazývá „Sebekázeň a osobní úspěch“. V sedmi kapitolách se dozvíte, jak uvolnit další části svého *osobního potenciálu* díky procvičování sebekázně v každé oblasti osobního života, včetně stanovení cílů, budování charakteru, přijímání odpovědnosti, rozvoji odvahy a uplatnění vytrvalosti a odhodlání v každé činnosti.

V sedmi kapitolách druhé části se naučíte, jak získat mnohem více v oblastech *podnikání, prodeje a osobních financí*. Zjistíte, proč a jak má sebekázeň zásadní význam, chcete-li vyniknout ve svém oboru, podnikat s většími zisky, prodávat více zboží, inteligentněji investovat a organizovat svůj čas, abyste dosáhli co nejlepších výsledků.

Nakonec v sedmi kapitolách třetí části najdete postupy, jak aplikovat zázrak sebekázně v *osobním životě*. Seznámíte se s tím, jak praktikovat sebekázeň v oblasti štěstí, zdraví, zdatnosti, manželství, výchovy dětí, přátelství a dosažení duševní vyrovnanosti. Naučíte se, jak zvýšit kvalitu svého života a každého aspektu svých vztahů.

V každé kapitole vám předvedu, jak můžete vyšší úroveň sebekázně a sebeovládání uplatnit ve všem, co děláte.

Na následujících stranách se dozvíte, jak můžete získat úplnou kontrolu nad vlastním osobním a pracovním rozvojem a jak se můžete stát silnější, šťastnější, sebevědomější osobou v každé životní oblasti, která je pro vás důležitá. Zjistíte, jak můžete přerušit staré návyky, které vás možná blokují, a jak dokážete rozvinout návyky soběstačnosti, nezávislosti a sebekázně, díky nimž si můžete stanovit libovolný cíl a také jej dosáhnout. Naučíte se, jak můžete zcela ovládnout svou mysl, své emoce a svou budoucnost.

Když si osvojíte sílu sebekázně, *nic vás nedokáže zastavit*, podobně jako nelze zastavit přírodní živel. Nikdy se nebudete vymlouvat, že neděláte pokroky. V následujících několika měsících a letech toho dokážete více, než většina lidí zvládne za celý život.

ČÁST I



Sebekázeň a osobní úspěch

Váš životní úspěch závisí více na tom, jakou osobou se stanete, než na věcech, které děláte nebo získáte. Jak napsal Aristoteles: „Konečným cílem života je rozvoj charakteru.“ V těchto kapitolách se dozvíte, jak rozvinout a využít disciplínu k tomu, abyste se stali vynikajícím člověkem. Naučíte se, jak budovat sebeúctu, pocit vlastní hodnoty a osobní hrdost. Seznámíte se se základními složkami disciplíny, které jsou potřebné k dosažení osobní velikosti, a zjistíte, jak je integrovat do vlastního charakteru a osobnosti.

Kapitola 1

Sebekázeň a úspěch

*„První a největší vítězství
spočívá v ovládnutí sebe sama.“*

PLATÓN

Proč někteří lidé ve svém osobním a pracovním životě dosahují mnohem lepších výsledků než jiní? Touto otázkou se zabývaly nejlepší mozky po celou lidskou historii. Před více než 2 300 lety napsal Aristoteles, že hlavním cílem lidského života je štěstí. Prohlásil, že každý z nás si musí odpovědět na zásadní otázku: *„Jak mám žít, abych byl šťasten?“*

Na tom, zda si tuto otázku dokážete položit, správně na ni odpovědět a poté podle této odpovědi postupovat, z větší části záleží, zda a kdy dosáhnete vlastního štěstí.

Začněte svou vlastní osobní definicí. Jak definujete úspěch? Pokud byste dokázali mávnutím kouzelné hůlky změnit svůj život tak, aby byl po všech stránkách dokonalý, jak by vypadal?

Popište svůj ideální život

Pokud by vaše *podnikání, práce i kariéra* byly ve všech ohledech ideální, jak by vypadaly? Čím byste se zabývali? V jaké společnosti byste byli zaměstnáni? Jakou pozici byste zastávali? Kolik byste vydělávali? S jakým druhem lidí byste spolupracovali? A zejména se zamyslete nad tím, co byste museli dělat častěji či méně často, abyste své dokonalé kariéry dosáhli.

Pokud by byl váš *rodinný život* po všech stránkách dokonalý, jak by vypadal? Kde byste bydleli a jak byste žili? Jaký životní styl byste vedli? Které věci byste chtěli mít a co byste chtěli s členy své rodiny dělat? Jestliže by vás nic neomezovalo a stačilo by mávnout kouzelnou hůlkou, jak byste nyní svůj rodinný život změnili?

Pokud byste měli dokonalé *zdraví*, jak byste je popsali? Jak byste se cítili? Kolik byste vážili? Nakolik by se oproti současnému stavu zlepšily vaše zdraví a zdatnost? A především, které kroky byste okamžitě podnikli, abyste se ideální úrovni svého zdraví a energie začali přibližovat?

Jestliže byste měli ideální *finanční situaci*, kolik peněz byste měli v bance? Kolik by vám každý měsíc a každý rok vynášely vaše investice? Pokud byste měli tolik peněz, že byste již nikdy nemuseli mít finanční starosti, kolik by to bylo? Které kroky můžete počínaje dnešním dnem podniknout, abyste své ideální finanční situace dosáhli?

• • •

Udělejte to, co sami chcete

Oblíbená definice úspěchu zní: „Možnost žít život vlastním způsobem, dělat pouze věci, které člověk dělat chce, s lidmi, které si sám zvolí, a v žádoucích situacích“.

V každém případě když začnete definovat, co slovo „úspěch“ znamená pro vás, můžete si okamžitě uvědomovat, co byste měli dělat častěji či naopak méně často, abyste se ke svému ideálnímu životu postupně přibližovali. Největší překážku, která stojí na cestě k vašim snům, obvykle představují vaše oblíbené výmluvy a nedostatek sebekázně.

Problém nespočívá v tom, že byste nevěděli *co* dělat. Spíše nemáte *disciplínu*, abyste se donutili udělat to, co byste měli, ať už se vám chce či nikoli.

Připojte se k horním dvaceti procentům

V naší společnosti platí, že 20 procent lidí vydělává 80 procent peněz a využívá 80 procent bohatství a zdrojů. Od roku 1895, kdy jej formuloval Vilfredo Pareto, byla platnost tohoto principu již mnohokrát prokázána. Prvním cílem vaší kariéry by mělo být to, abyste se ve svém vybraném oboru dostali mezi nejlepších 20 procent.

Ve dvacátém prvním století se velmi cení znalosti a schopnosti. Čím více vědomostí získáte a čím lepší dovednosti dokážete uplatnit, tím budete kompetentnější a cennější. Jak se ve své práci zlepšujete, zvyšuje se také vaše schopnost vydělávání peněz – připomíná to složený úrok.

Většina lidí – dolních 80 procent – se bohužel téměř nebo

vůbec nesnaží své schopnosti zdokonalovat. Podle knihy Geofreye Colvina z roku 2009 *Talent Is Overrated* (česky vyšlo jako „Talent nerozhoduje: čím se ti nejlepší skutečně liší od ostatních.“ Praha: Mladá fronta, 2015) se většina lidí svou práci naučí v prvním roce zaměstnání a poté se už nijak nezlepšuje. Jen ti nejlepší v každém oboru se snaží, aby se neustále zdokonalovali.

Vzhledem k těmto stále větším rozdílům v produktivitě, které vycházejí ze znalostí, dovedností a pracovitosti, dnes 1 procento nejlépe situovaných Američanů kontroluje až 33 procent veškerého finančního majetku.

Začátek od nuly

Je zajímavé, že skoro každý začíná v životě stejně – s minimálními prostředky nebo úplně s prázdnýma rukama. Téměř žádní bohatí lidé v USA (i jiných zemích) svůj majetek *nezdědili*. To znamená, že většina těchto osob začala s málem nebo s ničím a vše vydělala sama během svého života.

Nejbohatší lidé v USA jsou téměř výhradně multimilionáři v první generaci. Platí to o bohatých Američanech, mezi něž patří Bill Gates, Warren Buffett, Larry Ellison, Michael Dell a Paul Allen. Celých 80 procent milionářů a multimilionářů začalo s minimálními prostředky a často zcela s prázdnýma rukama. Někteří byli značně zadlužení a nemohli využít téměř žádných výhod. Příkladem může být Sam Walton, který na konci svého života vlastnil majetek v hodnotě 100 miliard dolarů. Jak je možné, že tito lidé toho dokázali tolik, když většina jiných získala tak málo?

Thomas Stanley a William Danko při psaní své knihy *The Millionaire Next Door* (česky vyšlo jako „Váš soused je milionář: tajemství amerických boháčů“. Praha: Pragma, 1999) rozmlouvali s více než 500 milionáři a prozkoumali data 11 000 dalších za období dvaceti pěti let. Zeptali se jich, proč podle svého názoru dokázali dosáhnout finanční nezávislosti, když většina lidí okolo nich, kteří začali na stejné úrovni, s penězi stále zápasí. Celých 85 procent z této nové generace milionářů odpovědělo přibližně těmito slovy: „Neměl jsem lepší vzdělání ani vyšší inteligenci, ale byl jsem ochoten pracovat *pilněji* než všichni ostatní.“

Klíčem je těžká práce

Nevyhnutelným předpokladem tvrdé práce je sebekázeň. Úspěchu můžete dosáhnout jen tehdy, dokážete-li překonat svůj přirozený sklon k ulívání se a hledání snadných cestíček. Trvalý úspěch je možný pouze v případě, že se dokážete donutit k tomu, abyste pilně pracovali po velmi dlouhou dobu.

Jak jsem zmínil v úvodu, na začátku svého pracovního života jsem neměl žádné peníze ani jakékoli výhody. Mnoho let jsem strávil v manuálních zaměstnáních, kde jsem vydělávat jen tolik, abych vydržel od výplaty k výplatě. Do oblasti prodeje jsem se dostal tehdy, když jsem nedokázal najít manuální práci. Několik měsíců jsem jen zabíjel čas, ale pak jsem začal přemýšlet nad touto otázkou: „Proč jsou někteří lidé v prodeji úspěšnější než jiní?“

Jednoho dne mi špičkový prodejce řekl, že nejlepších 20 procent prodejců vydělává 80 procent peněz. Tuto informaci jsem slyšel poprvé. Znamenalo to, že horších 80 procent prodejců se

muselo spokojit se zbývajícími 20 procenty, které zůstaly poté, co se jejich schopnější kolegové rozdělili o lví podíl na zisku. V tu chvíli jsem se rozhodl, že budu patřit do těch horních dvaceti procent. Toto rozhodnutí změnilo můj život.

Velký zákon

Pak jsem se seznámil s „železným zákonem vesmíru“, díky kterému jsem do horních 20 procent dokázal vstoupit. Jednalo se o pravidlo příčiny a následku neboli setí a sklizení. Toto pravidlo tvrdí, že „každý následek má konkrétní příčinu nebo řadu příčin“.

Z uvedeného pravidla vyplývá, že chcete-li v libovolné oblasti dosáhnout úspěchu, musíte zjistit, jak se úspěchu v daném oboru dosahuje, a poté příslušné schopnosti a činnosti opakovane cvičit, dokud potřebné výsledky nezáískáte.

Uveďme konkrétní formulaci: „Pokud znovu a znovu *děláte* to, co dělají jiní úspěšní lidé, nic vám nemůže zabránit, abyste se nakonec netěšili stejným výhodám, jakých se dostává jim. Jestliže však *neděláte* totéž co úspěšní lidé, není vám žádné pomoci.“

Variantou pravidla příčiny a následku je pravidlo setí a sklizení, které je popsáno ve Starém zákoně. Podle něj „co člověk zaseje, to také sklídí“. Toto pravidlo tvrdí, že dostanete to, co jste vložili. Říká také, že cokoli dnes sklízíte, je následkem toho, co jste zaseli v minulosti. Pokud tedy se svou současnou „úrodou“ nejste spokojeni, je na vás, abyste již dnes začali sít *nová* semena – začali dělat více věcí, které pomáhají k úspěchu, a přestali se zabývat činnostmi, které nikam nevedou.

• • •

Úspěch lze předvídat

Úspěch není náhoda. Totéž bohužel platí i o selhání. Uspějete tehdy, když stále znovu děláte totéž, co jiní úspěšní lidé, dokud si na toto chování nezvyknete. Selhání je zase následkem toho, že se podle úspěšných lidí nechováte. Příroda je v každém případě *neutrální*. Příroda nikomu nestraní. Přírodě na ničem nezáleží. To, co se vám děje, je prostě přírodní zákon – pravidlo příčiny a následku.

Můžete si představit, že jste stroj se *standardním* mechanismem. Váš výchozí mechanismus zajišťuje, že cítíte téměř neodolatelnou přitažlivost faktoru pohodlnosti a cesty nejmenšího odporu, které jsem popsal v úvodu. Při nepřítomnosti sebekázně se automaticky spouští tento výchozí mechanismus. Jedná se o hlavní příčinu nedostatečných výsledků a nevyužitého osobního potenciálu.

Když nepracujete *záměrně, vědomě* a *trvale* na tom, abyste se zabývali věcmi, které pro vás znamenají úspěch, bude se projevovat váš standardní mechanismus. Nakonec budete v krátkodobém výhledu dělat zábavné, snadné a málo hodnotné věci, které v dlouhodobé perspektivě vedou k frustraci, finančním obavám a selhání.

Tajemství úspěchu

Velký ropný magnát H. L. Hunt, který byl ve své době nejbohatším novým miliardářem na světě, jednou od televizního novináře dostal otázku, v čem spočívá tajemství jeho úspěchu. Odpověděl: „Úspěch má pouze tři předpoklady. Za prvé se

přesně rozhodněte, co v životě chcete. Za druhé určete cenu, kterou jste za požadované věci ochotni zaplatit. A za třetí – což je nejdůležitější – buďte odhodláni tuto cenu uhradit.“

Poté, co si ujasníte, oč usilujete, patří mezi nejdůležitější požadavky úspěchu vytrvalá *snaha*. Úspěšní lidé jsou ochotni platit jakkoli vysokou cenu po libovolně dlouhou dobu, dokud nedosáhnou výsledků, po nichž touží.

Všichni by chtěli být úspěšní. Každý chce být zdravý, šťastný, stíhlý a bohatý. Většina lidí však není ochotna zaplatit patřičnou cenu. Někdy mohou přistoupit na to, že zaplatí *část* ceny, ale nejsou ji ochotni zaplatit *kompletně*. Vždy se drží zpátky. Pokaždé si najdou nějakou výmluvu nebo racionalizaci, proč se nedonutili udělat vše, co ke splnění svých cílů potřebují.

Zaplaťte cenu

Jak můžete poznat, zda jste zaplatili plnou cenu úspěchu? Je to prosté: rozhlédněte se kolem sebe. A je to jasné! To, jakou část ceny úspěchu jste již zaplatili, poznáte podle svého současného životního stylu a výše svého bankovního konta. Vnější svět z principu vždy jako zrcadlo odráží, jakou jste osobou, a jakou cenu jste zaplatili *vnitřně*.

Cena úspěchu má zajímavou vlastnost. Musíte ji pokaždé uhradit kompletně – a *předem*. Bez ohledu na to, jak jej definujete, úspěch nepřipomíná restauraci, kde platíte *poté*, co jste si pochutnali. Lze jej spíše přirovnat k bufetu, kde si můžete vybrat libovolné jídlo, ale musíte za ně zaplatit před tím, než jej sníte.

Motivační řečník Zig Ziglar říká: „Výtah k úspěchu je sice mimo provoz, ale kdykoli můžete vyjít po schodech.“

Učte se od odborníků

Kop Kopmeyer, kterého jsem zmínil v úvodu, mi také prozradil, že druhé nejdůležitější pravidlo úspěchu po sebekázni spočívá v tom, že se musíte „učit od odborníků. Nikdy nebudete žít tak dlouho, abyste se všechno stihli naučit sami“.

Chcete-li být úspěšní, musíte nejdříve zjistit, co je potřeba se naučit, abyste vytouženého úspěchu dosáhli. Učte se od expertů. Čtěte jejich knihy. Poslouchejte jejich audioprogramy. Navštěvujte jejich semináře. Pište jim nebo se na ně obračejte osobně a žádejte je o radu. Někdy stačí jediný nápad, který změni směr vašeho života. Mohu to doložit na příkladu:

Před několika lety mi můj známý doporučil vynikajícího zubaře. Později jsem se dozvěděl, že má skvělou pověst. Říkalo se o něm, že je to „zubař pro zubaře“. Všichni ostatní stomatologové k němu chodili, když potřebovali dokonalé ošetření. Sdělil mi, že navštívil všechny významné zubařské konference, které se vešly do jeho rozvrhu. Během těchto akcí se účastnil všech přednášek, kdy naslouchal zubařům z celé země i ze světa a mohl s nimi probrat nejnovější pokroky v technologii péče o chrup.

Jednou vynaložil hodně času a peněz, aby se vypravil na mezinárodní stomatologickou konferenci v Hong-Kongu. Na této konferenci se zúčastnil přednášky japonského zubaře, který objevil novou technologii kosmetické chirurgie. Jeho metoda zlepšovala vzhled zubů a pacienti se díky ní mohli chlubit krásnými zuby neomezeně dlouho.

Vrátil se do San Diega a nový postup okamžitě začal používat ve své praxi. Brzy se v této specializaci dostal na špičkovou úroveň a vybudoval si celostátní reputaci. Během několika let se k němu

sjížděli zájemci o tuto léčbu z celého jihozápadu USA. Vzhledem k tomu, že získal potřebné zkušenosti, mohl neustále zvyšovat své sazby. Nakonec vydělal tolik peněz, aby ve věku padesáti pěti let odešel do důchodu natolik finančně zajištěný, že mohl strávit zbytek života se svou rodinou, provozováním svých koníčků, cestováním a plněním svých snů.

Z této historie plyne poučení, že lékař díky neustálému hledání nových myšlenek a postupů u jiných odborníků ve svém oboru narazil na novou technologii, která mu umožnila, aby se stal uznávanou autoritou, a ušetřila mu deset let těžké práce, které by jinak k dosažení stejného finančního úspěchu potřeboval. Stejný příběh se může stát i vám, ale pouze tehdy, když se celý život budete ve své profesi učit.

Duševní a fyzickou zdatnost je nutné rozvíjet trvale

Dosažení životního úspěchu se podobá dosažení fyzické zdatnosti. Připomíná to koupání, čištění zubů a stravování tím, že to musíte dělat neustále každý den. Jakmile začnete, nikdy nemůžete přestat, dokud není váš život a kariéra u konce a nedosáhli jste všech cílů, které jste si vytkli.

Nedávno jsem pořádal seminář v Seattlu. Krátce před přestávkou jsem vyzval účastníky, aby si zakoupili mé audioprogramy týkající se prodeje, organizace času a osobního úspěchu. Po přestávce mě oslovilo několik lidí a kladli mi otázky k obsahu semináře. Jeden prodejce se protlačil dopředu a namítl: „Když vybízíte lidi, aby si kupovali vaše programy, měl byste jim říct celou pravdu.“

Zeptal jsem se: „Co tím myslíte?“

Pokračoval: „Ohledně svých programů nejste úplně upřímný. Měl byste lidi upozornit, že fungují jen po určitou dobu a pak přestanou působit.“

Opět jsem se jej dotázal: „Co máte na mysli?“

Odpověděl mi: „Nu, zúčastnil jsem se vašeho semináře už před pěti lety a vaše prezentace mě tehdy naprosto přesvědčila. Koupil jsem si všechny vaše programy a začal jsem je poslouchat. Denně jsem si četl instruktážní materiály o prodeji. A měl jste pravdu. Během následujících tří let jsem ztrojnásobil svůj příjem a stal jsem se nejlepším prodejcem ve své firmě. Poté však můj příjem začal stagnovat a v posledních dvou letech se vůbec nezvýšil. Vaše rady ve skutečnosti od určité fáze přestávají fungovat.“

Potom jsem mu položil otázku: „Co se s vámi stalo před dvěma lety, kdy váš příjem přestal růst?“

Lovil v paměti, chvíli se zamyslel a poté řekl: „Hm, prodával jsem tolik, že mě přetáhla jiná společnost. Ale od chvíle, kdy jsem přešel do nového zaměstnání, můj příjem zůstává stejný.“

Zeptal jsem se ho: „Co jste v nové práci dělal jinak než na svém předchozím místě?“

Začal hledat slova, ale najednou se zasekl. Na tváři se mu objevil šokovaný výraz. Nakonec odpověděl: „Můj bože! Přestal jsem to dělat. Když jsem změnil práci, přestal jsem číst příručky o prodeji. Přestal jsem poslouchat audioprogramy. Přestal jsem chodit na semináře. Přestal jsem to dělat!“

Na odchodu nevěřicně kroutil hlavou a mumlal si: „Přestal jsem to dělat. Přestal jsem to dělat. Přestal jsem to dělat.“

Cesta k pozici experta v určitém oboru, která vyžaduje neustálé zlepšování schopností – čímž se budu zabývat v kapitole 5 – připomíná úsilí o fyzickou zdatnost. Pokud na libovolnou dobu přestanete cvičit, vaše zdatnost nezůstane na stejné

úrovni, ale začne klesat. Vaše tělo i svaly změkknou a zeslábnu. Ztratíte sílu, pružnost i vytrvalost. Chcete-li svůj stav uchovat, musíte na tom pracovat každý den, týden i měsíc.

Staňte se vším, čím můžete

Existuje ještě důležitější důvod, proč byste měli praktikovat sebekázeň, která otevírá cestu k velkým úspěchům, jakých můžete dosáhnout. Díky tréninku sebekázně lze měnit vlastní *charakter* a stát se silnějším a lepším člověkem. Cvičení sebekázně má silný vliv na mysl a emoce. Stáváte se přitom jiným člověkem, než jakým byste byli bez sebekázně.

Představte si, že jste se ocitli v chemické laboratoři. Smícháte nějaké chemikálie a umístíte zkumavku nad Bunsenův hořák. Ten chemické látky zahřeje na takovou teplotu, kdy krystalizují a ztvrdnou. Jakmile však pomocí vysoké teploty zkrystalizují, nelze je znovu převést do kapalné formy.

Obdobně vaše povaha nejdříve připomíná kapalinu: je měkká, tekutá a beztvářá. Jakmile však aplikujete energii sebekázně a začnete se zabývat tím, co je těžké a nutné, místo toho, co je zábavné a snadné, také vaše povaha krystalizuje a zpevní se na vyšší úrovni.

Největší výhoda, kterou získáte při cvičení sebekázně, když sledujete své cíle, spočívá v tom, že se stanete jiným člověkem. Budete silnější a odhodlanější. Rozvinete vyšší sebekontrolu a rozhodnost. Přitom skutečně tvarujete a posilujete svou osobnost a transformujete se na lepší osobu.

Pravidlo spočívá v tom, že „chcete-li se stát někým, kým jste dosud nebyli, musíte udělat něco, co jste zatím nikdy neudě-

lali“. To znamená, že pokud chcete rozvinout lepší charakter, musíte v mnohem větším stupni rozvinout svou sebekázeň a sebeovládání. Musíte dělat věci, které průměrní lidé dělají neradi.

Jiný princip úspěchu lze vyjádřit tak, že „k dosažení toho, co jste dosud nikdy nedosáhli, musíte získat a praktikovat kvality a schopnosti, které jste zatím nikdy neměli“.

Díky cvičení sebekázně se stanete novým člověkem. Budete lepší, silnější a vyhraněnější. Vyvinete si vyšší úroveň sebeúcty, pocitu vlastní hodnoty a osobní hrdosti. Posunete se po žebříčku lidské evoluce a změníte se na člověka s lepším charakterem a vyšším odhodláním.

Odměnu představuje samotný úspěch

Na dosahování úspěchu je skvělé, že každý krok na cestě k němu člověka odměňuje sám o sobě. Každý krok, který vás přibližuje k tomu, abyste se stali lepší osobou a dosáhli lepších výsledků než kdykoli dříve, zároveň způsobuje, že jste šťastnější, sebevědomější a vnitřně plnější.

Asi jste již slyšeli rčení, že „žádný úspěch není tak cenný jako sám úspěch“. To znamená, že největší odměnou za úspěch *nejsou vydělané peníze*, ale spíše *vaše nová vynikající osobnost*, kterou jste získali díky svému úsilí na cestě k úspěchu a vynaložení sebekázně pokaždé, kdy jste potřebovali.

V další kapitole vysvětlím, jak můžete realizovat svůj potenciál a stát se opravdu vynikajícím člověkem.

Praktická cvičení:

Vezměte do ruky pero a запиšte své odpovědi na následující otázky.

1. Pokud byste měli ideální pracovní život i kariéru, jak by to vypadalo? Ve které konkrétní disciplíně byste se mohli rozvinout, abyste tohoto cíle snáze dosáhli?
 2. Pokud by byl váš rodinný život dokonalý, jak by vypadal? Která jednotlivá disciplína by vám nejvíce pomohla, abyste svou představu uskutečnili?
 3. Pokud byste měli po všech stránkách dokonalé zdraví, díky kterým disciplínám by se vám to podařilo?
 4. Která disciplína by nejvíce přispěla k tomu, abyste v současnosti měli ideální finanční situaci?
 5. Proč zatím nejste tak úspěšní, jak byste chtěli být, a která konkrétní disciplína by vás na cestě k dosažení všech vašich cílů posunula nej-dále?
 6. Kterou jednu dovednost byste mohli rozvinout, abyste snáze realizovali více svých cílů?
 7. Jestliže byste dokázali mávnutím kouzelné hůlky zajistit, abyste byli v jedné oblasti dokonale disciplinovaní, která jednotlivá disciplína by měla na váš život největší pozitivní dopad?
-

Kapitola 2

Sebekázeň a charakter

*„Poměřujte se vyšším standardem,
než jaký od vás očekává kdokoli jiný.
Nikdy se nevymlouvejte a nikdy se nelitujte.
Budte přísní na sebe a shovívaví ke všem ostatním.“*

HENRY WARD BEECHER,
KNĚZ ŽIJÍCÍ V DEVATENÁCTÉM STOLETÍ

Rozvoj charakteru je velkým životním úkolem. Dokážete-li si vybudovat pověst jako charakterní a čestný člověk, dosáhnete největšího úspěchu ve společenském i obchodním životě. Ralph Waldo Emerson napsal: „Vaše činy mluví tak hlasitě, že neslyším ani jedno slovo, které říkáte.“

Osoba, kterou jste dnes – váš nejniternější charakter – je celkovým součtem všech vašich dosavadních životních voleb a rozhodnutí. Pokaždé, kdy vyberte správně a jednáte v souladu se svými nejlepšími zásadami, posílíte tím svůj charakter a měníte se na lepšího člověka. Platí také opak: vždy, když přistoupíte na kompromis, zvolíte snadnou zkratku nebo se chováte způsobem, který neodpovídá vašim etickým principům, oslabíte svůj charakter a narušujete svou osobnost.

Velké ctnosti

Charakterní osoby se obvykle vyznačují řadou ctností neboli hodnot. Jedná se mimo jiné o odvahu, soucit, štědrost, zdrženlivost, vytrvalost a přátelskost. Některými z nich se budu zabývat ve třetí části knihy. Všechny tyto hodnoty však předchází ta nejdůležitější, která rozhoduje o hloubce a síle charakteru: *integrita*.

Právě stupeň vaší integrity neboli života v plném souladu se sebou samým i ostatními lidmi více než cokoli jiného ukazuje kvalitu vašeho charakteru. Jistým způsobem je právě integrita tou hodnotou, která *zaručuje* všechny ostatní hodnoty. Když máte vyšší úroveň integrity, jste upřímnější k sobě a s větší pravděpodobností budete žít v souladu se všemi dalšími hodnotami, které oceňujete a respektujete.

K tomu, abyste se stali charakterním člověkem, však potřebujete mimořádnou sebekázeň. Máte-li „udělat správnou věc“ v každé situaci, potřebujete k tomu značně silnou vůli. A jestliže chcete odolat pokušení, které vás vybízí, abyste věci odbývali, volili snadnou cestu nebo jednali s ohledem na krátkodobou výhodu, neobejdete se bez sebekázně ani bez silné vůle.

Celý život představuje *zkoušku*, kdy se ukazuje, jaké má vaše osobnost jádro. *Moudrost* lze získat v soukromí studiem a rozjímáním, ale *charakter* můžete rozvinout jen v interakcích každodenního života, který vás nutí, abyste vybírali a rozhodovali se mezi alternativami a pokušeními.

• • •

Test charakteru

Váš skutečný charakter se ukáže teprve tehdy, když jste pod tlakem – kdy jste donuceni vybrat jednu ze dvou cest a buď žít v souladu s nějakou hodnotou, nebo ji porušit. Emerson také prohlásil: „Střežte svou integritu jako svátost. Nic není tak posvátné jako integrita vaší vlastní mysli.“

Jste „rozhodovací organismus“. Neustále si nějakým způsobem vybíráte. Každá vaše volba vypovídá o vašich skutečných hodnotách a prioritách. V každé chvíli volíte to, co je pro vás důležitější či hodnotnější, na úkor toho, co je méně důležité či méně cenné.

Jedinou hráz před pokušením, cestou nejmenšího odporu a faktorem pohodlnosti představuje charakter. Jediný způsob, jak můžete rozvinout svůj celý charakter, spočívá v tom, že budete uplatňovat sílu vůle v každé situaci, kdy jste v pokušení dělat to, co je snadné a výhodné, namísto toho, co je správné a nutné.

Velká odměna

Jestliže se stanete charakterním člověkem a budete využívat svou vůli a sebekázeň k tomu, abyste žili konzistentně se svými nejlepšími představami, dostane se vám mimořádné odměny. Když budete volit vyšší hodnoty místo nižších, obtížnější úkoly místo snadných a správné činy místo špatných, budete mít dobrý vnitřní pocit. Zvýší se vaše sebeúcta. Budete se mít raději a budete se více respektovat. Budete si silněji uvědomovat osobní hrdost.

Když se chováte charakterně, skvěle se cítíte, ale navíc získáte respekt a úctu všech lidí okolo sebe. Budou k vám vzhlížet a obdivovat vás. Všude budete mít otevřené dveře. Lidé vám budou pomáhat. Dostanete vyšší plat, budete rychleji povyšovat a svěří vám větší odpovědnost. Jakmile se stanete čestným a charakterním člověkem, všude kolem vás se budou objevovat příležitosti.

Na druhou stranu můžete mít veškerou inteligenci, talent a schopnosti celého světa, ale pokud vám ostatní nebudou věřit, nikdy nepostoupíte dopředu. Lidé vás nepřijmou do práce, a pokud ano, brzy vás zase propustí. Finanční instituce vám nepůjčí peníze. Vzhledem k tomu, že „vrána k vráně sedá,“ okruh vašich známých (nikdy přátel) budou tvořit pouze jiní lidé pochybného charakteru. Navíc, protože lidé, s nimiž se stýkáte, výrazně ovlivňují váš přístup a osobnost, může kvalita (či nedostatek) vašeho charakteru rozhodnout o celém průběhu vašeho života.

Rozvoj charakteru

Aristoteles napsal: „Veškerý společenský pokrok začíná rozvojem charakteru mládeže.“ To znamená, že pokroky v osobním životě vycházejí z učení a praktikování hodnot.

Hodnoty se můžete učit třemi způsoby: z instrukcí, studií a cvičením. Nyní se na všechny tyto metody podívejme podrobněji.

Předávejte hodnoty svým dětem. K hlavním úkolům rodičů patří výuka hodnot. Přitom je potřeba, aby rodiče dětem své hodnoty neustále znovu trpělivě vysvětlovali. Nikdy to nestačí

Toto je pouze náhled elektronické knihy.