

KARIN KUSCHIK

50 VĚT,
KTERÉ VÁM
USNADNÍ
ŽIVOT

KLÍČ K VNITŘNÍ
SEBEJISTOTĚ

KAZDA

- Předmluva 9
- Úvod 12
- 1 Jen já rozhoduji o tom, kdo mě našťve 17
 - 2 Nedělám to proti tobě, dělám to pro sebe 22
 - 3 Omlouvám se 27
 - 4 Radši nebudu nic slibovat 32
 - 5 Chtít je jako muset, jen dobrovolně 38
 - 6 Za tohle nejsem odpovědný 44
 - 7 Tohle na tobě obdivuji 51
 - 8 Naprosto vám rozumím, a chtěl bych něco jiného 57
 - 9 Za tohle si radši hned odpustím 62
 - 10 Já nevím 66
 - 11 Právě jsem si uvědomil, že mě tohle téma vlastně nezajímá 71
 - 12 Ať je ti brzy líp 77
 - 13 Nejsem si jistý, co to znamená 81
 - 14 Teď bych byl radši jen sám se sebou 87
 - 15 Kdo ukazuje prstem na ostatní, ukazuje třemi prsty
na sebe 94
 - 16 Nemůžu si dovolit to neudělat 99
 - 17 Myslím, že to je tvůj problém 105
 - 18 Jak říkám 111
 - 19 Starosti jsou zbytečné 115
 - 20 Myslím, že to vypovídá víc o tobě než o mně 121
 - 21 Shodněme se, že se neshodneme 127
 - 22 „Nevím“ vždy znamená „ne“ 133
 - 23 Mrzí mě, jestli jsem ve vás vzbudil dojem, že se mnou
můžete takhle mluvit 139
 - 24 Zní to sice logicky, ale můj instinkt mi říká něco jiného 144
 - 25 Nechci si na to udělat čas 149

- 26 Zmýlil jsem se 155
- 27 Nejdřív to dokončím 161
- 28 Rozuměl jsem 167
- 29 Rozmyslel jsem si to 172
- 30 Je to tak, jak to je 178
- 31 Prostě se k sobě nehodíme 183
- 32 Momentálně se radši stýkám jen sám se sebou 189
- 33 Já vás chápu 195
- 34 Chtěl bych mít za tebe větší radost 201
- 35 K tomu jsem vám nedal právo 207
- 36 Tak já si dám tohle 212
- 37 Naštěstí 218
- 38 Radši zachovám profesionální přístup 224
- 39 Špatně jsem odhadl čas 230
- 40 Díky za kompliment 235
- 41 Na to jsem příliš... 241
- 42 Nebudu si to brát osobně 247
- 43 Radši mluvím s lidmi než o nich 252
- 44 Moje snaha má smysl jen tehdy, pokud i vy uděláte vše,
co je ve vašich silách 257
- 45 Nemám ponětí, jak na to, a proto to udělám 263
- 46 Nechci tě podporovat ve tvých slabostech 267
- 47 Vždycky máš na výběr 273
- 48 Máte pravdu 279
- 49 Dobře, беру tě za slovo 285
- 50 To je v pohodě 291
- Výzva 296
- Poděkování 304
- Poznámky 308

PŘEDMLUVA

Vy ale máte štěstí! Karin Kuschik konečně vydala knihu – super! Co jsem se o této úžasné dámě a její schopnosti proměňovat druhé lidi nabánil. Co jsem se ji naprosil, aby své cenné rady poskytla i ostatním. Dosud byla tato výsada vyhrazena jen firmám a umělcům. Její první kniha teď všechno mění.

Karin mi už více než patnáct let radí s režii a dramaturgií, pomáhá mi s texty pro má představení, přednášky a semináře a s prezentací na jevišti a při rozhovorech. Obvykle se na ni absolutně spoléhám, neboť má zvláštní schopnost vžít se do situace druhých lidí a jako mistr rétoriky je vždy o krok dál než ostatní. Její zásluhou rostu nejen profesně, ale i osobně, protože Karin mi při každém setkání vždy jakoby mimochodem pomůže také s řešením různých životních situací. Díky ní dnes přesně vím, co chci, vyjadřuji se jasněji a působím sebevědoměji. To samé jsem zaznamenal i u mnoha dalších jejích klientů. A teď máme znalosti Karin Kuschik k dispozici koncentrované v jediné knize.

Musím na rovinu říct, že tahle kniha je prostě požitek! Samozřejmě jsem věděl, že Karin má ráda analogie a že se vyjadřuje svižně a názorně – už jen proto ji vždy tak rád poslouchám. Je skvělé, že tento talent nyní projevuje i jako autorka, a mám z toho opravdovou radost.

Obsah je zábavný, věcný, dojemně pravdivý a v každém případě přínosný. Jsou to jednoduché návody, které zaručeně fungují – sám se jimi řídím už léta. Ušetřily mi spoustu diskusí. S ostatními i se sebou samým.

Use it or lose it. Používej to, nebo o to přijdeš. Uvedené anglické rčení je mantrou mých hypnotických seminářů, protože náš mozek skutečně zapomíná vše, co pravidelně neopakujeme. Proto se mi líbí, že tahle kniha neobsahuje nic, co by člověk musel nejprve trénovat někde v koutě, ale že nabízí konkrétní pokyny, které uplatníte přímo v praxi. Jinými slovy, jakmile se to bude hodit, jednoduše vypalte příslušnou větu, i když vás to možná bude stát trochu sebezapření. Odměnou vám bude mimořádná zkušenost. A přesně to je cílem rozvoje osobnosti: získávání nových zkušeností.

V hypnóze to funguje stejně. Čím podivnější zkušenost, čím magičtější zážitek, tím rychleji se rozvíjíme. Jako kouzelník a hypnotizér jsem si obzvláště vědom

toho, jakou sílu má jazyk. Mocná slova mohou vyvolat nové myšlenky, nové vzorce a nové zážitky. Mnohé věty v této knize proto považuji za jakousi malou hypnózu, protože nás mohou okamžitě přenést do příjemnějšího stavu vědomí nebo, jinak řečeno, *zhypnotizovat* nás do nového, sebevědomého postoje.

Karin si váží času svých klientů, proto nepíše nijak rozvláčně, což je u populárně-naučné literatury příjemná vzácnost. Místo toho předkládá kompaktní, přesvědčivá poselství, která jsou zábavně zabalená do příběhů z běžného života. Uvidíte, že sotva dočtete jednu kapitolu, pustíte se do další, přestože už bude po půlnoci. Tahle kniha je prostě návyková.

Přeji vám při čtení příjemnou zábavu. Můžete se těšit na padesát kouzelných formulí, které vám usnadní život.

11

Váš Thimon von Berlepsch

ÚVOD

Tato kniha vám ušetří čas. Čas, který byste jinak mohli promarnit nedorozuměním, zabeďněností nebo dlouhým monologem. Rozhodně by to byly slepé uličky, jaké často vedou přímo k dramatické situaci. Tato kniha obsahuje malé věty s velkým účinkem. Věty, jež vám usnadní život, protože každá z nich vás vyzývá k větší upřímnosti, srozumitelnosti, rozhodnosti a autenticitě.

12

Budete-li aktivně používat aspoň pět tipů z padesáti, váš život bude zanedlouho vypadat úplně jinak, a to jak navenek, tak i zevnitř – je přece krásné vypadat dobře i sám před sebou.

Některé rady zní možná radikálně, jiné docela obyčejně či dokonce nudně. A přesně o to mi šlo. Klidně si myslete, že to zvládnete levou zadní – poněvadž to bylo mým cílem. Koneckonců, měli byste to mít v životě lehčí.

Zrovna nedávno jedna klientka použila jeden z nejjednodušších a nejkratších výroků z této knihy na rodinné oslavě a k velkému údivu všech přítomných si poprvé

v životě konečně prosadila svou. Stalo se to díky prostému komentáři, který zněl: „Jak říkám.“ Dvě krátká, nevinná slůvka, jež však způsobila pořádný poprask. A právě o tento efekt se napříč celou knihou snažím: snadné použití a přesvědčivý účinek. Existuje lepší kombinace?

Během let koučování jsem zjistila, že kořeny téměř každého problému spočívají v tom, že si lidé buď neváží sami sebe, nebo si nedovedou vymezit hranice, případně se neumí jasně vyjádřit. Bez ohledu na to, s jakými rozmanitými starostmi se na mě klienti obraceli, nakonec se vždy jednalo o jeden z těchto problémů, nebo dokonce o všechny tři najednou. Odráží se to samozřejmě i v příbězích uvedených v knize: vždy jde o sebeřízení. Každý, kdo se zajímá o osobní rozvoj, se totiž automaticky vědomě či nevědomě zabývá tématem řízení či vedení. Jak řídím zaměstnance, své vztahy, manželství, jak vedu rozhovor nebo dokonce sám sebe. Jsem si jistá, že sebeřízení je předpokladem pro to, méně podléhat *egu* a více následovat své *já*, a že je tedy i zárukou onoho úžasného, jemného a zdánlivě bezdůvodného pocitu štěstí zvaného sebejistota.

Věty z této knihy můžete použít při rozhovoru, a předejít tak hádce, nebo si je říci sami pro sebe – jako vnitřní vzkaz. Některé věty totiž fungují nejlépe při

samomluvě, protože nám připomínají to, o co nám skutečně jde.

Lidé často oplývají ohromnými znalostmi, bohužel však nejsou schopní uplatnit je v praxi, což je velká škoda. Proto jsem vytvořila zkratky, které vám s tím pomohou. A všechny tyto zkratky jsou shrnuty v této knize.

14 „To bylo snadné – v podstatě to šlo skoro samo!“ Podobné prohlášení je pro mě největší pochvala. Přesně tak by to mělo být. Proto také v závěrečné kapitole „Výzva“ uvádím praktické tipy, díky nimž si lehce zapamatujete vše, co budete potřebovat. Protože ten úžasně uklidňující pocit sebejistoty můžeme zažít jen tehdy, když máme v zásobě soubor spolehlivých výrazových prostředků a kdykoliv můžeme vytáhnout eso z rukávu.

Mám ráda názorné příklady a skutečné příběhy. S jejich pomocí vám v každé kapitole vysvětlím, jak daná věta vznikla, v jaké situaci měla cenu zlata nebo komu usnadnila život. Všechny příběhy v této knize jsou tedy pravdivé, jen jména jsou smyšlená a také jsem pozměnila města, obory a místa. Výsledkem je divoká směsice, v níž se pravděpodobně nepoznají ani

ti, kteří se popsaných událostí účastnili. Diskrétnost je otázkou cti.

Možná se budete divit, proč v názvech kapitol neustále střídám oslovení. Jednou tykám, podruhé se vyjadřuji formálněji – jako bych se nemohla rozhodnout. Napsala jsem to tak schválně, protože mých padesát vět uplatníte v nejrůznějších situacích, v soukromém i pracovním životě. Můžete je použít v rozhovoru s cizími lidmi i přáteli, se zákazníky nebo s dětmi. A protože si nejspíš se svým šéfem vykáte, zatímco dceři tykáte, najdete zde různé kombinace.

Mimochodem, kniha je koncipována tak, že ji můžete číst zcela volně, podle svého uvážení. Výklad nemá chronologickou strukturu. Každá kapitola funguje samostatně, takže můžete číst popořadě, od začátku nebo třeba od konce, případně přeskokovat sem a tam, jakkoli se vám zlíbí. Někdo se možná nejprve podívá na obsah, aby zjistil, která věta ho osloví nejvíc, jiní si to nebudou komplikovat a udělají to, co vždycky: začnou na začátku a skončí na konci, je to přece kniha. Ale z mého pohledu je to zároveň truhla pokladů, která nabízí konkrétní řešení určitých situací. Proto byste měli vědět, že si můžete bez okolků vybrat jen tu kapitolu, která se vám bude hodit na zítřejší schůzku, a rovnou ji využít. Nebo nechte rozhodnout náhodu:

prostě knihu někde otevřete – a začnete číst. V dnešní době je v módě finger food, proto vám tady podávám jednohubky. Každá jednohubka zabere nanejvýš deset minut. Ať už chcete postupovat jakkoli: užijte si to!

Ještě pár zmínek ohledně jazykového stylu. Snažím se psát co nejlépe plynule. Také čtu radši knížky, které mají spád. Ani jako autorka nechci nabízet nic, co bych sama nečetla – ani kdyby to bylo politicky korektní. Asi tušíte, na co narážím: na genderově korektní vyjadřování. Jako uctivý a otevřený člověk mám samozřejmě vždy na mysli všechny lidi, muže i ženy, a samozřejmě bych to měla dát najevo i odpovídajícím pravopisem. Nicméně jsem od toho záměrně upustila. Nechci v celé knize neustále opakovat *klienti a klientky* či *čtenářky a čtenáři*. Zkrátka se mi to přičí. Nejde o princip ani o postoj, ale čistě o jazykový cit, který se něčemu takovému vzpouzí. Proto doufám, že budete k mému výběru slov tolerantní, a budu ráda, jestliže bude kniha oslovovat vás všechny, a to i bez hvězdiček, dvojteček a jiných pomůcek. V každém případě vás k tomu upřímně vybízím, protože vždycky mám na mysli všechny lidi – a určitě i vás.

7 TOHLE NA TOBĚ OBDIVUJI

Natáčení filmu v New Yorku. Byl to můj velký sen, a když jsem si ho konečně splnila, bylo to i jedno z nejlepších rozhodnutí v životě. Vzala jsem si v rádiu, kde jsem moderovala ranní show, dovolenou a strávila léto na Newyorské filmové akademii. Bydlela jsem u Fay, úžasné, energické ženy s hustými černými kudrnami, která nejradši nosila otrhané džíny a conversky. Celé dny popíjela ledovou kávu bez kofeinu a na čas mi poskytla tu nejlepší adresu, jakou jsem kdy v životě měla: Broadway 2 000. Bylo mi krátce před třicítkou a když jsem tuhle adresu zadávala řidiči žlutého taxíku, připadala jsem si děsně cool. Existuje snad někde v Evropě ulice, která by měla dva tisíce čísel popisných?

Jednoho nedělního rána jsme se s Fay vydaly na brunch a na 72. ulici jsme se staly svědky scény, která jako by byla vystřižená z filmu. Na slunci, přímo před naší kavárnou, stojí zářivě rudé Lamborghini Diablo a kolem něj obdivně krouží chlápek v kšiltovce New York Yankees. Na jednu se oboje dveře zvednou nahoru a prošedivělý

51

muž v ležérním obleku si odhodí tašku na sedadlo spolujezdce. „Páni! Prozrad' mi to tajemství,“ vydechne chlapík s baseballovou kšiltovkou. Zřejmě skutečný nadšenec. „Jak jsi to dokázal, člověče? To auto je boží!“

Coby Němku mě jeho hláška znepokojí, protože mi v hlavě okamžitě naskočí scénář, jak by se něco podobného odehrávalo v Berlíně. Kdyby tam totiž na hlavní třídě parkovalo červené lambo, takový chlápek s kšiltovkou by spíš vytáhl z kapsy svazek klíčů. „Tak ty si myslíš, že jsi něco extra, jo?“ mumlal by si pod fousy, zatímco by klíči přejížděl po lesklém laku. V Německu je závist dost rozšířená.

52

Vlastně se není čemu divit, z hlediska kultury chválení jsme rozvojová země – prostě to historicky nemáme v povaze. V posledních letech se to naštěstí začíná nenápadně zlepšovat, chválení je potřeba podporovat. Při koučování na to narážím od samého začátku. Zejména v práci totiž lidé trpí nedostatkem zpětné vazby. „Šéf o mně nikdy neřekne nic dobrého. U nás ve firmě se obecně málo vyjadřuje pochvala. Natož aby vám někdo složil kompliment.“ Podobné věty slýchám už přes dvacet let. Vlastně je to smutné. A ještě smutnější je, když se zeptám: „Koho jste tento týden pochválil vy?“ „Ehm, jo, no... hm...“ Takže nikoho. Pokud něco nezažijete sami, pak to ani nepředáváte dál – jednoduché pravidlo. Co se týče chvály, Německo je jedna velká poušť. Každý, kdo někdy někoho pochválí, je hned podezřelý.

„Nedostat vynadáno je dostatečná pochvala,“ říkalo se odjakživa ve Švábsku, až se toto přesvědčení nakonec rozšířilo po celé zemi. Není tedy divu, že se při konfrontaci s onou výraznou americkou tendencí – vyjadřovat chválu a obdiv – rychle rozdělíme na dvě skupiny podle toho, jak na velkorysou pochvalu reagujeme. Jedni si vděčně vydechnou a očividně se jim uleví, zatímco druzí se nad tou „nehorázností“ jen opovržlivě zašklebí. Přitom je pochvala tak úžasná. A obdiv je vlastně ještě krásnější, že ano?

Vzpomínám si na seminář o osobním rozvoji, jehož jsem se kdysi zúčastnila. Celých sedm týdnů jsme se zabývali vytvářením vnitřního bohatství ve všech podstatných oblastech. Byl to docela intenzivní kurz se spoustou domácích úkolů. Jednou jsme dostali za úkol vyjádřit v následujících dnech upřímný obdiv třem lidem. Osobně a vědomě. Klidně i s květinovými dary, ale hlavně z očí do očí a pořádně. Obdiv musel být upřímný, jinak jste museli začít znovu od začátku. Jedna studentka letěla jen kvůli tomu až do San Franciska, protože tam chtěla vyjádřit obdiv spisovatelce Isabel Allende. Vyšlo jí to. Já jsem naštěstí nemusela cestovat až tak daleko. Zajímavé však bylo, že to u všech probíhalo podobně: všichni jsme měli s tímto úkolem problém. Pro někoho bylo toto cvičení dokonce absolutním opuštěním

komfortní zóny. Někteří to nedokázali vůbec. Bylo to jako mluvit cizím jazykem, který jsme se nikdy neučili a o němž jsme ani nevěděli, že existuje – proto se někteří z nás při chválení zakoktávali a rozpačitě hleděli do země. To se ovšem nepočítalo. Nikomu to neprošlo. Takže hezky znovu od začátku.

Krásné na tom je, že jakmile někoho pochválíte, zaplaví vás báječný pocit štěstí. Pokud totiž dokážete lidi pochválit, dodáváte tím dobrý pocit i sami sobě a vysíláte do svého vlastního systému pozitivní zprávy: „Umím se radovat z úspěchu druhých“, „Mohu někomu dovolit, aby byl důležitější než já“ nebo „Teď je řada na tobě! Já mohu zazářit později“. Nebo o něco méně euforický vnitřní vzkaz: „Mám na to, abych se vyrovnal s tím, že se daří i někomu jinému.“ To všechno působí na naše právě Já jako povzbuzující prostředek. Záměrně říkám *Já*, a ne *ego*. Poněvadž *ego* je ta drzá část naší osobnosti, co pořád fňuká, že nemá dost, protože se cítí malá, a myslí si, že se musí všude cpát a mít vždycky pravdu. Mezi *egem* a zdravým pravým Já je obrovský rozdíl. Poznáme to, jakmile budeme věnovat větší pozornost svým pocitům.

Například, když se nám do cesty postaví závist, zášť nebo žárlivost, všechno nám začne připadat únavné, otravné, stísněné, možná i trochu špinavé. Jsme naštvaní, mluvíme o druhých špatně, všechno nás stojí

čas, neposouváme se dopředu a vztahy nestojí za nic, zejména ty se sebou samým. To je ublížené ego. Jestliže však naše pocity směřují k tomu, abychom se překonali, i když jsme nejistí, stydíme se nebo máme strach, pak se přihlásí o slovo naše zdravé, pravé Já a pomůže nám, abychom se nad sebe sama povznesli, abychom vnitřně povyrostli. Takové pocity nás nastartují, povzbudí k tomu, udělat skok vstříc naší nejlepší verzi. A naše Já to potěší, což okamžitě poznáme podle toho, že se po takovém překonání sebe sama vždycky cítíme tak skvěle.

Nyní se nabízí otázka, jak je tomu u vás. Ruku na srdce: je vám nepříjemné, když se ostatní rozplývají štěstím? Když se někomu dlouhodobě daří obzvlášť dobře? Umíte se s tím vyrovnat? Dokážete dopřát úspěch všem? Dokonce i sobě? Umíte dobře přijímat komplimenty? A nechat se snadno pochválit? Pokud ano, gratulují! Pokud ne, právě teď máte šanci.

Co takhle vědomě vyjádřit uznání, až si příště na někom všimnete něčeho pozitivního? Talentu, schopností, chování... Můžete si to nechat pro sebe a zpětně o tom nadšeně vyprávět někomu jinému, nebo prostě svůj obdiv vyjádřete přímo, zcela spontánně a s otevřeným srdcem.

Všichni jsme samozřejmě někdy někoho vychvalovali. Jenže obvykle si to necháváme jen na vánoční přáníčka,

kulaté narozeniny či svatební řeč. A některé lidi napadají ta nejkrásnější slova až na pohřbu. Začněme proto hned! Na světě žije spousta úžasných lidí, jež bychom mohli obdarovat svým obdivem, protože když radost vyjádříme nahlas, úžasně se znásobí. Mohou z toho čerpat další a další – a svět se pokaždé stane o trošku šťastnějším místem.

Tak co, už máte v myšlenkách někoho konkrétního? Už vás napadlo, kdo je k tomu ideální? Nebo ve skutečnosti běžně chválíte lidi na každém kroku, takže se divíte, proč jsem tomuto tématu věnovala vážně celou kapitolu? Prostě chvalte, co to jde, a vězte, že váš projev uznání zažehne v druhém člověku světlo, které se vám automaticky vrátí jako nečekaný sluneční paprsek.

56

Je to jednoduché. „Víš, co se mi na tobě líbí nejvíc?“ – „Ne, co?“

Tak směle do toho!

CO VÁM DÁ TATO VĚTA?

RADOST. VDĚČNOST. UZNÁNÍ.

Tohle na tobě obdivuji

24 ZNÍ TO SICE LOGICKY, ALE MŮJ INSTINKT MI ŘÍKÁ NĚCO JINÉHO

144

Angelika Schoor má dnes mimořádně dobrou náladu. Dlouhé hledání ideálního ředitele marketingu se blíží ke konci a ona už brzy zasedne naproti novému šéfovi oddělení. Už bylo načase! Tenhle člověk už podle pečlivě zpracovaného životopisu působí nesmírně chytře a kreativně. Dojem dělají i samotná fakta: maturita v Curychu, studium v Londýně a Barceloně. Dva semestry na Harvard Business School. První zaměstnání v nadnárodní společnosti v Ženevě, juniorská pozice v cool agentuře v Düsseldorfu. Dočasné přidělení v New Yorku. Mnoho let v marketingu v jedné ze třiceti nejúspěšnějších firem – a nyní od prvního července jejich vedoucí marketingu v Curychu. Perfektní! Angelika si znovu prolistuje dokumenty. Kandidát mluví plynně německy, anglicky, francouzsky, velmi dobře španělsky. Záliby: triatlon, řečnické soutěže a – páni! – mandarínština! Pokud bude při pohovoru jeho osobní kouzlo aspoň z poloviny odpovídat tomu, co slibuje fotka na přihlášce, pak se další položkou na seznamu jeho po-

Zní to sice logicky, ...

zitiv stane i charisma. Kdo by nechtěl takového manažera?

Patnáct minut nato přijde rozčarovaná Angelika do kuchyňky. „Tak co? Spokojená?“ zeptá se jí vesele asistentka. Jakmile však uvidí Angeličin výraz, zaraženě jí podá kávu, kterou si původně uvařila pro sebe. V kávovaru přistane další kapsle espressa. „Vůbec ne!“ prohlásí šéfka zoufale. „Nemůžu ho přijmout.“ „Proč ne?“ diví se asistentka. Na což Angelika odpoví: „Nemám tušení. Nejde to. Nefungovalo by to. Tak to prostě je.“

Zažili jste někdy něco podobného? Že fakta hovoří zcela ve prospěch jedné věci, a vy se přesto rozhodnete pro opak? Nebo že jste si byli naprosto jisti, že s nějakou schůzkou jen ztratíte čas, a pak najednou navzdory všem argumentům nastoupil úžasný pocit, po němž následovalo niterné rozhodnutí, jehož jste nikdy nelitovali?

To všechno se už někdy stalo. Vlastně se to děje docela často. A téměř vždy to bývají správná rozhodnutí. Intuice je úžasně přesná. Na tu malou, neviditelnou instanci je vždycky spoleh. Jak často jsme slyšeli sami sebe nebo druhé říkat: „Já to věděl! Měl jsem poslechnout svůj instinkt!“ Nebo: „Od začátku jsem měl špatný pocit. Měl jsem to brát vážně.“ Ale nikdy jsem nikoho neslyšela říct: „Kéž bych nebyl věřil své intuici!“ Zajímavé.

No, vždy se najdou výjimky. Například podvodníci všeho druhu umějí být ohromně přesvědčiví. Přesto: jejich oběti často mluví o tichém hlásku, o mlhavém tušení, jež je varovalo poměrně brzy. Nebo uvádějí, že je na tuto osobu přátelé už dávno upozorňovali. V případě sňatkových podvodníků je to však mnohem horší, protože jakmile jde o romantiku, hormony mohou zastříť jinak velmi bystrý úsudek. Je logické, že z vnějšího pohledu vidí člověk věci jasněji.

Ale v práci nebo při důležitých nákupních rozhodnutích? Kdykoli jsme měli divný pocit a někdo se nám zdál podezřelý, většinou to byla pravda a překvapení nakonec nespočívalo v chování druhé osoby, ale v tom, že jsme neposlouchali sami sebe.

146

Je tolik situací, kdy by nám život usnadnila prostá věta: „Zní to sice logicky, ale můj instinkt mi říká něco jiného.“ Proč to tedy říkáme tak zřídka? Možná je to kvůli mylnému přesvědčení, že odmítnutí je profesionální pouze tehdy, je-li založeno výhradně na pádných argumentech, a ty nám *pocit* samozřejmě neposkytuje. Je to však přesně naopak. Pocit nám dává jasnou zprávu: „Zapomeň na argumenty! Hlavním argumentem proti této osobě je to, že žádný nepotřebuješ. Ten člověk je prostě falešný!“ Zkrátka něco víme, aniž bychom věděli, proč to víme. To je uklidňující informace pro naše srdce, ale matoucí pro naši hlavu,

Zní to sice logicky, ...

protože ta se radši spoléhá na logiku, než aby brala vážně emoční barometr. Platí to aspoň pro levou mozkovou hemisféru – ráda si myslí, že to ona je zodpovědná za naše rozhodnutí.

Moje krédo zní: jestliže znáte fakta a najdete dobré důvody, proč tato fakta hovoří ve prospěch dané věci, ale přesto vám *něco* brání danou věc uskutečnit, měli byste to nechat plavat. Je tu však jeden háček. Někdy jsme tou zábranou my sami. A to tehdy, když nás strach z opuštění komfortní zóny brzdí a doslova táhne zpět, takže se nemůžeme pohnout kupředu. Je to pocit, jako bychom jeli na plný plyn a zároveň šlápli na brzdu.

A co uděláte, pokud vám věta „Můj *pocit* mi říká něco jiného“ zní v profesionálním kontextu příliš měkce? Někdo je přesvědčený, že pocity a byznys nejdou dohromady. Je-li to váš případ, jednoduše si najdete formulaci, která vám bude vyhovovat lépe: „Zní to sice logicky, ale moje zkušenost mi říká něco jiného.“ Nebo: „Mé znalosti lidské povahy mi radí, abych udělal opak.“

Ať tak či onak, tato věta může být nejlepším východiskem, abyste se nezačali topit v pochybnostech. To se totiž stává, je-li intuice silná a argumenty slabé. Naše hlava pak donekonečna žongluje s několika myšlenkami sem a tam, až to v určitém okamžiku vyčerpaně vzdáme a dojdeme k pochybnému rozhodnutí.

Možná je vám to všechno už dávno jasné. Nyní máte k dispozici větu, která vám tuto zřejmost zprostředkuje během pěti sekund. Vědět neznamená umět. Věta „Zní to sice logicky, ale můj instinkt mi říká něco jiného“ zní mnohem sebevědoměji a jistěji než tázavé: „Já nevím, proč to nechci“.

Vždyť to ani nepotřebujete vědět. Vaše pocity vám prostě říkají něco jiného. Nebo vaše znalosti lidské povahy či vaše zkušenosti. To stačí. To je vše. A kdyby se někdo přesto ptal, můžete využít větu z kapitoly 18: „Jak říkám...“

Důvěřujte své intuici. Spolehněte se na své srdce. Vědělo dřív, než jste dokázali pomyslet.

CO VÁM DÁ TATO VĚTA?

JISTOTU. ROZHODNOST. VŮDČÍ SÍLU.

50 SKUTEČNĚ ZÁZRAČNÝCH VĚT PRO VĚTŠÍ SEBEJISTOTU V KAŽDODENNÍM ŽIVOTĚ

Obyčejný rozhovor se může rychle zvrtnout. Stačí, aby si někdo něco špatně vyložil, a z prosté věty se najednou stane domněnka, obvinění či narážka. Doma ve sprše vám pak hlavou víří řada úderných odpovědí. Přímo v akci však zůstáváte beze slov. Nemusí to tak být. „Jen já rozhoduji o tom, kdo mě naštvě,“ říká Karin Kuschik, která vám v této knize nabízí padesát skutečně zázračných vět pro sebejistotu a chytrou odpověď v každé situaci.

„Žena, která stojí za vrcholovými manažery. Když si páni ředitelé nevědí rady, přijdou za Karin Kuschik.“ ZEIT ONLINE

www.knihkazda.cz

ISBN 978-80-7670-160-1



9 788076 701601

