

Úspěšná sebemanipulace



Bestseller
v Čechách a na Slovensku

Ivo Toman

Tajemství vnitřní mluvy



TAXUS International s. r. o., Praha
Tel.: 800 182 987 (8001TAXUS)
© Ivo Toman, Praha, 2008
Počítačová sazba a grafická úprava: General Design, 2008
Návrh obálky: © Alexander Klinko, 2008
Ilustrace: © Alexander Klinko, 2008
Vytiskla tiskárna: FINIDR, s.r.o., 2009
2. vydání

Úspěšná sebemanipulace

Tajemství vnitřní mluvy

Ivo Toman

OBSAH

Poděkování		7
Úvod		8
Kapitola 1	Příběh	12
Kapitola 2	Pravda	30
Kapitola 3	Kam to lidé dotáhnou	36
Kapitola 4	Proč potřebujeme osobní rozvoj	42
	Změnit sebe, nebo změnit jiné lidi?	47
Kapitola 5	1. životní chyba: Lidé zásadní věci nedělají naplno	52
Kapitola 6	2. životní chyba: Lidé se řídí všeobecně rozšířenými názory	58
	Modlitby	67
Kapitola 7	3. životní chyba: Lidé se neumí prodat	72
Kapitola 8	4. životní chyba: Většina lidí nemá životní cíl	80
	Nejde jen o samotný cíl	83
	Jde hlavně o myšlenkovou cestu k cíli	
	Přitahujeme vše, čeho se bojíme	89
	Sníte slona?	92
	Nadcil	95
Kapitola 9	5. životní chyba: Lidé příliš rozebírají svou minulost	98
	Brzdící vliv rodiny a přátel	103
Kapitola 10	Vzorce myšlení a chování	108
	Bonbónový test	111
	Nezasloužím si to dobré	113
	Stále chodím pozdě	113
	Katastrofické vzorce	114
	Pozitivní myšlení	114
	Peníze jsou špatné	116
	Nemohu vydělat	118
	Neumím ušetřit	119
	Neschopný vysvětluje	122
	Vysvětlujeme bohužel i sami sobě	125
	Změňte lidský charakter	127
	Jak změníte myšlenkové vzorce	130
	Lhaní	132
	Závist	138
	Jak poznáte vzorce myšlení jiných lidí?	140
Kapitola 11	Co uděláte se svým mozkem?	142
	Koncentrace	147
	Změna politiky	153
	Psychokybernetika	155
	Jak mám najít cíl, když neznám cestu?	159
	Můj první milion	162
	Váš první milion v hotovosti	165
	Zápisník blbých nápadů	168
	Podveďte svůj mozek	171
	Staňte se géniem za 1 minutu	175
Kapitola 12	Orel	178
Závěr		184
Použitá literatura		188



Poděkování

Komu poděkovat?

Musím poděkovat většině lidí, se kterými jsem se setkal. Jsou totiž nositeli všeobecně rozšířených názorů. Tyto názory jsou však nevhodné pro úspěch. Svůj pracovní život jsem od počátku devadesátých let 20. století založil na tom, že hledám všeobecně rozšířené názory a bojuji proti nim. Naštěstí jich je na světě tolik, že mám práci na několik životů.

Musím poděkovat Billu Gatesovi. Na jeho programech jsem vše napsal. Jako dysgrafik to velice oceňuji – na rozdíl od těch, kteří po něm házejí vajíčka.

A hlavně děkuji své manželce. Martino, děkuji Ti za svůj klid a za ten název.

Úvod

Vždy se sluší přivítat lidi pozitivně. Na svých seminářích to však dělám jinak. A učiním to i v této knize. Hned na úvod vám musím sdělit jednu velice nemilou skutečnost:

Většina lidí to bohužel nikam v životě nedotáhne. Alespoň podle statistik. Možná mezi ně patříte i vy.

Asi jste si tento úvod představovali jinak. Asi se vám to moc dobře neče, když vám někdo jiný sdělí, že to s největší pravděpodobností nikam nedotáhnete a že skončíte jako důchodce, který čeká na svůj důchod. Bohužel je to tak. Statistiky to jasně říkají.

V roce 1995 mi jeden školitel řekl totéž, co nyní já vám. S největší pravděpodobností to nikam v životě nedotáhnete. Po desítkách let pracovního života budete odkázáni na cizí pomoc. A to i přesto, že se někteří moc snažíte. Pouze 5 % lidí v každé lidské činnosti to dotáhne až nahoru. V prodeji, v bankovníctví, v politice, ve sportu, ve všem. Jak se vám to líbí?

???

Asi moc ne, že?

Co musí člověk udělat pro to, aby neskončil mezi těmi 95 % neúspěšných lidí? A co má změnit, pokud dosud neměl štěstí a nebyl na tom dost dobře?

???

V této knize se vám pokusím předvést, co a jak dělat, abyste to někam dotáhli. A také naopak, co a jak nedělat. Také vám ukážu pár příkladů, na kterých to lépe pochopíte.

Co vám brání v tom, abyste byli úspěšní?

Ti neúspěšní tvrdí, že vnější okolnosti. Ti úspěšní tvrdí, že nám v úspěchu nebrání vlastně nic. S tím druhým souhlasím a dovolím si dodat, že pokud vám něco brání, pak je to jen to, co vyplňuje vnitřek vaší hlavy.

Není to však v IQ. Často totiž i lidé s menším IQ mohou být úspěšnější než ti chytřejší. Také často vydělávají více než ti, kteří mají vzdělání a tituly.

K tomu, abyste byli úspěšní, musíte umět usměrňovat své myšlenky žádoucím směrem. Jde o to, vypěstovat si určité vzorce jednání, určité návyky, a díky tomu můžete být úspěšní.

Hodně se mluví o cílech. Zapomíná se však na nejdůležitější věc.

To, jaký máte cíl, ani cesta, po které jdete k cíli, nejsou tak důležité jako vaše osobnost. Protože **jen určitý typ člověka dosahuje cílů.**

Musíte být určitý typ člověka nebo se jím stát. Proč?

???

Protože:

- Určitý typ člověka neonemocní.
- Určitý typ člověka i přes neúspěchy nakonec uspěje.
- Určitý typ člověka i přes finanční krach opět vydělá.
- Určitý typ člověka umí žít jednodušeji.
- Určitý typ člověka jakoby nemá problémy.

Cíle jsou důležité, ale kdykoli se dají změnit. Důležité je stát se určitým typem člověka. V tom je klíč, zda budete úspěšní, nebo ne.

Tato kniha původně vznikla jako článek do novin. Měl být o lidech, kteří se v životě prosadili, přestože jsou zdravotně postižení.

Pak jsem z něj vytvořil audio CD s názvem *Pozitivní myšlení není*

pro každého. Někteří zákazníci mi sdělili, že by tyto myšlenky rádi měli i v písemné formě. Napadlo mne spojit to s mým prvním audio CD *Závist si musíš zasloužit*. Texty z těchto audio CD jsem doplnil o další myšlenky a pak je upravil do knižní podoby.

Pokud obě CD už máte, pak některé věci z této knihy již znáte. Piši to hned v úvodu, abyste nebyli zklamaní, že jste si koupili něco, co jste již slyšeli.

Kvalitou myšlenek v této knize jsem si však tak jistý, že nabízím každému, kdo si tuto knihu zakoupil a cena podle něj neodpovídá kvalitě, že mu jeho peníze vrátím.

Jeden novinář mě začátkem roku 2007 požádal, abych napsal něco o sobě. A také něco o tom, co si myslím o příčinách úspěchu a neúspěchu. Takže jsem sedl a začal psát. Výsledkem byl text, který by zabral asi polovinu novin. První to četla manželka. A když to přečetla, řekla mi, abych to tomu novináři vůbec nedával.

Když jsem se zeptal proč, odpověděla:

„V novinách to hodně zkrátí. A navíc ne všichni čtou noviny. A zítra už budou dnešní noviny zastaralé. Je škoda, aby vše, co jsi napsal, pozítří skončilo ve sběru.

A hlavně, pozitivní myšlení, jak ostatně v textu uvádíš, není pro každého. Udělej z toho něco, co si lidé musí koupit. To není pro každého. Koupí si to jenom ti, kteří to pochopí a budou se tím řídit. A další důvod je ten, že si to mohou opakovaně pouštět v autě nebo číst.“

Musím uznat, že měla pravdu.

Bohužel, naprostá většina lidí to v životě nikam nedotáhne. Ovšem někteří ano. Ukážu vám jeden příběh.

Příběh

Narodil jsem se s Touretteovým syndromem*. To znamená, že mám viditelné i slyšitelné tiky. Stále vědomě dělám grimasy. Křívím se na celém těle. Nejvíce tiků mám v obličeji a v rukách. A když mám být potichu, tak funím, chrochtám nebo popotahuji a smrkám. Přitom nemám rýmu. Nechtěli byste vedle mě sedět v divadle.

Pokud mám být v klidu, musím něčím hýbat. Dělán prostě to, co je nejméně vhodné nebo co se nesmí. Pokud mám být zticha, vydávám nevhodné zvuky. Navíc mám velké nutkání používat vulgární slova, což je také projevem tohoto onemocnění.

Jedu-li autem a svítí rezerva, tak nohou prostě kopu do pedálu plynu. Komické? Jistě, pokud tím netrpíte zrovna vy.

V šesti letech jsem navíc ještě dostal meningitidu. Měl jsem štěstí, přežil jsem, ale tiky se mi ještě zhoršily.

Ve škole mě to nebavilo, protože se mi spolužáci smáli. Měl jsem ohromné mindráky. Za ty své pohyby jsem se strašně styděl a chtěl jsem se schovat. Ale musel jsem sedět v první lavici přímo před učitelkou. Z jedné strany se na mě dívala ona a z druhé strany celá třída. To byly kruté stresy.

Od dětství jsem byl hodně nesnášenlivý. Každému jsem musel dokazovat, že se mýlí. Každého jsem přesvědčoval o své pravdě. A to i tehdy, když o to vůbec nestáli. A pokud jiní chtěli hovořit, já je nechtěl poslouchat. Bylo to důsledkem mého sníženého sebevědomí, které jsem si nahrazoval tím, že jsem se snažil působit přehnaně sebejistě.

V učení jsem samozřejmě nevynikal a rozhodně jsem nebyl ani hodné dítě. Ve škole jsem vyrušoval. S nikým jsem se nesnesl. Všem

* Pokud vás zajímá Touretteův syndrom, více informací najdete na www.atos-os.cz

jsem nadával a na každém jsem něco špatného našel. V podstatě jsem stále někoho za něco obviňoval (za své postižení). Chtěl jsem prosadit svůj názor, ale spolužáků bylo víc, a tak svůj názor samozřejmě prosadili vždy oni, někdy i ručně.

A proto jsem si nejraději sám četl. Mým světem byly knihy, ke kterým jsem utíkal, jak jen to šlo. Četl jsem všechno, k čemu jsem se dostal. Pamatuji si, že jsem *přehtal* i atlas zvířat, kde jsem přečetl opravdu každý druh, který tam byl popsán.

Navíc jsem dysgrafik. Neumím čitelně psát a sám po sobě často nepřechtu to, co jsem napsal. Učitelka mě posílala do zvláštní školy. Naštěstí se jí to nepovedlo a naštěstí ji vyměnili.

Pak nás začal učit starý učitel, který už byl v důchodu. Všiml si, že na některé otázky znám odpověď jen já. Bylo to vesměs z těch oblastí, které nebyly v osnovách. On mi poradil, ať si začnu číst i učebnice. Ať se je neučím, ale když nebudu mít co číst, tak ať si je jen přečtu. Do té doby mě každý ve škole nutil učit se, ale on mi řekl, že se nemusím učit, že jsem dost chytrý, ať si jen čtu. A začal mě veřejně chválit. Dodnes nezapomenu na ty pocity, které jsem zažíval, když já, který jsem byl ve škole všem jen pro pobavení, jsem byl přede všemi pochválený. Bohužel už nikdy tomuto starému učiteli nebudu moci poděkovat.

On mi říkal:

„Ivošu, já vím, že ty nikdy nebudeš umět to dlouhé a krátké „i“, ale až přečteš to, co teď doma čteš, přečti si i ten dějepis. To je zajímavé.“

Já jsem další den věděl, kdo, kdy a koho zavraždil. On mi to totiž podal zajímavě.

Pak mi řekl:

„Přečti si i tu češtinu. Alespoň o těch spisovatelích. Jeden byl řezník a další se jmenoval úplně jinak, než se ho učíme. To tě bude bavit.“

A já následující den věděl, kdo byl ten řezník a co napsal. Takto jsem si začal zlepšovat známky. V diktátech jsem dále ztrácel, ale

na znalostech faktů vydělával. To mi zůstalo dodnes. Snažím se mít lepší fakta než ostatní.

Starý pan učitel Remeš mi dal mé první lekce z psychologie. On chtěl, abych něco udělal, ale nerozkázal mi to. Ani mi nenadával.

Přivedl mě na to tím, že mi jen ukazoval, co se mi bude líbit.

Začal jsem se lépe učit. Šel jsem na střední a potom na vysokou školu. A přišel další problém. Myslel jsem si, že kvůli mým tikům mě žádná holka nebude chtít. Byl jsem tak zamindrákovaný, že do svých devatenácti let jsem nebyl schopen pozvat žádnou holku na rande. Byl jsem přesvědčený, že takového blba žádná chtít nebude. Když jsem byl v autobuse, měl jsem pocit, že se všichni dívají jen na mě, aby viděli, co zrovna dělám.

A tak jsem začal pít. Od 14 let jsem otci začal krást alkohol. Abych všem dokázal, že jsem „silná osobnost“, dělal jsem výtržnosti. Takto jsem řešil své problémy.

Vysoká škola ve Zvolenu mi ale změnila život. Poznal jsem tam jiný svět, jinou kastu lidí. Poznal jsem myšlenky a knihy o osobním rozvoji. A poznal jsem také jiné a jinak postižené lidi. Viděl jsem i lidi, kterým nic nechybělo. Byli dokonce hodně chytří, a přesto je ze školy vyhodili nebo to sami vzdali. Viděl jsem lidi, kteří byli hloupější než ti neúspěšní, a přesto školu dokončili. Často jsem přemýšlel, proč tomu tak je. **Jaké je tajemství úspěchu?** Je na to nějaký vzorec? A pokud ano, proč se tím už lidé neřídí. Vědomostí na to máme dost. Vždyť ještě než jsem se narodil, lidé už létali do vesmíru.

Pomalu jsem začal tušit, že to moje postižení není tak důležité jako můj osobní postoj ke svému postižení.

Postoj k sobě samému. To je to, co mě začalo stále více zajímat.

Je možné, aby lidé s velkými zdravotními problémy mohli být šťastní? Mohou být i úspěšní?

A jak je na druhé straně možné, že lidé na první pohled se všemi předpoklady k úspěchu a ke štěstí přesto šťastní a úspěšní nejsou?

Na vysoké škole jsem se věnoval potápění. Tím jsem si i přivydělával. Jako student jsem měl za komunistů asi 3 000 korun měsíčně. To bylo na tehdejší dobu hodně. Vše jsem propil.

Tehdy mi dva lidé úplně změnili život. Jeden z mých spolužáků jako malý kluk hodil do kamen acetonové lepidlo Kanagom a chtěl se podívat, jak bude hořet. Za pár vteřin měl to hořící lepidlo na tváři. A do těch jizev dostal hrozné akné. Ve dvaceti letech už skoro neměl vlasy. Možná si dovedete představit, jak ten člověk vypadal. Byl nejšerednější z nás.

Bylo tam asi 1 000 studentů – 920 mužů, zbytek ženy. On byl nejškaredější z nás, jednu si vybral a sbalil ji. Časem jsem se s ním sprátlil. On mi jasně ukázal cestu, že vůbec není důležité, jak kdo vypadá. Ale důležitý je postoj člověka. Jak se člověk staví k věcem, které ho obklopují. Jak se dívá na život a jeho zákonitosti, tak se budou odehrávat události kolem něj.

A ten skvělý člověk mi jednou řekl:

„Ty jsi ale blbec! Podívej se na můj ksicht a já mám tu nejlepší ženskou na světě a vezmu si ji.“

Tehdy mi začalo docházet, že mým problémem nejsou tiky, ale můj postoj k těm tikům. Můj problém není to, že mě jiní nemají rádi, ale že já nemám rád je. Já jsem jim totiž byl nejspíše úplně lhostejný. Jelikož jsem jim však dával najevo, jak jimi pohrdám, pak mě neměli rádi. Jenže to byl až důsledek mého chování, ne jejich. Já byl mistr mindráků.

On mě přivedl ke knihám o Silvvově metodě ovládání vědomí a k meditaci. Začal jsem se zabývat jen tím, co je teď. Ne tím, co bylo

nebo by mělo být jinak. Já se těch tiků už nikdy nezbavím. Dal jsem do jejich léčení hodně peněz. Vyzkoušel jsem mnoho lékařů, léčitelů i šarlatánů. Mám nenávratné změny v mozku. To už nezměním.

Ale několik věcí dokážu změnit – své myšlenky, svůj obor vydělávání, své výdělky, své přátelé, své bydliště, svou ženu, své zaměstnance. To vše jsem také změnil. A v poslední době jen k lepšímu.

V roce 1988 jsem dostudoval a příští rok na podzim jsem se vrátil z vojenské služby. Dodnes se divím, jak je možné, že mě uznali schopného vojny. Nejspíš jsem měl být díky svým divokým pohybům nepřítelem těžko zaměřitelný.

Pár týdnů poté u nás došlo k převratu. Najednou se začaly objevovat různé knihy o marketingu, o podnikání, pozitivním myšlení, životopisy úspěšných lidí a jiná, do té doby zakázaná literatura. A já jsem ji začal hltat.

Také mě nebavilo být zaměstnaný. Jelikož jsem vystudoval obor nábytek, začal jsem v tomto oboru podnikat. V Havířově jsem zprivatizoval stolárnu. A přišel největší průšvih mého života. Bylo mi 29 let a měl jsem 3 miliony korun dluhů. Protože jsem byl hloupý, nedlužil jsem dodavatelům, ale státním institucím (finanční úřad, sociální a zdravotní pojišťovny). Tento dluh se zvýšil kvůli penále na 5 milionů.

Bohužel v praxi jsem zjistil, že poučky profesorů z Ameriky o marketingu a o pozitivním myšlení u nás moc nefungují. Také jsem v 99 % knih četl, že úspěch souvisí s vírou v boha. Jenže co mají dělat ti lidé, kteří v boha nevěří? Oni tedy nemohou být úspěšní? Nechodit do kostela = recept na neúspěch? Chodit do kostela = recept na úspěch? Tento vzorec mi dodnes nějak nesedí.

V této dosti těžké době mě další známý ze školy, bývalý šéf potápěčů ze Zvolenu, seznámil s přímým prodejem. A tak jsem začal prodávat. Přes den jsem byl ve stolárně a večer jsem dělal podomního prodejce, abych měl na výplaty zaměstnanců.

Stolárnu jsem v roce 1995 musel prodat. Ale prodal jsem ji pod cenou, která by pokryla mé dluhy. Tím dluhy dále rostly, neboť penále za nezaplacené daně bylo větší, než jsem byl schopen vydělávat.

Byl jsem v začarovaném kruhu. Nové daně jsem už platil v řádném termínu. Finanční úřad je ale systematicky dával na úhradu penále z předchozího dluhu, a ne na tu novou daň, kterou jsem zaplatil. Podle úředníků jsem vlastně daně stále neplatil a nabíhalo mi další penále.

To byla strašná situace. Platíš a jde to někam jinam. Takže neplatíš a za to tě potrestáme. Nikomu bych to nepřál.

A to mě vlastně naučilo vydělávat peníze. Musel jsem. Musel jsem vydělávat mnohem více než dosud. Jinak bych šel sedět do vězení za dluhy. Nezaložil jsem s. r. o. Podnikal jsem jako fyzická osoba, takže jsem ručil celým svým majetkem. Dnes s odstupem se na to dívám tak, že jsem byl velice hloupý. Zpočátku jsem obviňoval svou účetní firmu, že mě nepřesvědčila, abych si založil s. r. o. Dnes už vím, že chyba nebyla na jejich straně. Ale že vše byla jen moje vina. To já sám jsem si našel takové účetní.

Tehdy jsem ale takto nepřemýšlel. Neměl jsem na přemýšlení ani moc času. Potřeboval jsem nutně vydělat asi 5 milionů korun a penále dále každým dnem rostlo.

Jenže jak vydělat peníze?

S finančním úřadem, sociálkou a zdravotní pojišťovnou jsem si dohodl splátkový kalendář. To slovo „dohodl“ není přesné, protože k dohodě musí být dva. Oni mi nařídili, kolik musím platit. Já neměl

na vybranou. Alespoň jsem věděl, jak na tom jsem. Věděl jsem, kolik musím vydělat a že se mohu zachránit, pokud budu pravidelně splácet.

Několik let jsem žil tak, že jsem musel každý měsíc splácet přes 60 tisíc korun. A teprve pak si koupit jídlo. Nebylo to jednoduché.

Jenže jak vydělat peníze?

Stále stejná otázka. Stolařinou jsem se už nechtěl zabývat. Seznámil jsem se s formou přímého prodeje – MLM. I když na tento způsob podnikání většina lidí nadává, já na něj nedám dopustit. Díky němu jsem si mohl vytvořit systém, jak se zbavit dluhů.

Začal jsem prodávat pojistky. To je velmi těžký obor. Už slovo pojišťovák je totiž pro většinu lidí nadávka. Na společenském žebříčku důvěryhodnosti povolání je hned u politiků a prostitutek. Pokud nevěříte, poradím vám malý test. Chcete-li v kupé sedět sám, řekněte všem, že jste pojišťovák a máte u sebe smlouvy.

Měl jsem oproti ostatním obchodním zástupcům velkou nevýhodu už v tom, že do telefonu smrkám, popotahuji a chrochtám. Také mi trvalo roky, než jsem se naučil dívat lidem do očí. Přesto si myslím, že všechno jde, záleží jen na našem postoji.

A jaký byl můj začátek v přímém prodeji? V mé první firmě jsem vytvořil rekord. Měl jsem 59 neúspěchů za sebou. Vůbec nic jsem neprodal. Po měsíci jsme přijeli na školení. Na konci prvního dne se otevřely šampusy a začala volná debata. Ptali se nás, jak se nám dařilo. Když přišla řada na mě, řekl jsem, že jsem měl 59 prezentací. Šéfové byli nadšení:

„Perfektní! Postavte se, prosím. Podívejte se všichni na něj. To je frajer! Z něj si všichni vezměte příklad! 59 prezentací. To jsou včetně víkendů dvě prezentace denně. A jaké jste měl výsledky?“

„No, nic jsem neprodal. Měl jsem 59 neúspěchů.“

„Nic? Ježíši, to je trouba. Sedněte si. Ne, z něj si neberte příklad!“

Byl jsem rekordman. Do té doby tam neměli takového troubu. A dnes, po několika letech, školím i tuto společnost. Tu, v níž jsem byl rekordmanem v neúspěších. Co se stalo? Změnil jsem se nějak zásadně? Jsem jiná osobnost? Pracuji více?

???

Ne. Nic z toho. Už tehdy jsem byl ten typ člověka, jehož americký psycholog maďarského původu Mihály Csíkszentmihályi nazval autotelická osobnost. Je to z řečtiny: auto = sám a teleos = cíl. Takoví lidé jsou sami sobě cílem. Jsou posedlí vlastní prací a nevzdávají se. I já jsem byl vždy přesvědčen, že dříve nebo později uspěji. Až později jsem však zjistil, že **pracovitost a vytrvalost samy o sobě nestačí**. Můžete se totiž udržet k smrti na nesprávných úkolech, pokud se nebudete umět dobře prodat nebo když nebudete mít vlohy pro danou práci.

Nejde o to, že jsem tehdy byl neúspěšný. To byl jen dočasný stav. Tehdy jsem neuměl dotahovat obchody do konce. Musel jsem se naučit požádat klienty o jejich peníze. Tedy to, co nazývám „instinkt zabijáka“. Více o tom píší v knihách *Stroj na peníze I* a *Stroj na peníze II*.

Věnoval jsem prodeji spoustu času, ale neměl jsem výsledky. Pak jsem to zkusil u jiné společnosti a začalo se mi dařit. Začal jsem prodávat a najednou jsem byl mezi nejlepšími. Jenže stále jsem vydělával málo peněz.

Jak vydělat více peněz?

Ředitel firmy mě požádal, ať veřejně promluvím na semináři pro nové prodejce. Chtěl, abych je namotivoval. Délka mé řeči? Asi hodina.

Tak to byl pro mne šok. Mám tiky, funím, chrochtám. A já mám

druhým říkat, jak se mají chovat? Mým životním problémem jsou mé tiky. Já je celý život skrýval. A nyní mám jít na pódium? Vždyť ve stresech se to ještě zhoršuje. Víte, jak se budu svíjet na pódiu? Navíc, jak mám mluvit do mikrofonu, a nefunět do něj? Vždyť já chrochtám i do telefonu.

Mám obavy mluvit před lidmi, i když s nimi mluvím sám z očí do očí. Celý život sleduji, jak mne lidé potají pozorují, když zjistí, že mám tiky. Na ten seminář mělo přijít přes 100 lidí. To je více než 200 očí, před kterými se zesměšním. Bylo mi 25 let a sebevědomí nikde. Holky mě nechtěly. Mluvím se silným ostravským přízvukem, obrovské dluhy, tiky...

A přesto to jde. Víte, co to bylo za utrpení, než jsem se poprvé postavil před lidi? Já jsem nebyl schopný mluvit s vlastní matkou bez toho, že bych se křivil.

Už ani nevím, kde se ve mně vzala ta síla, ale po asi pětihodinovém tréninku s maďarským spolumajitelem firmy a tlumočником jsem druhý den na základním semináři firmy opravdu vystoupil. Bylo to v Polském domě v Ostravě, jako předposlední řečník dne.

Předtím jsem v zákulisí dělal dřepy, abych se uklidnil. 5 minut před svým nástupem jsem dostal průjem. Připravenou vodu, aby mi nevyschlo v krku, mi vypil můj předřečník. A selhal mikrofon.

Největší šok však měl teprve přijít. Proč?

???

Protože ten mikrofon jsem vůbec nepotřeboval. Prostě jsem všechny ty lidi v sále přeřval. Hlas mi neselhal. Nikdo v publiku nevyrušoval. Nikdo se s nikým nebavil. Po celou dobu nikdo neodešel. Všichni mě poslouchali. O vodu jsem si prostě drze řekl v průběhu svého proslovu. Donesli jich hned několik. Každému mému vtipu se zasmáli. Na mé dotazy se hned hlásili a odpovídali tak, jak jsem očekával. A několikrát mě přerušili – potleskem.

Když jsem na konci přednášky mluvil o sobě a svých tikách, viděl jsem u několika lidí slzy. A když jsem skončil, cítil jsem se jako pánbůh.

To se mi ještě nestalo. Předtím jsem se cítil děsně a pak skvěle.

Ten pocit, že se mám postavit před lidi a hovořit k nim, byl hrozný. Největší utrpení to bylo poprvé. Strach a trému mám i dnes. Nyní jsou však menší. Takže jsem si na vlastní kůži otestoval snad jediný opravdu fungující způsob, jak se zbavit strachu z něčeho. Jedinou cestou je?

???

Prostě udělat to, z čeho máte strach.

Ale neměl jsem peníze.

Chvíli jsem se cítil jako bůh. Jenže nejchudší bůh na světě. Byl jsem bez peněz. Začal jsem školit pravidelně, ale nechtěli mně za to moc platit. Jako odměnu za výsledky jsem dostal první velký „úplatek“ – zájezd do Egypta. Bylo to perfektní. Ale jedna věc mi to kazila. Stále jsem musel myslet na to, že zatímco se válím u moře, prohlížím si pyramidy, doma na mě čekají dluhy.

Za půl roku jsem jel s toutéž firmou na Kanárské ostrovy. To jsem už měl v hlavě dilema, co dál, protože jsem nesouhlasil s některými kroky majitelů firmy. Před odjezdem jsem dostal nabídku pracovat pro jinou společnost, do níž přecházelo stále více prodejců z mé současné firmy.

Na pokojích se spalo po dvou. Byl jsem lichý do počtu, proto jsem spal sám. To bylo velké štěstí. Měl jsem totiž spoustu času na přemýšlení. Dluhy se za posledního půl roku nijak nezmenšily. Přemýšlel jsem, co dál. A tehdy, jedné červnové noci v roce 1995, ve 14. patře nad mořem, jsem se rozhodl, že s tou firmou skončím.

Také jsem se rozhodl, že nejenže přejdu do jiné firmy, já přejdu do všech. Jak?

???

Tím, že napíšu knihu o MLM. Tak mohu vydělávat na celém odvětví,