

JAK NA LIDI

54 PRAVIDEL

pro úspěch a spokojenost ve vztazích



ALAN FOX

Bizbooks®

Bestseller
New York Times

Alan C. Fox

Jak na lidi

54 principů pro úspěch a spokojenost ve vztazích

BizBooks
Brno
2015

Jak na lidi

54 principů pro úspěch a spokojenost ve vztazích

Alan C. Fox

Překlad: Lenka Beranová

Obálka: Pavel Ševčík

Odpočívá redaktorka: Martina Rybičková

Technický redaktor: Jiří Matoušek

Authorized translation from the English language edition *People Tools: 54 Strategies for Building Relationships, Creating Joy, and Embracing Prosperity*.

Original English language edition published by SelectBooks.

Copyright © 2014 by Alan C. Fox

Czech edition copyright © 2015 by Albatros Media a. s.

All rights reserved.

Translation © Lenka Beranová, 2015

Objednávky knih:

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-265-0319-4

Informace o knihách z nakladatelství BizBooks:

www.bizbooks.cz

www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks

www.twitter.com/BizBooks_knihy

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2015 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 19046.

© Albatros Media a. s. 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.

1. vydání


ALBATROS MEDIA a.s.

OBSAH

<i>Předmluva</i>	8
<i>Úvod: Inventář – pojmenujte své nástroje</i>	13
1. Zjevná a skrytá pravidla	20
2. Odpadkový koš: Zbavte se stereotypů	26
3. Zdi a dveře: Nejprve ne a potom ano	30
4. Ano, které otevírá dveře	35
5. Otazník	37
6. Přezka opasku	41
7. Přetrvávající zvyky	46
8. Sókratés – Poznej sám sebe	49
9. Obraz: Obsah je víc než forma	54
10. Pozitivní sebenaplňující proroctví	57
11. Kupte si los	60
12. Trénujte střelbu na cíl	62
13. Osmdesátiprocentní řešení	66
14. Zmenšete sklenici	69
15. Nevratná investice	71
16. Nechtějte být dokonalí	75
17. Využijte příležitosti	80
18. Symboly	84

19.	Schůzka naslepo – dejte si záležet na prvním dojmu	87
20.	Udělejte si limonádu	90
21.	Další sázené vejce	94
22.	„PSSP“	96
23.	Přenechte to podvědomí	98
24.	Usměvavá tvář	100
25.	Showbyznys	102
26.	Smažte to	104
27.	Jsou to jen věci	106
28.	Sladké hrozny	110
29.	Souběžné stezky	112
30.	Přistihněte je, když se jim daří	115
31.	Chce to trochu oleje	119
32.	Odměňte posla	121
33.	Pírko ve větru	123
34.	Rovnocenný vztah	126
35.	Začněte medem	129
36.	Pákový efekt	131
37.	Mrkev před nosem	135
38.	Dům plný svornosti	138
39.	Omluva	141
40.	Až po vás, Gastone	144
41.	Koledu, nebo něco provedu!	148

42.	Vycouvejte	150
43.	Osamělý cizinec	153
44.	Mlčeti zlato	155
45.	Odstřižek	158
46.	Pravá tvář	161
47.	Tráva je zelená právě teď	164
48.	Poddejte se osudu	167
49.	Chcete udržet tajemství? Nikomu ho neříkejte, zvláště ne svému osobnímu trenérovi	170
50.	Vylezte na horu	172
51.	Obejmi mě	175
52.	Milion kilometrů daleko: Soustředte se na cestu, nemyslete na cíl	177
53.	Nepravidelné schody	179
54.	Cesta	182
	<i>O autorovi</i>	184

Tuto knihu věnuji Nancy Millerové, která mě dvacet let nutila rukopis dokončit, a své ženě Daveen, která na vlastní kůži zažívá výhody i nevýhody zásad, které v této knize popisují a jimiž jsem se přes pětatřicet let během našeho společného soužití snažil řídit. A především je věnována vám, můj čtenáři. Upřímně věřím a doufám, že vám po dlouhá léta bude pomáhat těšit se ze života.

PŘEDMLUVA

Craig R. Fox, PhD

profesor managementu a psychologie, UCLA

Jestliže stále ještě přemýšlíte, jestli si tuto knihu máte nebo ne-máte koupit, neplýtvajte časem – přeskočte předmluvu a přejděte rovnou k úvodu. Můžete si také náhodně vybrat jednu z kapitol a začít se do ní. Všechny jsou zábavné a nabídnou vám zrnka moudrosti, nasbíraná během třiasedmdesáti let spokojeného a bystrého života. Upozornění předem: usaďte se do pohodlné židle, protože tato vtípná knížka vás uchvátí a nebude se vám ji chtít odložit.

Můj otec se těší oblíbě a pozornosti mnoha svých klientů, kolegů a přátel, a já často přemýšlím, v čem je jeho kouzlo. Záhada fenoménu Alana Foxe určitě zčásti spočívá v jeho značném podnikatelském úspěchu, díky němuž žije v pohodlí a občas si může dovolit být štedrý či dokonce marnotratný. Dokáže si nějak najít čas na vydávání časopisu věnovaného poezii, dohlížet na dobročinnou organizaci a zároveň udržovat kontakt s neuvěřitelným množstvím svých klientů a přátel. Je zapáleným čtenářem, chodí často do divadla, na koncerty a sportovní akce a hodně cestuje. Připadá mi, že Alan Fox toho do snídaně stihne víc, než my ostatní máme v plánu na celý den.

Jsem ale přesvědčen, že i kdyby táta nebyl tak úspěšný a strašně výkonný, měl by v životě těch, kdo ho znají, důležité místo. Svým chováním a přístupem dokáže ostatní kolem sebe potěšit. Za dobré vztahy s druhými vděčí podle mě do velké míry tomu, že umí obratně využívat arzenál svých zásad pro spokojené žití a neustále do něj přidávat další prvky.

I na mně si je samozřejmě ověřoval. Tak například pár měsíců poté, co jsem v osmadvaceti začal učit na Dukeově univerzitě, se Severní Karolínou prohnal hurikán Fran. Právě jsem si tam koupil první dům. Na mém zalesněném pozemku bouře vyrvala z kořenů dva tucty obrovských stromů, ošklivě poškodila střechu a rozbila terasu. Byl jsem zničený a netušil jsem, jak se s tou spouští vypořádám – vždyť jsem právě nastoupil do nového náročného zaměstnání.

Když táta uslyšel o tom dopuštění, vesele zvolal: „To jsou skvělé zprávy!“ Vyvedlo mě to z míry. Zdálo se, jako by vůbec nepochopil, co jsem mu řekl. Táta pokračoval: „Máš příležitost naučit se spolupracovat s pojišťovacími agenty, architektky a dodavateli. Na pozemku teď budeš mít víc slunce a po přestavbě můžeš mít přesně takovou terasu, jakou sis představoval.“ Tátův optimistický tón a pozitivní pohled na věc mě překvapily. Musím ale připustit, že jsem se po rozhovoru s ním cítil o dost lépe. Byla to první opravdu konstruktivní reakce, které se mi od té doby, co řádl hurikán, dostalo. A byla ryze alanfoxovská: optimistická, praktická a moudrá.

Tátovou zásadou je přenést se rychle přes minulost a každou překážku vnímat jako příležitost („udělejte si limonádu“). Pro mě to je poučení, kterým se řídím ještě sedmnáct let po hurikánu. A jeho pravidlo, že je lepší nabídnout mi optimistický pohled na věc než mě litovat („usměvavá tvář“) mi od té doby pomáhá, když poskytuji podporu přátelům a známým v nouzi.

Před mnoha lety jsem ještě za studií pracoval jako výzkumný asistent u význačného psychologa, který později vyhrál Nobelovu cenu. Jednou jsem se toho skvělého muže zeptal, jak odkud bral náměty těch nesčetných pozoruhodných studií, které po léta publikoval. Pátral snad v literatuře po mezerách ve výkladu nebo hledal možnosti, jak vylepšit stávající teorie? „Kdepak,“ odpověděl. „Na svou práci se dívám, jako bych byl dobrý spisovatel. Pozoruji lidi – jak se obvykle chovají i jejich osobní zvláštnosti. Na základě toho pak formuluji hypotézy, které ex-

perimentálně ověřuji. Až poté se podívám do literatury, abych zjistil, k čemu došli ti přede mnou.“

Občas jsem si dělal legraci, že táta je takový lidový psycholog. Pravda je taková, že jeho neotřelý pohled ne-psychologa a spisovatelské instinkty mu napomohly k nezávislému vyvození několika důležitých poznatků, které mají pevný základ ve výzkumech lidského chování. Například jeho postřeh, že někdy můžeme u druhých vyvolat chování, které od nich očekáváme („sebenaplňující proroctví“), mnohokrát potvrdily experimenty sociálních psychologů; poznatek, že chování v dřívějších situacích předpoví chování budoucí lépe než řeči („zvyk je železná košile“) je také opakovaně doložen výzkumem; vědecké studie potvrzují i názory, že odměna může být účinnější než trest („přistihněte je, když se jim daří“) a že máme sklon přeceňovat míru, do jaké druzí lidé sdílejí naše hodnoty a přesvědčení („souběžné stezky“).

Několik zásad z dílny mého otce je natolik trefných, že by si zasloužily nový výzkum. Například v kapitole o „nevratných investicích“ poznamenává, že zakoupení lístku na exkurzi byste měli považovat za koupi „možnosti zúčastnit se exkurze“ spíše než za koupi exkurze jako takové. Díky tomuto jemnému psychologickému rozdílu je snadnější na exkurzi nejít, pokud později najdete lepší způsob využití svého času – což je rozumný postup. V behaviorální ekonomice se tomu říká *efekt zarámování*: lidé jsou ochotnější vzdát se nějaké možnosti, pokud ji vnímají jako dřívější zisk, ne jako ztrátu. Nápad mého táty přímo nazvat utopené náklady „možnostmi“ je geniálním nástrojem osobního managementu, kterým se – pokud je mi známo – výzkumníci ještě oficiálně nezabývali.

Tyto vztahové principy nejsou užitečné jen pro sebeřízení. Mohou se hodit i při řízení druhých. Můj kamarád, který býval učitelem na Harvard School of Business (HBS), mi vyprávěl, že škola jednou dělala průzkum mezi svými absolventy a otázala se jich mimo jiné,

co z toho, co se na HBS naučili, pro ně bylo nejprospěšnější v praktickém životě. Asi nejčastější odpověď absolventů zněla „psychosociální dovednosti“. Odpovídá to i mým zkušenostem – studenti podle mého názoru nastoupí na obchodní školu, protože jsou celí dychtiví naučit se kvantitativním nástrojům finančnictví, účetnictví a strategické analýze. Co se jim ale za pár let bude hodit nejlépe, jsou interpersonální dovednosti, které si osvojili v hodinách věnovaných vedení lidí nebo vyjednávání. Umožňují jim totiž vybudovat si lepší vztahovou síť, vést druhé a efektivněji zvládat konflikty. Často se přistihnu, jak své přednášky pro studenty MBA a vedoucí pracovníky kořením tátoými principy.

Znám jeden příběh o vězni, který poprvé tráví noc v cele. Světla zhasnou a on slyší, jak ten ostatní vězni vykřikují čísla. Ostatní osazenstvo se po každém čísle příšerně chechtá. Nový odsouzenec se ptá svého spolunocležníka, co se děje. „No to je tak, všechny vtipy, co tu kdo zná, jsme už slyšeli tolikrát, že stačí vyvolávat jen jejich čísla.“ Nového vězně to zaujme, a tak zakřičí: „Dvanáct!“ Ticho. „Sedm!“ Je slyšet jen cvrčky. „Pět?“ Nic. Nový vězeň se celý zklamaný ptá svého spolubydlíčího, proč se nikdo nesměje. „Ty vtipy jsou dobré,“ zní odpověď. „Jen bys mohl zpracovat na jejich přednesu.“

Spousta tátových pravidel zazněla v jeho rodině a mezi přáteli už tolikrát, že nám stačí, když použijeme pouze jejich zkrácené označení. Při rozhovoru někdo může podotknout, že „zvyky se nemění“, a druzí chápavě přikývnu. Nebo někdo řekne „dej si bacha na jeho přezku“ a druzí se souhlasně usmějí. Pro nezasvěceného to může být stejně záhadné jako výše zmíněnému vězni připadala vyvolávaná čísla. Pro ty, kdo jsou dobře obeznámeni s principy Alana Foxe, jsou ale tyto názvy pomůckou k zapamatování užitečných postřehů o lidském chování a kompaktní formou, která na ně odkáže v hovoru. Mám radost, že se

můj táta konečně podělí o svá pravidla s širším čtenářským obecnstvem, a těším se na den, kdy se jejich názvy stanou součástí hovorové mluvy.

Na co tedy čekáte? Najděte si pohodlnou židli a dejte se do čtení!

Craig R. Fox

červen 2013

ÚVOD

INVENTÁŘ – POJMENUJTE SVÉ NÁSTROJE

„Jak přesvědčivá jsou správná slova!“

Jeich vesnice byly často bezejmenné ... jestliže válka zahmlala člověka třeba jen na krátkou vzdálenost od anonymní vísky, zbývalo málo naděje, že se vrátí; znovu už by ji nepoznal a sám by jen těžko hledal cestu zpátky.“

WILLIAM MANCHESTER

SVĚT OSVĚTLENÝ JEN OHNĚM (A WORLD LIT ONLY BY FIRE)

Jestliže v životě prožíváme radost, co ještě můžeme chtít? Toto je nejdůležitější věta v celé mé knize, a právě proto jí začínám. Jste-li totiž jako moje matka, už jste se podívali na poslední stránku, abyste zjistili, jak to celé skončí. Hned vám to povím. Poslední věta v mé knize je úplně stejná jako první.

Za mého dětství se u nás večerelo o půl šesté. Tatínek byl hudebníkem v nahrávacím studiu. Hrál na lesní roh v hudbě k filmům společností jako Walt Disney, 20th Century Fox nebo Paramount.

Jednou večer zahájil rodinné stolování prohlášením: „Dnes jsem si potvrdil, jací jsou moji kolegové studení čumáci. Celou jednu desetiminutovou přestávku jsem stál opřený o zeď, se založenýma rukama, a ani jeden z nich za mnou nepřišel. Ani jeden.“ Vítězně se na nás podíval, i když uvnitř z toho možná byl smutný.

Bylo mi tehdy pět a ještě jsem nechápal, že pokud stojíte u zdi s pažemi založenýma na hrudi a hledíte upřeně před sebe, neprokážete tím,

že vaši kolegové nejsou společenšší. Potvrdíte fakt, že vytvoříte-li svým tělem bariéru a vyhnete se očnímu kontaktu, lidé vás nechají na pokoji.

Jak jsem řekl, tehdy jsem to nevěděl, takže jsem dalších dvacet let života strávil zíráním před sebe se zkříženými pažemi a stokrát jsem si tak ověřil, že mě ostatní lidé neosloví. Táto, tvoje metoda fungovala přímo skvěle. Využívám ji i dnes – pokud chci, aby si mě nikdo nevyšímal.

Bylo mi kolem třiceti a měl jsem po krk osamělého života ve vězení, které jsem si sám stvořil. Na radu přítele jsem se přihlásil ke studiu výchovného poradenství na pedagogické fakultě univerzity v Jižní Kalifornii. Byl jsem pevně rozhodnutý vykoupit svou duši z okovů.

Postupně se mi to podařilo, i když ne tak, jak jsem zamýšlel. Dnes vím, že jsem se tehdy chtěl naučit s lidmi lépe manipulovat, ukázat jim přívětivější tvář, možná spustit paže k tělu a trochu se usmát. Na začátku studia jsem netušil, že ve skutečnosti potřebuju jednoduchou strategii – být k druhým otevřený a upřímný. Vlastně to chtělo jen malou změnu, jenže pro mě byla téměř nemožná. Byl jsem právník. Mé druhé jméno bylo Přetvářka. Byl jsem autorizovaným účetním znalcem, čísla mi byla bližší než lidé. Založil jsem si právnickou firmu a realitní kancelář. Více energie jsem investoval do toho, abych byl „úspěšný“, než abych byl sám sebou. Jeden blízký přítel se mě ale tenkrát zeptal: „Co kdyby dávali život a nikdo nepřišel?“

Uvědomil jsem si, že se musím své dobrovolné samoty vzdát a nechat druhé, aby mě poznali. Začal jsem se učit zásadám budování uspokojivých vztahů, snažil jsem se je chápat a využívat. Díky tomu se mi dnes v životě daří. Chci se s vámi nyní podělit o názory a představy, ke kterým jsem za celou tu dobu došel. Jde o metody a vodítka, jaká bych zamlada sám býval potřeboval.

Za posledních čtyřiceti let se můj život zlepšil po všech stránkách. V podnikání jsem nad očekávání úspěšný, umím daleko lépe a efektivněji jednat s různými typy lidí. Zkrátka, život mě teď baví o dost víc než kdysi.

Tak tady mě máte – je mi třiasedmdesát, mám šedivé vlasy, menší pupek a skoro pořád se usmívám. Jsem upřímný a vstřícný. Moje žena Daveen se mnou žije, protože jsem jednu svou metodu vyvinul přímo kvůli ní. Nebo spíš kvůli sobě. Chtěl jsem ji přesvědčit, aby se mnou šla na rande (namítala, že „nerandí se zákazníkы svého zaměstnavatele“), a tak jsem ze sebe bez rozmyslu vyhrkl všechno, co mě napadlo na téma, jak strašně rád bych s ní na tu schůzku šel a proč.

Už přes třicet let, díky svému vzdělání a rozsáhlým zkušenostem z oblasti psychologie, účetnictví a práva, rozvíjím a využívám metodu jasného uvažování, které říkám *Člověčí principy*.

Jde o behaviorální techniky, díky nimž můžete změnit svůj pohled na věc. Všechny dohromady pak fungují jako dalekohled pro noční vidění – nahlížíte do temných zákoutí chování a motivace u sebe i ostatních lidí. Sokratovský postup vám pomůže, abyste lépe poznali sami sebe. Princip „přezky“ vás naučí posuzovat spíše jednání než slova, chcete-li opravdu vědět, s kým máte tu čest. Vodítko „přetrvávajících vzorců“ vám umožní daleko přesněji předpovědět, jak se vy nebo někdo jiný bude asi příště chovat. Po přečtení téhle knihy se vám život změní k lepšímu. Důkladněji pochopíte sebe i lidi, s kterými jste v kontaktu.

Všechny tyto metody a postupy pro mě byly neocenitelné při budování vztahů, prosperity a radosti v mém životě. Mám jich v zásobě mnoho – čtyřiapadesát nejlepších najdete v této knize.

Doufám, že váš život bude snadnější a ještě úspěšnější než můj. Takže: máte-li paže založené na hrudi, spusťte je. Usmějte se, buďte vstřícní a pojdte se trochu lépe seznámit.

Ve dvaceti jsem snil, že budu miliardářem – tehdy byli na světě jen čtyři, pokud si pamatuji, první byl J. Paul Getty. Spočítal jsem si, kolik bych ročně zhruba mohl vydělat, kolik z toho bych asi ušetřil a kolik dolarů bych získal z předpokládaných investic. Jako dospívající mladík jsem pozorně sledoval svého otce, který investoval do nájemních

domů. Došel jsem k závěru, že kdyby mě nezajímalo nic jiného než peníze, ve věku šedesáti sedmi let by ze mě mohl být miliardář.

Ptal jsem se ale sám sebe, jestli tahle téměř padesátiletá cesta za penězi má vůbec cenu. Stojí za to kvůli tomu odsunout rodinu i zábavu na vedlejší kolej?

Vzpomněl jsem si na Jacka Bennyho. Byl to legrační chlapík, který měl každý týden v rádiu svůj program. Hrával v něm postavu skrblika, a po léta ji zdokonaloval.

Snad nejdelším smíchem v historii rádia byl Benny odměněn za scénu, kdy se k němu přiblíží lupič a míří mu pistolí na břicho.

„Peníze, nebo život,“ povídá lupič.

Ticho.

„Peníze, nebo život.“

Zase žádná odpověď.

A ještě jednou, do třetice: „Peníze, nebo život!“

„Ještě jsem se nerozhodl,“ odpoví konečně Benny.

Když mi bylo dvacet, i já jsem přemýšlel o odpovědi a došel jsem k závěru, že svůj život bych neobětoval ani za miliardu dolarů.

Teď je mi třiasedmdesát a s potěšením mohu říci, že jsem vydělal tolik, že by to stačilo snad každému. Nejsem miliardář a ani nechci být. Své rodině mohu zaplatit jak vzdělání a zdravotní péči, tak i dovolenou na neobvyklých místech, jako je třeba Antarktida nebo Velikonoční ostrov. Díky penězům mám navíc čas věnovat se svým blízkým a přátelům.

Jeden z principů, který často využívám pro motivaci, je „mrkev před nose“. Celá tato kniha vlastně pro vás plní účel takové „mrkve“. Doufám, že vám bude chutnat a s chroupnutím si užijete každého nového zjištění.

Povím vám příběh o setkání doktora, kněze a anarchisty. Hádali se, která z jejich profesí byla na světě jako první.

„Určitě to byla medicína,“ povídá doktor. „Jak jinak by se narodili Kain s Ábelem?“

„Ne, bylo to náboženství,“ říká kněz. „Byl to přece Bůh, kdo z chaosu učinil řád.“

„Jo?“ odpoví anarchista. „A kdo tedy stvořil chaos?“

Chaos jde ruku v ruce s nejistotou, a já každý den využívám principu Nevratné investice, který mi velí soustředit se spíše na budoucnost než minulost a napomáhá mi dosáhnout toho, co chci – radosti, fungujícího vztahu nebo bohatství.

Mohl bych se sice snažit zatlouct velký hřebík do jedlového špalku pěstí, ale jistě mi to půjde mnohem lépe a nebudu mít tak zhmožděnou ruku, když si na to vezmu nějaký nástroj – v tomto případě kladivo.

Když jsem chtěl, aby se mnou má žena Daveen začala chodit, mohl jsem jí ukázat svůj nákladný dům s vyhlídkou a bazénem, vytáhnout z kapsy písemná dobrozdání od svých rodičů nebo jí mávat před nosem svazkem bankovek (sepnutých velkou papírovou svorkou). Měl jsem za to, že u Daveen by mi to nebylo nic platné, a navíc jsem se jí nepokoušel prodat svůj dům, rodiče nebo peníze. Snažil jsem se upoutat její zájem na sebe – skutečného, vyděšeného a citlivého mladého muže.

Pozval jsem ji na oběd. Posadili jsme se ke stolu a ona řekla: „Napařádají mě jen dva důvody, proč jste mě pozval na oběd. Buď chcete, abych pro vás pracovala, nebo se mnou chcete chodit. Jak je to tedy?“

Daveen bývá přímočará. Před pětatřiceti lety jsem takový často nebyl. Chtěl jsem ji ale získat, a tak jsem kvůli ní v jedné jasné chvíli na místě objevil další z principů. Dnes už víme, že zafungoval, a dokonce docela dobře.

Už teď dobře znáte a denně využíváte mnoho takových principů. Tak třeba Pozlátko – možná jste si již uvědomili, že v určitých situacích je důležitější vzhled věci než její podstata. Řešení na 80 % – kdy je nějaká osoba pro váš život „vyhovující“? Ne a potom ano – je přece těžké

bezpodmínečně souhlasit, pokud si nejste jistí, že v případě nutnosti můžete říct „ne“.

S využitím různých nápadů, které najdete v této knize, můžete svou duševní výbavu doplnit novými metodami a oprášit ty, které už spolehlivě znáte a užíváte. Jsou to jednoduché, ale zároveň důležité principy, které mění život. Díky konceptu *člověčích principů* můžete své oblíbené nástroje začít využívat nově a efektivněji.

Jedna matka učila svého syna, jak upéct maso. „Než dáš pečínku do trouby, musíš odříznout oba její konce.“

„A proč?“

Matka se na chvíli zamyslela.

„Protože tak mě to učila moje máma. Pojd', zeptáme se jí.“

Syn tedy telefonoval své babičce. „Babi, proč uřízneš oba konce masa, než ho dáš do trouby?“

Babička ani chvíli neváhala: „Protože mě to tak naučila moje máma. Zeptej se na to raději jí.“

A tak matka se synem jeli do domova důchodců, kde devětaosmdesátiletá babička odpoledne co odpoledne seděla a háčkovala.

„Babičko,“ zeptal se jí pravnuk, „proč před pečením vždycky odřízneš oba konce masa?“

Prababička se usmála jeho dychtivé otázce a odložila přízi. Pak svému nejmilejšímu pravnukovi pošeptala: „To je jednoduché. Když jsem se před mnoha lety učila vařit, trouba nebyla tak velká, aby se do ní vešla celá pečeně, a tak jsem oba konce uřízla.“

Můžete své stávající postupy přehodnotit v kontextu nových okolností, podobně jako onen pravnuk. Někdy je lepší poslouchat než mluvit, jednat hned než to odkládat na později (případně naopak).

Principy popsané v této knize představují základy, na kterých můžete dále stavět. Jejich počet je potenciálně nevyčerpatelný, a jsou zcela zdarma. Snadno si můžete vytvořit svůj osobní instrumentář a vyřadit

ty, které vám nejsou k užítku. Nemusíte odřezávat oba konce pečene jen proto, že jste to vy nebo vaše prababička dělali i předtím.

Mohli byste začít třeba s principem Představivosti. Otevřete svou mysl různým možnostem. Jste jedineční. Vaše potřeby jsou jiné než moje. I vaše schopnosti jsou odlišné. Máte své zázemí a cíle. Každou z možností v této knize můžete obohatit, vylepšit nebo zcela zavrhnout, pokud nevyhovuje vašim preferencím či požadavkům.

Jste nejlepším světovým odborníkem na sebe sama. Konec konců, pouze vy se sebou trávíte každičký okamžik svého života, od kojeneckého věku přes dětství až do současnosti. Zvu vás teď, abyste své znalosti a zkušenosti propojili s nápady na následujících stránkách. Objevte, prozkoumejte a označte a pojmenujte spoustu zatím bezejmenných zdrojů své mysli. Naplňte svůj instrumentář různými postupy, které vám poslouží k budování dobrých vztahů, k radosti a prosperitě – prostě k dosažení pohádkového života.

PRVNÍ PRINCIP

ZJEVNÁ A SKRYTÁ PRAVIDLA

(Člověk) jakživ nemá dost času, aby se to dozvěděl. Vyženou ho do toho, řeknou mu pravidla, a jak ho poprvé chytí v ofsajdu, pro nic za nic ho zabijí...

ERNEST HEMINGWAY

SBOHEM ARMÁDO (PRAHA: SNKLU, 1965. s. 281)

Výjimka potvrzuje pravidlo.

PŘÍSLOVÍ

Se zájmem jsem sledoval, jak se moje dcera Ingrid řídila pravidly. Bylo jí tehdy sedm let. Když se v první třídě učili písničku, naučila se její slova nazpaměť. Jestliže se učili nový tanec, učitelka říkávala: „Dívejte se na Ingrid a dělejte to, co ona.“ Ingrid brala svou roli strážkyně pravidel velmi vážně.

Já sám jsem v první třídě měl k pravidlům složitější vztah. Chtěl jsem je znát, jelikož mě často trestali za jejich porušení – ne proto, že by mě těšilo je dodržovat, ani proto, že bych chtěl být „hodný kluk“. Chtěl jsem o nich vědět prostě proto, abych se vyhnul tátovým pohlavkům nebo tomu, aby mě učitelka poslala do ředitelny. Na obojí mám víc vzpomínek, než bych si přál.

Nejenže jsem se mockrát dočkal trestu, ale býval jsem také často zmatený. Někdy jsem pravidla dodržel, ale potrestání jsem stejně neušel. Jak jsem dospíval, docházelo mi, že ve společnosti platí dva naprosto odlišné soubory pravidel.

V prvním případě jde o zjevná pravidla. Hlásají je rodiče, učitelé, kněží, a mnohdy se stávají zákonem. (Rodiče: „Vždycky říkej pravdu.“

Učitel: „Nemluv při hodině.“ Náboženství: „Nezabiješ.“ Právo: „Vystavení nekrytého šeku je trestné.“)

Souběžně s tím ale existuje také soubor skrytých pravidel pro to, jak se skutečně chovat, ovšem ta vám neprozradí ani vlastní matka. Až příliš často jsou totiž opakem zjevných pravidel. „Lež může být za určitých okolností prospěšná.“ Dozvěděli jste se tohle od své mámy? Pomyslete ale na všechny společenské situace, kdy byste vyslovením pravdy mohli zranit něčí city a kdy je tedy lepší zalhat.

Samozřejmě, že se těmi nepsanými pravidly mnohdy řídíme. Copak všichni přecházejí ulici jen na vyznačeném přechodu pro chodce? A jsou všichni za všech okolností pravdomluvní?

Zmíněná pravidla – zjevná i skrytá – jsou vnějšími pravidly. Vymýšlejí je a jejich dodržování prosazují lidé a skupiny kolem nás. Kompletní sféra pravidel je ale daleko složitější a rafinovanější. Nejde jen o vnější pravidla. Stejně tak naše chování usměrňují vnitřní pravidla. I ta jsou zjevná a skrytá. (Zjevná směrnice: „Chci zhubnout.“ Skrytá: „Dnes se musím co nejdříve nacpat, protože zítra možná nebudu mít co jíst.“ V tomto případě je mým zjevným přáním „chci zhubnout“, ale skrytým: „ne, nechci“.)

První poučka o Pravidlech je jednoduchá: Naučte se zjevným i skrytým pravidlům.

Nejdříve je třeba, abyste si osvojili vnější zjevná pravidla. Už jich pravděpodobně znáte hodně. Učili vás je doma, ve škole, při bohoslužbách. Mnoho z nich najdete na cedulích („Stop“, „Parkování povoleno pouze na 2 hodiny“).

Chcete-li získat řidičský průkaz a projít zkouškou, musíte si nastudovat pravidla silničního provozu. Je také dobré vědět, za jakých okolností vás může zastavit dálniční policie. Můžete si přečíst náboženské texty, abyste zjistili, jaká jsou zjevná morální pravidla konkrétní společenské skupiny. Zeptáte se přítele, jak brzy po ránu mu můžete zavolat, abyste ho nenaštvali neúmyslným budičkem.

Je také nutné ovládat vnější skrytá pravidla. Dostat se k nim je složitější. Nikde si je nepřčtete, ale jsou stejně důležitá jako ta zjevná.

Když jsem například chtěl ukončit telefonní hovor s mojí matkou, říkával jsem: „Tak brzy na slyšenou.“ Bývalo to moje skryté znamení pro ni, že je načase říct na shledanou. Máma ale vždycky odpověděla: „Takže ty mi zase zavoláš?“ Tohle pravidlo tedy neznala.

Když Security Pacific Bank přešla pod Bank of America, došlo podle amerického deníku *The Wall Street Journal* ke „kolizi naprosto odlišných organizačních kultur“. Mnoho zaměstnanců Security Pacific přišlo o práci. Pozoruhodnou výjimkou byla Kathleen Burkeová.

„Sešla jsem se s mnoha lidmi z Bank of America ... abych pochopila, jak to v organizaci chodí a jaká zde platí nepsaná pravidla,“ řekla. Paní Burkeová se ve skupině Bank of America stala výkonnou viceprezidentkou pro lidské zdroje, částečně i proto, že se naučila skrytým vnějším pravidlům svého nového zaměstnavatele.

Musíte také znát svá vnitřní pravidla. Tenhle úkol často komplikuje nucované vnější pravidlo, které zní: „Potřeby ostatních mají přednost.“ Jestliže jste se například naučili nikdy nebyť sobečtí, asi jste se také naučili popírat své potřeby. Mnoho z nás to vlastně dovádí až do krajnosti, kdy ani raději nepřemýšlíme o tom, co bychom opravdu chtěli. Jestliže si neuvědomujete, že byste každý den potřebovali být aspoň chvíli sami, jak vám pak může chybět soukromí? Možná na vás bude dotírat nejasné tušení, že je „něco špatně“. Pokud ale neznáte svá vnitřní pravidla, nikdy to „něco“ nepojmenujete.

Vlastní vnitřní pravidla před sebou nikdy nemusíte obhajovat. Máte-li rádi v sendvičích cibuli, je to prostě tak. Není třeba se hájit. Ani trochu. Můžete se sice rozhodnout, že si ji do sendvičů nebudete dávat, aby pak někomu nevadil váš dech, ale na tom, že máte rádi cibuli, to nic přece nemění.

Druhá poučka o pravidlech je tato: Ať jsou vaše pravidla zjevná.

Minulý týden jsem byl mimo kancelář a moje sekretářka Melissa se pokusila vložit na můj účet velkou sumu na základě šeku. Pokladník jí řekl, že banka vyžaduje, abych šek osobně podepsal.

„On ale odjel z města,“ odpověděla Melissa.

„Jděte tedy k jedné z těch přepážek a jeho podpis napodobte,“ poradil jí pokladník.

Melissa to udělala a banka šek přijala.

Jde o neobvyklý příklad toho, jak se z vnějšího skrytého pravidla stane zjevné. Zjevným pravidlem je, že pokud se podepíšete něčím jménem, jste padělatel. Přistihnou-li vás, půjdete do vězení. Skryté pravidlo říká, že napodobit něčí podpis je ve světě byznysu naprosto přijatelný postup, pokud to po vás daný člověk chce a je to neškodné. Možná se vám v existenci takového skrytého pravidla těžko věří. Na skrytá pravidla vás totiž nikdo neupozorní a často jsou opakem zjevných. Musíme na ně přijít postupně, ze zkušenosti, což často bývá matoucí a nepříjemné.

Měli byste zapracovat na tom, abyste ze svých vnitřních pravidel udělali zjevná. Jak velkou cvičební zátěž snesete? Vždycky svému osobnímu trenérovi říkám, že jestli toho po mně bude chtít moc, přestanu cvičit. Myslím to vážně.

Některá z vašich vnitřních pravidel mohou být zjevná (vědomá), ale o mnohých to neplatí. Je vám jasné, že zbožňujete pizzu. Dáváte si ji totiž čtyřikrát do týdne. To je zjevné. Jestliže ale nevíte, co opravdu chtít od života, mohou za to obvykle nějaká vnitřní skrytá pravidla. Je nezbytné, abyste tato stínová pravidla „vybarvili“ a udělali z nich pravidla zjevná. Tak si budete moci vybrat, jestli se jimi řídit, nebo ne (viz související kapitolu s názvem „Přezka“).

Třetí poučka týkající se pravidel zní: Držte se pravidel, zjevných i skrytých, vnějších i vnitřních.

Ostatní lidé se budou chovat předvídatelně a vstřícně – stačí se držet jejich pravidel. Jestliže budete přecházet ulici na přechodu, řidiči

kvůli vám zastaví. Je tu samozřejmě ještě další pravidlo: rozhlédněte se na obě strany. Zapamatujte si skryté pravidlo, že ne všichni řidiči se řídí zjevnými pravidly. Nedávno mě na Havaji u nákupního centra málem přejel řidič, který šílenou rychlostí couval. Manželka na mě zaječela, ať uteču. Stihl jsem to. Nerozhlédl jsem se předtím na obě strany. Nečekal jsem, že by do mě nacouvalo auto rychlostí téměř padesáti kilometrů za hodinu.

Čtvrtá a nejdůležitější poučka o pravidlech říká: Porušujte pravidla. Pravidla platí pouze za konkrétních okolností.

Sylvia, nyní už babička, vypráví neradostný příběh o tom, jak dodržovala pravidla. Dnes si přeje, aby to bývala nedělala.

Na začátku čtyřicátých let minulého století se Sylvii narodilo první dítě. Nejpopulárnější knihu na téma péče o děti napsal tehdy doktor Benjamin Spock (neměl nic společného se Spockem ze Star Treku). V knize doporučoval, aby rodiče krmili děti pouze jednou za čtyři hodiny – a to bez výjimky. Tak znělo vnější zjevné pravidlo uvedené v milionech výtisků knihy napsané uznávaným odborníkem.

„Můj chlapeček často začal plakat dvě až dvě a půl hodiny po krmení,“ vyprávěla Sylvia. „Nebyl k utišení. Měl hlad, ale co jsem s tím mohla dělat? Podle doktora Spocka jsem ho měla krmit každé čtyři hodiny. Vyzkoušeli jsme všechno, ale někdy plakal tak hlasitě, že jsme ho s manželem nechali v postýlce a šli jsme se projít kolem domu, abychom nemuseli ten jeho pláč poslouchat.“

Sylvie měla v očích slzy.

„Teď už bych si poradila. I tenkrát jsem věděla, že je něco špatně, že bych svému dítěti měla dát najíst, když má hlad. Ale odborníkem byl doktor Spock.“

Pravidla jsou vodítkem, nejsou absolutně platná. Samozřejmě, že pokud porušíte pravidlo, může přijít trest – ať už skutečný, nebo pomyslný. Můžete se ale dočkat i odměny. Ti, kdo vyhodili náklad čaje do moře v bostonském přístavu, znevážili zákony britského parlamen-

tu. Nakonec ale dosáhli vytvoření nového, samostatného národa. Teenageři porušují pravidla běžně. Získávají tak individualitu a určitý stupeň nezávislosti.

Pravidla jsou mezi sebou často v rozporu, jako tomu bylo v případě Sylvie. Když se to stane, budete se asi muset držet jednoho a porušit druhé. Řídit se vnějším, externím pravidlem může být snadnější („krmte své dítě každé čtyři hodiny“). Užitečnější ale možná je poslechnout externí skryté pravidlo a napodobit něčí podpis.

Pokud nedokážete ctít vlastní vnitřní pravidla („měla jsem své dítě nakrmit, když bylo hladové“), můžete nakonec dojít ke stejnému závěru jako *Babbit* (Praha: J&J, 1995. s. 346) v románu Sinclaire Lewise: „Já jsem prakticky za celý život neudělal jedinou věc, kterou jsem udělat chtěl! Nevím, jestli jsem něco dokázal, kromě toho, že jsem to tloukl, jak se dalo.“

Shrňme si nyní poučky o pravidlech:

1. Naučte se zjevným i skrytým pravidlům.
2. Ať jsou vaše pravidla zjevná.
3. Držte se pravidel, zjevných i skrytých, vnějších i vnitřních.
4. Porušujte pravidla, ale s rozumem.

Rámec vašeho ideálního života tvoří struktura pravidel. Čím dříve a čím lépe je ovládnete a naučíte se, která z nich dodržovat a kdy, tím vyšší je pravděpodobnost, že budete žít život svých snů.

DRUHÝ PRINCIP

ODPADKOVÝ KOŠ: ZBAVTE SE STEREOTYPŮ

Z toho zatraceného, matoucího vnějšího světa si vybíráme to, co pro nás už naše kultura definovala. Máme pak sklon vnímat tyto věci v kulturně formovaných stereotypech.

WALTER LIPPMANN

PUBLIC OPINION (VEŘEJNÉ MÍNĚNÍ)

Helmer: Ty jsi především a na prvním místě manželka a matka.

Nora: Tak na to už nevěřím. Podle mě jsem především a na prvním místě člověk, já zrovna jako ty.

HENRIK IBSEN

DOMĚČEK PRO PANENKY (PRAHA: ARTUR, 2013, S. 93)

Jako dítě jsem si osvojil dogmata o tom, jak by měl dospělý člověk žít. Mé desatero zahrnovalo tato tvrzení:

1. Pár by se měl vzít hned po dvacítce a po zbytek života by ti dva měli spolu trávit každíčkou noc.
2. Správný otec hraje se svými syny baseball a bere děti na piknik do parku.
3. Žena má být v domácnosti a vařit. O peníze se stará muž.
4. Chcete-li jít na vysokou, musíte začít studovat hned po dokončení střední školy a bez přestávky pokračovat ve vzdělání, dokud jej nedokončíte.

5. Jestliže se vám někdy povede nashromáždit slušnou sumu peněz, stejně vám nakonec nezbude skoro nic.
6. Pokud lidi pochválíte, ztratí motivaci k dobrému výkonu.
7. Druzí lidé číhají na to, jak se vám dostat na kobylku.
8. Délka života je důležitější než jeho kvalita.
9. Práce je odporná a měli byste se jí co nejvíce vyhýbat.
10. Jste-li příliš chytří, druzí lidé vás nebudou mít rádi.

Od koho jsem se tyto zásady naučil? Od své rodiny („co se čeká od maminky?“), ve škole od učitelů a od ostatních dětí. Zkrátka z kulturních stereotypů mého dětství.

Mé první názory na život nebyly úplně pomýlené. Právě naopak. Mnoho tatínků hraje se svými syny baseball a rádi své děti vodí do parku na piknik. Spousta žen vaří a hodně mužů se v rodině stará o peníze. Někteří lidé se berou hned po dvacítce a docela spokojeně spolu žijí až do smrti. Žít podle stereotypů ale může být ošidné, protože se tak často nedostanou ke slovu vaše potřeby. Nelze chtít po všech, aby žili stejně.

Zmíněné desatero mi v dospělosti nevyhovuje a oněm zásadám už nevěřím, podobně jako Ibsenova Nora. Jde konkrétně o tohle:

1. Poprvé jsem se ženil, když mi bylo jednadvacet. Po dalších více než třiceti letech jsem nyní konečně spokojený ve svém třetím manželství a přiznávám, že občas bývám na služební cestě přes noc. To se pak můžu dívat na televizi, jak dlouho chci.
2. Mám dva dospělé syny, kterým se vede dobře, ale nějak si nemůžu vzpomenout, že bych s nimi hrával baseball. Pamatuji si však na jeden nebo dva pikniky v parku.
3. Moje žena málokdy vaří. O peníze se staráme s úspěchem oba.
4. Spoustu let po ukončení základního vzdělání jsem se vrátil do školy a dosáhl jsem magisterského titulu v pedagogice a o deset let později stejného titulu v profesionálním psaní. Manželka

začala chodit na vysokou školu, když jí bylo dvacet čtyři a dokončila ji v devětadvaceti.

5. Jako právník jsem zjistil, že mnoho lidí zemře a zůstane po nich velký nemovitý majetek. Z jejich perspektivy tedy peníze zmizely s nimi, ale ani o vteřinu dříve.
6. Chvála motivuje, kritika odrazuje.
7. Většina lidí, včetně učitelů, lékařů a přátel, pro mě ve skutečnosti chce jen to dobré.
8. Délka života se sice lépe měří, ale jeho kvalita je důležitější.
9. Práce může být naplňující a zábavná.
10. Lidé mě neměli rádi – ne proto, že jsem byl chytrý, ale kvůli mé protivnosti a jízlivosti.

Během let jsem postupně opustil mnohé „pravdy“, s nimiž jsem vyrůstal. Ocitly se v mém duševním a emočním odpadkovém koši, protože mi už nejsou k ničemu.

Včera jsem byl na příjemném obědě s novou kamarádkou, Hazel. Je jí třicet sedm, je rozvedená a svůj vztah se současným partnerem popsala jako „ideální“.

„Proč je ten vztah ideální?“ zeptal jsem se.

„Protože se vidíme jen jednou za pár týdnů. Jsem po uši zahrabaná v práci a nemám čas vídat se s někým každý den nebo týden. Víím, že mě rodiče mají za mimozemšťana, ale mně se líbí žít si po svém. Nejsem prostě typ na vdávání.“

Hodně stereotypů o tom „jak žít“ existuje pouze v naší hlavě. Dnes „vííme“, že kouření škodí zdraví a že bychom měli jíst jen tolik, abychom neměli hlad. Není to ale tak dlouho, co jsme „věděli“, že kouřit znamená být dospělý a že bychom měli sníst všechno, co máme na talíři, protože tím nějakým záhadným způsobem nakrmíme hladovějící děti z Afriky.

Některá přesvědčení jsou pro nás funkční, jiná ne. Nějaká po čase opustíme. Já se měním, stejně jako vy. I svět je pořád v pohybu. To, co

dělá radost mně, nemusí těšit vás a naopak. Hazel ráda žije sama, mně se zase líbí žít se svou rodinou.

Proto tu máme princip Odpadkového koše – zbavte se názorů a hodnot, které vám dnes k ničemu nejsou (dnešek je totiž to jediné).

Hromadíte například peníze, nebo je vždycky utratíte do posledního centu? Proč? Naučili jste se to od matky, otce nebo kamarádů? Možná je vhodné šetřit peníze. Ještě vhodnější ale může být peníze utratit. Ptejme se spíše, co z toho je pro vás lepší právě teď?

Ať už jsou vaše přesvědčení jakákoli, rozhodněte se, co je pro vás právě teď vhodné, a podle toho jednejte. Nehledte na „pravdy“, které možná byly užitečné včera, ani na ty, které by se vám mohly hodit zítra. Vždycky přece můžete změnit názor.

Můj kamarád John mi poradil cenné cvičení. Celý jeden týden s sebou noste malý zápisník a pero. Během této doby identifikujte co nejvíce svých mylných „přesvědčení“. Každé z nich si napište na zvláštní list v zápisníku. Na konci týdne můžete nahlas přečíst, vytrhnout a vyhodit do koše ta, která vám v něčem brání, jsou chybná nebo nepoužitelná. Cvičení můžete dělat společně s kamarádem a své poznámky si porovnat. Zřejmě se zasmějete jeho pošetilosti a on zase té vaší.

Najděte si nová, užitečnější přesvědčení, zastaralá a nepoužívaná vyhodte do Koše – k tomu je přece určený.

TŘETÍ PRINCIP

ZDÍ A DVEŘE: NEJPRVE NE A POTOM ANO

Má nespokojenost byla nespokojeností člověka, který neumí říct „ne“.

DAZAI OSAMU

ZTRÁTA ČLOVĚČENSTVÍ (NINGEN ŠIKKAKU)

*„Ač noci včera znělo moje „ano“,
svým „ne“ já vítám dnešní ráno.
Ve světle svic se věci jiné zdají,
než potom za dne vypadají.“*

ELIZABETH BARRETTOVÁ-BROWNINGOVÁ

„ANO VYSLOVENÉ ŽENOU“ ZE SBÍRKY SONNETS FROM THE PORTUGUESE AND

OTHER POEMS

Slovo „ne“ je verbální zdí, která vás odděluje od ostatních lidí. Někdy takovou zeď nestavíme pouze z pohodlnosti, ale protože je to nutné.

„Pomůžeš mi příští neděli se stěhováním?“

„Ne.“

„Mohl bych vás ve frontě předběhnout? Spěchám.“

„Ne.“

„Půjčíš mi pět dolarů?“

„Ne.“

Jsou dny, kdy nás to s druhými lidmi baví. Jindy ale toužíte být sami, jako Greta Garbo ve filmu Grand Hotel. Máte na to právo. Máte vlastně mnoho práv.

Je vaším právem určovat, jak se bude nakládat s vašimi věcmi. Máte právo nedělit se o svůj majetek. Máte právo utratit své peníze, jak se vám zachce.

Loni jsem byl na basketbalovém zápase NBA a seděl jsem na jednom z levných sedadel. Sledoval jsem hráče dalekohledem, když mě oslovila cizí žena.

„Mohla bych si půjčit váš dalekohled?“

Málem mi ho vytrhla z rukou.

„Mám na druhé straně hlediště přátele a chci je najít.“

Obvykle bych řekl „ano“ a dalekohled bych jí půjčil. Matka mě totiž učila, že mám být za všech okolností zdvořilý. Nějaký hlas v mé hlavě ale řekl „nechce se mi to udělat“.

„Ne,“ uslyšel jsem se, jak odpovídám.

„Ne?“ Očividně ji to překvapilo. Mě také.

„Ne,“ trval jsem zdvořile na svém. Byla to legrace. A také mi to trochu nahánělo strach.

Žena se vrátila o tři schody nazpět. Pak pokračovala uličkou, aby o dalekohled požádala někoho jiného. Vystavěl jsem pomocí „ne“ mezi ní a sebou zeď.

Měl jsem radost, ale také jsem se cítil nesvůj, protože jsem někoho zklamal. Teď mě možná nebude mít ráda nebo mi to oplatí. Věděl jsem, že můj neklid je neopodstatněný, ale jakýsi pradávňý přízrak mi pořád našeptával do ucha svou přežitou „moudrost“.

Měl jsem ten nejlepší důvod, proč ji odmítnout. Nechtělo se mi půjčit jí dalekohled. A když něco nechcete udělat, tiché, ale pevné „ne“ by mělo stačit. Vaše zdi mají odolat lijáku, ale ne hurikánu. Nemusíte křičet, přesvědčovat. Nemusíte své „ne“ zdůvodňovat. Prostě to jen řekněte.

Můj táta nerad říkal „ne“. To byl důvod, proč jeho odmítnutí bývalo velmi hlasité a nahánělo hrůzu.

„Umyl jsem nádobí. Můžu si teď zajezdit na kole?“

„Už sis udělal úkoly?“

„Všechny ještě nemám hotové.“

„NE!“ zaburácel.

S bratrem jsme proto váhali tátu o cokoli požádat. Každé jeho „ne“ bylo betonovou, čtyři metry silnou zdí. Měli jsme k sobě velmi daleko.

Kromě hlučného „ne“, které ale opravdu znamená ne, existuje ještě „ne“ s významem „možná“ a dokonce i „ne“ značící „ano.“

„Sally, právě jsem koupil dva lístky na dnešní večerní koncert. Šla bys se mnou?“

„Jé, myslím, že ne. Je to hrozně narychlo.“

„Bude tam ale hrát jedna z našich oblíbených kapel.“

„Já vím,“ povzdechne si Sally.

„Máš něco jiného na práci?“

„Vlastně ne. Měla bych ale si přečíst něco do školy...“

Sally se ráda nechá přemlouvat. Málokdy řekne „ano“ hned napoprvé, možná z obavy, aby neudělala chybu. Proto nejdříve vystaví tenkou zeď, ale často v ní později otevře dveře. Její přátelé z toho bývají poptení. Je Sallyino „ne“ zdí, nebo jsou to dveře? Skoro vždy беру to, co říkají druzí doslova, takže „ne“ je prostě ne a už dál nenaléhám. Chyby v komunikaci vedou ke zmatku. Zmatek pak končí neporozuměním a nedůvěrou. Takhle se na Sally nemohou plně spolehnout ani její nejlepší přátelé. Často to vzdávají, když ona chce, aby pokračovali, nebo trvají na svém, když ona ve skutečnosti nemá zájem. Nepřipomíná vám to někoho z vašeho života?

Nejvíce matoucí je „ne“, které znamená ano – otevřené dveře, které jsou šikovně zamaskované, takže vypadají jako zeď.

„Chtěla bych pro tebe uspořádat večírek na oslavu tvých padesátin.“

„Ale ne, s tím by bylo moc starostí.“ (Jedná se o variantu „ne“ znamenajícího „ano“, kterou bychom mohli pojmenovat jako „Jsi si jistá?“ nebo „Ukaž mi, co pro tebe znamenám.“)

„Moc ráda to udělám, protože jsem ti za mnohé vděčná.“

„No dobře. Určitě s tím nebudeš mít příliš mnoho starostí?“ (jinak řečeno „Ujisti mě znovu“ nebo „Budu ti to muset oplátit?“)

„Vůbec ne. Využiju jídlo, které mám doma.“ („Nebudeš mi muset být nijak zvlášť vděčný.“)

„Fajn. Ale nic velkého, jen v nejužším kroužku.“ („Nechci se cítit zavázaný oplácet víc, než je mi příjemné.“)

Mnoho lidí se sice do takových skrytých slovních zápasů zapojuje a považují to za „taktní“, ale já s tím, při vší úctě, nesouhlasím.

Chcete-li říci ne, tak to řekněte. Jasně, stručně a pevně. Vždyť jde jen o malou bariéru. Jen málokdy, pokud vůbec, je třeba budovat Velkou čínskou zeď.

A pokud se vám chce říct „ano“, udělejte to. Nepleťte své přátele svým „ne“, které ve skutečnosti znamená „ano“ (slovy Shakespeara: „Zdá se mi, že má paní protestuje příliš“).

Pokud si nejste jistí, opravdu stačí prostě „nevím“.

A co ty verše Elizabeth Barrettové-Browningové na začátku kapitoly?

Tak za prvé, myslím si, že její „ano“ včerejší noci šlo od srdce a vycházelo z celé její bytosti. Jak říká moje známá Lynn, terapeutka, „to je ‚ano‘, za které by člověk umíral“. Každý z nás pozná upřímné a bezvýhradné „ano.“ Můžete si například pro sebe nahlas přečíst „ANO“ Molly Bloomové z románu *Odysseus* od Jamese Joyce (najdete jej na začátku další kapitoly).

Jak to ale, že takový plný a dokonalý souhlas jako v básni Browninové existuje? Díky ničemu jinému než díky možnosti říci druhý den ráno „ne“.

Chcete-li pocítovat důvěrnou blízkost, bezvýhradně dávat i brát od druhých, musíte si zachovat možnost být sami sebou nebo dokonce změnit názor. Jen tehdy můžu upřímně otevřít dveře svým „ano“, když vím, že se v případě potřeby budu moci později vrátit za zeď svým „ne“.

Radost můžete mít i ze svého upřímného „ne“ – a to opravdovou. Ať už jsou vám dva roky nebo padesát, slůvkem „ne“ berete život do vlast-

ních rukou. Vyhnete se nudným lidem i večírkům. Darujete nebo půjčíte peníze jenom tehdy, když to uděláte s radostí. Pokud se obáváte, že skončíte v nemocnici s vyhřezlou ploténkou, nebudete pomáhat kamarádovi se stěhováním.

Radost samozřejmě můžete mít i ze svého „ano“, zvláště když ho vyřknete ze srdce a s vědomím, že můžete říct „ne“.

ČTVRTÝ PRINCIP

ANO, KTERÉ OTEVÍRÁ DVEŘE

Kdykoli objevím lidskou činnost, která funguje v praxi, okamžitě běžím k počítači, abych zjistil, jestli bude fungovat i teoreticky.

TYPICKÝ EKONOM

Já jsem si řekla ten nebo ten co na tom potom jsem ho očima požádala ať mě znovu požádá ano a on mě potom požádal ať řeknu ano má horská květina a nejprve jsem ho pažema objala a stáhla k sobě až ucítil má navoněná řadra ano a srdce mu bušilo jako divé a ano, řekla jsem ano chci Ano.

JAMES JOYCE

ODYSSEUS (PRAHA: ARGO, 1993. S. 524)

„Ano“ je nejmocnějším slovem.

„Miluješ mě?“

„Ano.“

„Půjdeš se mnou?“

„Ano.“

„Pomůžeš mi?“

„Ano.“

Není to pouhé slovo. Je to dotyk, úsměv, způsob žití. Přemostňuje propast, dává vytouženou odpověď. Díky němu je vše možné.

„Ano“ mi dovoluje přiblížit se k vám. Odstraňuje zdi a z mého srdce k vám tak naplno může proudit odost. Kvůli „ano“ je celek víc než jen souhrn svých částí.

„Ano“ vyjadřuje, že se shodneme. Jste nadšení, vy a já půjdeme spolu vstříc budoucnosti, spojenci v lhostejném vesmíru.

Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.