

RICHARD TEMPLAR

---

100 ZLATÝCH PRAVIDEL

---

100

---

PRO ÚSPĚŠNÉ VZTAHY S LIDMI

---





RICHARD TEMPLAR

---

100 ZLATÝCH PRAVIDEL

---

# 100

---

PRO ÚSPĚŠNÉ VZTAHY S LIDMI

---



**Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy**

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

**Richard Templar**

**100 zlatých pravidel pro úspěšné vztahy s lidmi**

Přeloženo z anglického originálu knihy Richarda Templara *The Rules of People*, vydaného nakladatelstvím Pearson Education Limited, Harlow, Velká Británie, 2017. This translation of *The Rules of People* is published by arrangement with Pearson Education Limited.

© Richard Templar 2017 (print and electronic)

All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401, fax: +420 234 264 400

[www.grada.cz](http://www.grada.cz)

jako svou 6919. publikaci

Překlad Ing. Martin Šikýř, Ph.D.

Odpovědná redaktorka Mgr. Dagmar Pilařová

Sazba a grafická úprava Milan Vokál

Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner

Počet stran 224

První vydání, Praha 2018

Vytiskly Tiskárny Havlíčkův Brod, a.s.

© Grada Publishing, a.s., 2018

ISBN 978-80-247-2027-2 (ePub)

ISBN 978-80-247-2039-5 (pdf)

ISBN 978-80-271-0849-7 (print)

# Obsah

Úvod .....	10
------------	----

## Část první Jak lidem porozumět

1. Pochopení pomáhá .....	16
2. Každý nemusí být jako vy .....	18
3. Lidé slyší to, co chtějí slyšet .....	20
4. Lidé věří tomu, čemu chtějí věřit .....	22
5. Váš postoj ovlivňuje reakci ostatních .....	24
6. Myslete na první dojem .....	26
7. Lidé chtějí někam patřit .....	28
8. Každý se chce cítit uznávaný a oceňovaný .....	30
9. Lidé si vás dobírají, jen když vás mají rádi .....	32
10. Obtěžování není škádlení .....	34
11. Ostatní lidé jsou také nejistí .....	36
12. Lidé se nemění .....	38
13. Skvrny zůstávají, ale jejich barva se může změnit .....	40
14. Vztahy jiných lidí jsou záhadné .....	42
15. Velká slova vás mají ohromit .....	44
16. Konfrontace může být dramatická .....	46
17. Lidé jsou nervózní, když jim na něčem záleží .....	48
18. Rozhněvaní lidé jsou smutní .....	50
19. Pláč není vždy projevem smutku .....	52
20. Někteří lidé prostě nepřemýšlejí .....	54
21. Hranaté kolíky se nehodí do kulatých děr .....	56
22. Divoké a bláznivé vždy neznamená zábavné .....	58
23. Když je vám třináct, je to těžké .....	60
24. Křičíte-li na své děti, budou ony křičet na vás .....	62

25.	Odpovědnost vytváří nezávislost . . . . .	64
26.	Teenageři vás nenávidí, protože vás milují . . . . .	66
27.	Zásadní je dialog . . . . .	68
28.	Důležité je naslouchat . . . . .	70
29.	Nikdo nepřiznává rád, že něčeho lituje . . . . .	72
30.	Svět je plný rebelů . . . . .	74
31.	Někteří podivíni jsou skvělí lidé . . . . .	76

## **Část druhá Jak lidem pomáhat**

32.	Nejdříve si nasadte kyslíkovou masku . . . . .	80
33.	Někdy je třeba vstoupit do bažiny . . . . .	82
34.	Mít pocity je v pořádku . . . . .	84
35.	Naslouchejte, neřešte . . . . .	86
36.	Poznejte své limity . . . . .	88
37.	Není to soutěž . . . . .	90
38.	Nikdy nedávejte rady . . . . .	92
39.	Akceptujte rozhodnutí druhých . . . . .	94
40.	Nechte druhým kontrolu . . . . .	96
41.	Pomozte druhým rozhodovat se lépe . . . . .	98
42.	Naučte se být jasnovidcem . . . . .	100
43.	Pozor na to, co druzí neříkají . . . . .	102
44.	Lidé, kteří nemohou najít řešení, je možná najít nechtějí . . . . .	104
45.	Neříkejte lidem, aby se vzchopili a šli dál . . . . .	106
46.	Osamělost je stav mysli . . . . .	108
47.	Nenuťte druhé mluvit . . . . .	110
48.	Všechny interakce jsou pozitivní nebo negativní . . . . .	112
49.	Ne každý potřebuje pomoc . . . . .	114

## **Část třetí Jak získat lidi na svou stranu**

50.	Chcete-li loajalitu, buďte loajální . . . . .	118
51.	Pamatujte si detaily . . . . .	120

52.	Lichocení nesmí být prázdné .....	122
53.	Chvalte efektivně .....	124
54.	Chvalte přiměřeně .....	126
55.	Lidé chtějí být oblíbení .....	128
56.	Získejte si respekt .....	130
57.	Mějte smysl pro humor .....	132
58.	Nebojte se přiznat své chyby .....	134
59.	Buďte tolerantní .....	136
60.	Vytvářejte si individuální vztahy .....	138
61.	Odhalte vždy tu nejlepší stránku sebe sama .....	140
62.	Lidé obecně souhlasí sami se sebou .....	142
63.	Oceňte lidi za své vlastní návrhy .....	144
64.	Neříkejte lidem, že se mýlí (i když se mýlí) .....	146
65.	Nechte lidi spolupracovat .....	148
66.	Buďte lidštit .....	150
67.	Sdílejte .....	152
68.	Naučte se správně poděkovat .....	154
69.	Dostaňte se lidem pod kůži .....	156
70.	Kritizujte konstruktivně .....	158
71.	Souhlaste bez souhlasu .....	160
72.	Nechte lidi vyhrát .....	162
73.	Klíčem k úspěšnému vyjednávání jsou proměnné .....	164
74.	Dávejte a berte .....	166
75.	Musíte vědět, co vy i ten druhý chcete .....	168
76.	Požádejte toho druhého, aby vyložil karty na stůl .....	170
77.	Poskytněte tomu druhému únikovou cestu .....	172
78.	Nikdy se nebojte .....	174
79.	Nenechte se překvapit .....	176

## **Část čtvrtá Jak vyjít se složitými lidmi**

80.	Je jen jeden člověk, kterého můžete změnit .....	180
81.	Je hrozné být ovládan .....	182

82.	Čím menší se cítí, tím větší chtějí být .....	184
83.	Křičící lidé chtějí, aby je ostatní poslouchali .....	186
84.	Negativní lidé mohou být někdy užiteční .....	188
85.	Lidé posedlí kontrolou druhých věří, že mají pravdu .....	190
86.	Citoví vyděrači vás chtějí ovládat .....	192
87.	Nedostatek sebevědomí může vyvolat obavy .....	194
88.	Předsudky vycházejí z nevědomosti .....	196
89.	Mučedníci touží po uznání .....	198
90.	Přecitlivělí lidé nemohou být tvrdší .....	200
91.	Lidé poslouchají, je-li to v jejich zájmu .....	202
92.	Pasivně agresivní lidé se bojí konfliktu .....	204
93.	Povýšenost může být neúmyslná .....	206
94.	Pravého narcistu nemůžete překonat .....	208
95.	Reptalové se nechtějí změnit .....	210
96.	Soutěživým reptalům nestačí jen naříkat .....	212
97.	Tajemství skrývá moc .....	214
98.	Někteří lidé prostě nemohou prohrát .....	216
99.	Manipulace je víc než jen přesvědčování .....	218
100.	S lidmi, kteří mají co dělat, je to snazší .....	220





# Úvod

V uplynulých letech jsem ve svých knihách na základě vlastních pozorování sepsal stovky pravidel chování, které by mělo vést ke šťastnému a úspěšnému životu. Každé z těchto pravidel vyzývá k určitému způsobu chování, k něčemu, co můžete udělat, ke způsobu, jak můžete nahlížet na svět, abyste zlepšili svůj život. Dohromady poskytují obrovský potenciál pro získání toho nejlepšího z vlastního života.

Nicméně musím přiznat, že je v tom drobný zádrhel: jiní lidé. Nezáleží na tom, jak efektivně se snažíte zvládat vlastní akce a reakce, jak důkladně si plánujete vlastní život – někdo jiný vám vždy může udělat čáru přes rozpočet. A není nic, co byste mohli udělat s chováním jiných lidí. Nebo je?

A právě na to se snaží odpovědět tato kniha. Protože ve skutečnosti existuje řada možností, jak můžete působit na jiné lidi, aby se chovali způsobem, který bude prospěšný jak pro vás, tak pro ně. Jsem si jistý, že už jste ve svém životě měli možnost poznat, že nejlepší chvíle jsou ty, kdy všichni táhnou za jeden provaz, pracují v harmonii a cítí ducha spolupráce. Nejste-li sociopati (o čemž pochybuji, zajímá-li vás tato kniha), jste šťastnější, pokud jsou lidé kolem vás šťastní. Není to tak složité, že?

Z toho tedy vyplývá, že čím více můžete udělat pro zlepšení života všech ostatních, tím snadnější a radostnější může být i váš vlastní život. Tajemství úspěchu spočívá ve vytváření šťastných lidí kolem sebe. Ano, dokonce i váš mrzutý kolega, vaše kousavá sestra nebo váš přísný učitel, ti všichni by nemuseli být tak mrzutí, kousaví nebo přísní, kdybyste věděli, jak s nimi jednat. Samozřejmě že nemůžete mávnout kouzelnou hůlkou a zařídit, aby všechna jejich trápení zmi-

---

zela, ale můžete se alespoň snažit, aby čas, který trávíte spolu, byl pro všechny příjemnější.

Před mnoha lety jsem pracoval s kolegou, se kterým to nebylo snadné. Chodit ráno do práce bylo pro mě utrpení. Ten člověk mě neměl rád víc než já jeho, a i když jsme se oba chovali profesionálně, naše nepřátelství bylo zjevné. Nakonec nám jeden rozumný člověk promluvil do duše a já se rozhodl dát kolegovi druhou šanci. Naštěstí on se rozhodl udělat totéž.

Jediná věc, která se v tomto okamžiku změnila, bylo naše chování. Zůstali jsme stejní. Nicméně ty malé změny našeho chování způsobily takový rozdíl, že jsme se najednou vnímali zcela jinak. A postupně jsme se spřátelili a zůstali jsme v kontaktu i poté, co jsme změnili práci a přestěhovali se jinam.

Naučilo mě to, jak zásadně může změna mého chování ovlivnit chování lidí okolo mě. A v následujících letech jsem mnohokrát pozoroval, jak jeden člověk, který změnil své chování, může ovlivnit chování lidí, se kterými spolupracuje.

My všichni se běžně setkáváme se spoustou velmi odlišných lidí – odlišných z hlediska jejich osobnosti a jejich vztahu k nám. Jsou tady lidé, se kterými se setkáváte v práci nebo ve škole a se kterými chcete mít otevřené a upřímné vztahy, aby mezi vámi nevznikaly žádné neshody nebo nepříjemnosti. Potom jsou tady členové vaší rodiny, na kterých vám záleží, a nemáte dobrý pocit, nejsou-li v pořádku. Potom jsou tady ještě vaši přátelé, s nimiž se scházíte, protože jste spolu rádi, i když někdy to mezi vámi nemusí být jednoduché. A nakonec jsou tu všichni ostatní lidé, které potkáváte – vrátný, s nímž si vždy chvíli poklábosíte, soused, který je většinou přátelský, ale nemá rád vaši kočku, klient, se kterým se snažíte uzavřít smlouvu, chlápek, jehož potkáváte v posilovně, váš zubař, zákazníci, kteří přicházejí do vašeho

---

obchodu, učitel vašeho dítěte... všichni tito lidé vám mohou usnadnit život, jestliže pro ně uděláte totéž.

Všichni tito odlišní lidé mají odlišné životy – jak k nim přistupovat a jak s nimi jednat? Odpověď zní, že nejsou tak odlišní, jak si asi myslíte. Ne ve způsobech, na kterých záleží. Pravidla, jež si můžete osvojit, vám usnadní vztahy s každým.

První část této knihy se týká toho, jak lidem porozumět, což je to, co nás všechny zajímá. Jsme si všichni docela podobní, takže když porozumíme lidem obecně, můžeme porozumět konkrétním lidem, jež každodenně potkáváme. V této souvislosti jsem druhou část této knihy zaměřil na to, jak lidem pomáhat, protože všichni chceme, aby se lidé kolem nás cítili dobře.

Někdy se strachujeme, když mají lidé okolo nás potíže, jindy z nich chceme dostat to nejlepší, ale většinou si přejeme, aby byli šťastnější, než jsou. Náš spánek bývá klidnější, uděláme-li to nejlepší pro lidi, s nimiž se během dne setkáme.

Samozřejmě, většinou se budeme setkávat s lidmi, u kterých bychom byli raději, kdyby stáli za námi než proti nám. Chceme je získat na svou stranu, protože nám mohou pomoci. Existuje řada způsobů, jak lidi přesvědčit k tomu, aby nám podali pomocnou ruku a cítili se přitom dobře. A to je to, co chceme. Nechceme lidi nutit. Chceme, aby se na naši stranu přidali dobrovolně, protože chceme být všichni v pohodě. A o tom je třetí část této knihy, která vysvětluje, jak získat lidi na svou stranu.

Nicméně když o tom všem uvažujeme, nemůžeme popřít, že s některými lidmi je to prostě složité. Možná měli těžký den, možná měli těžký život, možná se nemají na co vymlouvat. Bez ohledu na důvod je dobré vědět, jak s takovými lidmi jednat, a proto jsem ve čtvrté

---

a poslední části této knihy uvedl několik pravidel, jak vyjít se složitými lidmi, kteří se mohou vyskytovat mezi vašimi kolegy, přáteli i členy rodiny.

Uvádím zde všechna hlavní pravidla, ale samozřejmě vždy budou existovat další užitečné rady, jak jednat s lidmi. Máte-li nějaké vlastní zajímavé rady, můžete mě kontaktovat prostřednictvím mého Facebooku (viz níže). Nemohu vám slíbit, že si vždy najdu čas na odpověď, ale buďte si jisti, že si váš příspěvek se zájmem přečtu.

Richard Templar  
[www.facebook.com/richardtemplar](http://www.facebook.com/richardtemplar)

Část první

---

# JAK LIDEM POROZUMĚT

Když jsou všichni šťastní a táhnou za jeden provaz, máme z toho užitek všichni. Chcete z lidí dostat to nejlepší, pro své i pro jejich dobro, a také chcete být schopni jim co nejvíce pomoci a podporovat je. Abyste toho dosáhli, musíte jim porozumět.

Těžko si opravíte auto, když nerozumíte tomu, co se děje pod kapotou. Může to být prkotina, ale bez pochopení toho, jak to pod kapotou auta funguje, těžko uspějete. Naopak, pochopíte-li alespoň základní principy, máte slušnou šanci uspět.

Stejně je to s lidmi. Pochopíte-li základy toho, co lidi pohání, můžete od nich získat to, co chcete, a zároveň jim můžete pomoci na jejich cestě vpřed. První část této knihy vymezuje základní principy chování lidí, jejichž pochopení vám usnadní jednání s jinými lidmi. Pochopíte-li, proč se lidé chovají tak, jak se chovají, získáte možnost je přesvědčit, aby se chovali jinak.

+

Na konci této části jsem uvedl několik pravidel týkajících se vztahů s dospívajícím dítětem, protože jsem poznal spoustu rodičů, kteří v této fázi života dítěte prostě nevědí, co si počít. Vidí, že jejich téměř dospělé děti potřebují podporu, ale nevědí, jak na to.

Nenajdete tady nic záludného nebo učeného – na to nejsem dost chytrý. Jde pouze o základní poznatky z vlastního pozorování, z nichž mnohé určitě sami poznáte, jakmile se nad nimi zamyslíte.

# Pochopení pomáhá

Všichni máme nějaký příběh, který vysvětluje mnohé z toho, proč se chováme tak, jak se chováme. Ne vždy to naše chování ospravedlňuje, ale nepochybně je to důvod pro naše chování. Samozřejmě že nikdo jiný nikdy nezná všechny podrobnosti a okolnosti našeho příběhu, ale spousta lidí dokáže odhalit jeho podstatu.

Existuje nějaký důvod, proč některé věci způsobují, že jste nervóznější, rozčilenější, pesimističtější, zoufalejší, uvolněnější, rozzlobenější nebo sebejistější než ostatní lidé. Může to být dědičné, může to být výsledek minulých zkušeností nebo za tím vším podle Freuda mohou být vaši rodiče. Přátelé vám mohou říkat, abyste se tolik netrápili, abyste o tom tolik nepřemýšleli, abyste s tím tolik nespěchali nebo abyste kvůli tomu tolik nevyváděli. Jenže oni to nechápu. Pokud by chodili do stejné školy, žili ve stejných poměrech, měli stejné sourozence nebo pracovali pro stejného šéfa, určitě by vašemu chování porozuměli.

Toto platí pro všechny. Na této planetě není nikdo, kdo by nebyl ovlivněn svými osobními zkušenostmi. Takže když vás kolega odmítne, přítel vás zradí, partner zapomene na vaše narozeniny, má to vždy důvod. Může být nicotný, ale je to důvod.

A říkám vám to proto, že pochopení důvodu vám umožní snadněji se vyrovnat s negativním chováním jiných lidí. A často právě skutečnost, že si lidé uvědomí, že dokážete pochopit jejich důvody, je může dovést k tomu, že se přestanou bránit a rozhodnou se své chování změnit.

Předpokládejme, že váš šéf je nervózní vždy, když hrozí nedodržení plánu, ať už jde o důležitý projekt, nebo jen o běžnou poradou. Není to váš problém a vám se nelíbí, že šéf přenáší své problémy na vás.



Ale co kdybyste věděli, nebo i jen tušili, že jeho otec byl pedant, který nenáviděl zpoždění? Nebo že v bývalé firmě nebyl povýšen, protože nestihl důležitý termín? Nebyl by vám trochu sympatičtější? Nechtěli byste mu trochu pomoci? Dobře. Potom se snažte dodržet všechny termíny a průběžně informujte šéfa o jejich plnění. Tím by nebyl tak nervózní. Nebylo by to lepší?

Nechci tady omlouvat špatné chování.<sup>1</sup> Samozřejmě, nikdo by neměl přenášet své problémy na jiné lidi. Ale stává se to. A pochopíte-li možné důvody, snadněji se s tím vyrovnáte. Neříkám vám, abyste se snažili pochopit důvody jiných lidí kvůli nim, ale kvůli sobě.

NA TÉTO PLANETĚ NENÍ NIKDO,  
JEHOŽ OSOBNÍ ZKUŠENOSTI BY  
NEOVLIVŇOVALY JEHO CHOVÁNÍ.

---

<sup>1</sup> Někoho jiného nebo vaše.

# Každý nemusí být jako vy

Kdysi jsem v práci seděl vedle člověka, jehož stůl byl přehnaně, řekl bych až protivně uklizený. Alespoň tak jsem to vnímal. Všechno muselo být přesně na svém místě, což se projevovalo také v jeho přístupu k práci. Všechno muselo být správně zaznamenáno, jakmile to bylo hotovo, všechny poznámky musely být zapsány správnou barvou, každý e-mail musel být barevně odlišen a uložen, každý úkol musel být zanesen do podrobného seznamu úkolů s vyznačenou naléhavostí a důležitostí.

Docela mi to lezlo na nervy. Ten člověk nedokázal udělat nic spontánně, opustit zaběhnutou rutinu nebo projevit bezprostřední nadšení. Myslel jsem si, že zbytečně omezuje svou tvořivost a přízpůsobivost.

Jenže... jako obvykle jsem nakonec musel připustit, že tady bylo jisté ale. Pokud došlo k mimořádné události, hádejte: Kdo vždy jako první našel příslušné instrukce? Kdo nikdy nezapomněl na podstatný detail řešeného úkolu? Kdo byl vždycky schopen dokonale zorganizovat jakoukoli akci nebo projekt? Kdo byl pokaždé včas na každém setkání se všemi potřebnými materiály?

Abych byl zcela upřímný, dlouho jsem se na svého kolegu díval spatra, protože nedokázal přicházet s nápady jako já, získat ke spolupráci někoho jiného nebo prostě jednat spontánně. Ale nebyl to jeho vzorně uspořádaný stůl, co mu v tom bránilo. Zkrátka to nebyl ten typ člověka. Jeho stůl byl tím nejzřetelnějším symbolem toho, jaký byl, jaké byly jeho schopnosti, které se tak výrazně lišily od mých. Jenže