

**TOBIAS BECK**

# **ROZBAL TO**

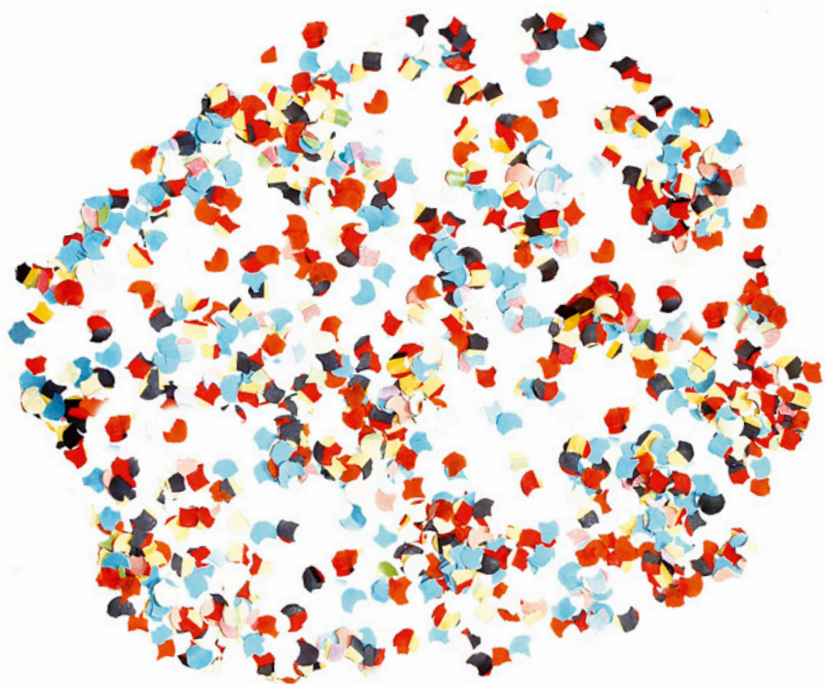
**NAPLNO!**

**Jak se nenechat  
dusit negativitou  
druhých a žít  
život snů**



Tobias Beck

Rozbal to **NAPLNO!**



Tobias Beck

# Rozbal to NAPLNO!

Jak se nenechat dusit negativitou  
druhých a žít život snů

*Přeložila Alice Felkelová*



***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***.

Unbox Your Life! © 2018 GABAL Verlag, Offenbach  
Published by GABAL Verlag GmbH, Offenbach  
Translation © Alice Felkelová, 2020  
Czech edition © Grada Publishing, a. s., 2020

All rights reserved

ISBN 978-80-7625-476-3 (ePub)

ISBN 978-80-7625-475-6 (pdf)

ISBN 978-80-7625-153-3 (print)

# Dopis od Tobiasse



Odmalička pro mě bylo těžké zapadnout. Měl jsem s tím problémy už ve školce. Paní učitelka často volala mamince s naléhavou prosbou, aby si SVÉHO syna okamžitě vyzvedla.

Proboha, co tak strašného může malý chlapec udělat? Co tak strašného, že ho chtějí poslat domů? No dobře, jenom jsem sáňkoval. Stejně jako všechny ostatní děti. Jenže jiné děti sjely dolů, pak vzaly sánky za šňůrku a šlapaly na kopec. U mě to bylo jinak. Seděl jsem dál na saních a pět holčiček mě tahalo nahoru.

Tak to byl první díl z celého seriálu mých přehmatů. Další se odehrál na prvním stupni základní školy a pět jich přibýlo na stupni druhém. Byl jsem v tom tak dobrý, že se mi dokonce podařilo získat oficiální papír na téma mých speciálních potřeb. Tenhle papír mi schvaloval, že se můžu chovat jako hlupák. Neúspěch se stal mou nálepkou. Nálepkou, na kterou jsem byl tak často upozorňován, až jsem jí sám uvěřil.



Mě ten systém prostě nechtěl přijmout. A na závěr mě vyplivl značně pochroumaného.

Školu jsem opustil s chabými výsledky u závěrečné zkoušky. Stal se ze mě stevard a pak jsem se po velmi klikaté cestě dostal ke studiu psychologie. Zajímalo mě, co je se mnou špatně. Zhruba ve stejném čase – říkejme tomu náhoda – jsem začal pracovat ve



firmě zabývající se telemarketingem. Tady jsem odhalil, že mám i své silné stránky. Mou parketou bylo mluvení. Systém mi tuhle věc nikdy neprozradil. Musel jsem na to přijít sám, což ovšem trvalo přes dvacet let.

Svoji věc jsem vzal do vlastních rukou a navázal vztahy s více než tisícovkou obchodních partnerů. Nakonec jsem se stal viceprezidentem firmy. Bydlel jsem v penthousu s bazénem na střeše, za přítelkyni jsem měl krásnou modelku a svůj mercedes jsem proháněl ulicemi Wuppertalu takovou rychlostí, jako kdyby mi to tu všechno patřilo.



Opravdu jsem si myslel, že mám všechno. A měl jsem. Až do chvíle, kdy jsem neměl nic.

Chybička se vloudila. Nemohlo se mi dařit lépe, a najednou se celé mé impérium zhroutilo během jediného týdne. Bylo po všem. Po mém každoměsíčním příjmu, obchodních partnerech, úsporách, penthousu, drahém autu — a správně tušíte, že zmizela i má přítelkyně.



„Co se to děje?“ ptal jsem se sám sebe v slzách na posteli ve svém vlastním dětském pokoji. A nade mnou visel plakát s veleúspěšným hercem, který jsem si tam pověsil jako dítě.

Se znovu nalezenou skromností jsem se pustil do práce. Pomalu jsem se dostával na nohy a vydal se cestou, která mě měla vést k poznání skutečného štěstí a nové definici úspěchu.

Můj život zásadně ovlivnily rozhovory s takovými giganty v oblasti osobního rozvoje, jako jsou Tony Robbins, T. Harv Ekert, Les Brown a mnozí další. Pustil jsem se do studia a nelitoval



vynaloženého času. Dospěl jsem k závěru, že naše problémy vznikají tím, že klademe rovnítko mezi úspěch a materiální statky. Začal jsem se řídit heslem „Štěstí přítomného okamžiku je víc než věci a peníze“. Mým novým životním cílem se stalo přispívat ke změně života druhých, nikoliv vydělávat peníze. Nechtěl jsem stále jen brát, ale také začít vracet společnosti, čeho se mi od ní dostalo.



Všechny mé zážitky, dobrodružství, zkušenosti a důležité rozhovory mne nakonec vedly ke zformování vlastních osobních životních hodnot. A začal jsem zjišťovat, že roste počet lidí, kteří si se mnou o těchto hodnotách chtějí povídat. A našlo se i pár takových, kteří mě začali povzbuzovat, či lépe řečeno, kteří mě nakonec několik týdnů vyloženě dokopávali k tomu, abych vše sepsal. A tak jsem si konečně sedl a vyťukal *Rozbal to naplno*.

Považuji se za spíkra, nikoliv za spisovatele. To je také důvod, proč je tato kniha sepsána tak trochu drzým, nekonvenčním a odlehčeným stylem. Jedná se o cokoliv, jen ne o literárně dokonalý text a ne jeden literát se nad ním asi obrací v hrobě.

Knížka *Rozbal to naplno* je knihou troufalou a jsem si naprosto vědom toho, že může vést k velké polarizaci názorů. Mým úmyslem bylo vás probudit, trochu postrašit a napnout struny vašich emocí. Knížka vychází z patnácti let osobních zkušeností na poli osobního rozvoje a behaviorální psychologie. Nemá ambici být řemeslně dokonalá.

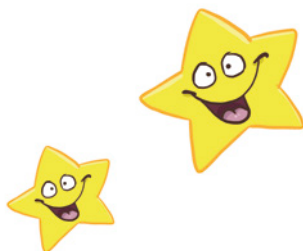
Rád bych napomohl co nejvíce lidem ke štěstí a k úspěchu. Mezi námi a někdy i v nás existují chroničtí stěžovatelé, tedy





„prudiči“, z jejichž spárů bychom se měli vyprostít. Vnímám je jako jedince, kteří nemohou být nikdy šťastní a kteří svět vnímají jako místo, jež se proti nim spiklo, ačkoliv se jim naprosto nic zlého neděje. Je jedno, z jaké kultury pocházíte, jaká je barva vaší pleti či jakého jste vyznání. Nikdy nedopusťte, aby vás nějaký prudič převálcoval. Pomáhejte těm, kteří to opravdu potřebují.

To je pro mě skutečný význam výzvy „*Rozbal to naplno*“.





# Prolog

„Na téhle trase má Lufthansa vždycky zpoždění.“ Podívám se překvapeně do vyhaslých očí muže, který vedle mě sedí v letadle. Sedím tu sotva minutu – toho člověka jsem nikdy neviděl. Hned po jeho první větě málem zvoním na letušku. Patrně se ptáte proč. Nejdřív vám ale položím otázku: Znáte ten typ lidí, kteří vidí vždycky všechno černě, co na všem hledají mouchy, kterým je v létě moc horko a v zimě příliš chladno? Znáte ty, jejichž den zase za nic nestál? Lidi, co pravidelně sledují biozátěž, která jim pokaždé dá na frak? Lidi, kteří s sebou tak nějak vláčejí své tělo jen proto, aby se s vámi setkali, a ve chvílce z vás vysají veškerou životní energii?

Víte, co tím myslím? Tak to je báječné. A chcete vědět, jak takovým lidem říkám? Tak dávejte pozor.



Stisknu tlačítko nad sedadlem a objeví se letuška. Zeptá se, co bych potřeboval. Odpovím: „Vedle mě sedí prudič.“ Šokovaná letuška se zeptá: „Jak, prosím?“ „Prudič,“ opáčím, aniž bych hnul brvou. Vzápětí mi je přiděleno nové sedadlo.

A proč jsem se tak namáhal? Protože jinak by můj soused využil celou dobu letu z Frankfurtu do Mnichova k tomu, aby mi vyprávěl o svém extrémně těžkém životě. To je totiž přesně to, co „prudiči“ s velkým nadšením dělají! Znáte ty situace, kdy byste člověka, který si s vámi chce povídat, nejraději poslali za dveře, aby se v místnosti zase dalo dýchat? Tak to ale bohužel většinou nefunguje. Vysledoval jsem, jak takové nepříjemné společníky držet co nejdál od těla. A přesně to byste v budoucnu měli dělat s prudiči i vy!

Nechme ale řeči v hádankách. Kdo přesně prudiči vlastně jsou? Prudiči si z nudy googlují nemoci. Žijí podle měsíčního kalendáře a sledují biozátěž, aby měli vysvětlení pro své potíže. Rozčilují se například kvůli tomu, že se ve hře Tetris nedá otočit čtvereček. Když mluví o cíli, mají na mysli konec pracovní doby. Pod cílem dlouhodobým si představují sobotu a neděli — a navíc je rozčiluje, že víkend má jenom dva dny.

Jejich neustálé stěžování by nám mohlo být ukradené, kdyby neměli jeden velmi otravný zvyk: stěžují si neustále. Například na to, že si jejich bratranec ze třetího kolene z matčiny strany narazil na zahrádce malíček u nohy o nádrž s vodou. A víte, proč to dělají? Velmi touží po pozornosti a uznání. Ale získávání pozornosti má jeden háček — čím víc pozornosti něčemu věnujete, tím víc děláte z komára velblouda. Rád to porovnávám s rozdmýcháváním ohně. Představte si, že kusem kartonu rozdmýcháváte vzduch směrem k ohništi. Co se stane? Strana ohniště, které věnujete svoji pozornost, bude hořet pořád víc a víc.

A úplně stejně to funguje s vámi a prudiči. Tento živočišný druh se prosazuje tím víc, čím víc se s ním bavíte. Co z toho vyplývá? Když budete prudičům věnovat svůj čas, stanete se časem jedním z nich. A to si určitě nepřejete. Právě proto jsem napsal tuto knihu. Byl bych rád, kdybychom žili ve světě, ve kterém bude jen nepatrný počet lidí, kteří si stěžují, že tráva je zelená. V zásadě lze totiž říct, že valná většina těch, se kterými se setkávám, si přeje jedno jediné – být úspěšní a šťastní. Nějaký tajný vzorec na to sice nemám, nicméně se už déle než patnáct let zabývám tím, co činí lidi šťastnými. A všichni tyto úspěšní lidé mají jedno společné. Žijí svůj život bez... už tušíte? Bez prudičů!

Tato kniha vypráví o pestré cestě. Vypráví o mých setkáních s prudiči, s lidmi mravenci, s lidmi diamantového typu a s nejednou superhvězdou. Vypráví o tom, jak jsem našel svoji životní náplň a jak ji můžete nalézt i vy. Nepovažuji se za jednoho z nejúspěšnějších, ale myslím si, že mám své vnitřní bohatství. Každý den totiž prožívám s vášní, ze které po kousku odkrajuji i ostatním, a pomáhám jim tak být šťastnější. Jestliže mezi ně chcete patřit i vy, jste na správném místě. Přeji vám, abyste si tuhle knížku užili.

A ještě jedna věc. Na následujících stránkách se trochu víc poznáme. Doufám tedy, že mi odpustíte poněkud osobnější tón. Třeba se jednoho dne setkáme někde osobně a najdeme si tu správnou míru důvěrnosti na místě.





# Zrcadlové neurony

Dosáhnout úspěchu není vůbec těžké. Co se stane, když vám teď řeknu, že klíč k němu máte na dosah ruky? Ano, myslím to doslovně. Podívejte se pořádně, co všechno máte kolem sebe. S kým žijete? S kým pracujete? Je ve vašem okolí pozitivní energie? S kým trávíte volný čas? To je velmi důležitý bod. Zapište si jména pěti osob, se kterými trávíte nejvíc času.

Kdo jsou tyto lidé? Jaké jsou jejich typické vlastnosti?

1. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

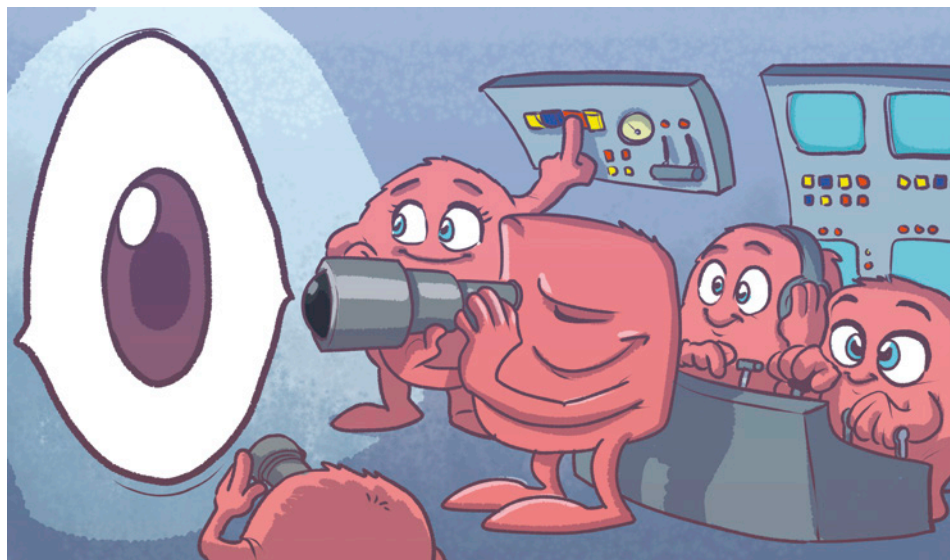
5. \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

+

To mě přivádí k prvnímu důležitému poznatku. Vaše cíle a vaše cesta k úspěchu jsou ovlivňovány právě těmito osobami. Možná je těžké tomu uvěřit, ale opravdu to platí. Obrazně řečeno – jsme jakýmsi součtem pěti osob, se kterými jsme nejčastěji v kontaktu. Jak je tohle možné? Náš mozek si totiž na nás vymyslel něco mimořádně napínavého. Předpokládám, že jste zvědaví, a tak vám je představím: vaše zrcadlové neurony.



Tyto jedinečné nástroje jsou usazeny přímo za vašimi očima. I když jsem nikdy neměl tu čest se s vašimi zrcadlovými neurony setkat, můžu vám zaručit, že vidí úplně všechno. A existuje pro to dokonce vědecké vysvětlení. Zrcadlové neurony jsou nervové buňky, které při pozorování určité situace spouštějí obdobné vzorce pocitů a činností, jako kdyby daný jedinec určitou situaci zažíval sám. Není to poněkud bláznivé tvrzení? Nejjednodušším příkladem existence těchto nervových buněk je známý fenomén



zívání, se kterým se setkal každý z nás. Když uvidíte v metru nebo v autě někoho zívát, rozběhne se ve vašem mozku stejný vzorec. I když se budete snažit sebevíc, k zívání se hned z plna hrdla přidáte. Někteří z vás budou mít tendenci zívát už při pouhém čtení těchto řádek. Už to přichází? Ano? Tak to znamená, že vám vše perfektně funguje.

Ale je tohle pro nás důležité? Určitě máte v práci pár otravných kolegů, u kterých není dne, kdy by si nestěžovali. Třeba na příliš krátkou dovolenou nebo na ty příšerné pracovní stoly, u kterých se tak špatně sedí. Každý den po práci pak přihlížíte nespokojeným prudičům, kteří jsou navíc schopni se s problémy a se světem srovnat až po třetím pivu. A co se mezitím děje ve vašem mozku? To samé! Vaše zrcadlové neurony nebudou chtít nic jiného než převzít štafetový kolík a utopit se ve čtvrtém pivu vašeho společníka.



Zrcadlové neurony nám umožňují prožívat chování osob v našem okolí – včetně řeči těla a mimiky –, jako by se jednalo o součást nás samotných. A můžou i za to, že lidi ve svém okolí imitujeme. Jinou možnost ani nemáme. I vy nevědomky napodobujete chování, se kterým se setkáváte ve svém bezprostředním okolí. To ale může mít i své výhody. Kdysi v době kamenné byla tahle imitace velmi významná a umožňovala lidem přežít. Ti, kteří se chovali jinak než zbytek tlupy, mohli počítat s jistou smrtí. Dnes už přežití není – pro většinu z nás – to jediné. Vědci se ovšem shodují v názoru, že se náš mozek za posledních několik tisíc let téměř nezměnil. Hlavní funkcí naší mozkovny je i v dnešních dnech ochrana před nebezpečím. Buňky vaší šedé kůry mozkové by byly nejradši, kdybyste vůbec nevycházeli z jeskyně, protože všude venku na vás číhá nebezpečí.



Ale jak tohle všechno souvisí s naším životem tady a teď? Když mi prozradíte něco o svých pěti nejlepších přátelích, řeknu vám na oplátku hodně věcí o vás samotných. S tím snad při troše upřímnosti můžete souhlasit. Dozvěděl bych se přinejmenším

něco o výši vašeho příjmu a o vašich koníčcích. Také bych se dozvěděl, jestli čtete knížky, a případně jaké. Věděl bych, jestli je pravděpodobnější, že se posadíte před bednu — tedy před televizi —, nebo jestli spíš navštívíte nějaký seminář, protože na sobě neustále pracujete. Patrně se podobně oblékáte a vyznáváte podobný životní styl. S těmito pěti lidmi souvisí i otázka, zda kouříte a pijete alkohol. Jak je to možné? Můžou za to zrcadlové neurony! Probíhá zde nevědomý proces imitace a přizpůsobení. Na toto téma existuje také trefná anekdota: Už jste si někdy všimli, že většina psů je neuvěřitelně podobná svým páníčkům? Co myslíte, kdo z páru si našel toho druhého jako první?

Úplně vás vidím, jak při čtení krabatíte čelo a usilovně přemýšlíte o lidech ze svého seznamu, se kterými trávíte nejvíc času. Ale nemějte obavy, rozhodně nejste první, kdo se ptá, proč vás na tuto souvislost někdo neupozornil už dřív. Existuje hezké přísloví — vrána k vráně sedá, rovný rovného si hledá. A bylo tomu tak už ve škole, kde se vytvářely velmi přehledné skupinky. Byli tu sportovci, muzikanti, přírodovědně nadaní a různí jiní. Určitě vás už tenkrát napadlo, že příslušníci těchto skupin se podobně oblékají i chovají. To platí pro všechny skupiny osob, které spolu tráví hodně času. A to je věc, která mě přivádí zpátky na začátek této kapitoly. Lidé ve vašem okolí ve velké míře přispívají k vašemu úspěchu, nebo naopak k vašemu selhání.

Je důležité udělat si o svém okolí realistický obrázek. Úplně průšvihy nejsou moc časté. S největší pravděpodobností nejsou všichni vaši přátelé sportovci s perfektní rodinou, ne všichni jsou finančně nezávislí, ne všichni jsou báječní společníci, navíc vždy vyrovnaní a se schopností sebereflexe. Ale tak je to naprosto v pořádku. Dal bych však ruku do ohně i za to, že ve vaší pětce nejbližších nejsou ani ti, které od rána do večera nezajímá

nic jiného než cigareta a svůj světonázor si utvářejí četbou bulvárních časopisů a sledováním webových stránek založených na konspiračních teoriích. Jinak byste tuto knihu asi vůbec nedrželi v ruce. Jedna věc je totiž jistá. Lidé mají rádi lidi sobě podobné. Někdo vám tuto knihu doporučil a možná i daroval. A pro tohoto přítele jste možná jedním z oněch pěti, se kterými by chtěl v budoucnu udělat díru do světa. Takového kamaráda byste se měli zuby nehty držet. Navíc byste měli v životě učinit jedno radikální rozhodnutí. Moje žena Rita a já jsme takové rozhodnutí už udělali. Do života si pouštíme pouze takové jedince, kteří nás táhnou nahoru, a nikoliv dolů. Problémy totiž nebývají daleko, můžou být dokonce v posteli přímo vedle vás. Ale k tomu se ještě dostaneme.

A co z toho všeho vyplývá? Chcete-li být opravdu úspěšní, musíte vyhledávat ty správné lidi, kteří sytí vaši hlavu a vaše zrcadlové neurony. Chcete-li zhubnout, musíte trávit čas s lidmi, kteří si pod pojmem sport nepředstavují balení cigaret.

