

# Svět bez stížností

Will Bowen



Jak si přestat stěžovat a začít si užívat takový život, jaký jste vždycky chtěli

Přidejte se k více než 10 milionům lidí, kteří se zúčastnili 21denní výzvy

Svět bez stížností

# Svět bez stížností

Will Bowen



---

*Mé dceři Lie,  
jejím budoucím dětem a jejich dětem.  
Ti všichni budou žít ve šťastnějším světě,  
kde bude méně stížností.*

---

Svět bez stížností  
Will Bowen

Z anglického originálu *A Complaint Free World* přeložila Petra Vlčková

Redakční úprava Robert Gajdoš

Jazyková korektura Vlastimil Lapáček

Produkce blízko sebe s.r.o.

Ilustrace a návrh obálky Lucie Ernestová, [www.lucieernestova.cz](http://www.lucieernestova.cz)

Grafická úprava a sazba Art D, [www.art-d.com](http://www.art-d.com)

Elektronické formáty připravil KOSMAS, [www.kosmas.cz](http://www.kosmas.cz)

Vydalo nakladatelství Synergie Publishing SE

[www.synergiepublishing.com](http://www.synergiepublishing.com)

Vydání první

Copyright © 2007, 2013 Will Bowen

„Complaint Free“ and „A Complaint Free World“ and „Complaint Free bracelets“ are trademarks of Lamplighter, Inc.

All rights reserved.

Translation Copyright © 2017 Synergie Publishing SE

This Translation published by arrangement with Harmony Books, an imprint of the Crown Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC

ISBN 978-80-7370-505-3

*Součástí e-knihy není  
speciální nestěžovací náramek.*

*Nestěžovací náramek lze  
objednat na  
[www.nestezujsi.cz/objednat-naramky](http://www.nestezujsi.cz/objednat-naramky)*

## OBSAH

Předmluva .....	7
Úvod.....	11
I. ČÁST – NEVĚDOMÁ NESCHOPNOST	
1. kapitola: Stěžuju si, tedy jsem .....	31
2. kapitola: Stížnosti a zdraví.....	55
II. ČÁST – VĚDOMÁ NESCHOPNOST	
3. kapitola: Stížnosti a vztahy.....	71
4. kapitola: Proč si stěžujeme .....	93
5. kapitola: Probuzení.....	111
III. ČÁST – VĚDOMÁ SCHOPNOST	
6. kapitola: Ticho a jazyk stěžování.....	127
7. kapitola: Kritika a sarkasmus .....	147
8. kapitola: Jsi-li šťastný, zatrub.....	157
IV. ČÁST – NEVĚDOMÁ SCHOPNOST	
9. kapitola: Mistrovství.....	171
10. kapitola: Jednadvacetidenní šampioni .....	189
Závěr: Uva uvam videndo varia fit .....	209
Příloha: Zajímavá fakta .....	221
Poděkování.....	223

## BONUSY A NÁRAMKY KE KNIZE

Potřebujete více náramků pro vaše známé,  
školu či organizaci?

Chcete si stáhnout plakátek Zákaz stěžování?  
Zajímá vás, jak do nestěžovací výzvy interaktivní  
formou zapojit vaši školu nebo firmu?

Navštivte stránky [www.nestezuji.cz](http://www.nestezuji.cz),  
kde najdete bonusové materiály a formulář  
pro objednání náramků.

Sdílejte své zkušenosti s 21denní výzvou na:  
[www.facebook.com/svetbezstiznosti](https://www.facebook.com/svetbezstiznosti).

## PŘEDMLUVA

Vize Světa bez stížností je sdílet nestěžovací náramky se šedesáti miliony lidí – to by bylo jedno procento světové populace. Kdybychom dokázali pozitivně proměnit postoj jednoho procenta všech lidí na světě, bude se změna myšlení šířit lavinovitě dál a povede k všeobecnému pozvednutí vědomí.

V době, kdy píšu tuto předmluvu, máme mezi lidmi přes deset milionů náramků.

Když se na něco zaměříme celou svou pozorností, může se to stát skutečností. Tak to bylo i v mém případě, když jsme se přiblížili k hranici šestimilionů náramků. Rada Světa bez stížností chtěla předat šestimiliontý náramek někomu, kdo nás inspiruje a kdo svými slovy a vystupováním zosobňuje příklad života bez stížností. Po krátké debatě jsme se jednohlasně usnesli na doktorce Maye Angelouové, oceňované básnířce a učitelce Oprah Winfreyové.

Když jsme se Světem bez stížností začínali, zvolili jsme si za své heslo citát Dr. Angelouové: „Když se ti něco nelíbí, tak to změň. Když nemůžeš změnit to, co se ti nelíbí, změň svůj postoj. Nestěžuj si.“

„Kdo si stěžuje, dává zprávu tyranovi, že je nablízku obětí.“

MAYA ANGELOUOVÁ

Výzva spočívala v tom, že doktorku Angelouovou nikdo neznal. Začali jsme pátrat a zjistili jsme, že se ji snažilo kontaktovat už mnoho spisovatelů i neziskových organizací, ale



nikdo neuspěl. Ptali jsme se nakladatelů i literárních agentů, ale všechno bylo marné.

V téhle fázi jsme to mohli vzdát, nebo aspoň zvažovat další možnosti. Ale my se odmítali nechat odradit. Místo toho jsem začal všude vyprávět, že se chystám osobně předat šestimiliontý náramek doktorce Maye Angelouové. Spousta lidí se mě ptala: „Vy ji znáte?“ A na to já po pravdě odpovídal: „Neznám.“

„Jak se s ní tedy chcete potkat, abyste jí mohl předat ten náramek?“

Znovu jsem odpověděl podle pravdy: „To zatím netuším. Ale vyjde to.“

Kdykoliv jsem měl volnou chvíli, představoval jsem si, jak se setkávám s doktorkou Angelouovou. Viděl jsem ji v televizi, když při inauguraci prezidenta Clintona v roce 1993 přednášela svou báseň *On the Pulse of Morning*. Věděl jsem, že učila Oprah Winfreyovou. Věděl jsem, že je to slavná spisovatelka a pedagožka, ale neznal jsem ji, a neznal jsem ani nikoho, kdo by ji znal. A přesto, když se mě lidé ptali, jak se daří Světu bez stížností, odpovídal jsem nadšeně, že už se blížíme deseti procentům našeho cíle šedesáti milionů a že ten šestimiliontý náramek předám Maye Angelouové.

Na jedné konferenci jsem náhodou potkal jednu svou starou známou a hned jsem jí vylíčil svůj záměr. Neptala se, jestli znám doktorku Angleouovou. Ani se nezeptala, jak to chci zařídit. Jen se na odchodu usmála a poznamenala: „Pozdravuj ji ode mě.“

Otočil jsem se za ní tak prudce, že jsem si skoro vykloubil krk, a skoro vykřikl: „Ty ji znáš?“

„Zařizovala jsem jí u nás ve městě pár přednášek. A od té doby jsem v kontaktu s její neteří,“ vysvětlovala.

Vylíčil jsem jí svůj příběh o tom, jak se snažím doktorce Angelouovou sehnat, a jak se mi to do dnešního dne nepodařilo.

„Nemůžu ti nic slíbit,“ řekla mi, „ale uvidím, co se dá dělat.“

Jak uvidíte, nejenže se mi podařilo setkat se osobně s doktorkou Angelouovou, dokonce jsem strávil povídáním u ní doma ve Winston-Salemu v Severní Karolíně celé příjemné odpoledne.

A jak že se to stalo?

Chcete to vědět?

Uděláme nějaké rozhodnutí, které se zdá být zcela mimo náš dosah, ale protože se nevzdáváme svého odhodlání a jasně vidíme svůj záměr, jako kdyby se už naplnil – nakonec se nám to opravdu splní.

Nenajdu jsem si představoval, jak se s Mayou Angelouovou setkám a slavnostně jí předám šestimiliontý náramek, ale také jsem do světa vysílal specifickou energii, když jsem tvrdil, že se to – a nikoliv jen možná – stane.

Když jsem paní Angelouovou navštívil u ní doma ve Winston-Salemu, mluvili jsme spolu o vizi Světa bez stížností. Řekl jsem jí, že náramek, který jí předávám, symbolizuje skutečnost, že jsme na deseti procentech našeho cíle, a zeptal jsem se jí, jak si myslí, že se svět změní, až dosáhneme našeho cíle šedesáti milionů. Na to odpověděla:

Jaký podle mě bude svět, až si jedno procento celosvětové populace přestane stěžovat?

Einstein řekl: „Žádný génius nepoužil víc jak osmnáct procent svého mozku.“ Vědci dnes tvrdí, že žádný génius nepoužil víc jak deset procent svého mozku. Většina z nás si vystačí s pěti, šesti nebo sedmi procenty.

Pokud se nám podaří přežít a mít před sebou ještě nějakou budoucnost, pokud budeme žít a mít dost odvahy k tomu, abychom se o sebe navzájem starali, pokud budeme mít dostatek odvahy milovat, můžeme si zkusit představit, jací budeme, když si jedno procento ze šesti miliard lidí na světě nebude stěžovat.

Jaké by to mohlo být?

Podle mě bychom se nejspíš vysmáli válce. A tím mám na mysli samotné slovo „válka“.

Prohlásili bychom: „Válka? To jako že mám jít a zabít někoho jenom proto, že se mnou nesouhlasí? Hm! To přece neudělám!“

Jen si představte, že by lidé k sobě navzájem byli zdvořilejší. Chovali by se k sobě znovu laskavě v obývacích, v ložnicích, v dětských pokojích i v kuchyních.

Kdyby si jedno procento lidí na celém světě nestěžovalo, záleželo by nám víc na dětech a uvědomili bychom si, že každé dítě je naším dítětem. Černé dítě a bílé dítě, hezké dítě a obyčejné dítě, asijské dítě a muslimské dítě, japonské a židovské – všechno to jsou naše děti.

Kdyby si jedno procento z nás přestalo stěžovat, přestali bychom vinu za své chyby svalovat na druhé a přestali bychom je nenávidět za to, že domněle můžou za naše chyby.

Jen si představte, že bychom se častěji smáli a měli bychom neutuchající odvahu se navzájem dotýkat. Byl by to začátek ráje – tady a teď.

## ÚVOD

Když se ti něco nelíbí, tak to změň.  
Když nemůžeš změnit to, co se ti nelíbí, změň svůj postoj.  
Nestěžuj si.

MAYA ANGELOUOVÁ

**V**e svých rukách držíte tajemství proměny svého života. Tato slova jsem poprvé napsal před téměř pěti lety a dnes jsem ještě víc než kdy dřív přesvědčený o tom, že jsou pravdivá. Za posledních pět let se k myšlence „nestěžování“ přihlásilo přes deset milionů lidí ve 106 zemích a díky tomu se změnila jejich rodina, práce, církevní společenství, škola a nejvýrazněji jejich vlastní život.

Použili k tomu jednoduchou techniku: navlékli si na ruku fialový silikonový náramek a pokaždé, když si postěžovali, ho přendali z jednoho zápěstí na druhé, dokud se jim nepodařilo prožít jednadvacet dní za sebou bez stížností, kritizování a pomlouvání. Jakmile to zvládli po dobu jednadvaceti dní, vytvořili si tak nový návyk. Tím, že se naučili uvědomovat si, co říkají, a dokázali svá slova změnit, změnil také svoje myšlenky a začali si budovat život podle vlastních představ.

### OHLASY

„Studuju střední školu v Nebrasce, jsem ve druhém ročníku na Omaha Northwest. Včera se v naší škole střílelo a já se spolu s pár dalšími spolužáky rozhodl, že zkusím vaši jednadvacetidení nestěžovací výzvu. Mohli byste nám poslat pět náramků?“

JMÉNO NEZVEŘEJNĚNO

V roce 2006 jsem byl pastorem unitářské církve v Kansas City v Missouri a měl jsem řadu přednášek o hojnosti. Inspirovala mě k nim pozoruhodná kniha Edwene Gainesové *The Four Spiritual Laws of Prosperity* (Čtyři duchovní zákony hojnosti). Ve své knize Edwene Gainesová píše o tom, že většina lidí tvrdí, jak moc si přejí být bohatí a mít všeho hojnost, a přitom

„Když nejsi šťastný s tím, co máš, proč toho chceš víc?“

DR. WAYNE DYER

většinu bdělého stavu tráví každý den tím, že si stěžují na to, co už mají. Právě tím však prosperitu naopak odpuzují, a nikoliv přitahují.

Stěžování vám nikdy nepřinese to, co si přejete, protože naopak utvrzuje to, co nechcete. Doktor Wayne Dyer to vyjádřil takto: „Když nejsi šťastný s tím, co máš, proč toho chceš víc?“ Prvním krokem k hojnosti ve všech formách je cítit vděčnost za to, co zrovna máme, a těžko si můžeme stěžovat na to, co máme, a zároveň za to být vděční.

Od prvního vydání této knihy se toho hodně událo. Nestěžovací náramek si vzalo přes deset milionů lidí ve 106 zemích světa.

Vystupovali jsme v řadě slavných amerických televizních pořadů a zpravodajských programů, psali a mluvili o nás ve stovkách novin, rozhlasových stanic a televizních kanálů. Několik let jsem poskytoval rozhovory pro média po celém světě v průměru prakticky třikrát týdně. Příběhy o tom, jak se žije bez stížností, se objevily v bezpočtu knih a časopisů.

Vytvořili jsme speciální program *Škola bez stížností*, který učitelé na tisících škol používají k transformaci svých studentů i celých škol. Ve firmách, kde zavedli nestěžovací filozofii, se nejenom zlepšila morálka zaměstnanců, ale také se zvýšil zisk, a to i v ekonomicky nejtěžších dobách po hospodářské krizi. Firmám, spolkům a dalším organizacím nabízíme program *Firma bez stížností* (oba programy jsou zdarma ke stažení na stránkách [www.nestezujsi.cz](http://www.nestezujsi.cz)).

Přednášky a semináře na téma život bez stížností pořádají nej-různější církevní a náboženská společenství. Nedávno jsem byl v jednom městě na večeři v jed-né indické restauraci, kde všichni zaměstnanci měli naše náramky. Když jsem se zeptal číšníka, kde k nim přišli, odpověděl mi: „Dali nám je v našem hinduistic-kém chrámu.“

Posledních několik let jsem přednášel v průměru deset-krát až patnáctkrát do roka. V publiku bylo i čtyři tisíce lidí najednou. Měl jsem to štěstí, že jsem s „nestěžovací“ koncep-cí mohl oslovit výroční schůze, shromáždění a školení dva-ceti nejúspěšnějších firem podle žebříčku časopisu Fortune, softwarové firmy, marketingové společnosti, automobilové závody, velké účetní firmy, celostátní asociaci školních psy-chologů, vládní organizace, nemocnice, banky a nespočet dalších subjektů.

Za posledních dvanáct měsíců jsem třikrát navštívil Čínu a mluvil k obrovskému počtu lidí o tom, jaké má stěžování škodlivé účinky, proč si stěžujeme a jak se stěžováním přestat. První vydání této knihy bylo v Číně nejprodávanější knihou roku 2009 a druhou nejprodávanější v roce 2010.

V prvních dnech, kdy se z jiskřičky „nestěžování“ rozho-řel oheň, spočívalo balení a rozesílání náramků na dobrovol-nících. Tucty lidí tomu věnovaly každou sobotu. Lidé, kteří se doslechli o Světě bez stížností, si v létě brali dovolenou a přilétali do Kansas City, aby balili náramky. Každý týden jsme rozesílali desítky tisíc náramků a každý týden narůstal počet žádostí.

Nadšení, jaké lidé projevovali pro koncepci nestěžování, nás všechny ze začátku ohromovalo a naplňovalo nesmírnou radostí. Po čase začalo být zřejmé, že se nejedná jen o prvotní

„Vznešenost nespočívá v tom, že se vyvyšujeme nad ostatní. Pravá vznešenost spočívá v tom, že jsme výš než naše předchozí já.“

HINDUISTICKÁ MOUDROST

vlnu zájmu, která brzo opadne, ale že zájem bude naopak dál narůstat. V této fázi jsme poděkovali našim dobrovolníkům, kteří vydechli úlevou, a distribuci náramků jsme přesunuli do chráněné dílny. Později jsme si najali zaměstnankyni, která začala pomáhat s vyřizováním objednávek.

Dodnes je to náš jediný zaměstnanec. Veškerá ostatní práce leží na bedrech dobrovolníků.

Jedna z nejčastějších otázek, na co se mě lidé ptají, je: „Tušil jste předem, že se z toho stane tak obrovské hnutí?“

Odpověď zní: „Netušil.“

Nedávno se mnou dělali rozhovor pro jeden prestižní časopis, který slouží jako inspirace spisovatelům a radí jim, jak se zlepšit ve psaní, jak si najít literárního agenta a jak vydat knihu. A při tom se mě zeptali: „Můžete poradit našim čtenářům, jak vytvořit celosvětové hnutí?“ Dostal jsem záchvat neovladatelného smíchu.

Když jsem znovu nabral dech, odpověděl jsem: „Nemůžu, nevím jak.“

Je pravda, že když jsme 23. července 2006 vydali prvních 250 náramků, prohlásil jsem: „Vlna nestěžování se rozšíří po celém světě.“ Všichni lidé mají sklony k přehánění a k siláckým řečem. Moje ego by potěšilo, kdyby to bylo čistě silou mého záměru, díky čemu jsme dosáhli takového úspěchu, ale je za tím mnohem víc.

Jak je možné, že taková jednoduchá myšlenka, která se zrodila zrovna v Kansas City v Missouri, se jako vlna šíří do všech koutů světa a nepřestává se šířit dál ani po šesti letech? Proč se za několik málo měsíců počet našich sledovatelů na Facebooku vyšplhal z nuly na skoro dvacet pět tisíc (v době, kdy píšu tyto řádky) a každý den dál roste? Proč nám přes službu Google upozornění přicházejí další a další zprávy o tom, že lidé vytvářejí skupiny a kluby, aby se v nich navzájem podporovali při nestěžování? Proč za pět let od vzniku celého hnutí o něm píšou tweety tucty

nových lidí desetkrát až dvacetkrát denně a v jazycích, které ani nepoznávám?

Hodně jsem o tom přemýšlel a domnívám se, že vím proč. Odpověď na tyto otázky představuje klíčový motiv této knihy a celého nestěžovacího hnutí. Existují dva důvody, proč má tato myšlenka takovou globální a dlouhodobou odezvu:

1. Na celém světě je příliš mnoho stěžování.
2. Svět není takový, jaký bychom si ho přáli mít.

Věřím, že oba důvody spolu navzájem souvisejí. Jsme natolik zaměřeni na to, co je ve světě špatně, což dokládáme svým stěžováním, že dané problémy jen dál posilujeme a utvrzujeme.

Jsme přímo posedlí tím, co všechno je špatně. Stěžujeme si na všechno možné a soustředíme se jen na problémy. Na rozdíl od všeobecného přesvědčení se problémy nevyřeší tím, že si na ně budeme stěžovat. Jen tím konkretizujeme to, co je pro nás těžké, a ospravedlnujeme svůj postoj, ale přitom neděláme nic pro to, aby se situace zlepšila.

V současné době je svět posedlý negativitou. Je to jako mrak, který zakrývá čisté nebe a nedovoluje světlu proniknout k našim výzvám a vyřešit je.

Než budete číst dál, měl bych vás varovat. Když si přečtete tuto knihu, budete si víc uvědomovat míru negativity a stěžování. Jako kdyby někdo přidal na hlasitosti všem stížnostem kolem vás. Nicméně, vždy, když si to uvědomíte, se můžete svobodně rozhodnout, jestli se k tomu přidáte, nebo ne.

Když jsem byl malý, skoro všichni kolem mě kouřili. Pamatuju si, jak mě brávali k dětskému lékaři kvůli astmatu, kterým jsem tehdy trpěl. Pan doktor Castles mi na hrudník přiložil stetoskop a zahuhlal: „Dýchej zhluboka.“ Huhlal, protože mu z koutku úst visela jako vždycky cigareta.



Tehdy kouřili skoro všichni, včetně lékařů, kteří vyšetřovali malé astmatické děti. Všechno bylo skrz naskrz načichlé cigaretovým kouřem: oblečení, vlasy, dech, domov, nábytek, auta, kanceláře, kinosály, bylo to zkrátka všude a ve všem, ale my jsme na to byli tak zvyklí, že jsme to ani nevnímali. Dnes se kouření v USA i Evropě zakazuje skoro na všech veřejných místech. Když se pak dostanete do nějaké cizí země, kde lidé ještě běžně kouří, zarazí vás, jak ostrý a štiplavý je pach cigaretového kouře a jak se na všem drží. Jen kuřáci v těchto zemích si neuvědomují, jak výrazný pach to je, právě tak jako to nedocházelo kuřákům v USA před pár desítkami let.

Až vykročíte na svou cestu k nestěžování, začnete si všímat toho, jak je většina lidí ve svých postojích a komentářích negativní – a to včetně vás samých! Negativita tu byla i před tím, ale vy si jí možná poprvé v životě začnete být vědomi až teď. Stěžování je stejné jako pach cigaret. Obklopovalo vás celou dobu, ale teď teprve jste jej naplno ucítili.

To, jak silně nás přitahuje negativita, si uvědomíte, když se podíváte na to, čemu se věnujíte „zprávy“.

„Sklony k fňukání  
a stěžování bývají jasným  
znamením malé duše  
a slabého intelektu.“

LORD JEFFREY

Před pár lety mě pozvali, abych přednášel v jednom kanadském městě, které na tom zrovna ekonomicky nebylo moc dobře. Ten den, kdy jsem měl přednášku, jsem obědval se starostou města, několika jeho významnými občany a vydavatelem místních novin. Během jídla jsme mluvili hlavně o tom, jak je důležité myslet a mluvit pozitivně. Pak se ke mně naklonil vydavatel novin a ztrápeně mi pošeptal: „Wille, strašně nerad to říkám, ale když hlavní novinový titulek hlásá KRIZE!, prodáme desetkrát víc výtisků, než když napíšeme SKVĚLÁ ZPRÁVA!“

Řekl jsem nakladateli, ať se tím netrápí. Není to jeho vina. On neříká lidem, které vydání si mají kupovat.

Novináři prostě přišli na to, jak lidem brnkat na jejich negativně naladěnou strunu. Toužíme se dozvídat o tom, co je špatné a co je špatně, a chceme o tom vědět z dobrých důvodů, které vysvětlím později v této knize.

Znám jednoho člověka, který sleduje zpravodajství CNN dvacet čtyři hodin denně – doslova. Spí, a přitom mu u nohou postele hřímá televize. Je to jeden z nejstrašenějších a nejvíc negativních lidí, jaké znám.

Sám za sebe jsem se před několika lety rozhodl nečíst, neposlouchat a nedívat se na to, čemu ostatní říkají „zprávy“. To, co se ze zpráv dozvídáme, nejsou žádné objektivní informace. Slavná a úspěšná spisovatelka Esther Hicksová nedávno poznamenala, že kdyby zpravodajství bylo přesným odrazem denních událostí, pak by dvacet devět minut a padesát devět sekund ze třicetiminutového vysílání bylo o tom, co dobrého proběhlo, a špatná zpráva by zabírala na obrazovce jedinou vteřinu. To, čemu říkáme zprávy, jsou ve skutečnosti „špatné zprávy“. Chcete-li si svou nestěžovací cestu užít co nejvíc, vřele vám doporučuji, abyste přestali číst, poslouchat a dívat se na „špatné zprávy“.

Nemusíte se bát, že byste přišli o něco opravdu důležitého. Když se něco takového stane, někdo vám to určitě řekne. Ten den, kdy zemřel Michael Jackson, jsem byl v Mwanze v Tanzanii. Brzo ráno jsem šel darovat krev a manažer transfúzní stanice vyběhl ven, hned jak mě uviděl, jen aby mi řekl o jeho úmrtí. Byl jsem na druhém konci světa, a přesto se našel někdo, od koho jsem se to dozvěděl. Když se stane něco vážného, a zvláště něco negativního, lidé se o to s vámi podělí s velikou chutí.

Musíte o svou mysl začít pečovat jako o zahradu. V knize Jak člověk smýšlí to James Allen skvěle vystihuje:

Lidskou mysl můžeme přirovnat k zahradě, o kterou buď moudře pečujeme, nebo ji necháváme divoce zarůstat. Ať už ji kultivujeme,

nebo zanedbáváme, obojí se nutně projeví na tom, jaká ta zahrada bude. Jestliže nezasejeme žádná užitečná semena, vyrostou na záhonech jen plevele a z plevelů bude zas jen plevel.

Negativní myšlenky jsou jako semena, která sázíme do světa prostřednictvím stěžování. A budou růst a plodit. Proto si svoje myšlenky hlídejte. Chraňte je. Ochraňujte je před negativitou ostatních a před tím, čemu se říká „zprávy“. Začněte s tím hned teď. Přestaňte říkat to, co je destruktivní, a změňte to na to, co je konstruktivní.

Negativní myšlenky jsou jako semena, která sázíme do světa prostřednictvím stěžování. A budou růst a plodit.

Vaše myšlenky utvářejí váš život a vaše slova odkazují k tomu, co si myslíte.

Svět se probouzí do nového bytí, do nové úrovně existence, a prvním krokem k této transformaci je přestat dávat energii tomu, co je špatné, tím, že o tom neustále mluvíme.

Naše myšlenky utvářejí náš život a naše slova odkazují k tomu, na co myslíme. I kdybyste si z této knihy neodnesli nic jiného, už tato myšlenka vám změní život.

V každém okamžiku utváříte svůj život myšlenkami, kterým dáváte pozornost.

Asi už jste slyšeli o filmu a knize Rhondy Byrneové, Tajemství. Jak kniha, tak film vyvolaly naprostou senzací. Tím takzvaným tajemstvím je skutečnost, že se pohybujeme ve směru našich myšlenek a vesmír odpovídá manifestováním toho, na co myslíme.

Tajemství zarezonovalo s mnoha lidmi. Podle mého názoru to je v podstatě moderní převyprávění nahrávky Earla Nightingla z roku 1956, *The Strangest Secret* (Nejpodivuhodnější tajemství). Nightingale uvádí, že inspirací k Nejpodivuhodnějšímu tajemství mu byla kniha Napoleona

Hilla Myšlením k bohatství. Napoleon Hill si cenil myšlenek Andrewa Carnegieho, Henryho Forda a dalších a vycházel z nich. Nejde tedy o nic nového pod sluncem. Zdá se, že dnes tyto myšlenky oslovují celý svět, ale už před tisíci lety svěřovaly tisíce velkých filozofů a učitelů lidem stejná „tajemství“:

„Ať se ti stane, jak jsi uvěřil.“

JEŽÍŠ, MATOUŠ 8:13

„Vesmír je změna. Náš život je takový, jakým ho učiní naše myšlenky.“

MARCUS AURELIUS

„Naše myšlenky nás utvářejí. Stáváme se tím, co si myslíme.“

BUDDHA

„Změň své myšlenky, a změníš svůj svět.“

NORMAN VINCENT PEALE

„Dnes jsi tam, kam tě přivedly tvé myšlenky. Zítra budeš tam, kam tě tvé myšlenky dovedou.“

JAMES ALLEN

„Stáváme se tím, co si myslíme.“

EARL NIGHTINGALE

„Nejvyšší možné stadium morální kultury nastává tehdy, když pochopíme, že bychom měli kontrolovat své vlastní myšlenky.“

CHARLES DARWIN

„Proč jsme pány svého osudu, kapitány svých duší? Protože máme schopnost kontrolovat vlastní myšlenky.“

ALFRED A. MONTAPERT

To, co vyjádříte, to demonstrujete. Naše myšlenky utvářejí náš život a naše slova naznačují, co si myslíme. Jestliže změníte svá slova, změníte tím následně i své myšlenky, a tím celý svůj život.

Všichni lidé se nacházejí někde na sáhodlouhé ose mezi zcela pozitivním a zcela negativním pólem. Mluvil jsem s deseti tisíci lidmi na celém světě a nikdo z nich mi neřekl:

To, co vyjádříte, „Tak negativního člověka, jako jsem já, jste ještě nepotkal.“ Zdá se, že lidé mají to demonstrierete. jakousi bílou skvrnu právě v těch místech, kde se rozlišuje mezi pesimismem

a optimismem. Ostatní to poznají podle toho, co říkají, ale oni sami to neslyší. Třebaže neustále nadávají, mají pocit, že jsou v jádru pozitivní a veselí optimisti. Víím to, protože já sám jsem byl před splněním jednadvacetidenní výzvy právě takový.

Abychom dokázali vědomě utvářet svůj život, je nezbytné se naučit ovládat vlastní mysl. Nestěžovací náramek není jen symbol, který si okázale navléknete na zápěstí, aby všichni kolem viděli, že podporujete život „bez stížností“. Je to především nástroj, díky kterému si dokážete lépe uvědomovat, kdy a jak často si stěžujete, abyste s tím mohli přestat.

S tím, jak budete náramek znovu a znovu přendávat z jednoho zápěstí na druhé, budete si čím dál tím víc všímat svých slov. Díky tomu si lépe uvědomíte, na co vlastně myslíte. Fialový náramek funguje jako past na vaši negativitu. Napřed ji do něj chytíte a po určitém čase ji můžete pustit s tím, že se už nikdy nemusí vracet.

Těm, kdo u toho vydrží a během plnění výzvy se opravdu naučí si nestěžovat, se život zlepší ve všech ohledech. Těžko bychom přišli „Džbán se plní kapku po kapce.“ na nějakou oblast, na kterou to nebude mít pozitivní vliv. Lepší zdraví, uspokojivější vztahy, rozvoj kariéry,

BUDDHISTICKÉ  
PŘÍSLLOVÍ

větší radost ze života ... Zní to dobře? Nejenže to je možné, je to velice pravděpodobné. Vědomě usilovat o změnu mentálního nastavení není nijak snadné, ale začněte, a za krátkou dobu – za dobu, která uplyne tak jako tak – můžete žít tak, jak jste si vždycky přáli.

Jeden náramek je přibalen v každé knize, další si můžete objednat na stránkách [www.nestezujsi.cz](http://www.nestezujsi.cz). A takto se s ním zachází jako s nástrojem osobního růstu a transformace:

1. Navlékněte si náramek na libovolné zápěstí. Tím začíná první den vaší cesty – cílem je nestěžovat si jednadvacet dní v kuse.
2. Když (nikoliv jestli) se přistihnete při stěžování, kritizování, pomlouvání nebo sarkasmu, přendejte si náramek z jedné ruky na druhou a začněte znovu od začátku. Jste zase u dne č. 1.
3. Vydržte. Než se vám podaří nestěžovat si jednadvacet dní v kuse, uplyne obvykle něco mezi čtyřmi až osmi měsíci.

Proč zrovna jednadvacet dní?

Vědci jsou přesvědčeni o tom, že k tomu, aby se vytvořil určitý návyk, je danou činností zapotřebí provádět soustavně přibližně dvacet jedna dní. Zajímavé je, že stejně dlouho trvá, než se z vajíčka vylíhne kuře.

Nenechte se odradit.

Když budete sami k sobě pozitivní, zjistíte, že vám to zabere celé dny, týdny, někdy i měsíce, než se z prvního dne posunete ke dni druhému. Pak si postěžujete a ocitnete se zpátky u dne č. 1. Ale už vám to nebude trvat tak dlouho, než se dostanete

Čekat s jednadvacetidenní nestěžovací výzvou na příznivější životní okolnosti je stejné, jako kdybyste čekali, až zhubnete, a pak si teprve chtěli naordinovat dietu a cvičení.

znovu ke druhému dni. A budete čím dál tím úspěšnější, takže nebude tak těžké vytrvat.

Vzorec postupu většiny lidí, kteří se pustí do nestěžovací výzvy, vypadá následovně: 1. den ... 1. den ... 1. den ... 1... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 1 ... 2. den! Zpátky na 1. den ... 1. den ... 1. den ... 1 ... 2. den ... 3. den ... 4. den ... 1. den ... 2. den ... 3. den ... 4. den ... 5. den... 1. den atd.

Někteří lidé mi říkají, že napřed počkají, až budou v lepší životní situaci, a potom se pustí do nestěžovací výzvy. To je absurdní. Čekat s jednadvacetidenní nestěžovací výzvou na příznivější životní okolnosti je stejné, jako kdybyste čekali, až zhubnete, a pak si teprve chtěli naordinovat dietu a cvičení.

Přejete si, aby se váš život zlepšil? Nejjistějším a nejlepší nástrojem k tomu je nestěžovací náramek. Pokud náramek nebyl přiložen u této knihy, objednejte si ho na [www.nestezujsi.cz](http://www.nestezujsi.cz). Ale nečekejte, až vám přijde. Navlečte si jakýkoliv náramek, který budete mít zrovna po ruce, nebo si dejte do kapsy minci. A jakmile si postěžujete, přendejte si náramek na druhé zápěstí nebo minci do druhé kapsy.

Zde je několik klíčů k úspěchu:

1. Náramek přendávejte, až když svou stížnost vyslovíte. Některé lidi si to komplikují víc, než je třeba, tím, že se snaží přendávat náramek s každou negativní myšlenkou. Počet vašich negativních myšlenek bude časem výrazně klesat, ale náramek přendávejte stejně jen tehdy, pokud si budete stěžovat, kritizovat, pomlouvat nebo používat sarkasmus nahlas.
2. Mějte vždy přehled o tom, jaký den výzvy plníte. Lidé, kteří to s nestěžováním myslí vážně, vědí, jak na tom jsou: „Plním první den.“, „Jsem u dvanáctého dne.“ Ti, kdo to většinou vzdávají předčasně, říkají: „Jsem asi u osmého dne, ale nejsem si jistý.“ Jestliže nevíte, u jakého dne výzvy jste, neberete to dostatečně vážně.

3. Nebuďte náramkovou policií. To, co ostatní lidé dělají nebo nedělají, není vaše věc. Jestliže chcete někoho druhého upozornit na to, že si postěžoval, a měl by si tedy přendat náramek, napřed si ho přendejte vy sami!
4. Nechytračte. Zním lidi, kteří se snaží obelstít systém nošení náramků tím, že mají na každé ruce jeden náramek, aby si je nemuseli přendávat. Zním další, kteří si rychle postěžují podruhé, když jim to jednou uteče, aby si náramek mohli nechat na stejném zápěstí. Dokonce jsem slyšel o lidech, kteří, když sami sebe přistihnou při stěžování, prohlásí, že znovu začnou až druhý den a zbytek dne si naordinují „volno“. Takové taktické manévry (i když jsou docela legrační) zhoršují pravděpodobnost úspěchu celé výzvy.

Náramek si přendávejte pokaždé, když si postěžujete. Průměrný člověk si stěžuje patnáctkrát až třicetkrát za den, takže si zvykněte na to, že si náramek budete přendávat docela často. Představte si třeba pochodujícího vojáka: Levá! Pravá! Levé zápěstí! Pravé zápěstí! A tak dál. Když jsem plnil jednadvacetidenní výzvu poprvé, přendával jsem si náramek z jednoho zápěstí na druhé tak často, až to vypadalo, že mám neurotický tik. Přendával jsem si ho tak často, že to náramek nevydržel. Natáčeli se mnou zrovna televizní interview a režisér mě požádal, abych předvedl, jak si přendávám náramek z jedné ruky na druhou, a když jsem to chtěl udělat, namáhaný náramek mi praskl – a frnk! – přelétl kameramanovi nad hlavou kamsi mimo záběr.

Právě ono přendávání náramku vyorává hluboké brázdě ve vašem vědomí, takže si skutečně uvědomujete, co děláte. A jakmile vám dojde, jak moc si stěžujete, začnete se měnit.

Nicméně, na našich „nestěžovacích“ náramcích není vůbec nic magického. Stejnou službu vám prokáže i jakýkoliv



jiný náramek nebo třeba mince v kapse. Celé je to o tom, abyste si pokaždé, když si postěžujete, přendali náramek z jednoho zápěstí na druhé nebo minci z jedné kapsy do druhé a začali znovu od začátku.

V této knize se dozvíte, proč si lidé stěžují, proč má stěžování destruktivní vliv na náš život, jaké výhody (ano, výhody) stěžování lidem přináší, pět důvodů pro stěžování a dokonce jak přimět ostatní, aby si přestali stěžovat. A co je možná nejdůležitější, naučíte se metodu, jak tuto toxickou formu vyjadřování vymýtít ze svého života.

Jak už jsem se zmínil, ve světě je přes deset milionů nestěžovacích náramků. Věřím tomu, že každý, kdo si pořídil náramek, vydržel a úspěšně splnil jednadvacetidenní nestěžovací výzvu? Ne. Některé náramky určitě skončily zastrčené někde v šuplíku.

Knížky o dietách jsou stálými bestsellery, protože si je lidé koupí, chvíli se zkoušejí řídit danými doporučeními, ale pak zjistí, že každá dieta od nich vyžaduje určité úsilí a odříkání, a nevydrží u toho. Nezmění své stravovací návyky, a tak se jim brzo shozená kila vrátí zpátky a přiberou ještě víc! Pak si koupí další knížku o dietě, a celý cyklus se opakuje.

Tuhle knížku si můžete přečíst, zkusit si celou tu legraci s náramkem a pak s tím zase přestat. Nebo můžete radikálně změnit celý svůj život.

Jednou jsem slyšel někoho vtipně poznamenat: „To nejhorší na mojí domácí tělocvičně je to, že z ní musím utírat prach.“ Mnoho lidí si pod vlivem televizní reklamy pořídí velmi drahé posilovací stroje, a pak je nevyužívají.

Dovolte mi zopakovat první větu z úvodu: ve svých rukách držíte tajemství proměny svého života. Rozhodněte se, že váš nestěžovací náramek neskončí zastrčený v žádném šuplíku, i když většina domácích cvičebních pomůcek a zařízení končí v garáži (o krok blíž ke kontejneru).

Pamatujte si, že se díky účasti v této výzvě stáváte součástí celosvětového hnutí za zlepšení celkového postoje všech lidí na světě.

A funguje to.

Když uvážíte, že si průměrný člověk stěžuje patnáctkrát až třicetkrát za den, řekněme, že v průměru tedy připadá třiadvacet stížností na člověka denně a že je po celém světě deset milionů nestěžovacích náramků, pak i kdyby si opravdu nestěžovala jen polovina z nich, představovalo by to každý den úbytek sto patnácti milionů stížností. Sto patnáct milionů!

Koho baví matematika, může si spočítat, že za rok to je o 41 975 000 000 méně stížností. Když to zaokrouhlíme, je to skoro čtyřicet dva miliard stížností, kterých bude svět ušetřen. A to jsme teprve na deseti milionech náramků, přičemž náš cíl je šedesát milionů.

Nadchlo vás to? Mělo by. Máte možnost být součástí globálního transformačního hnutí, které zlepší život všem lidem. Teď, když už víte o nestěžovacích náramcích, je uvidíte všude kolem sebe. Jeden z našich dobrovolníků byl nedávno v Amsterdamu a tam je viděl nosit studenty na univerzitě.

Byl jsem na baseballovém zápase Kansas City Royals a sledoval jsem, jak se skupina fanoušků mezi diváky na stadionu snažila vytvořit „vlnu“, která by proběhla kolem celého hřiště. Začalo to s velkým nadšením, lidé vstávali, zvedali paže a povzbudivě křičeli, strhli ostatní, ale pokaždé se to dostalo jen do určitého sektoru hlediště a tam to celé skončilo. Fanoušci, kteří seděli v daném sektoru, se nepřidali a vlna se rozplynula.

„Kdybych měl říkat: ‚Bože, proč zrovna já?‘, když se mi přihodí něco špatného, pak bych se měl také ptát: ‚Bože, proč zrovna já?‘, když mě v životě potká něco dobrého.“

ARTHUR ASHE

Toto je také taková vlna, vlna transformace lidského vědomí, která teď přišla k vám, a kterou můžete poslat dál. Můžete pomoci vytvořit Svět bez stížností.

Udělejte to pro svou rodinu. Udělejte to pro svoji zemi. Udělejte to pro svoje děti a pro děti jejich dětí. Udělejte to, protože to je velmi účinný první krok ke světovému míru.

„No,“ řeknete si možná, „ke světovému míru? To už je snad trochu za hranicí věrohodnosti.“ Tak si představte, že mi přišel e-mail od jedné neziskové organizace v Los Angeles, která rozdala nestěžovací náramky členům jednoho pouličního gangu mladistvých, a vedoucí programu mi napsal: „Násilí v gangu začíná vždycky tím, že si někdo začne stěžovat na někoho v konkurenčním gangu. Bez stěžování není násilí.“

Když to funguje u mladistvých, může to fungovat i mezi státy.

Existuje tedy spousta důvodů proč to nevzdat. Hlavně to však nevzdávejte kvůli sobě.

„Mám to dělat hlavně kvůli sobě?“ pomyslíte si možná. „Není to sobecké?“

Není.

Na tom dělat něco pro sebe není nic špatného. Když sami budete šťastnější, pozvednete úroveň štěstí v celém světě, rozsvítíte trochu světla v naší kolektivní temnotě. Vyšlete vibraci optimismu a naděje, která zarezonuje s ostatními a bude se dál šířit.

Antropoložka Margaret Meadová napsala: „Nikdy nepochybujte o tom, jestli může malá skupina zapálených a odhodlaných lidí změnit svět. Ve skutečnosti tak začala každá úspěšná změna.“

Po pěti letech se vlna šíří dál a vy jste její součástí.

Dejte se do toho a staňte se novým člověkem.

P. S. Desetimiliontý nestěžovací náramek rezervuju pro herce a rappera Willa Smithe. Jeho životní filozofie, tak jak jsem si

ji dal dohromady z jeho rozhovorů na nejrůznějších video nahrávkách na YouTube, je velmi inspirativní. Will Smith je zářným příkladem toho, jak člověk s jasným zacílením a houževnatým odhodláním pokaždé uspěje.

Jak mu ho předám?

To zatím netuším ... ale vyjde to.

I. ČÁST

NEVĚDOMÁ  
NESCHOPNOST

## 1. KAPITOLA

# STĚŽUJU SI, TEDY JSEM

Lidé vymysleli řeč, aby mohli uspokojit svou hlubokou potřebu si stěžovat.

LILY TOMLINOVÁ

**S**tejně jako většina lidí i vy proplouváte mořem negativity a stížností.

Právě tak, jako si ryba možná ani neuvědomuje, že ji obklopuje voda, ani vy si možná neuvědomujete všechny ty stížnosti, které slyšíte a říkáte. Stěžování je natolik součástí toho, kdo jsme, že je těžké poznat, co stížnost je a co není.

Slovník Merriam-Webster definuje „stěžovat si“ jako „vyjádřit zármutek, bolest nebo nespokojenost“.

Podle definice je tedy stížnost třeba vyjádřit. Někteří příliš horliví účastníci jednadvacetidenní výzvy se snažili přehazovat si fialový náramek při každé negativní myšlence. Problém je v tom, že podle vědců nás napadá zhruba 70 000 myšlenek denně. Snaha monitorovat veškeré myšlenky je marná. Vyzkoušejte jednodušší osvědčený postup: přestaňte si stěžovat, a vaše myšlenky postupně zpozitivní.

**stěžovat si:** vyjádřit  
zármutek, bolest  
nebo nespokojenost

AKADEMICKÝ SLOVNÍK  
MERRIAM-WEBSTER

## OHLASY

Tak jako většina z těch, co se pustili do nestěžovací výzvy, jsem velmi rychle zjistil, kolik z toho, co běžně denně lidem říkám, jsou ve skutečnosti stížnosti. Poprvé v životě jsem se opravdu poslouchal a slyšel jsem se, co říkám o své práci, jak si naříkám na to, co mě bolí a trápí, jak se rozčiluju nad politikou a nad situací ve světě a jak nadávám na počasí. Byl to šok, když jsem si uvědomil, kolik mých slov obsahuje negativní energii – a to jsem se při tom pokládal za velice pozitivního člověka!

MARTY POINTER, KANSAS CITY, MISSOURI

Svou mysl můžete brát jako výrobce a ústa jako zákazníka. Výrobce dodává zákazníkovi negativní myšlenky, zákazník si je kupuje a dělá z nich stížnosti. Probíhá to následujícím způsobem: výrobce (váš mozek) vytvoří negativní myšlenku, kterou si zákazník (vaše ústa) koupí tím, že ji vysloví ve formě stížnosti. Když zákazník přestane kupovat to, co výrobce nabízí, bude se muset výrobce přeorientovat na něco jiného. Když si přestanete stěžovat na to, co vám připadá špatné, a začnete mluvit o tom, za co jste vděční a co si přejete, přimějete svého výrobce – mozek, aby otevřel novou výrobní linku.

Když se zavážete k tomu, že všechno, co vypustíte z úst, bude pozitivní, vaše mysl si začne víc uvědomovat svoje pozitivní zkušenosti a začne je využívat jako surový materiál na výrobu pozitivních myšlenek. Tím pádem se změní celé nasměrování vaší mysli. Vaše pozornost se zaměří na to, co chcete, a to je důležité, protože to, co chcete, tím také začne

Neexistuje žádná skutečnost, jenom určité vnímání.

A svoje vnímání můžete změnit.

te přivolávat. Navíc se přestanete tolik zabývat negativními nebo náročnými aspekty svého života, a tím také snížíte frekvenci jejich výskytu.

To, co nazýváte skutečností, se změní. Zní to až příliš jednoduše, ale tak to