

„Lifehacky od člověka,
co to v podobném věku
dotáh dál než my ostatní.
Protože se se vším daleko mň sral.“
– Jan Mayer, CEO TrendLucid



NA PLNÉ ŠÍMA PÁVEL KOULE

TEN NÁVOD, CO SIS VYPYTL. NA MILIONY, ÚSPĚCH A ŠTĚSTÍ

Bizbooks

Na plné koule

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na
www.bizbooks.cz
www.albatrosmedia.cz

Bizbooks®

Pavel Šíma

Na plné koule – e-kniha

Copyright © Albatros Media a. s., 2017

Všechna práva vyhrazena.
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována
bez písemného souhlasu majitelů práv.

ALBATROS  **MEDIA a.s.**

NA PLNÉ KOULE

PÁVEL
ŠÍMA

TEN NÁVOD, CO SIS VYPTAL. NA MILIONY, ÚSPĚCH A ŠTĚSTÍ

BIZBOOK
BRNO 2017

*Věnováno všem, kteří mě v životě něčemu naučili.
Mým rodičům a Alex obzvlášť.*

Obsah

Část první: Předehra	7
Kapitola 1: Sex, miliony a odpověď na všechny Tvoje otázky	8
A co jako s tím?	14
Kapitola 2: Vyser se na JAK	22
Bez cíle správnou cestu nenajdeš	28
SMART is the new sexy	31
Nikdo nemůže za Tvůj posraný život	35
Intermezzo: Proč dopřic nezačínáme těmi cíli?	44
Část druhá: Maso	53
Kapitola 3: Productivity Hacking – hackujeme čas, páč brzo umřeme	54
400 hodin ročně k dobru	55
Outsourcing a delegování	59
Důvěra ve značky a odborníky	68
Chytré tooly a důležité skilly	73
Batching	83
Sgrupování	87
Jak vyzrát na strýčka Příhodu?	92
Jak mít více energie	96
Bacha, aby Ti ta produktivita nevlezla na mozek	101
Kapitola 3,5: Productivity Hacking – hackujeme mozek, hovadiny ven!	104
GTD pro lamy	105
Jak se zbavíš 99 % hovadin v hlavě	107
Nic nevymýšlej dvakrát	113
Kapitola 4: Career Hacking – ze skladníka ředitelem, než bys řek fet	116
Jsi kůň za všechny prachy	117
Síť je víc než skill	126

Nech se nacenit	136
Sklapni, špekouně	147
Teď už ti musejí přidat sami	151
Lez! Po žebříčku hodnoty	154
Sayonara!	166
Neutrácej za blbosti	171
Bonusová ingredience: iniciativnost	174
Kapitola 5: Life Hacking: Jak zmoudřet rychleji, než zešedivíš	176
Stůj si za svým. I kdyby Tě obklíčili teroristi	177
Zaber víc	186
I bezďák se umí rozhodovat líp než Ty	197
Říkej více NE	201
Zbav se energy suckerů	206
Novou ruku, prosím	208
Nejlepší film ever? Tvůj život	212
Nauč se být sám	217
Konečně jsme u těch cílů!	222
Ale moment! Není tahleta fixace na vlastního hrdinu tak trochu sobecká?	225
Kapitola 6, co všechno obrátí na hlavu – Happiness Hacking	228
Je ta situace požehnaná, nebo zkurvená?	229
Buď dobrý, synku	236
Bonusový hack: Jak ovlivnit své vědomí, aby vidělo každodenní události víc pozitivně?	245
Fuck-off úspěch! Štěstí je tady a teď	246
Část třetí: Nášup	255
Příloha 1: Knižka fajn, ale jak opravdu změnit svůj život? (plus seznam všech hacků)	256
Seznam všech hacků	260
Příloha 2: Čtyři metaskilly pro boost každé kariéry	268
Příloha 3: Hlavní myšlenky v citátech	278
t!;dr příloha: Celá kniha na deseti stranách	286

Část první

PŘEDEHRA

Kapitola 1:

**Sex, miliony
a odpověď
na všechny
Tvoje otázky**

29. května 2016

Soroa, Kuba

Milý Petře,

včera mě probudilo šimrání na prsou. Kromě deky jsem na sobě neměl nic. Ještěrka, co mi lezla po hrudi, seskočila na zem.

Ona tam nebyla.

Asi si šla pro cigarety.

Natáhl jsem si trenky, prošel celou dřevěnou chatrč skrznaskrz, vyšel na terasu a znovu jsem se ocitl v ráji.

Palmy jak z časáku luxusní cestovky. Na zelené pastvině pobíhali koně bez postrojů a sedel. Ze stromů doléhalo cvrlikání exotických ptáků.

Pod nohama se mi prohnala urostlá slípka s pěti kuřaty.

Tohle místo ode mě dostane kurevsky dobrou recenzi na AirBnb.

Z autobusu mi zbývalo ještě 40 minut načatého podcastu. Přesunul jsem se do dřevěného altánku s hamakou a strčil si do uší sluchátka.

Vlastně ani nevím, jak jsem ji sbalil.

Všechno, co děláš opakovaně, Ti zevšední. Spal jsem v životě už s hodně holkama. Dámy různých tvarů, barev, národností, sociálních statusů i generací.

Při čísle šedesát jsem to přestal počítat.

Postupně jsem zjistil, že abych dostal holku do postele, stačí tři kroky:

- 1.** Promluv na ni.
- 2.** Poslouchej ji. Opravdově, hluboce, se zájmem a plnou pozorností.
- 3.** Pozvi ji k sobě domů.

Je to jednoduché jakacka, zvládne to každý, a přesto to většina borců nedělá.

Pro mě je to sice záležitost mládí a už dávno se za nimi tak nehoním, ale protože mi to přijde jako dobrý otvírák pro to, abys pochopil, co Ti budu vykládat, a protože se na to ve svém dopise sám ptáš, tak tím začneme.

O tom ostatním – jak dosáhnout úspěchu, vydělat peníze a být šťastný – bude celý zbytek. Slibuju, že se ke všemu dostaneme.

Můžeš být v klidu. Pořád se cítím trochu provinile, že jsem Ti nebyl na svatbě. Ani na rozvodu. Teda, tam se nechodí. Ale nebyl jsem to s Tebou zapít nebo tak. Víš, co myslím.

Prostě jsem Tě zazdil. Osm let jsme se neviděli. Což je vzhledem k tomu, že pocházíme ze stejného prdelákova, dost zázrak.

Ale to je jedno. Prostě jsem si řekl, že Ti odepišu. Že Ti to tak trochu dlužím. Že na všechny Tvoje otázky odpovím a že Tě tím vším provedu, jak nejlíp umím.

Jenže po svém. Takovou mojí pedagogickou metodou.

Prostě stejně, jako jsi mi celé roky věřil, že Tvojí máti neprásknu, že jsi místo na housle chodil k nám domů pařit na kompu Superbiky, mi teďka musíš věřit, že když začínám celou tu story u holek, má to svůj smysl.

Takže za prvé:

1. Promluv na ni.

Znáš to. Banda týpků sedí v hospodě u stolu a celý večer pokukují po holce u vedlejšího stolu. Všichni se unisono shodnou, jaká je to štabajz-na, ale nikdo na ni nepromluví. Po hodině se slečna zvedne a schválně to při cestě na kasu vezme kolem jejich stolu, aby jim dala poslední šanci. Pohledy se nervózně sklopí do půllitrů. Nikdo nemá koule ji oslovit. Prostě tragédie.

Každý den kolem každého týpka projde deset holek, které by mohly být láskou jeho života nebo by mohly splnit jeho nejperverznější sny. Problém je, že většina z nich je nikdy neosloví.

Ale co jí proboha říct, abych se neztrapnil?

To neřeš.

Prozradím Ti možná to nejcennější, co jsem se naučil v obchodování. **Jakmile položíš otázku, dotázaný okamžitě cítí společenskou povinnost Ti odpovědět.** Přestože původně vůbec neměl v úmyslu danou věc prozradit.

Nedává to žádný smysl, ale je to prostě tak. Funguje to třeba i na dovolené. Schválně si všimni. Když se Tě začne hostitel vyptávat, odkud jsi, jak se jmenuješ, kde pracuješ, kolik máš sourozenců a co si myslíš o jejich prezidentovi, tak mu většinou všechno vyklopíš.

A funguje to i v byznysu. Když jsem pracoval jako account v reklamní agentuře a vyřizoval jsem poptávky, celý můj scénář se skládal jen ze samých otázek. Ptal jsem se na hodně citlivé věci. Jaký máte obrat? Kolik lidí pracuje ve vašem marketingovém oddělení? Kolik investujete měsíčně do reklamy? Jaké jsou vaše marže? Proč jste byli nespokojení s předchozí agenturou?

Možná se budeš divit, ale většina lidí, kteří by za normálních okolností toto neřekli ani své manželce, právníkovi nebo účetnímu, to všechno vyklopí během pár minut. Úplnému cizinci. A navíc po telefonu!

Otázka je mocná zbraň. Až si budeš příště ve dvacáté minutě obchodní prezentace nového super peelingu nebo „krátkého marketingového výzkumu“ rvát vlasy a proklínat se, že ses s tím člověkem dal do řeči, vzpomeň si, jak to začalo. Vsadím boty, že buď otázkou typu „Mluvím s panem Františkem Novákem, prosím?“, nebo „Máte chvíli na XYZ?“.

První otázka slouží jen k otevření komunikačního kanálu. Jakmile ji protějšek zodpoví, můžeš navázat a bavit se dál. Sbalil jsem holky na *Jak to jde? Co posloucháš? Co čteš? Kam cestujete? Na koho čekáš? Jak se vám líbila přednáška?* Googlovat nejlepší pick-up fráze nemá smysl. Nejdůležitější je holku oslovit. Když dokážeš už jen to, jsi na tom líp než devadesát procent populace.

2. Zajímej se a poslouchej ji.

Když se dostaneš do fáze rande, schůzky, drinku nebo kafe, zajímej se o ni a buď celým duchem a pozorností s ní. Většina chlapů na prvním rande buď mluví o sobě, nebo si hraje s telefonem. Mobil polož displejem dolů, přestaň čumět do kelímku s kafem nebo po fotbalu, co běží v telce, podívej se jí do očí a poslouchej ji. Opravdově se zajímej o to, co říká, ptej se na doplňující otázky. Když si bude stěžovat na nepřízeň osudu, sympatizuj s ní, polituj ji. Nemusíš s ní vždy souhlasit. Hlavně se zajímej. Na hodku z ní udělej střed vesmíru.

Devadesát procent chlapů toho není schopno. Teď jednoduchá matematika: pokud má nezadaná holka asi deset rande ročně, tahle základní technika z Tebe udělá nejvnímavějšího, nejpozornějšího borce, kterého tento rok potkala.

3. Pozvi ji k sobě domů.

Sladké řečičky, nesmělý dotek rukou a hluboké pohledy do očí jsou super. Ale sex to není. Pokud je Tvůj cíl postel, nepusť ho ze zřetele.

Většina z týpků, kteří se odhodlali holku oslovit a dostali se až k rande, se najednou ostýchá vyslovit, co vlastně chce.

Tisíckrát sis v hlavě přebral, co řekneš šéfovi, až s ním příště budeš sám. Že Tě v podstatě sdírá z kůže, že bez Tebe by firma zbankrotovala a že si rozhodně zasloužíš minimálně přidat. Možná sis to i nacvilil před zrcadlem, ale jakmile přijde na věc a ocitneš se s ním sám v místnosti, sevrě Tě strach, stáhneš ocas a ani nepípneš.

To stejné se děje i s holkama. **Většinou stačí trému přemocť a vykoktat se.**

Samozřejmě tím nesbalíš každou, ale když postup párkrát zopakuješ, dřív nebo později to klapne. Není potřeba nic speciálního. Ani drahé auto, ani smysl pro humor, ani tělo kulturisty. Stačí Ti: 1. Holku oslovit. 2. Opravdu se o ni zajímat. 3. Vznést návrh.

Tři jednoduché body a je ruka v rukávu. Tak prosté to je.

Mimochodem, když už máš postup v malíku, prozradím Ti ještě jedno tajemství. **Úplně totožně jsem udělal spousty obchodů v milionových hodnotách.** Stejná pravidla, která platí při balení holek, Ti pomůžou „sbalit“ i klienty.

Aplikováním téhle techniky jsem získal agentuře, kde jsem pracoval, největší obchody v její historii. Doma mi dokonce visí diplom za „neustálé překonávání Mt. Everestu tržeb“.

Později jsem jako obchodní ředitel začal své postupy učit ostatní. A hned první rok se nám podařilo zvýšit růst obratu firmy z 20 %, kde se držel léta, na rekordních 50 %.

Holka Ti svěřuje svou čest a nevinnost, klienti peníze. Pro obojí si musíš získat jejich důvěru. K ní vede cesta přes opravdový a hluboký zájem o jejich problémy. Nechtějí slyšet nic o Tobě. Dělá jim dobře, když se konverzace točí kolem nich. Kolem jejich zájmů a jejich problémů. Platí to na rande i v zasedačce.

A co jako s tím?

Takže teď už víš, jak sbalit holku nebo přesvědčit klienta, aby u Tebe nechal miliony. **Stačí s druhou stranou přijít do kontaktu a vážně se o ni zajímat.**

Není to slizká obchodní technika. Nikdy jsem holkám na prvním rande nesliboval lásku za hrob a jiné nesmysly. Jim ani klientům nikdy nelžu. Snažím se zjišťovat, co potřebují. Pak jim to pomáhám získat.

Nic podlého. Naopak je to možná nejkrásnější, nejupřímnější způsob, jak se chovat k druhým lidem.

Ale pojďme dál. Chtěl jsem Ti na tomhle příkladu ze života jen ukázat, že nic není nemožné. Že každý životní a kariérní cíl je dosažitelný.

A že k němu pravděpodobně vede jednodušší cesta, než sis kdy myslel. Sex teď není vůbec podstatný.

Podstatné pro Tebe je, že jak jsem tak ležel v červené houpací síti na tropickém socialistickém venkově, lehce otupělý kocovinou z levného kubánského rumu, všechno mi docvaklo. Znáš to? Jako když se zkouříš a najednou Ti do sebe zapadnou kolečka, cos tam celou dobu měl, ale nepoužíval.

Jo, Ty vlastně nehulíš. To je jedno. Chci tím říct, že jsem dlouho přemýšlel, proč jsi mi napsal. A nakonec jsem se rozhodl Ti odepsat. Ne e-mailem, pár větami, abych Tě měl rychle z krku. Ale hezky od lesa.

Připrav se na čtení, co Ti změní život.

Pro začátek se asi sluší dát Ti update, co je u mě nového.

Seběhlo se to všechno tak rychle. Nebude to ani deset let, co jsme s našima řešili výšku. Jak si to můžeme dovolit. Platit nájem v Brně a tak.

Byls někdy u nás na fakultě, ne? Možná si vzpomeneš, že v suterénu byla taková studentská kavárna; Krmítko se jmenovala. Bageta za 35 Kč a kafe taky tak nějak. Příjemné studentské ceny. I tak jsem ale nechápal, jak si můžou spolužáci dovolit tam každou přestávku sedět s lattéčkem, medovníkem a perlivou vodou s příchutí kaštanů. Chodil jsem kolem nich každý den na záchod. Načepovat si flašku z kohoutku. Což bylo super, protože jedna petka za 19 Kč mi vydržela na dva týdny.

Ani jsem moc nechápal, jak můžou chodit na obědy mimo menzu, každý večer trávit v hospodě a dvakrát týdně vymetat kluby. Musely z nich lítat tisícovky týdně! Hlava mi to nebrala. Moje stravování řešily instantní nudlové polívky z Albertu.

Asis to měl celkem podobně. Netřeba elaborovat.

Když tohle píšu, ještě pár měsíců mi je dvacet osm. O rok méně než Tobě, to víš. Ze školy jsem čtyři roky. Od té doby jsem vydal knížku, radil několika předsedům politických stran a stal se vyhledávaným expertem na politický marketing. Pravidelně jsem docházel na Kavčí hory do Událostí komentářů. Moje názory vyhledávala média od Blesku po Radiožurnál. Spustil jsem nejposlouchanější český marketingový podcast. Vydělal svůj první milion. Navštívil několik divů světa. Vyhrál marketingová ocenění. Našel si nejlepší holku na světě. Z brigádníka jsem se vypracoval na obchodního ředitele digitální agentury. Najal jsem skvělé lidi a obklopil se kolegy, kteří se mi stali kamarády. Dostal jsem se do bodu, kdy jsem vydělával skoro čtvrt milionu měsíčně, moje pozice ve firmě byla neotřesitelná a miloval jsem každý den své práce.

Pak jsem od všeho odešel a stal se dobrovolně nezaměstnaným. Koupil jsem playsták a konečně zapařil Fallout 4. Agenturu na politický konsulting jsem málem prodal dvěma velkým českým PR agenturám. Když to neklaplo, předal jsem ji kolegům a odjel na dva měsíce na Kubu.

Za poslední rok jsem shodil osm kilo, byl jsem na výletech v Maroku, Japonsku a sedmi evropských zemích. Naučil jsem se španělsky, začal hrát na saxofon, doufám, že jsem položil základy potenciálně miliardového byznysu, kterému se chci věnovat dalších pět let života, pořídil jsem si SUVčko, uspořádal dvě bazénové party, prošmejdil tři festivaly a dvakrát jsem v pět ráno přelézal z balkonu sedmého patra do osmého k sousedům, abych u nich ukořistil flašku, když na naší party byly už všechny prázdné. Přesně nulakrát jsem na někoho křičel nebo se zlobil.

Takže máš možná recht. Asi se dá říct, že šlapu na plné koule a že vedu naplněný a šťastný život. Dělán vždy jen to, co sám chci, a lidi okolo mě za to mají dokonce rádi.

To ale neznamená, že mám co kecat druhým do toho, jak mají žít svoje životy.

Vždyť je tady milion úspěšnějších, mnohonásobně bohatších, populárnějších a výřečnějších osobností, které musí mít lepší návod na vydělávání peněz, budování kariéry a životní štěstí.

Přesně to jsem si říkal, když jsem četl Tvůj dopis.

A pak přišlo zjevení parného kubánského odpoledne. Docvaklo mi, že tady ti lidi sice jsou, ale že všichni mlčí. Mají svoje zazobané hlavy zastrkané ve zlatém písku. Jsou zakopaní ve svých kanclech. Moc busy pro druhé lidi. Neumí psát. Nebo jsou na to líní. Nebo si myslí, že nemají co říct.

Vážně. Když se úspěšných podnikatelů na konferencích ptají, co stálo za jejich úspěchem, často z nich vypadne, že byli v pravou chvíli na pravé místě, tvrdě makali a měli taky trošku štěstíčka. Což je sice pokorné – a může to být i pravda –, ale pro lidi, kteří by je chtěli následovat, bohužel ne moc návodné.

Sám bych byl první v řadě na knížky nebo mentoringové programy vedené kapitány českého průmyslu. Bohužel není fronta, do které se postavit.

Náš vzdělávací systém tahle témata záměrně ignoruje. Výšky chrlí odborníky a profíky pro ekonomiku 21. století, kteří si neumí ani napsat CVčko, neví, co od života chtějí, a po pěti letech v práci vyhoří. Naši rodiče k tomu nemají moc co říct. Žili v jiné době. Kam se teda obrátit? Na internet? Žít podle blogových příspěvků je jako sázka do loterie.

Tvůj dopis mě pořádně nakopl. Lidi o mně říkají, že jsem ambiciózní a šikovný. Ale nejsem Einstein ani Steve Jobs. Nejsem génius. Místo toho se řídím pravidly a zásadami.

Díky Tobě jsem sebral odvalu ty zásady začít učit ostatní lidi.

Co přišlo pak, mi vyrazilo dech.

Zjistil jsem, že **většina lidí je s pomocí pár jednoduchých hacků schopna rapidně zlepšit svoje výsledky, výkony, výdělky a životní spokojenost.**

Když mi přišel první feedback z kurzů, nechtěl jsem tomu věřit. Však mrkni. Je trochu delší, ale 100% pravdivý.

Než jsem přišla na kurz, měla jsem pocit, že mi život proklouzává mezi prsty. V práci, kde jsem kroutila už sedmý rok, jsem neměla žádné nové výzvy. Péče o dvě malé děti mě vyčerpávala. Když jsem chtěla doma pracovat, často jsem vstávala od práce, přebalovala děti a hlídala je, aby nezlikvidovaly byt. Nemohla jsem se soustředit. Abych mohla vůbec nějakou práci udělat, sedala jsem k počítači až po desáté večer. Tím jsem se připravila o čas, co jsem mohla být s manželem, a navíc jsem se vyspala jen pár hodin denně. Začala jsem být nevrlá. Někdy to schytaly i děti, které za nic nemohly. Finančně jsme si nemohli dovolit vše, co bychom chtěli.

Když jsem na kurzu poslouchala Pavlovu historku o tom, jak si koupil nové auto jen proto, aby na to už nemusel myslet a mohl si vyčistit hlavu pro práci, úplně se mi rozsvítilo.

Hned po prvním setkání jsem začala delegovat všechny nepodstatné úkoly. Změnila jsem práci, odešla na volnou nohu a skoro hned začala vydělávat dvojnásobně více než předtím. Zjistila

jsem, že sousedka od vedle bude více než ochotná hlídat mi pět hodin denně dítě za částku menší, než si já vydělám za hodinu. Často stačí sebrat odvalu a jít se zeptat. Nebo se do věci prostě pustit. Ve svých 31 letech jsem se naučila psát všemi deseti. Stejně tak jsem si vyřešila vztahy s tchýní.

Vyrobila jsem si volný čas a mohla jsem se po letech začít starat zase sama o sebe. Takže jsem komplet obměnila kosmetiku, prošla kurzem líčení, nakoupila na radu stylisty několik nových kousků oblečení. Cítím se teď lépe, takže mě to motivuje více se hýbat – stáhla jsem si výbornou apku s osobním trenérem a cvičím každý den doma. Výsledek – šest kilo dole, zdravější strava, nalíčená a usměvavější manželka. Kupodivu manžel to nebere jako plýtvání penězi a lenošení, ale dokonce mi k naročkám chce najmout osobního stylistu, který se mnou vymete obchoďáky a nakoupí novou garderobu. :-) Několik lidí z okolí si všimlo změny a to je obrovská motivace.

Každý další úspěch mi dává energii k novým počínům. Například jsem si podala přihlášku na další vysokou školu a chci si splnit dlouholetý sen stát se soudní znalkyní. Stále znovu zjišťuji, že všechno jde, když se chce. Vůbec nechápu, kde jsem celé ty roky byla, a hrozně děkuji Pavlovi za to, že mi otevřel oči a přesvědčil mě, že život se má a dá řídit. Že to, že si o vás budou závistiví lidi okolo vás něco šuškat, je maličká daň za to, že se vydáte pronásledovat své štěstí.

Klára, 31 let, živnostnice a matka dvou malých dětí

Když se úspěchy u účastníků kurzu začaly opakovat, řekl jsem si, že když jsem pomohl jim, můžu i Tobě, a začal jsem to sepisovat.

Pak jsem to vzal o krok dál: když to může pomoci Tobě, může to pomoci tisícům dalších lidí. Proto jsem tomu dal rovnou knižní formu.

Nečekej žádnou vědu ani teorie. Píšu Ti jen samé praktické principy, postupy a hacky, které posledních deset let používám a které si začínají osvojovat další lidé. Které mě dovedly tam, kde dneska jsem, a které tam můžou dovést i Tebe.

Jestli na to máš koule, otoč stránku.

Kapitola 2:

Vyser se na JAK

S výjimkou toho, co je fyzikálně nereálné, se dá dosáhnout čehokoli, pokud k tomu člověk upne svou mysl a je skutečně odhodlaný to dokázat.

— Sir Nicolas Winton

Kdys jel naposled vlakem?

Představ si, že přijdeš na nástupiště a je totálně přeplněné lidmi ve svátečním. Chlapi v kabátech, ženské v šatech. Jako by si všichni šli převzít metál od prezidenta. Akorát se tak netváří. Tváří se spíš jak na pohřbu. Někteří brečí, jiní mají prázdný pohled jako v deliriu. Jsou tam jen dospělí.

Všichni stojí před vlakem, který je plný dětí namačkaných na okýnkách jako sardinky. Starší mávají svým rodičům, ty mladší brečí, asi jako když jsi jel poprvé na dětský tábor.

Děti si myslí, že jedou na výlet do přírody. Ale dospěláci venku vědí, že o žádný tábor nejde a že bude v lepším případě trvat několik let, než je zase uvidí. V horším případě už se neshledají nikdy.

Proto ta děcka absolutně nechápou, proč jejich matky tak hysterčí. Takhle brečet je nezažila nikdy v životě. Ale to už se vlak rozjíždí.

Jedna zoufalá matka na poslední chvíli vytáhne čtyřletou dceru v červených šatíčkách z okna zpátky na peron. Nejdřív to vypadá, že ji chce ještě naposled obejmout, popochází s ní podél vlaku.

Deset vteřin uplyne. Dvacet. Tehdy to trvalo trochu dýl, než se lokomotiva dala do pohybu.

Teď už s ní v náručí kluše. Úplně jí vidíš v obličejí, jak je rozpolcená. Její fotka by mohla rovnou na obálku Sophiiny volby. Má se s holčičkou navždy rozloučit, nebo si ji nechat doma? Co jí muselo běžet hlavou?

Na poslední chvíli podá na konci nástupiště tu holku zpátky do okýnka do rukou starší sestry a zhrouť se v slzách na beton.

V poslední vteřině zachránila svou dceru od jisté smrti. Tři roky na to sama skončila v plynové komoře. Stejně jako většina lidí, co se toho dne sešli na nástupišti.

Za organizací celé události stál devětadvacetiletý týpek, co chtěl jet původně na lyžovačku do Švýcarska. Akorát jeho kámoš, co tam měl jet s ním, to těsně předtím odvolal s tím, že je v Československu a že se tam dějí velké věci. Týpek zrušil dovču, přebookoval hotel a vyrazil taky do Prahy.

Tam hned začal koumat, jak by mohl židovským dětem pomoci. Když se mezi českými Židy rozkřiklo, že pochází z Británie, začali ho prosit, aby propašoval jejich děti pryč ze země. Než se nadál, měl takových žádostí desítky. A v patách gestapo.

Nicholas Winton – tak se ten týpek jmenoval – nepotřeboval číst self-help knížky k tomu, aby zachránil židovské děti od jisté smrti. Aniž by to ale věděl, udělal přesně tři + jednu věc, které by se v nich pravděpodobně dočetl a které předurčily jeho úspěch.

Za prvé měl jasný cíl. Transportovat co nejvíce českých židovských dětí z Československa do jiných zemí, kde na ně náckové nemohli. **Za druhé věděl, proč to dělá.** Chtěl je zachránit od skoro jisté smrti. **Za třetí o tom dlouho nepřemýšlel,** nefilozofoval, nerozebíral to několik let nad pivem. Hned se do toho pustil. Ještě než mu skončila původně zamýšlená dovolená, byl celou duší na nové misi. Začal shromažďovat kartotéku a fotky potřebných dětí a napsal úplně naivní dopisy a žádosti o pomoc snad do všech zemí světa. **Za čtvrté** nad celou operací **visela hrozba konečného data.** Dneska bychom řekli, že měl jasný deadline. Věděl moc dobře, že jakmile začne válka, hranice se zavřou a žádný vlak už neopustí Československo.

Nakonec se mu podařilo mezi lety 1938–1939 vypravit celkem sedm vlaků a zachránit 669 židovských dětí. Z posledního vlaku, který měl vyrazit, ale byl Němci zablokovan, přežily válku jen dvě děti. Rodiny

zachráněných se do dneška rozmnožily na šest tisíc lidí. To je šest tisíc lidí, kteří by dneska nežili, kdyby tehdy Nicholas vyrazil na lyže. O padesát let později ho za to britská královna pasovala na rytíře.

Winton si mohl v roce 1937 na nástěnku svého kanclu napsat něco takového:

1. CO jdu dělat = transportovat co nejvíce židovských dětí.
2. PROČ to jdu dělat = protože jinak zemřou.
3. KDY ZAČNU = hned.
4. DOKDY to musím mít hotovo = než začne válka.

Co mu na seznamu chybí? No, **neměl ani ponětí, JAK to celé provede**. Neměl páru o tom, jak přesvědčit nějakou zemi, aby začala přijímat uprchlíky. Nevěděl, jaké mají imigrační zákony a pravidla pro pěstounskou péči. Netušil, jak se objednává vlak a jak pro sto dětí zajistí dozor a obživu na třídnenní cestě. Nevěděl, jaká razítka a povolení od úřadů bude potřebovat. Jak se má vyhnout německým tajným službám. Jak na to všechno sehnat peníze. A jak proboha vysvětlit šéfovi, kamarádům a rodině, že se vzdává nadějně kariéry na londýnské burze, aby pomáhal dětem z druhořadé země?

Pouštěl se do něčeho, co nedělal nikdo před ním. A i kdyby dělal, tak neměl internet na to, aby si vygoogloval postup nebo se s těmi lidmi spojil.

Nic z toho ho ale nemohlo zastavit.

V tom obrovském srdci, které Nicholas Winton měl, bylo ukryté pravdivé přesvědčení: **JAK není důležité. Pokud víš, CO chceš dělat, a pustíš se do toho, máš z půlky vyhráno. Pokud máš dost dobrý důvod, PROČ to chceš, jsi už skoro v cíli.**

CO Ti určuje cíl. PROČ Ti zajistí, že budeš mít dost sil a odhodlání se k cíli dostat. DOKDY Ti pomůže se tam dostat dřív.

Lidi jsou přesto nejvíc posedlí JAK.

JAK mám napsat životopis? JAK získat followery na Twitteru? JAK pozvat holku na rande? JAK se zakládá eseróčko? JAK vydělat miliony? JAK začít hubnout? Jak to všechno stíhat?

V první fázi se na JAK úplně vyser.

Myslíš, že když Jobs zakládal s Wozem v roce 1976 v garáži Apple, tak věděl, JAK z něj udělat nejhodnotnější firmu světa?

Že když Richard Branson ve 22 letech rozjžděl Virgin, věděl, JAK pro své hudební nakladatelství získat taková esa jako Mika Oldfielda, Sex Pistols, Iggyho Popa, Lennyho Kravitze, Mariah Carey nebo Davida Guettu? Nebo že přesně věděl, JAK se dělá byznys v dalších více než 400 firmách, které založil od té doby?

Že Zuckerberg věděl, JAK udělá 1,5 miliardy lidí závislých na svojí webovce, kterou si nakódoval na koleji?

Že jsem snad já měl ponětí, JAK vydělat svůj první milion?

Milion pro mě v té době byla suma, kterou jsem nikdy neviděl pohromadě. Něco jako Skrblíkova pokladnice peněz. Víš, že to existuje, že někteří lidi to mají, ale nikdy jsi v tom neplaval. Ani jeden z nás není z poměrů, kde by se v takových sumách vůbec uvažovalo.

1 000 000 děleno 2 000 pracovních hodin ročně znamená, že za hodinu musíš vyprodukovat hodnotu, za kterou dostaneš 500 Kč. Pokud teda nejedeš v nějakém ojebu nebo pyramidovém schématu. Což není můj styl. Pět set za hodinu je celkem dost. Nejvíc, co mi kdo kdy platil za hodinu do té doby, bylo okolo dvou stovek, když jsme spolu ve

Skotsku sbírali maliny. Ale to je země s násobně vyšším standardem. Tady v Česku jsem byl na hodinovce 110 Kč.

Takže jsem fakt neměl šajnu, jak to udělám. Věděl jsem jen, že to nebude žádný podfuk. Prostě jsem si to napsal na blog jako cíl, aby se to nedalo vzít zpátky, a jelo se.

Že jsi to Ty a že jsme byli nejlepší kámoši patnáct let, že jsem Tě několikrát viděl souložit a že jsi mi jednou po prohrané sázce močil na hlavu, můžu Ti něco prozradit: nedal jsem to. Ne ten první rok. Skončil jsem na nějakých mizerných 400 tisících.

Rok nato už jsem to ale pokořil. A dokonce o pár set tisíc překonal. Asi se dá říct, že to byl fail, protože jsem minul cíl o dvanáct měsíců. Ale víš co? Kdybych to neměl jako cíl, nedal bych to ani ten druhý rok.

Asi bych to nevydělal dodneška.

Což by znamenalo, že bych si nemohl dovolit vzít půlroční pauzu od práce. A rozhodně bych neměl čas Ti tohle všechno napsat.

Občas svoje cíle nedáš. To je v pohodě. Důležité je, že když je budeš mít, přiblížíš se jim daleko víc, než kdyby ses dál toulal světem bezcílně.

Bez cíle správnou cestu nenajdeš

Nejsem žádný playboy. Ostatně na Tebe vždycky letělo víc holek. Proto jsem Ti na diskotéce vždycky rád dělal wingmana a doufal, že se něco nalepí i na mě. Nikdy nezapomenu, jak jsi jednou sbalil holku jen tak, že ses na ni z dvaceti metrů podíval, pak ses podíval na místečko na gauči vedle sebe, zpátky na ni a dvakrát na ten gauč poklepal. Majstrštyk!

Jak se mně podařilo spát s tolika holkama? Jaký jsem měl plán? Vůbec žádný. Neměl jsem plán. Měl jsem cíl. 50 holek. To stačilo. Nakonec se z toho stala úspěšná formule, kterou jsem Ti představil v první kapitole.

Proč myslíš, žeš mě v posledních dvou letech tolikrát viděl v telce? Na ČT24, v Událostech, v rádiu, novinách? Myslíš, že jsem se stal komentátorem politického marketingu náhodou? Že mi začali najednou volat ze všech médií, abych jim přišel okomentovat volby v USA, referendum v Británii nebo jestli nově objevená milenka Kalouskovi přidá, nebo ubere body u voličů?

Jistěže to nebyla náhoda. Věděl jsem, CO chci, a věděl jsem, PROČ to chci. Věděl jsem, že chci vybudovat agenturu na politický marketing. Měl jsem po krk těch vtipů typu: „Co řekne nezaměstnaný politolog zaměstnanému?“ – „Dáte si ten párek s kečupem, nebo s hořčicí?“ Chtěl jsem všem dokázat, že sociální vědy mohou být opravdu užitečné a komerčně úspěšné.

Vzpomínám si, jak jsem šel na jedno z prvních jednání s potenciálním klientem. V roce 2013 se o nás nějak dozvěděl slovenský podnikatel,

který zvažoval kandidaturu na prezidenta. Nikdy jsem o něm neslyšel, tak jsem si na něj před schůzkou nechal udělat rešerši. Stáhl jsem si jeho knížku Cesta manažera z pekla. Dokonce jsme si pro něj nachystali hned několik doporučení na vylepšení webu. Vzal jsem s sebou i kolegyni, která už tehdy pracovala na řadě kampaní a měla v Česku celkem jméno.

Sešli jsme se v kavárně na Andělu. Schůzka byla fajn, ale po pár desítkách minut bylo jasné, že z toho nic nebude. Ať jsme říkali, co jsme říkali, pro Andreje Kisku jsme byli parta absolventů s mlíkem na bradě.

Co Ti budu vykládat, byl to celkem fail.

Kiska si nakonec našel jinou agenturu a stal se asi nejoblíbenějším prezidentem novodobé slovenské historie. Takže pro něj konec dobrý.

Ale pro nás, ciwe, celkem taky.

Díky této zkušenosti jsem si uvědomil, že potřebujeme získat kredibilitu, a tak jsem začal pomalu pracovat na vztazích s médii. Ještě později jsme do firmy vzali accounta padesátníka s pětadvaceti lety zkušeností z oboru.

A hádej co: když mě politici znali jako odborníka z televize a když jsem na jednání přišel s kolegou v jejich věku, nikdo už se nám nikdy nevysmál. Najednou nám naslouchali předsedové stran a ještě za to rádi platili.

Když jsem poprvé zatoužil po agentuře na politický marketing, nevěděl jsem, JAK toho dosáhnu. Nevěděl jsem, co to znamená být jednatel a jak se zakládá firma, nevěděl jsem, jak přesně se strany financují a z jakých zdrojů si nás budou moct dovolit. Nevěděl jsem spoustu JAK.

Věděl jsem ale CO a PROC. Víc nebylo třeba.

Když mi bylo 24 a začínalo mi být jasné, že arabštinu, které jsem se věnoval rok života, už asi nikdy používat nebudu, dal jsem si za cíl, že se

do třiceti naučím španělsky. Nevěděl jsem KDY a JAK. Jestli to bude samostudium, jazykovka, kurz v práci, jestli si najdu nějakou erasmačku ze Španělska. Nakonec jsem to udělal koncentrovaně v sedmi týdnech na Kubě.

Opět: nevěděl jsem, JAK to udělám, měl jsem jen cíl a motivaci.

„Ale vždyť já už si dal v životě milion cílů...“

Úplně Tě vidím, jak na mě čučíš, cože to melu za krávvoviny.

Asi bys mi na to opáčil něco takového:

„Každý rok si dávám aspoň pět novoročních předsevzetí. Minulý rok to bylo, že budu žít zdravěji, že budu cvičit, že budu míň pít, že budu lepší zaměstnanec. Jo a že budu milejší na svou ženu. No... V posilce jsem byl naposled v únoru a nějak jsem si nevšiml, že bych byl v hospodě míň než předtím. Měl jsem to tvoje CO. A když nad tím tak přemýšlím, měl jsem asi i PROČ. Když budu míň chlastat a víc cvičit, nebudu po ránu jak pytel sraček, budu v práci výkonnější, tím pádem budu lepší pracovník a je větší šance, že mě povýší. A když mě povýší, budu mít víc peněz a budeme moct jet na hezcí dovolenou a přestěhovat se do většího. To ocení i manželka. Dává to celkem smysl dokopy, ne? Jenže myslím, že to selhalo na JAK.“

Ale vajca.

Selhalo to proto, žes měl špatné cíle. **Cíl nemůže být cokoliv, Tě napadne.**

Řeknu Ti, jak by měly vypadat.

SMART is the new sexy

Měls na výšce základy marketingu? Jestlis bral jakýkoli manažerský kurz – nebo třeba četl nějaký motivační blog –, asis slyšel o SMART cílech.

Je to zkratka a samozřejmě ji vymysleli Amíci. Dá se to přeložit nějak takhle:

- S** Specific – specifický
- M** Measurable – měřitelný
- A** Ambitious – ambiciózní
- R** Realistic – realistický
- T** Timely – časově ohraničený

Specific and simple

Začneme od vrchu. Ty Tvoje cíle mi znějí jako docela zamotaný a komplikovaný konstrukt. Dobrý cíl by se měl vejít na jeden řádek. „Vydělat milion korun v čistém osobním příjmu za rok“ je krátké, jasné a výstižné. Když to vyslovím před partou kamarádů, je velká šance, že si pod tím všichni představí to stejné.

Strašně se mi líbí cíl mého kamaráda Richarda Maloviče. Chce jednou v životě dostat nějakou svou firmu na Wall Street. Je to jasné, jednoduché a silné. Samozřejmě na to bude potřebovat desítky let práce, stovky zaměstnanců, krev a pot a já nevím, co všechno. Ale to už je JAK. O tom se teď nebavíme.

Measurable

Toto je nejčastější chyba. Když řekneš „víc cvičit“, co to přesně znamená? Mám si pod tím představit deset kliků každé ráno? Nebo dvě hodiny v posilce třikrát týdně? Nebo budeš u telky zvedat víc krýglů?

Osobně jsem se posilkám celý život vyhýbal. Ale když mi nedávno několik kamarádek a rodinných příslušnic naznačilo, že se mi dole pod košilí rýsuje kulatý kamarád, taky jsem si dal fitness cíl. Měřitelný. Řekl jsem si, že chci sixpack. Pekáč na břichu je krásně měřitelná věc. Buď tam ty buchty jsou, nebo ne. Konec diskuse.

Ambitious

„Víc cvičit“ je popravdě celkem suché. Ale „udělat z pivasu sixpack“ už zní celkem ambiciózně, ne? Pro člověka, který vždycky pohrdal činkami a do fitka chodil jenom na Štědrý den, protože měli vstup zadarmo, rozhodně ano.

Problém většiny lidí je, že jejich cíle nejsou dost ambiciózní. Zvýšit si výplatu o 10 % je sice hezké, ale každý, kdo si přečte jednu knížku o vyjednávání platových podmínek, to zvládne s prstem v nose. Většina lidí se topí v průměru své existence právě proto, že si nikdy nevytknou dostatečně ambiciózní cíl. Zvýšit svůj příjem o pár tisícovek je snadné. A právě proto Tě to nikam neposune. Zpětinasobit svou výplatu, to už je oříšek. To už prostě nejde přijít za šéfem a říct: jsem loajální, výkonný, zkušený, zůstávám přesčasy, všichni mě mají rádi, a proto byste mi měl dávat sto tisíc místo dvaceti.

Ambiciózní cíle jsou jeden z mála nástrojů, kterými můžeme rozhýbat naše líné, zhýčkané mozky k tomu, aby nám konečně začaly zase sloužit.

K tomu mozku i pětinasobné výplatě se ještě dostaneme, neboj.

Realistic

S tou ambiciózností se to ale zase nesmí přehánět. **Správný cíl by Tě měl umět nakopnout, dostat z komfortní zóny, měl by Ti radikálně změnit život a přístup k práci. Ale neměl by Tě po cestě zabít nebo z Tebe udělat monstrum**, které si jde za svým přes mrtvoly.

Kdybych si třeba řekl, že nechci do roka být milionářem, ale miliardářem, jak bych asi dopadl? Na 99,99 % jako zklamaná troska spálená vlastní ambicí a neschopností.

Stejně tak kdybych si řekl, že chci sixpack do měsíce. Skončil bych v posteli ne se sexy kočenu, ale nanejvýš tak s kýlou.

Namísto toho jsem si to rozložil do roka. Ještě tam úplně nejsem, ale už jsem shodil osm kilo a pomalu se to začíná rýsovat.

Je to vlastně realistické už jen proto, že to dokázaly miliony lidí přede mnou.

Timely

Kdys odevzdával diplomku? Hodinu předtím, než šla sekretářka katedry domů? Inkoust byl ještě teplý, co?

Měl jsem to podobně. Stejně tak většina spolužáků. Na psaní jsme měli rok, ale skoro všichni to odevzdali v poslední možný den.

Prokrastinace se dá léčit. Můj známý Petr Ludwig už na to konto prodal sto tisíc knížek.

Nejjednodušší a nejsnadnější lék je ale deadline.

Můžeme mít křišťálově jasné, měřitelné, velmi ambiciózní a dosažitelné cíle. Můžeme si je vytisknout a nalepit na zrcadlo. Dokud na ně ale ne-nalepíme nálepku s konečným datem, je malá šance, že bychom na nich začali dělat.

Kdyby Nicholas nebyl tak podělaný z toho, že válka přijde brzy, určitě by taky trochu prokrastinoval. Možná by si jednou týdně místo toho, aby zůstal v kanclu do půlnoci, povyrazil s nějakou holkou. Možná by někdy v pátek zašel do londýnského pubu na pivo, možná by neskončil u jednoho a možná by ho kocovina knokautovala na celou sobotu. Vždyť to byl normální týpek. Vlastně přesně v našich letech. Kdyby nad ním nevisel deadline, nemakal by tak intenzivně. A možná by místo sedmi vlaků stihl jen šest. Nebo pět. Rozdíl by byl 200 mrtvých děcek.

Nikdo nemůže za Tvůj posraný život

Vlastně jsi svoje cíle nevyfailoval. Byly od začátku postavené tak, že nikdy fungovat nemohly.

To je dobrá zpráva. Ta špatná ale je, že SMART samo o sobě nikoho nespasí. Umět upravit cíle, aby splňovaly pět kritérií, zvládne každý. Většina lidí, se kterými jsem tohle řešil, se ale zarazí na tom, jaké cíle by vlastně měli v životě sledovat.

Jo, synku, to je ta nejtěžší otázka tohohle dopisu. Možná života vůbec. Takže si ji s dovolením nechám úplně nakonec. Abys ale neřekl, že jsem hovado a že Tě nutím číst milion stránek nesmyslů, než se dostaneme k tomu podstatnému, mám pro Tebe pár příkladů cílů, které byly dobře nastavené a taky zafungovaly.

Začnu tím milionem. Proč jsem si zvolil zrovna tohle?

Je to takové hezké symbolické číslo. Skoro až magické. Navíc bylo dost ambiciózní na to, aby mě donutilo pekelně přemýšlet nad tím, jak radikálně zvýšit hodnotu své práce. Nemohl jsem dělat to stejné co předtím a chtít za to pětkrát víc. Nutným výsledkem byla změna kariérního směřování. Z konzultanta jsem se stal accountem a potom z accounta obchodním ředitelem. Teprve když jsem přinášel dost peněz našim klientům i naší firmě, mohl se naplnit i můj finanční cíl.

Zároveň jsem věděl, že když cracknu tohle, dokážu sám sobě, že skoro nic není nemožné. A že když dám milion, jednou budu moct mířit i na miliardu.

Nebylo to arbitrární číslo. Chtěl jsem si tím cílem zajistit lifestyle podle svých představ. Sedl jsem si k Excelu a nabudgetoval své roční výdaje. Kolik za rok utratím za jídlo, za oblečení, za pracovní vybavení, nájem, leasing auta, holiče, drogerii, knížky; dal jsem tam úplně všechno. Včetně dvou velkých dovolených na druhém konci světa. Vyšlo mi to na 80 000 korun čistého měsíčně. Neplánoval jsem to, ale $80\,000 \times 12 = 960\,000$ Kč, tedy shodou okolností plus minus autobus jeden melcek.

V manažerštině: měl jsem svoje velice jasné CO, přesně podle SMART kritérií, a měl jsem i čtyři velice jasná PROČ (magická hranice, usměrnění kariéry, boost sebevědomí a lifestyle, který jsem vždycky chtěl).

A byla to přesně tahle čtyři pádná PROČ, co mě nutila na sobě makat, neustále se vzdělávat, dělat více než ostatní, fungovat ve dvou firmách zároveň, odmítat kámoše, co mě tahali ven, odmítat holky, co mě tahaly dovnitř, snášet občas nějaký ten shit od klientů. Protože jsem měl pořád na zřeteli cíl, nevadilo mi žít na dvou místech a týdně pendlovat mezi Prahou a Brnem, makat po nocích a o víkendech.

Jistěže byly chvíle, kdy jsem z toho padal na hubu. Moje holka mě diagnostikovala s chronickou únavou a spokojila se s tím, že v sobotu večer se místo romantického programu většinou konal kómatický spánek.

Kdybych si neposkládal cíle správně, všechno by se mi to zbořilo úplně stejně, jako se většině lidem v únoru zboří novoroční předsevzetí.

Neměj dojem, že to všechno musí být jen o penězích, kariéře a sebeodpírání. Každý bude mít jiné cíle a stejný člověk je bude mít jiné v různých fázích života.

Na cestách jsem potkal Švédku, která měla za cíl procestovat do určitého věku desítky zemí. Protože měla měřitelný, ambiciózní,

dosažitelný a časově ohraničený cíl, dokázala si uspořádat život, jak potřebovala. Šlapalo jí to takto: Většinou pracovala rok a půl na dvou místech. Protože vystudovala fyzioterapii, dělala přes den pro fotbalový tým, po večerech a o víkendech pinglovala nebo měla jiný vedlejšák. Všechno proto, aby nashromáždila dostatečný cash na cesty. Aby si splnila svůj sen, rozhodla se nemít závazky. Žádné děti, stálé partnery ani manažerské pozice. Aby minimalizovala výdaje, bydlela i ve svých pětácti u své matky nebo ségry. Svých pár krámů měla v krabici, a když se vydala na cestu, za pár švestek to nechala uskladnit v kontejneru. Všechno relativní nepohodlí se jí ale královsky vrátilo, protože za každý rok a půl práce si mohla dovolit půl roku cestování. Úplně bez starostí. Vezmeš mapu, poděkuješ svým správně nastaveným cílům, zapíchneš špendlík a letíš.

Vzpomínáš na toho kámoše, co míří na Wall Street? Dělal skoro sedm let ve velké mezinárodní korporaci, kde měl na starosti zakázky za stamiliony (sluší se podotknout, že eur), vydělával peníze, lítal po světě, zažíval neskutečné věci. Jako když ho na letišti v pákistánském Lahore vyzvedl ozbrojený auták s chlápkem s kulometem nebo když si v Moskvě dával kaviár s představenstvem GAZPROMu. V práci ho respektovali, a protože byl schopný, dostal šanci na všechny možné i nemožné rozvojové aktivity a akcelerační programy. Za třicet let to mohl IMHO dotáhnout až na vrchol celé korporace.

Tak tenhle týpek dal výpověď a všechno to vyměnil za sklady v jednom brněnském brownfieldu, kde pomalu rozjíždí své zárodečné projekty, které jednou mají dojít až na americkou burzu.

Proč to proboha udělal?

Je to jednoduché jak facka: jde si za svým cílem.

Co mu na to asi řeknou jeho rodiče? Jak mu spadne prestiž v okruhu jeho byznys kontaktů? Co si lidi myslí o dospělé babě, která v pětatřiceti žije u své matky a dělá podřadné práce, na které je překvalifikovaná?

Cíle jsou jako měsíc, co Ti svítí na cestu, i když už sotva pleteš nohama a v iPhonu se Ti dávno vybila baterka.

Můj mentor Tomáš Mikletič říká, že cíle jsou ten nejmocnější byznysový nástroj ze všech, protože **když máš jasné cíle, najednou Ti začnou tisícovky malých věcí, které v životě děláš, zapadat do sebe. Z rozsypaného bordelu na zemi se začnou pomalu skládat obrazce a skončíš s krásnou mozaikou, kterou můžeš zpětně rozebrat.**

Můžeš nad ní sedět a říkat si: tenhle dílek byla výzkumná zpráva pro klienta, na které jsem strávil dva měsíce života; támhle jsem si po sobě dvakrát přečetl e-mail a našel v něm fatální chybu v nabízené ceně; tady jsem si pořídil předplatné Economistu; tam jsem se poprvé potopil do moře a tenhle kousek je, když jsem sebral kuráž a poprvé pozval svou manželku na rande.

Když za Tebou přijde vitrážista a zeptá se Tě, jestli tuhle část – těchto sto dílků – chceš nabarvit nazeleno, nebo namodro, tak pokud nemáš o svojí výsledné mozaice jasnou představu, můžeš maximálně pokrčit rameny a svěřit to rozhodnutí náhodě. Když ale víš, jak to má za pět let, až to bude celé hotové, vypadat, dokážeš mu přesně nadiktovat odstín a strukturu každého dílku.

Tomáš není můj mentor nadarmo. Má úplnou pravdu. Já bych to ale ještě rozšířil. **Cíle nejsou nejmocnější nástroj jen pro řízení byznysu, ale i života.**

Tady se začínáme dostávat ke kořenu problému. **Většinu lidí nikdy nenapadlo, že život se má řídit. Nebo že se to vůbec dá.**

Typicky je to nějak takhle: Týpek (nebo borka) se narodí. Chodí do školy, kam ho umístili podle místa bydliště. V devítce se na pár momentů zamyslí a s kámoši proklepne, co dál. Usoudí, že některé střední jsou pruda a některé moc práce. Nakonec se někam dostane. Když se mu v osmnácti ještě nechce makat, jde na výšku na obor, co ho snad bude bavit. Ve skutečnosti nemá páru, co studium obnáší a co se tam naučí. Když se po dvaceti letech potulování vzdělávacím systémem konečně dostane na okraj trhu práce, rozešle pár životopisů firmám v oboru. Usměje se na něj štěstí a kývne na první nabídku. Občas je v práci snaživý, občas se firmě daří, tak ho občas povýší. Možná dostane lepší nabídku a vymění jeden kancl za druhý, s jiným logem na dveřích. Mezitím otěhotní. Nebo někoho otěhotní. A sezdá se. První dovolená v Jugoslávii, hypotéka a dál to všichni známe.

Jednou se ho vnuk zeptá, proč nikdy nevyrazil na ten roadtrip na motorce, o kterém furt klábosí, když byl ještě mladý a měl na to peníze a zdraví mu sloužilo. A proč si vzal babičku, když se s ním pak stejně rozvedla a už dvacet let spolu nemluví.

Jak se vlastně ocitl tam, kde dneska je? Děda kouká na svou celoživotní mozaiku, která nedává žádný smysl. Občas tam rozezná nějaký jemný vzor, ale dohromady se na to vlastně nedá moc dívat.

Kde to vlastně je? V ten moment si uvědomí, že ho sem, do tohoto bytu, do tohoto dne a do tohoto rozhovoru s vnukem, co ho stejně moc neposlouchá a celou dobu nepustí z ruky svůj smartphone, život dostrkal.

Paradox je, že k tomu většina lidí dojde až v důchodu. Proč? Asi proto, že mají poprvé v životě dost času se nad životem zamyslet. Proč je to paradox? Protože už toho s tím moc nenadělají.

Nechat se životem strkat dál a dál je pohodlné.

Nevyžaduje to žádnou námahu, odpor, přemýšlení. Nemusíš vystupovat z davu. Nemusíš nikomu nic vysvětlovat. Okolí tě bere. Jsi normální syn, spořádaný občan, průměrný partner, OK tatka. Bez ohledu na to, co se Ti stane, život pro Tebe má vždycky nějaké řešení. Společnost už všechno vymyslela a instituce všechno nalajnovaly. I když zhebneš, někdo Ti vybere rakev, někdo vykope hrob, někdo spláší faráře, někdo naaranžuje Tvoje tělo, někdo se zhostí řeči, někdo role největší plačky, někdo se na kalbě po pohřbu ožere do němoty a někdo si určitě rozebere Tvoji pozůstalost.

Vidíš, o všechno je postaráno. Nemáš se čeho bát.

Máš v principu dvě možnosti, kámo. Buď se necháš životem došťouchat do hrobu jako většina lidí. Nebo se vzpamatuješ, dáš si pár facek a pokusíš se vzít život do vlastních rukou.

Lehnout si do člunu a nechat se unášet vlnami je to nejjednodušší řešení. Rozhodně pohodlnější než začít pádlovat proti proudu. Nebo než se snažit vynalézt stěžeň a vztyčit plachtu. Naučit se navigovat.

Popravdě, nejsou to jednoduché disciplíny, a ani když to všechno uděláš, není zaručeno, že dorazíš tam, kam sis plánoval. Nebo že to bude rajský ostrov. Já Ti to rozhodně neslíbím, takže úplně pochopím, když si lehneš zpátky do člunu a otevřeš si pivko.

Ale když už ses mě zeptal, cítím se tak trochu – po tolika letech, co jsme spolu strávili – zavázaný Ti říct, jak na to, kdyby ses náhodou rozhodl vzít do ruky to pádlo a kompas.

Za prvé si musíš přiznat, že **nikdo nemůže za Tvůj posraný život.**

Co tím kurva myslím? Řeknu Ti, co tím do prdele myslím.

Vím, že se Tví rodiče rozvedli. A žes to ani jinak neměl v mládí lehké. Tvůj současný job není výhra v loterii. Ale nic z toho není omluva ani výmluva proto, zůstat sedět na prdeli v koutě a litovat se.

Možná někdo fakt může za Tvůj zpackaný život. Nevím. Můžeme se hádat hodiny o tom, „kdo ti, jak ti“. Můj point je, že je to jedno. Možná jsi i dostal shůry nějakou tu nevýhodu. A kdo ne? Někdo se narodí jako kripl, někdo jako dement, někomu blesk usmaží psa, někoho okradou na ulici o první výplatu, někdo se narodí do slumu a někoho nenaučí ani číst. Ty ses narodil v Česku, jsi zdravý a mentálně při smyslech. To je všechno, co potřebuješ, a je to mnohem víc, než mají mnozí jiní.

Takže je to tak. Nikdo, ani vláda, ani rodiče, ani žádné pojebané okolnosti, ani Tvůj šéf, Tvoje stará, Tvoje mladá, prostě nikdo a nic nemůže za Tvůj posraný život.

Je Ti proboha skoro třicet. Takže ofiko už jsi měl aspoň deset let na to, něco s tím udělat. Žádné výmluvy.

OK?

Takže to bylo za prvé.

A za druhé: **musíš svůj život začít brát vážně.**

Život není žádná holka na jednu noc. Tak se k němu tak přestaň chovat. Z toho, co se ke mně doneslo, máš v práci na starosti celkem důležité projekty. Závísí na nich dodávka elektřiny pro stovky tisíc

lidí nebo tak nějak, jestli chápu správně. Jak si Tě pamatuju ze školy, tak na nich určitě makáš svědomitě. Přesto, že jsou v tom zamotané mračky subdodavatelů a že musíš počítat s nenadálými událostmi, jako jsou ožralí kopáči, Ti to šlape jako hodinky, a když je potřeba hasit průser, zůstaneš přesčas. Vsadím se, že šéfové Tě za to mají rádi a že jsi na to všechno náležitě hrdý.

Pecka. Teď už Ti stačí si jen uvědomit, že **stejně svědomitě jako řídíš svoje projekty v práci, musíš začít řídit svůj život, protože to je Tvůj nejdůležitější projekt.**

Bylo to jadrné, ale musel jsem to říct jasně a na plnou hubu. Jestli nejsi schopný přijmout tyhle dvě základní premisy, nikdy se nikam nepohneš. Nikdo Ti nemůže pomoci. Ani já, ani ten nejlepší kouč na světě, ani Buddha křížený s Mohamedem za doprovodu Aštana Šerana na flašinet.

Jasně, *carpe diem, carpe noctem* je taky přístup. Pak už ten zbytek nemusíš ani číst. Spláchni to klidně do hajzlu.

Ale, kámo, jestli jsi schopný sebrat koule – a ono si to fakt koule vyžaduje – a tydle dvě věci si přiznat, pak nás spolu čeká pár docela zábavných a intenzivních hodin. Ale hlavně Tě na konci celé té štreky čeká ten nejlepší pocit na světě. A když říkám nejlepší, tak tím myslím takový, se kterým *orgasmus* není ani ve stejné lize.

Je to pocit kontroly nad vlastním osudem.

V téhle knize se naučíš celkem 100 lifehacků, tedy 100 konkrétních JAK.

Cože?

Ne, neříkal jsem, že JAK není důležité. JAK je sakra důležité. Říkal jsem, že JAK není *ze začátku* důležité. Pořádně si to přečti.

Hele, abys z toho nebyl magor, má se to nějak takto:

- 1.** Nikdo nemůže za Tvůj posraný život. Čím dřív si to přiznáš, tím dřív můžeme začít.
- 2.** Život není žádný one-night-stand, ale ten nejserióznější byznys, cos kdy potkal, takže by ses k němu tak měl začít chovat. To znamená, že bys ho měl začít řídit.
- 3.** Nejlepšími nástroji na řízení života (i kariéry, neboj) jsou cíle. Cíle jsou fakt megadůležité.
- 4.** Pořádné cíle jsou SMART, začínají u CO a mají v zádech pádné PROČ.
- 5.** Jakmile si dáš správné cíle, všechno Ti začne dávat smysl, mozaika začne krystalizovat a Tvoje bárka se konečně začne hýbat správným směrem.

Ještě pobíráš? Super. Na další stránce Ti načrtnu, jak celá cesta za dosahováním cílů bude vypadat.

Intermezzo:

**Proč doprčic
nezačínáme
těmi cíli?**

Správně zdefinované cíle Ti umožní dosáhnout úplně všeho. Dovedou Tě na místa, o kterých se Ti nikdy nesnilo, a v konečném důsledku Ti přinesou všechno to, na co ses ptal. **Prachy, úspěch i štěstí.**

Zároveň **je to jediná věc, kterou nikdo nemůže udělat za Tebe.** Ani kdybys strávil sto hodin u cvokaře a vykřákal mu o sobě úplně všechno, neřekne Ti, jaké cíle bys měl sledovat.

Mám celkem zmáknutý proces, jak pomoci tomu, aby se Ti cíle v hlavě zjevily a jasně zformulovaly.

Kdybych Ti chtěl nasadit růžové brýle a tvářit se, že je to všechno hrozně easy, rovnou bychom tím i začali.

Jenomže většina z nás nesouloží na zádech jednorožců. Většina lidí, se kterými se v životě setkávám, žije jinou realitu.

Jsou v pasti.

Mají toho na bedrech až moc. Nestíhačky v práci, problémy ve vztahu, rodina a kámoši furt něco chtějí, kytky doma chcípají.

Začnou zapomínat. Odpovědět někomu na esemesku, popřát mamce k narozeninám, přijít na schůzku.

Žijí od výplaty k výplatě. Splácejí byt, auto. Pochybují sami o sobě. Trápí se.

Občas vyrazí ven s kámoši a na chvílku je líp. Často díky alkoholu, ve kterém utopí víkend. Než se nadějí, všechno začíná nanovo. Zase do práce mezi ty přetvařující se mrchy. Jeden den mívají druhý. Nemají moc pocit, že žijí. Spíš přežívají.

Když jsem se takovým lidem snažil radit v kariéře, vždycky mi to ztroskotalo. Jednou jsem jedné slečně, co mě žádala o rady, půjčil nějaké

knížky a pak se jí za pár týdnů ptal, jestli už si je přečetla. Když mi na FB popsala svůj uplynulý týden, pochopil jsem, že si je nepřečte asi nikdy.

v práci dělám dvě pozice, které mě nebaví, mám toho až nad hlavu, teď je tu náš nový zaměstnanec z UK a všechno s ním spojené hodili na mě, takže pondělí a úterý vstávám na 5, cesta do Berlína, zaučování, do toho mají deadline dva moje projekty a posralo se, co mohlo... ve středu jsem došla z Andela až na Černák, protože jsem zaspala v metru :))) no a ve firmě pořád interní boje, nestandardní procesy, chaos, ve čtvrtek jsem měla snídani se svojí nejlepší kamoskou, abych se dozvěděla, že se bude vdávat, i když ho nemiluje, ale pryč lepší, než aby zůstala na očet. Neměla jsem ani sílu jí to rozmlouvat. A to jsme spolu vyrůstali... jste během snídani mě volali z toho dalšího projektu, co mám mimo práci, abych se tam v pátek dostavila, ale šéf mi nechtěl dát volno, tak jsem praskla dveřmi a šla domů pesky a už na Karlaku začala brečet. U baraku jsem zjistila, že jsem si v práci nechala klíče - a teď ta představa, že se tam pro ně vracím a znovu potkám toho magora - tak jsem seděla hodinu na schodech a čekala na spolubydlici až pustí mě domů.

✓ Zobrazeno v 12:00

Vidím kolem sebe tolik lidí, co mají neuvěřitelný talent, jsou chytrí a šikovní. Mají obrovský potenciál, ale bohužel ho nedokážou využít, protože se topí v chaosu každodennosti.

Za takovýma lidma nemůžeš přijít a začít jim valit do hlavy, že musejí radikálně redefinovat své cíle a že se jim to za pět let vrátí. Jsou moc roztěkaní, moc nervózní, vystresovaní.

V kurzech, které takovým lidem nabízím, proto nejdřív začínáme tím, že se musí zorganizovat a vyčistit si hlavu. Získat kontrolu nad svým rozvrhem, nad svým časem a začít používat systémy, které jim osvobodí mozek od křečkovského těkání.

„Asi to bude znít neskromně, ale jsem chytrější a zkušenější než ostatní v práci. Prostě to vidím,“ začala moje klientka, když nám přinesli večeři, na kterou mě pozvala. Přestože měla patnáct let zkušeností v branži, neustále se musela dívat, jak jí kariéru předbíhali o dekádu

mladší kolegové s pár lety praxe. I když měla pocit, že pro firmu dělá první poslední, stagnovala pozičně i platově.

„Co mi ale vždycky chybělo, byla organizovanost. Byla jsem prostě chaotik, a to mě hrozně brzdilo.“

Když jsem Jarku potkal poprvé, viděl jsem uštvanou zaměstnankyni, co věčně nestíhala, i když si nosila práci domů.

Jak jsme spolu začali pracovat, krok po kroku uváděla do svého života nástroje na organizování práce. Naučila se pracovat s Excelem. Starý telefon, co jí věčně nefungoval, nahradila iPhonem. Postupně zkrotila pracovní hodiny a začala mít volné večery – věc, kterou nezažila posledních několik let. Nakonec si při práci našla ještě vedlejší klienty, pro které pracovala v nově nabytém čase, čímž si o desítky procent zvýšila měsíční příjem.

„Takže jsem ti jen chtěla říct, že jsi měl pravdu a že jsem ráda, že jsi mě k tomu přinutil, i když mi to to-dočkování přišlo ze začátku jako úplná volovina,“ uzavřela a později mi ještě napsala v e-mailu: „Jedna věc mě mrzí ze všeho nejvíc, že jsem k Tobě na konzultace nezačala chodit dřív, ideálně tak před 5 lety.“

Od té doby jsem se s Jarkou potkal několikrát při společenských příležitostech. Pokaždé míří hned ke mně a chlubí se novým projektem nebo posunem.

Extrémně mě to těší, ale už nepřekvapuje, protože tento vzorec vídám u svých klientů opakovaně. Jakmile se stanou pány svého času, najdou si v životě prostor na seberozvoj. Třeba se po 20 letech naučí anglicky. Přihlásí se na další vysokou školu. Zhostí se náročného projektu v práci. Jeden úspěch jim dává sílu k dalšímu. Spouští se efekt sněhové koule, který je skoro nemožné zastavit.

Proto se nejdřív pořádně rozkoulíme. Až pak se budeme věnovat cílům.

Co kdybych Ti řekl, že můžeš do měsíce od přečtení téhle části **ušetřit 32 hodin měsíčně**? Chtěl bys to? Jistě že bys to chtěl. A to jsem si nevymyslel. Je to průměr ušetřeného času lidí, se kterými na tomhle pracuji.

Už do pár týdnů se cítí šťastnější, mají prostor zajít bezstarostně na procházku, vrátit se ke koníčku, na který pět let nesáhli, nebo si prostě jen tak sednout do parku s knížkou a vychutnávat život.

BTW, bude se Ti to hodit i pro povýšení. Žádná rozumná firma neudělá manažerem člověka, který nedokáže zorganizovat ani sám sebe.

Pak Tě určitě bude zajímat, co v práci. Jak si zvýšit plat? Co udělat, aby Tě práce zase začala bavit? Jak se posunout dál? Jak vrátit do práce radost? Jak nemít z kolegů rivaly, ale kamarády? Jak se přirozeně (bez mrtvol nebo lezení někomu do zadku) stát nepostradatelným pilířem jakékoli firmy?

Jak Ti ukážu, sám jsem byl schopný si za tři a půl roku zvýšit příjem desetinásobně. Takže naučit se **dopracovat třeba k dvojnásobnému platu není vůbec nereálné**.

A dál?

Stejně jako v kariéře i v ostatních oblastech života existují postupy, pomocí kterých **můžeš dosahovat svých cílů a zmoudřet rychleji a snáze než průměrný člověk**.

Jakmile lidi zvládnou první stupně téhle cesty a octnou se v situaci, kdy mají spoustu volného času a dost peněz, začnou řešit hlubší otázky. Co je to štěstí? Jaký je smysl života? Co dělat, abych ho nepromarnil? Tenhle typ rozumbradovství.

Nejsem dalajláma ani vůdce sekty, abych tady rozumoval nebo tě zasmradil kadidlem. Ale pár hacků na štěstí, klid, pokoj a mír v duši mám. Takže pokud Tě třeba zajímá, jak se cítit spokojeně i na konci dne, který byl od začátku do konce shitstorm, a jak i přesto usínat s úsměvem na tváři nebo jak si udržet nízkou tepovku i v megastresových situacích, dostaneme se k tomu.

Štěstí stojí na vrcholu pyramidy naplněného života a je nejdůležitější ze všeho, ale bez dobrých základů se k němu nikdy nepropracuješ, protože – stejně jako ta moje spolužačka – na to nebudeš mít kapacitu. A pokud už by ses k němu náhodou na chvíli dopracoval, dříve nebo později se Ti to zase celé zhroutí. Jako domeček z karet. Nebo Britney Spears.

Takže si to shrňme, ať v tom nemáš guláš. Na vrchol pyramidy vystoupáš jedinečně takhle:

- 1.** Nejdříve si potřebuješ zorganizovat svůj vlastní binec. Pokud budeš 90 % dne řešit ptákoviny, nikdy se nedostaneš k tomu důležitějšímu. (Kapitola 3)
- 2.** Zamakáme na tom, jak to šudlíš v práci. A to jak v rovině úkolů, tak v přístupu k lidem. Abys mohl rychle nahoru a měl víc chechtáků. (Kapitola 4)
- 3.** Naučíme Tě systematicky dosahovat Tvých cílů i mimo práci. O mnoho let rychleji než všichni okolo. (Kapitola 5)
- 4.** A když budeš mít prachů, úspěchu a blahobytu dostatek, je čas zamyslet se nad tím, jak si užít život na plné koule a být šťastný každý den. (Kapitola 6)



Pokud mermomocí potřebuješ mít nějaký cíl hned teď, vytkni si, že tohle celé přečteš a že zavedeš aspoň pětinu z toho, co doporučuju, do svého života.

Proč? Protože Ti to radikálně změní život. Kvůli tomu jsme vlastně tady, ne?

Jestli to celé přečteš, zavedeš a do roka a do dne se nic nezlepší, napiš mi mail, platím Ti pivo, kámo.

Část druhá

MASO

Kapitola 3:

Productivity Hacking – hackujeme čas, páč brzo umřeme

I kdybys měl být živ tři tisíce let a třeba i desetkrát tolik, buď přesto pamětliv toho, že nikdo neztrácí jiný život než ten, který právě žije, a že jiný život nežije, než ten, který ztrácí.

— Marcus Aurelius

400 hodin ročně k dobru

Při studiu jsem nikdy neměl normální brigádu. Nechodil jsem do Tesca, nekopíroval docentům knížky ani jsem neobsluhoval v KFC.

Ne že bych pohrdal prací nebo že by mi nějak extra chutnaly čínské nudle za šest korun.

Měl jsem na práci důležitější věci. Dělal jsem v několika neziskovkách a studentských spolcích. Povětšinou zadarmo nebo za velice symbolickou odměnu.

„Mami, prosím, rychle, finišujeme tady jeden projekt a mám na Skypu pět lidí,“ byla typická odpověď, když mi volali rodiče. „Ne, nemůžu jít spát. Do půlnoci je uzávěrka na grant. Ani nemůžu jet na chatu stříhat stromky, o víkendu organizujeme turnaj pro 200 lidí.“

„A platí ti za to konečně, když už tam děláš tři roky?“

Co jsem jí na to měl říct? Že jako jo, ale vyšlo to na třetinu platu v mekáči?

Zapojil jsem se do všeho, na čem mi spočinuly ruce. Začal jsem psát do fakultního časopisu. O dva roky později jsem ho vedl. Kandidoval jsem do univerzitního senátu. Vzal jsem pozici tiskového mluvčí v neziskovce, o rok později jsem tam vedl celý marketing, za další jsem dělal obchodáka všem projektům. Potřebujete jméno pro novou studentskou unii? Sem s tím. Dokumentární DVD s rozhovory ve všech zemích visegrádské čtyřky? Jistě. Můžu dělat vedoucího projektu za Česko? Proč ne!

Neměl jsem to podpořené žádným výzkumem, ale v hloubi duše jsem si dokola opakoval:

„O prachy se teď nestarej. Když budeš investovat svůj čas rozumně, peníze jednou přijdou.“

Všichni si klepali na čelo. „Ty jim děláš tak trochu charitu, ne?“ říkala mi teta vždycky, když mě vezla v hezkém služebním autě. Ale mně to bylo jedno.

Mám asi ty nejlepší rodiče na světě. Přestože jsme doma neměli husu na zlaté vejce, odkládali mně i sestře každý měsíc pár set korun na stavební spoření. A pak se nechali přesvědčit, že když to stejně nebude při dnešních cenách stačit na žádný byt, bude nejlepší z toho zaplatit letenku do San Francisca a pokrýt životní náklady v jednom z nejdražších měst na světě, kde jsem získal dvouměsíční neplacenou stáž.

Tohleto stážování mě stálo veškeré úspory.

Ale nedělal jsem si s tím těžkou hlavu. Už tehdy jsem cítil, že **nikoli peníze, ale čas je ten nejdůležitější zdroj, který člověk má.**

„Za kolik let života navíc bys vyměnil veškerý svůj majetek?“

Tuhle otázku pokládal Naval Ravikant, veleúspěšný investor, který zhodnotil své peníze v Twitteru, Uberu a dalších desítkách startupů, svým zámožným známým.

Nejčastější odpověď byla 5–10 let. Čím starší (blíž smrti) člověk byl, tím méně mu stačilo. Padesátníci by všechen svůj majetek vyměnili za pět let navíc. Sedmdesátníci za rok. Na konci života bys hrozně rád dal všechno, co máš, za pár dní navíc.

Čas je totiž ta jediná komodita na světě, která není obnovitelná. Všechno ostatní můžeš získat znovu. Peníze, přátele, moc, slávu, postavení, manžele či manželky. Všechno se dá získávat, budovat, rozmnožovat a násobit. Ale každá vteřina, kterou promarníš v Tesco za pokladnou nebo na party, která Tě nudí, je nenávratně v tahu.

Proto když spolužáci přes den pinglovali, aby mohli večer strávit v hospodě, já jsem seděl na všech nepovinných přednáškách a večer doma u internetu, Excelu, PowerPointu a Skypu.

Jo, asi jsem promeškal spoustu nocí na diskotékách, ale než jsem ukončil výšku, naučil jsem se řídit týmy o desítkách osob, strhnout lidi za svou vizí, vypracovat marketingovou strategii pro organizaci o stovkách členů, budgetovat milionový projekt, dostat naše akce do televize, vyjednávat o statisíkových sumách s firmami jako Intel, Lenovo nebo SCIO. Schvaloval jsem šestimiliardový rozpočet, produkoval časopis, dokumentární shoty, podcast, blogy, zjistil jsem, jak funguje PR agentura a jak se pečou americké politické kampaně.

Když jsem pak přišel na svůj první pracovní pohovor, obchodní ředitel mi oznámil, že z 36 uchazečů o danou pozici si pozval jenom mě. Tak moc moje CVčko vyčnívalo.

Hned na tom prvním mítinku jsem mu řekl, že budu hrozně rád pracovat pro jejich firmu. Ale jen na 90 %. Vedle toho budu mít své další projekty. Protože jsem byl jediný kandidát, který ho zajímal, získal jsem nejen práci, ale mohl jsem si dokonce diktovat podmínky.

V ten den se mi konečně potvrdilo, že všechny probdělé noci strávené za kompem a všechny hospody, co jsem obětoval – že to všechno byla správná rozhodnutí.

Od té chvíle jsem začal ještě systematictější a nemilosrdněji odbouřovat všechny věci, které mi zabíraly čas.

Naštěstí pro Tebe jsem nad **shromažďováním těchto hacků a zkoušením všeho, co funguje a nefunguje, strávil posledních deset let života a všechno sepsal a zkategorizoval.**

Jestliže si začneš nade vše vážit vlastního času, přijmeš následující principy a zavedeš hacky, které budou následovat, můžeš se dostat na úsporu okolo 400 hodin za rok. To jsou – když nepočítáš osm hodin denně, co prospíš – **tři a půl týdne života ročně navíc.** Kdybys počítal jen osm hodin denně, je to dokonce 48 pracovních dnů, které tím můžeš každý rok získat.

Jak jsem k těm číslům přišel? Jsou to průměry lidí z mého kurzu, kteří si z následujících desítek hacků vybrali v průměru 15 a zavedli je do svého života. Jak říkám: průměr. Když budeš šikovný, můžeš získat ještě víc než 400 hodin.

Ready?

Outsourcing a delegování

Začít bys měl u outsourcingu. Asis chodil na mikroekonomii, co? Beztak jsi tam ale byl po opici, tak Ti to radši zopáknů.

Čím víc se lidi budou specializovat na to, co dělají nejlíp, tím efektivnější a bohatší bude společnost jako celek.

Proč?

Protože kdybys měl sám pěstovat dvacet druhů zeleniny, sám ji sklízet, močit na ni, převážet ji, balit ji, dělat jí marketing a ještě ji u stánku nutit babkám, nikdy nebudeš v žádné té činnosti tak dobrý, jako když se specializuješ jen na jednu část.

Když se zaměříš jen na pěstování rajčat, můžeš mít za chvíli ta nejkrásnější rajčata v regionu, vyhrávat soutěž o rajče roku a pózovat s nimi nahoře bez v Našem zahrádkáři. A taky si za ně budeš účtovat třikrát tolik než jiní zemědělci.

Nebo se zaměříš jen na obchod, vytipuješ si ty nejlepší farmáře na každou plodinu a pak je budeš dodávat na farmářské trhy, kde za ně hipsteři budou platit desetkrát víc než v Tescu.

Věřím, že jsi poměrně dobrý projektový manažer výstavby elektrických sítí. A že Tě ta práce naplňuje.

Ale fakt jsi taky přeborník v uklízení, vaření, organizování dovolené, nakupování ponožek, hledání nejlepších čistíren kabátů a klepání koberečků do auta? Umíš ze všech lidí nejlíp vyzvednout děti ze školky?

Když se lidí ptám, proč ty všechny věci dělají, i když je nebaví a jen je okrádají o čas, většina se nejdřív zarazí. Očividně si tuhle otázku nikdy nepoložili. Nakonec z nich většinou vypadne „protože se to tak dělá“.

No hádej co. „**Protože se to tak dělá**“ není žádný důvod. **Je to jen fráze, která zakrývá absenci jakéhokoli rozumného důvodu.**

Pokud si totiž chceš uvolnit ruce na to, co je opravdu důležité, musíš outsourcovat všechno to, co není nutné, abys dělal osobně.

Už několik let jsem neuklízěl, nepral, nežehlil, neorganizoval hromadnou dovolenou nebo výlet, skoro nechodím nakupovat. Když jsem hledal byt v Praze, zadal jsem slečně, co mi chodí uklízet, kritéria bytu a zvolil den, kdy má domluvit prohlídky. Za jeden večer jsem zmákl čtyři byty a jeden si vybral.

Čistý čas: pět hodin během jednoho dne. Jiní lidé jsou tím schopni zabít klidně třicet hodin a rozsekat si tím dva měsíce života.

Jasně, občas budeš muset snést nějaké to zdvižené obočí, když ve společnosti řekneš, že Ti chodí uklízet nějaká studentka nebo důchodkyně. Na to nehleď. Ty víš moc dobře, proč to děláš.

Až příště budeš vyprovázet slečnu na výpomoc, uvědom si, co všechno jsi stihl udělat, mezitím co pucovala koupelnu a žehlila Ti košile. Odevzdals report pro klienta? Naplánoval sis práci na příští týden? Přečetls dvě kapitoly z knížky, co Ti rok ležela na nočním stolku? Zaskypovals s babičkou?

Tak vidíš! Fakt sis doteď myslel, že Tě ty košile potřebují víc než Tvoje bábi?

Vzpomínáš na Kláru z první kapitoly? Když se do outsourcování pustila, čelila nepříjemným pohledům sousedek, které nechápaly, jak se dokáže starat o celou rodinu, když většinu dne prosedí za počítačem. Začaly si o ní povídat, že je hrozná matka, když už ani nevaří.

Klára zakolísala. Položila si tu otázku, jestli jí stojí za to ztratit kamarádky v baráku.

Jenže pak si znovu uvědomila, že po letech měla čas zajít si s blízkou kamarádkou na drink a jak skvělý je pocit, že si konečně bez stresu může zajít na procházku do lesa. A že díky vydelegovaným úkolům získala čas na práci a začala vydělávat dvakrát tolik.

Stala se lepší matkou, manželkou a kamarádkou, a teď dokonce šetří čas i sousedkám z baráku, protože zorganizovala střídavé vodění dětí do školky. Ženské, které ji před pár měsíci začaly pomlouvat, jsou jí teď vděčné.

Když se takoví pochybovači a pomlouvači projeví, vzpomenu si na to, co říkával Winston Churchill:

„Když se zastavíš, abys hodil šutr po každém čoklovi, co na Tebe po cestě začne štěkat, nikdy nedojdeš tam, kam máš namířeno.“

Co všechno bys měl outsourcovat?

Obecně jsou dva typy outsourcování. Začneme outsourcováním za peníze.

Tady platí jednoduchá poučka. **Všechno, co není nutné, abys dělal osobně a co stojí v přepočtu na hodinu méně, než kolik si za hodinu vyděláváš Ty, outsourcuj.**

Pro příklad řekněme, že vyděláváš 300 000 Kč ročně. Při 2 000 pracovních hodinách to znamená hodinovku 150 Kč. Pokud najdeš člověka, který je ochotný za Tebe uklízet, lítat po městě nebo Ti odvézt auto do myčky a zvládne to za zhruba stejný čas, jaký by to trvalo Tobě, a řekne si o stovku za hodinu, outsourcuj.

moje hodinovka > cena pomocné síly → outsourcovat

Jakmile to hodíš do facebookové skupiny *Praha – PRÁCE, BRIGÁDY* (nebo *Práce, brigády – BRNO*), budeš mít do hodiny několik odpovědí. Nechceš si pouštět do bytu cizí lidi? Tak se poptej v okruhu známých. Chceš to mít profi i s garancí? Existují specializované agentury a služby jako třeba lidskasila.cz.

Když jsem říkal, že čas je jediný zdroj, který se nedá získat, nebyla to absolutní pravda. **Pokud za hodinu vyděláš 150 Kč a koupíš si za ně dvě hodiny po 75 Kč, od kterých se osvobodíš, tak jsi právě získal jednu hodinu života k dobru.**

Čím víc se budeš soustředit na to, v čem jsi dobrý, tím víc Tvoje hodinovka poroste, tím víc věcí si budeš moct dovolit outsourcovat, tím víc času budeš mít, Tvoje přidaná hodnota dál poroste... a tak dále. Nezačít s tím hned dnes je čiré bláznovství.

Jak to funguje prakticky?

Řekněme, že mi třeba dochází pěna na holení. Co udělám? Ne, nezajdu pro ni do obchodu. To mi za 30 minut života fakt nestojí. Místo toho chytnu iPhone, otevřu aplikaci Wunderlist a do to-do listu, který mám sdílený se slečnou na uklízení, napíšu „pěna na holení“. Zabere to 15 vteřin. A do týdne ji mám na stole. Když je potřeba něco krapet složitějšího, jako třeba zanést sluchátka do opravy, napíšu jednu esemesku a nechám je na stole. Za týden zase hrají jako nová.

Je to zautomatizovaný systém, který mi šetří desítky hodin ročně.

Za některé outsourcování nemusíš ani platit. Typický příklad jsou hromadné dovolené a výlety více rodin nebo kamarádů. Vždycky se najde někdo, kdo má rád věci pod kontrolou a ujme se organizace.

Mám třeba kamaráda, kterého vyložene baví šmejdit na serverech s levnými akčními letenkami. Nevím, jak to dělá, ale někdy je schopný nás za pár eur dostat na druhý kontinent. Přečtu si jeho zprávu na Facebooku, potvrdím mu to a vybookuju si termín ve svém kalendáři. Čistý čas: 2 minuty. Kámoš pak bookne a koupí letenky, objedná auto na letišti a předběžně namyslí trasu výletu. Já se jen v daný čas dostavím a sednu do letadla.

Sice se tím vzdávám kontroly nad tím, jak ta dovolená bude vypadat, ale získávám něco mnohem cennějšího: čas. Krom toho jsem za ta léta cestování zjistil, že zážitky si člověk může odnést stejně tak z největší atrakce (třeba z pyramid) jako z jídelny v chudinské čtvrti Káhiry, kde se několik dělníků dělí o jednu polívku plnou much.

Největší časovou úsporou, kterou mi účastníci kurzu hlásí, je outsourcing vaření a starost o stravování vůbec. Zkus si uvědomit, kolik hodin týdně strávíš (Ty nebo Ty a Tvoje partnerka dohromady) nakupováním surovin, přemýšlením, co vařit, vařením samotným a umýváním nádobí. Pět? Deset? Patnáct hodin?

Osobně jsem více než rok používal **krabičkovou stravu od firmy fmenu. Za tři kila na den máš pět poměrně zdravých a chutných jídel.** Odpadá Ti chození do restaurace na meníčko a rozhodování, jestli si dát salát, nebo guláš. Krom toho se Ti nemůže stát, že bys proseděl celý den v práci a vynechal snídani, svačinu i oběd. Tvůj jediný úkol je vyndat to z ledničky a ohřát.

Pokud nepotřebuješ zajistit jídlo na celý den, protože si třeba vaříš doma s přítelkyní, zkus službu freshbox, která rozváží jen obědy.

Jestli se nechceš svěřit krabičkové stravě, zkus třeba vařit jen dvakrát týdně větší porce. I to bude velká úspora.

Nemysli si, že z Tebe chci udělat megaproduktivního robota, který ztratí kontakt se světem: pokud miluješ obědy s kamarády nebo si myslíš, že poobědvat s klientem je k nezaplacení, samozřejmě na oběd běž. Nezakazuju Ti se socializovat, jen poukazuju na to, kde můžeš ušetřit mraky času. Všechna tahle doporučení je třeba brát s rezervou, jasný?

Místo chození do supermarketu použijvej Rohlík.cz.

Potraviny Ti přivezou do 90 minut až ke dveřím. I kdybys bydlel v šestém patře, neměl výtah a objednal si basu piv a karton mlík, týpek Ti to vytáhá až do bytu. Aplikace si navíc pamatuje předchozí nákupy, takže pravidelné položky naklikáš hned. Hodinový výlet do obchodáku tak můžeš nahradit patnácti minutami s mobilem na gauči.

Ke stravě ještě poslední dva rychlé tipy.

Vyzkoušej stravu v prášku MANA. Podle výrobce je schopna nahradit plnohodnotně veškerý energetický příjem, protože je připravena tak, aby obsahovala přesně tolik živin, kolik tělo potřebuje. Já bych až tak úplně nevěřil, že bys mohl jíst jenom MANU, ale mám ji doma i v kanclu pro případ, že se mi fakt nechce ani vařit, ani objednávat.

Poslední věc je svačinka ve stole. Je k neuvěření, kolik lidí je schopných se uprostřed pracovního dne zvednout od počítače a vydat se hledat svačinu. Kvůli jednomu žvanci zabijí klidně půl hodiny. Abych toto eliminoval, mám v pracovním stole vždy nějakou svačinku. Dej si ji tam taky. Jestli to budou oříšky, sušené maso, nebo proteinové tyčinky, je jedno. Kup si toho dvacet kusů a schovej si je do přihrádky.

To bylo jen pár příkladů pro inspiraci. Jako u ostatních principů, co budou následovat, nemůžu vyjmenovat všechno. **Důležité je**

přijmout myšlenku. Pak najednou uvidíš další možnosti všude kolem sebe.

Vždycky jsem překvapený, s čím vším přijdou lidi, co ke mně chodí na kurz. Vezmou doporučené principy a naroubují je na vlastní život. Například jedna holka si v zájmu šetření času do koupelny namontovala repráky, aby u nahazování make-upu mohla poslouchat podcasty.

Stejně tak důležité jako outsourcovat po pracovní době, je outsourcovat v práci čili delegovat. Tohle se trochu hůř rozebírá, protože práci máme každý jinou, ale v podstatě platí to stejné.

Co nemusíš dělat Ty a zvládne to udělat někdo jiný za nižší hodinovku v přibližně podobné kvalitě a podobném čase, to bys prostě neměl dělat.

Máte v práci nějaké stážisty? Zamysli se, co ze svých úkolů bys jim mohl předat. Většinou budou šťastni, že jim někdo zadává aspoň něco smysluplného. Máš podřízené? Sepiš si, co z toho, co aktuálně děláš, by po troše tréninku mohli dělat za Tebe. Je mezi Tvými povinnostmi něco, na co jste nedávno najali specialistu? Zajdi to s ním probrat.

A **zbav se pocitu, že to vůči nim není fér.** Že bys na ně neměl přehazovat svůj hnůj. Taky jsi jednou začínal a dělal podřadné práce. Chytrý šéf Tě za to nezdrbe, ale pochválí. V zájmu celé firmy je, aby zkušenější členové kolektivu (kteří taky víc berou) dělali věci s větší přídanou hodnotou, které nováčci nezvládnou. A aby na ně měli čas, musejí se zbavit jiných činností.

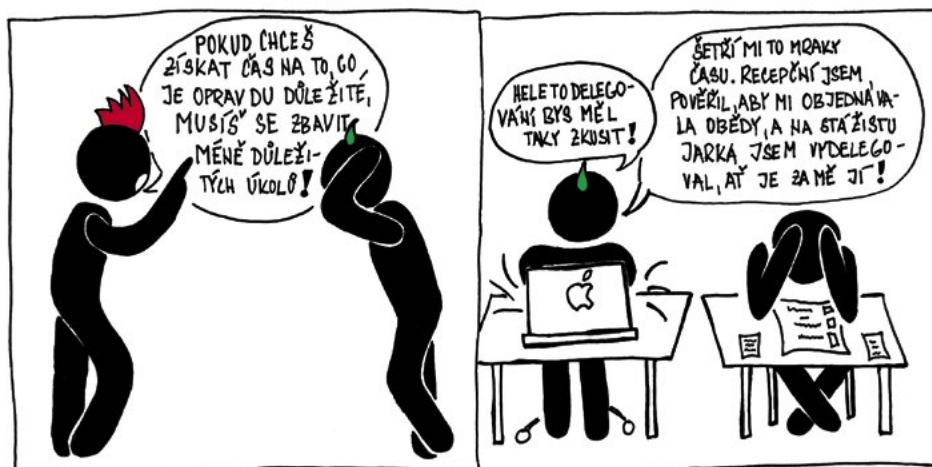
Dám Ti příklad ze svojí bývalé práce, kde jsem byl mimo jiné zodpovědný i za HR a nábor nových lidí. Začalo to nevinně stážovým programem, až jsem se dostal do situace, kdy jsem nabíral všechny nové lidi.

Tím by se klidně dala strávit půlka týdne. Jenže jsem se taky potřeboval starat o svoje projekty, řídit obchodáky, chodit na schůzky s klienty a zavádět procesy napříč firmou.

Abych to stíhal, musel jsem nekompromisně delegovat.

Ze začátku jsem všechno dělal sám. Od psaní inzerátů přes sběr životopisů, odpovídání a domlouvání pohovorů, vedení pohovorů, dělání zápisů, vyjednávání o platech, starost o jejich první dny ve firmě atd.

Jakmile jsem to ale dostal pod kůži a zjistil jsem, co je kde třeba, všechno jsem sepsal a naučil ostatní. Manažerům oddělení jsem vysvětlil, jak psát dobré inzeráty, člověku z interního marketingu jsem sepsal, kam všude inzeráty postovat, zaangažoval jsem do HR šikovnou kolegyni, se kterou jsme si udělali checklist otázek, na které se ptát u pohovorů, a kritérií, která u kandidátů sledovat, zorganizovali jsme si software na evidenci dokumentů a zápisů z pohovorů, napojili jsme proces na finanční ředitelku, která se postarala o platy a smlouvy, a na office manažerku, která si vzala na starosti orientační týden.



Do devíti měsíců jsme měli plně zaběhnutý systém, ve kterém jsem jen jednou týdně zhodnotil ty nejlepší přihlášky a zúčastnil se pár pohovorů, které mi přistály v kalendáři. Čistý týdenní čas: asi 3 hodiny (namísto 20).

Ve své práci to budeš mít jinak, ale vsadím se, že **když si vyhradíš hodku, aby sis hodil na papír všechny pracovní úkoly a pak se zamyslel, jestli by nešly na někoho přehodit, získáš několik hodin týdně k dobru pro to, co děláš nejlíp a v čem Tě nikdo jiný nezastoupí.**

Důvěra ve značky a odborníky

Mám pro Tebe malou bojovku. Až půjdeš příště kolem Kauflandu, vlez dovnitř. Vezmi vozík a projed' to tam od začátku do konce. Zamiř mezi regály do různých sekcí a prošmejdi postranní uličky. Přitom se pořádně koukej na lidi. Co mají na sobě, co mají ve vozíku, jak si prohlížejí cenovky. Kup si po cestě, na co máš chuť, a běž zaplatit. Pozoruj lidi, jaké mají peněženky, jakými bankovkami platí, jak detailně studují účtenky.

Máš to? OK. A teď mi zkus říct, kolik si myslíš, že jsi za těch dvacet minut potkal milionářů.

Přesně tak. Pravděpodobně přesně 0. Čím to je?

Bohatí lidé vědí tajemství, které chudí neznají nebo se vzpírají mu uvěřit: **k bohatství se neprošetříš.**

Prošetřit se k bohatství – to je absolutní protimluv.

K bohatství se dostaneš jedině tak, že si budeš vážit svého času. A nebudeš jím plýtvat na procházení slevových letáků k tomu, abys ušetřil pár stokorun.

Tím vůbec nechci říct, že na Kauflandu, jeho zákaznících nebo šetření je něco špatného. Pro lidi, kteří bohatí být nechtějí, je to úžasné místo. Ty ses mě ale ptal, jak se bohatým stát.

Proto nenakupuj podle akcí. Nestuduj letáčky a nešmejdi po akcích na pravidelné bázi.

Každý má práh citlivosti na cenu jinde. Když se zdrazí meníčko z 79 Kč na 89 Kč, pro někoho je to důvod pro změnu restaurace. Jiný si třeba nevšimne ani toho, že menu je dvakrát dražší.

Práh citlivosti se odvíjí od Tvého příjmu, respektive od volných peněz, které Ti zbydou po zaplacení nájmu a dalších nevyhnutelných výdajů. Důchodce, který musí vyžít se čtyřmi tisíci korun, bude řešit cenu mlíka. Miliardáři bude ve výsledku jedno, jestli za nový letní dům dá dvacet milionů, nebo dvaadvacet.

Klidně proto začni s neřešením ceny u malých položek, jako jsou potraviny a věci denní spotřeby.

Práh cenové citlivosti se Ti bude postupně zvyšovat, jak porostou Tvé příjmy.

Můžeš ho ale posouvat i sám, vědomě a cíleně.

Jde o nastavení mysli neboli mindset.

Čím dřív si osvojiš způsob myšlení bohatých lidí, tím dřív se bohatým staneš.

Většina lidí, když vyrazí o víkendu na nákupy, stráví v obchodáku celý den, prošmejdí všechny obchody, porovná všechny ceny, zhodnotí si, co se vyplatí, vrátí se tam, kde měli nejlepší deal, a když při setmění opouští parkoviště s napěchovaným kufrem, cítí uspokojení z toho, kolik díky svému chytrému přístupu ušetřili.

A to je důvod, proč zůstanou nadosmrtní zamknutí ve spirále šetření.

Já – když se tomu nejde jinak vyhnout a nemůže za mě nákup udělat někdo jiný – do obchodáku vtrhnu a zamířím do obchodu, co je nejbliž k parkovišti. Nechám si poradit od obsluhy, na místě se rozhodnu a co možná nejkratší cestou zase padám.

Možná jsem prodělal. Ale stejně jako většina lidí cítím uspokojení. Akorát to moje pramení z toho, že jsem ušetřil tři čtvrtě dne.

To je důvod, proč jsem tu spirálu dokázal zlomit a vydělávat za měsíc víc než spousta těch lidí za rok.

Někdo možná řekne, že nejsem dobrý v nakupování. OK. Nemám s tím problém. Nakupování není zrovna skill, který bych chtěl pilovat. Vzdal jsem se ho, abych se mohl soustředit na to, v čem jsem opravdu dobrý.

Recept je jednoduchý. Naporovnávej ceny v několika kamenných obchodech, dej si poradit od obsluhy a klidně se od ní nechej zobchodovat.

Říkal jsem Ti, že jsem si nedávno konečně zapařil Fallouta čtverku na Playstationu, že jo?

Potřeboval jsem si k tomu pořídít telku. Nikdy jsem žádnou nekupeval a posledních devět let jsem doma ani žádnou neměl. Takže jsem neměl ahnung, co moderní telky umí, jaké mají porty a kolik stojí.

Když jsem se zeptal obsluhy v elektru, jaký je rozdíl mezi LED telkami a plasmami a co by mi doporučovala, málem se mi ta holka vysmála, že LEDky se prej už několik let nevyrábějí.

Je mi jasné, že personál v elektru je sakra proškolený a že se Ti často budou snažit prodat něco, co je dražší, mají na tom lepší marži nebo se toho potřebují zbavit. Personál na to má i přímo navázané odměny. Tím, že jsem projevil tak základní neznalost produktu, jsem se jí vydal naprosto všanc.

Ale bylo mi to jedno. Radši se nechám natáhnout od odborné obsluhy, než abych strávil tři hodiny googlováním a porovnáváním všech možných parametrů, zjišťováním, jaký je rozdíl mezi Android Ready a Full Android Experience, pročitáním recenzí a nevím čím ještě. Beztak bych podlehl názoru přesvědčivého chytrolína v diskusním fóru, který měl jednou špatnou zkušenost s nějakou značkou a zapřísáhl se, že ji bude hejtovat, kudy bude chodit.

Nakonec je to jen telka. Krám, co poslouží a za pár let skončí na skládce.

Třeba svoje první auto jsem si koupil přes reklamu na Facebooku. Fakt.

Zhruba od pěti let, kdy jsem si přestal hrát s angličáky, jsem káráram nevěnoval žádnou pozornost. Kromě oktávky a fabie bych Ti nebyl schopný říct jiný typ auta. Nevěděl jsem, jaký je rozdíl mezi benzínem a dieselem, a hatchback je pro mě dodnes stejné mystérium jako pro většinu lidí hedge fond.

Když jsem začal uvažovat o autě, klikl jsem na první reklamu, která na mě vyskočila, a něco málo si přečetl. Zdálo se mi to rozumné. Když jsem za týden jel kolem Hyundai, podíval jsem se na auto naživo. Vše se mi zdálo cajk, tak jsem si ho nechal na místě nacenit.

Nakonec jsem usoudil, že ho беру. Akorát z bazaru asi o sto tisíc levněji. Zavola jsem do Áček, nechal se vyzvednout na nádraží, udělal testovačku, podepsal papíry a ještě ten den v něm odjížděl.

Nezvažoval jsem jiné značky. Nic jsem o autě negoogloval. Neprobíral jsem to s kamarády automechaniky a pneumatiky jsem neokopával. To všechno jsem viděl jako ztrátu času.

A hádej co? Auto posloužilo velice dobře. A stejně jsem ho za rok zase vyměnil.

Stejně jako odborné obsluze se vyplatí důvěřovat zavedeným značkám. Nechci říkat, že ve 100 % případů jsou lepší než *no name*, ale když si vybereš produkt nebo službu od zavedené značky, ušetříš tím spoustu času, který bys jinak strávil porovnáváním, a můžeš si být celkem jistý, že nešlápneš úplně vedle a že prodejce po měsíci nezkrachuje.

Nemusíš volit vždy tu nejluxusnější značku, kde v podstatě platíš jen za prestiž. Stačí nějaká zavedená s dobrou pověstí.

Pokud si netroufáš hned takhle přistupovat k velkým útratám a rozhodnutím, začni nejdřív u těch menších – jako tahle účastnice mého kurzu:

„Potřebovala jsem boty na běhání. Tak jsem zašla do specializovaného obchodu, řekla svoje požadavky a koupila si boty, které mi prodávčka doporučila. Bez nějakých rešerší a srovnávání, což bych předtím určitě dělala a strávila vším mnohem víc času.“

Markéta si začala uvědomovat, že není na světě nic cennějšího než její čas a že má lepší věci na práci než porovnávat desítky modelů běžeckých bot. Pokud v tom setrvá, je na nejlepší cestě stát se bohatou a šťastnou.



Chytré tooly a důležité skilly

Jako každé dítě jsem i já byl normální debilní spratek, co neposlouchal, když nám ve škole říkali, že se nám to či ono bude v životě hodit.

Když jsme na základce měli trénovat psaní všemi deseti, dělal jsem poctivě zadané cvičení. Do chvíle, kdy učitelka přešla na druhou stranu místnosti a neviděla na můj monitor. Pak šup klávesová zkratka a hned jsem byl ve hře, kde se raketometem kosili dinosauři. Psaní všemi deseti? Tůdle nůdle.

Pak mi najednou bylo dvacet, seděl jsem v knihovně a psal seminárku. Uvědomil jsem si, že a) vypadám jak dement, co ťuká do klávesnice dvěma prsty, b) mi to trvá pekelně dlouho. Kdybych uměl psát rychleji, mohl bych z knihovny vypadnout dřív a jít dělat něco lepšího – třeba pařit hry.

Tak jsem se jednoho dne zařekl a řekl si, že se naučím zapojit všechny prsty. Bylo mi jasné, že mi to zabere ještě více času než datlování dvěma, tak jsem si na to radši vyhradil vánoční prázdniny. Jedna seminárka, jeden týden, jeden muž a jedna knihovna.

Kámo, bylo to fakt peklo. Nejdřív jsem psal tempem několik úhozů za minutu. Potil jsem se. Do všech prstů jsem dostával křeč. V každém slově jsem měl překlep. Na konci dne jsem odcházel s tím, že z pětadvacetistránkové seminárky jsem měl tak stránku a půl. Kdybych tímto tempem pokračoval, rozhodně bych to nestihl a riskoval bych neukončení kurzu. V tu chvíli bylo hrozně lákavé a snadné to vzdát, přepnout zpátky na dvoupřsté datlování a odevzdat to.

Naštěstí mi vůle vydržela, tempo se den ode dne zvyšovalo, chybných úhozů ubývalo a nakonec jsem vše v termínu stihl.

A jak jsem dneska rád, že jsem se tehdy hecnul!

Nemám to přesně vyčíslené, ale tento jediný hack mi pravděpodobně za uplynulou dekádu ušetřil tisíce hodin času.

Jenže lidi většinou pro stromy nevidí les. Když se zeptáš kohokoli u vás v kanclu (v každém kanclu se někdo takový najde), proč nepíše všemi deseti, většinou se dozvíš, že na to nikdy neměl čas. **Nikdy si nenašel 20 hodin, aby ušetřil tisíce!**

Tak to bohužel s produktivitou bývá. Lidé jsou zřídka ochotní obětovat něco teď, aby měli výhody v budoucnu.

Jednou typickou reakcí je, že před okolím a sami před sebou snižují význam pozitivní změny. „Vždyť tím bych stejně moc času neušetřil. Já těch e-mailů zas až tolik nepíšu.“

Jenže deset minut denně je 40 hodin ročně neboli jeden celý pracovní týden.

Lidi v mém kurzu hlásí průměrnou úsporu skoro celého pracovního týdne (přesně 32,3 hodiny) každý měsíc. Za rok se jim to nastřádá na 48 pracovních dnů, které získají navíc.

Ty ses vždycky řadil mezi nejbystřejší lidi ve třídě, takže nebudeš patřit mezi ty, kteří říkají: „Získat 2 000 hodin za investici 20 hodin? Ne, díky.“

Proto vím, že když Ti tady napíšu seznam 15 vychytávek, z nichž Ti každá ušetří pár vteřin nebo minut denně, padne to na úrodnou půdu.

1. Jestli ještě nepíšeš všemi deseti, šup na stránky www.psanihrave.cz.

O tom jsem mlel doteďka a už to nehodlám dál rozebírat.

2. Pořid' si vždy nejnovější a nejlepší smartphone. Pokud Ti ve firmě nedají tak drahý foun, kup si ho za své nebo se s nimi domluv, že dorovnáš rozdíl mezi standardem a tím nejlepším.

Smartphony se stávají nejdůležitějším zařízením, které vlastníme. Důležitějším než hodinky, tiskárna, televize a v podstatě jakákoli jiná elektronika. Celosvětově se za rok už teď prodá čtyřikrát více smartphonů než počítačů a notebooků. A zatímco počet prodaných počítačů je už asi deset let pořád stejný, prodeje smartphonů rostou zhruba o padesát procent každý rok. Stejně jako některé země přeskočily pevné linky a začaly rovnou s mobily, tak většina lidí na planetě nikdy nebude vlastnit počítač. Většina lidí na světě nicméně bude mít v následujících deseti letech smartphony.

Nebudu vyjmenovávat, v čem všem Ti mobil ušetří čas, ale radši Ti řeknu tohle: **Pokud je telefon nejdůležitějším zařízením ve Tvém životě, není rozumné mít vždy ten nejlepší?**

Nechci se dostat do oblíbené hospodské hádky Apple vs. Android. Osobně frčím už pět let na iPhonech. Proč? Můžu Ti říct tenhle argument. Lidí, co kupují svůj první smartphone, v daleko větším počtu sahají po Androidu. Ale čtyřikrát více lidí přechází z Androidu na iPhone než naopak. Jakmile si osahají svůj první telefon a zjistí, že je to skutečně nejdůležitější zařízení, při koupi druhého už jdou za kvalitou. Zpátky na Android se z iPhone už skoro nikdo nevrátí.

Tím se opět dostáváme k důvěře ve značky a odborníky. Nemá smysl se přít o každou konkrétní funkcionalitu. Když ale budu věřit tomu, že Apple dělá nejlepší smartphony na světě, kupovat si od nich vždy ten nejnovější je pojistka, že budu mít stále nejlepší zařízení, které je nejdůležitější v mém životě.

3. Stejně tak si kup našlapaný počítač.

Podobným způsobem jako před chvílí pro iPhone bych argumentoval i pro MacBook. Ale počítač už není nejdůležitější zařízení, takže na značce zase až tak nesejde. Jde spíše o to, abys neměl počítač starý a pomalý. Protože pokud Ti každý den dvě minuty startuje, minutu se vypíná a během dne Ti desetkrát zamrzne na půl minuty, přicházíš o osm minut denně.

Takže pokud máš nějakou starou plečku, poříd si nový nebo si do něj aspoň kup větší RAMku.

4. Žádné printscreeny v malování.

Zmáčknout printscreen → otevřít malování → vložit obrázek → oříznout obrázek → uložit obrázek.

Tak tohle workflow fakt ne! Vždycky čumím, kolik lidí furt ještě používá tuhle metodu, co byla aktuální, když jsme chodili na základku.

Pokud máš Mac, nauč se klávesovou zkratku CMD + SHIFT + 4, která Ti umožní udělat printscreen přesně té části obrazovky, kterou potřebuješ. Na Windowsech si pro stejný efekt stáhni program Greenshot nebo použij microsoftí Výstřižky.

5. Nastav si rychlé odkazy do záložek v prohlížeči.

Stránky, které často navštěvuješ, online dokumenty, na kterých pracuješ, zdroje, ke kterým se pravidelně vracíš, odkazy do intranetu, do často používaných aplikací, na oblíbený YouTube kanál a tak dále. Jde prostě o to, abys místa, kam lozíš často, nemusel pokaždé vyťukávat nebo googlovat.

Pokud už záložky používáš, udělej si v nich revizi. Beztak tam najdeš deset let starý bordel ještě z výšky.

6. Nakrm CTRL+C, CTRL+V steroidy.

Nejoblíbenější pracovní zkratka na světě je teď ještě lepší.

Co kdybys měl na konci pracovního dne po osmi hodinách práce s počítačem možnost vložit (CTRL+V) něco, cos kopíroval (CTRL+C) ráno? I když jsi mezitím kopíroval dvacet dalších věcí? Je to možné. A zdarma. Aplikace si pamatuje seznam všech věcí, které jsi přes den vložil do kopírovací schránky, aby ses k nim kdykoli mohl vrátit. Zůstane to tam, dokud nevypneš počítač. Na Macu se to jmenuje FlyCut, pro Windowsy hledej Ditto.

7. Ulož si platební kartu do prohlížeče.

Nevím, kolik děláš ročně online nákupů, ale pokud aspoň nějaké, rozhodně se Ti vyplatí uložit si číslo karty, datum expirace a další serepetičky do prohlížeče, abys to nemusel pokaždé vyplňovat. Safari a Chrome to už umějí udělat samy od sebe.

Jen si tam neukládej CVV kód, aby Ti kartu někdo nevysál.

Kdybys chtěl něco sofistikovanějšího, co si umí zapamatovat třeba i všechna Tvoje hesla na všech webech a co je tak bezpečné, že to dokonce ocenil ve svém testu i americký PC Magazine, zkus bezpečnostní aplikaci na správu hesel od českých vývojářů Sticky Password.

8. Zprovozni si mobilní bankovníctví v telefonu.

Pokud ho ještě nemáš, tak se fakt styď.

9. Nainstaluj si Facebook Killer.

Znáš to. Jdeš na Facebook jen vyřídit jednu zprávu, a než se naděješ, zjistíš, že už půl hodiny skroluješ svým newsfeedem. Facebook zaměstnává

tisíce lidí jen na to, aby vymysleli, jak přesně tohoto efektu docílit. Takže se s tím ani nesnaž bojovat.

Radši zkus Facebook Killer. Ten prostě vypne prostřední sloupec. Takže si můžeš vyřídít zprávy, podívat se do nějaké skupiny nebo si vyhledat a zobrazit *konkrétní* událost nebo osobu, ale nehrozí Ti, že se utopíš v záplavě plážových fotek v newsfeedu.

Plugin funguje jen v Chromu.

10. Unrolluj se ze všech newsletterů.

Nedávno jsem si dělal inventuru inboxu a našel tam přes 100 newsletterů, které mi s různou intenzitou chodily. Každý den mě v e-mailu vyrušilo několik sdělení, které mě odváděly od práce. Hrůza.

Naštěstí jsem našel skvělý nástroj Unroll.me, se kterým si roztřídiš e-maily na tři hromádky. Na ty, které chceš rovnou odhlásit, na ty, které si chceš nechat (těch si dej opravdu jen menšinu), a na ty, které Ti přijdou shluknuté v jednom e-mailu denně. Je to vážně poklad. Roztřídění Ti zabere v závislosti na počtu přihlášených newsletterů pět až patnáct minut.

Pokud by Ti Unroll.me nefungovalo, vypěstuj si aspoň tento zvyk: **pokaždé když Ti přijde nový newsletter a nezaujme Tě jeho obsah, rovnou si ho odhlas.** Když v tom budeš důsledný, do šesti měsíců bys měl mít od 90 % obchodních sdělení pokoj.

11. Netypuj. Swypuj!

Psaní na mobilu bylo vždycky otravné a pomalé. Od dob T9 nikdo nevymyslel žádnou zásadní inovaci, a tak všichni marnili hodiny a hodiny nešikovným datlováním. Dokud nepřišel Swype, softwarová klávesnice, která Ti umožní jezdit prsty po písmenech

a spojovat je do slov. Místo ťukání, kdy musíš prst zvednout po každém písmenku, jezdíš po klávesnici a prst zdviháš jen jednou na konci každého slova. Díky tomu je psaní na mobilu až o 20 procent rychlejší. Chce to trošku praxe, ale rozhodně se to vyplatí. Kromě toho, že je to rychlejší, to za Tebe automaticky bude psát i háčky a čárky, a když se přepneš do angličtiny, nemůže se Ti stát, že bys špatně vyspeloval slovo. Přejedeš prsty po písmenkách H – A – P – I – N – E – S a automaticky Ti naskočí *happiness*.

Hledej v Apple Store a Google Play.

12. Ještě raději ale nepiš na mobilu vůbec.

I swypování je stále pomalejší než klasická počítačová klávesnice. Pokud si něco vyžaduje víc než pár vět a není to urgentní, vždycky to raději napíšeš na počítači. A to včetně esemesek (Mac je totiž automaticky propojený s iPhonem, a můžu tak posílat esemesky z okna v kompu). Je to o dalších 20 % rychlejší než swypování.

Ověřeno experimenty při psaní stejně dlouhých textů.

13. Používej externí monitor. Všude, kde pracuješ.

V práci, doma i v druhém bytě – všude mám velký externí monitor, na který si napojuju MacBook. Na malém monitoru notebooku pracuju jen ve výhradní nouzi nebo když to jinak nejde, třeba v kavárně nebo ve vlaku. Od lidí z kurzů a od těch, co mají podobnou úchytku, slyším, že jim to zvyšuje celkovou produktivitu o 10–20 %. To je mimochodem půlhodina z pracovního dne.

Jak? Můžeš mít otevřených více oken současně. Například při tvorbě prezentace máš na jedné ploše prohlížeč, v němž si hledáš zdroje

a obrázky, a na druhém PowerPoint, do kterého to házíš. Jakmile si na to zvykneš, začneš používat dvě plochy skoro na všechno.

Velký monitor se dnes dá sehnat už okolo tří litrů.

14. Přivítej svou rozšířenou paměť. Jmenuje se Evernote.

Život moderního člověka se dělí na dvě období: před Evernotem a po něm.

Před ním máš všechny informace, dokumenty, poznámky a upomínky rozesety na desítkách míst. Něco v diáři, něco v pracovním sešitu, něco na pracovním stole, něco v šuplíku, v šanonech nebo ve vlastní dřevěné kebuli.

Problém je, že většinou nevíš, co sis kam poznamenal a uložil. Když jsi doma, potřebuješ dokument, cos nechal v kanclu, a naopak. Nebo si vzpomeneš, žeš něco takového řešil v roce 2007, a jdeš hledat pracovní diář z toho roku. Pakárna.

V Evernotu máš všechny dokumenty na jednom místě, dohledatelné okamžitě a dostupné z počítače i telefonu.

Pro představu, tady je pár z myriády věcí, na které to používám:

- čísla bankovních účtů, čísla smluv, espézetka, přihlašovací jména na všemožné online služby (ne hesla!) a dalších celkem asi 30 čísel, která občas potřebuju,
- velikosti oblečení sebe a lidí, kterým ho občas kupuju,
- příprava skoro na všechny pracovní schůzky a poznámky z ní; díky přípravě nikdy nezapomenu na žádný bod a díky poznámkám mám rovnou hotový i zápis ze schůzky,
- poznámky z přednášek a konferencí – prostě si vyfotím a uložím nejzajímavější slidy a je hotovo,

- prezentování, když není potřeba oficiální forma; namísto několikahodinové tvorby prezentace prostě promítnu svoje poznámky a diskutujeme o nich,
- celá osnova téhle knížky vznikla v Evernotu,
- checklisty na všechno možné – od toho, co si sbalit na dovolenou, po to, jak vyprodukovat epizodu podcastu atd.,
- shromažďování nápadů na diplomku, články, blogposty, knihy,
- příprava na důležitý meeting nebo pohovor
- a spousta dalších.



Až se Tě příště na úřadě zeptají na nějaký obskurní údaj, nebudeš muset jezdit domů a vracet se tam za týden. Vytáhneš z kapsy telefon a naservíruješ to úřednici spatra.

Základní verze Evernotu je zdarma.

15. Omez homeofficy.

Všichni si myslí, že homeofficy jsou výhoda a zaměstnanecký benefit. **Ve skutečnosti je to pro 90 % lidí zabiják produktivity.** Jen ti absolutně nejdisciplinovanější dokážou doma makat stejně intenzivně a efektivně jako v práci. Většinou to sklouzne v pozdní vstávání a k tuctu forem prokrastinace od umývání nádobí až po masturbaci. Nemluvě o tom, že pokud nebydlíš sám, spolubydlící a rodinní příslušníci většinou nedokážou rozlišit, kdy jsi doma jako pracující a kdy jako odpočívající. A budou Tě neustále vyrušovat.

Takže hezky mazat do kanclu.

Batching

Umyješ jeden hrníček, zastavíš kohoutek, vezmeš do ruky vysavač a vysaješ jeden metr koberce. Přejdeš k pračce, vytáhneš jedny trenky a pověšíš je. V ložnici na Tebe čeká nová, napůl smontovaná postel z IKEA. Mrkneš na návod, utáhneš jeden šroubek a vrátíš se zpátky ke dřezu.

Asi takhle nějak vypadá pracovní den většiny lidí. Lítají od jednoho úkolu ke druhému, zvedají telefony, odpovídají na maily, které přišly před minutou, nevědí, kterému kolegovi vyhovět dřív. U ničeho nevydrží déle než pět minut a na konci dne odcházejí od deseti rozdělaných věcí a žádné hotové. Frustrovaní z dalšího neproduktivního dne.

Jednou takový člověk vyjde z kanclu a zjistí, že sněží. Vydá se do nejbližšího obchodáku pro šálu. Projde čtyři obchody, porovnává vzory a ceny. Nakonec si vybere jednu za 400 Kč. I s cestou a poflakováním mezi výlohami mu to zabere tři hodiny. Protože má hodinovku 300 Kč, jedna šála ho po započtení nákladů obětovaných příležitostí stála 1 300 Kč! I tak je spokojený, že ten den dotáhl aspoň něco do konce.

Zítرا ho čeká to samé, jen bude tentokrát nahánět rukavice.

Přepínání mezi mnoha úkony je nejlepší způsob, jak vyplácet čas a nic pořádně neudělat.

Pokud jde o fyzické úkoly, jako je domácí práce, pár minut trvá, než člověk vypne vodu, usuší si ruce, přejde k vysavači a nastartuje ho. Tohle si většina lidí uvědomuje a logicky nejdřív umyje všechno nádobí a až pak jde vysávat.

Co jim ale nedochází, je, že stejných několik minut ztrácejí, když přepínají mezi úkoly v práci. Přepnutí okna může být záležitostí dvou

vteřin, ale **než se Ti přepne hlava, trvá to**. Podle toho, které studii budeš věřit, se člověk do soustředění dostane do 2–6 minut. Takže **pokud přepínáš mezi úkoly každých pět minut, za celý den se do stavu soustředění vůbec nemusíš dostat**.

Lékem na desítky hodin promrhaného času mezi úkoly je batching neboli shromáždění podobného typu úkolů do stejného časového úseku.

Dám Ti příklad.

Jako většina kluků nesnáším nakupování oblečení. S každým dalším párem kalhot, co zkusím, jsem blíž k prostřelení hlavy.

Ještě víc nesnáším promarněný čas. Protože ale v něčem člověk chodit musí, zorganizoval jsem si to následovně.

Zaprvé, jdu na jistotu. Před časem jsem objevil značku, kde mají oblečení, co se mi líbí a padne na mou figuru. Za druhé si na to vyhradím celý den. Na jeden zátaž nakoupím klidně pětadvacet kusů hadrů a bot a tadá – na dalších šest až dvanáct měsíců mám kompletně vystaráno.

Proto mi ani nevádí, že nejbližší prodejna téhle značky je v Amsterdamu.

Lítání za nákupy Ti možná přijde jako zhovadilost, ale když počítám hodiny, které tímto postupem ušetřím a můžu je pak věnovat něčemu, co má smysl a dá se tím vydělat, jsem na tom i po odečtení letenky a ubytka v plusu. Možná o desetitisíce ročně.

Doporučuju, aby sis pořizoval oblečení v meganákupech.

Stejný princip se dá uplatnit v práci. V žádném případě nebudu řešit úkoly tak, jak přicházejí.

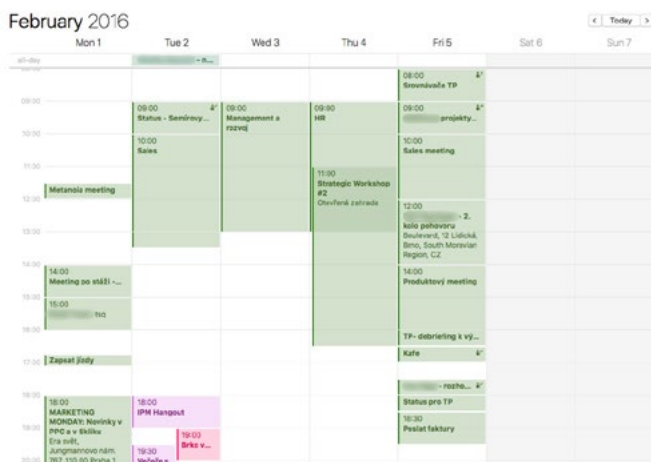
Zařadím si je do příslušných chlívěčků a pak je sfouknu všechny naráz.

Mrkni na printscreen mého kalendáře. Každé úterý dopo jsem řešil sales. Zkontroloval jsem práci všech obchodáků, očekoval, že neuvízla nějaká poptávka, atd.

Ve středu dopoledne jsem se věnoval managementu firmy a strategii.

Čtvrtek jsem měl vyhrazený na HR.

A v pátek, protože to byl můj jediný den v Brně, jsem si od rána do večera natřískal poradami a one-on-one mítinky s lidmi, se kterými jsem potřeboval něco řešit.



Když si nachystáš svoje vlastní chlívěčky, budeš osvobozený od nutnosti řešit všechno ASAP, jak Ti to přijde pod ruku.

Přečíst a posoudit pět životopisů v kuse je rychlejší, než si to rozfrcat na celý týden. Budeš soustředěnější a Tvůj výstup na jiném levelu.

I když máš ve firmě hodně typů zodpovědností a musíš přepínat hlavu mezi oblastmi, když si je zbatchuješ, dostaneš najednou souvislý několikahodinový blok na jedno téma. Eliminováním času na přepínání pozornosti navíc ušetříš hodiny týdně.

Batchuj si porady, stejné typy úkolů a oblasti práce.

Jako u všeho jde zase o princip. Batchovat se dají třeba i návštěvy úřadů, doktorů, bank a všemožných jiných institucí, kam musí každý smrtelník jednou za čas jít.

Stejně tak ušetříš čas, když si sedneš jeden podvečer do kavárny a zmákneš tam za pět hodin pět schůzek. Když se domluvíš s kámošem a uděláte společnou oslavu narozenin. Nebo když si pořídíš dvojčata.



Batchovat toho můžeš fakt hodně.

Sgrupování

Tohle se Ti bude snadno pamatovat, protože to je stejná idea jako grupáč. Jde o to, že když na to půjdeš chytrě, můžeš mít blondýnu zároveň s brunetou, holku atletickou a tu kozatou, hubenou i macatou.

Protože času máme v životě tak proklatě málo, neměli bychom ho marnit tím, že děláme jen jednu věc, pokud můžeme záraz zfouknout dvě nebo tři.

Ale bacha. Nemluvím tady o žádném posraném multitaskingu. To je IMHO cesta do pekel, a kdo ten buzzword vymyslel, zasluhoval by pověsit za vejca do průvanu.

Jsou věci, na které se potřebuješ plně soustředit (například většina úkolů v práci), a pak jsou věci, u kterých Ti zbývá dostatek mozkové kapacity, abys mohl dělat něco jiného.

Lidově se tomu říká dvě mouchy jednou ranou.

Vzít brigádu na noční recepci a zároveň se u toho učit na zkoušky je ten nejprimitivnější příklad.

Co kdybych Ti řekl, že můžeš za rok přečíst o třicet knížek víc, aniž bys obětoval minutu času, které dáváš svým koníčkům, rodině nebo práci?

Třicet knížek je fakt hodně. Knížka, kterou právě čteš, je možná jedna z mála, kteréš za poslední dobu držel v ruce. Jestli Ti přijde aspoň

trochu užitečná, tak si představ, **že bys mohl mít informaci, tipů a rad třicetkrát tolik.**

Jak se to dá udělat? Jednoduše. **Začni během dojíždění do práce poslouchat audioknihy.** Pokud docházíš nebo dojíždíš třicet minut do kanclu a třicet zpátky, měsíčně máš k dispozici 20 hodin, za rok 240. Průměrná audiokniha má délku asi 8 hodin. Třeba Jobsův životopis má pětadvacet, ale jsou i užitečné knížky, co trvají tři hodiny. 240 děleno 8... já vím, už sis to spočítal... je 30 knížek ročně.

České audioknížky najdeš na Audiotéce, anglické na Audible.

Za rok až čtyři (podle toho, kolik času strávíš dojížděním) se dá napslouchat ekvivalent jednoho bakalářského studia. Když si tenhle návyk osvojíš dneska, **do konce života můžeš svýma ušima vystudovat dalších deset až dvacet vysokých škol.**

V čekárně. V autě. Na procházce. Při umývání nádobí, sekání zahrady, balení kufrů, čištění zubů. Když uvízneš v zácpě, když vypadne internet, když se po kalbě vzbudíš o tři hodiny dřív než ostatní. **Pokud u sebe vždy budeš mít sluchátka, žádný moment Tvého života už nebude promarněný čekáním.**

Audiobooky jsou lepší než tradiční knížky nebo e-booky, protože k nim nepotřebuješ papír, Kindle, iPad, světlo, sluneční brýle, sucho, bezvětrí, židli ani tiché prostředí. A skoro ani elektriku. Audio, na rozdíl od rozsvíceného displeje, nežere skoro žádnou baterku. Stačí Ti telefon a sluchátka. Obojí můžeš mít furt u sebe v kapse.

Aby Tě audioknížky neznudily, doporučuju je střídat s podcasty. Nemáme tady čas na exkurz do podcastingu, ale jestlis o nich nikdy neslyšel, stačí Ti vědět tohle.

Spousta megachytrých lidí (většinou takových, co třeba mají pořad v telce nebo úspěšně podnikají) produkuje krátké audiopořady na různá témata. Já třeba dělám podcast o marketingu. Ale najdeš podcasty úplně na cokoli. Od vaření přes tuning aut, historii až po meditaci. Nejen vzdělávací, ale i zábavné a volnočasové. Pokud máš smartphone, stačí najít, co Tě zajímá, a podcast si jedním kliknutím přihlásit k odběru. Nejnovější díly se stahují samy na pozadí. Až příště sedneš do auta, budeš mít telefon nadupaný nejnovějšími pořady o všem, co Tě zajímá.

Jestli chceš vědět, jak to všechno nastavit, jaké podcasty poslouchám já a tipy na několik desítek podcastů od dalších lidí, vlez na pavelsima.cz/nejlepsi-podcasty.



Co je na tom úplně nejbožejší? Na rozdíl od knížek a audioknížek, za které musíš vyvalit nějaké chechtáky, **podcasty jsou úplně zadarmo.**

Nemáš žádnou výmluvu s nimi nezačít ještě dneska.

Díky podcastům a audiobookům dostaneš takový znalostní a intelektuální náskok, že Tě nikdo nebude schopný dohonit. Lidi nebudou chápat, jak to všechno víš a kde bereš čas to studovat.

Sgrupování ale není zdaleka jen o poslechu.

Jde zase o mindset. **Jde o to, neustále se sám sebe ptát, jestli náhodou nezabíjím jenom jednu mouchu.** Často totiž zjistíš, že zmákneš dvě (někdy i tři nebo čtyři) zaráz.

Asi budeš souhlasit, že procházka je zdraví prospěšná věc. A samo je fajn vídat se s kamarády. Takže proč to nespojit? Pokecáte, provětráte kýty a budete na čerstvém vzduchu. Jobs bral na procházky obchodní partnery. Jednou, když nebyla volná zasedačka, jsem dělal pohovor s uchazečkou o práci křížem krážem lužáneckým parkem...

Sklobit se dá i zábava s prací. Když potřebujeme s parťákem probrat něco vážnějšího v našem byznysu, co se nedá vydiskutovat za hodinu, vyrazíme do Alp na lyže. Tím pádem máme spolu deset hodin v autě a další čas na sjezdovce. Svahem dolů tomu dáváme na prdel, na vleku pak probíráme pracovní věci.

Poslední věc, kterou rád s něčím kombinuju, je získávání skillů. Když jsem dal v práci výpověď, věděl jsem, že si chci aspoň čtvrt roku dát od práce voraz. To ale ještě neznamená, že to musím proflákat. Booknul jsem si dva měsíce na Kubě a během dovolené jsem se naučil španělsky. Můj učitel angličtiny kdysi pořádal dvoutýdenní jazykové pobyty

spojené s výukou jízdy na koni. Tehdy mi to přišlo jako dost úchylná kombinace, ale proč ne.

Je skvělé, když má někdo jako koníček lingvistiku. Naučí se spoustu jazyků. Když po víkendech děláš instruktora ve skautu, naučíš se vést lidi. Když hraješ tahovky na kompu, naučíš se strategicky uvažovat. Neplatí to ale o všem koníčcích. Třeba takové sbírání pivních podtácků Ti toho do života moc nedá.

Svůj podcast dělám formou rozhovorů se špičkovými marketéry. Seznámím se u toho se skvělými lidmi, něco se od nich dozvím, naučím se u toho líp mluvit a artikulovat, pár tisíc mých posluchačů se o mně dozví, že plus minus rozumím marketingu, a ještě mi to přinese nové klienty a zaměstnance. To je hned šest much. Teda ještě je to při všem ohromná zábava. Takže sedm. Přesně do takových podniků by ses měl pouštět.

Jak vyžrát na strýčka Příhodu?

Jednou za čas budeš mít defekt na autě.

Jsou dvě možnosti, co to pro Tebe bude znamenat. Buď máš v autě hever a rezervu, bez keců na to vletíš a za 15 minut nerušeně pokračuješ, kams měl namířeno. Nebo tam něco z toho nemáš a hřebík na silnici Ti rozjebe celý den.

Strýček Příhoda je jako otravný vzdálený příbuzný. Občas se nepozvaný staví na návštěvu. S tím nic nenaděláš. Můžeš na něj ale být připravený a minimalizovat dopady jeho řádění.



Když Ti šlohnou komp, můžeš přijít o měsíce práce, vzpomínky za několik posledních let a soubory, které pro Tebe mají hodnotu zlata. Devadesát procent lidí si nezálohuje data. Ani poté, když jim odejde disk. Ani když se jim to stane dvakrát. Je to neuvěřitelné, ale je to tak.

Když si děláš zálohy, znamená pro Tebe šlohnutý komp jen ztrátu železa. Jakmile nafasuješ nový, do pár hodin máš všechno zpátky a frčíš nerušeně dál tam, kdes přestal.

Já mám pro jistotu zálohy dvě. Jednu fyzickou na externáku. Schovanou v šatníku mezi ponožkami. A pro případ, že by zloději šmejdlili i tam nebo že bych vyhořel, druhou mám v cloudu přes CrashPlan.

Proč mám tři nabíječky na komp a dvanáct na iPhone? Abych šetřil čas a nemusel furt myslet na to, že si je mám balit s sebou (jenom balení a vybalování nabíječky na počítač Ti ročně sežere několik hodin času). Ale taky abych se vyhnul tomu, že mi dojde šťáva a budu se v práci moct leda tak šťourat v nose.

Myslíš, že přeháním a že pár hodin bez telefonu se dá přece v pohodě přežít? Tak si poslechni tohle.

Jednou jsem cestoval za klientem do Ostravy. Z nějakého záhadného důvodu jsem ale neměl v autě kabel na nabíjení a v půlce cesty mi klekl mobil s navigací. Kámo, neumíš si představit, v jaké jsem byl panice.

Šlo o miliardovou firmu a poprvé si na mě udělal čas celý vrcholový management.

A já najednou neměl ani navigaci, ani jsem z hlavy nevěděl adresu, ani jsem neměl telefon, abych jim zavolał, že se zpozdím.

Naštěstí jsem tam nakonec trefil po paměti a byl z toho kšeft za několik milionů, ale tepovku jsem měl cestou fakt solidní.

Co by mi na to asi řekl šéf, kdyby se dozvěděl, že jsme přišli o klienta proto, že jsem zabloudil?

Takové věci se Ti prostě budou stávat. Strýc Příhoda zvoní na dveře. **Lidi, co mají pod čepicí a váží si svého času, ho z baráku rychle zase vyprovodí. Ti druzí trpí, ztrácejí čas a přicházejí o spousty příležitostí.**

Pro začátek si dej nabíječku na telefon a počítač na každé místo, kde se často vyskytuješ.

Nemusíš kupovat 12 originálních kabelů za sedm kil každý. Na Aliexpressu je seženeš za dva doláče.

A přestaň hledat výmluvy, začni hledat řešení!

Když už budeš u toho nakupování, **příhod' si do košíku powerbanku. Nos ji s sebou v aktovce pro případ, že se octneš někde bez zásuvky.**

Stalo se Ti někdy, že ses na konferenci nebo v baru seznámil s někým zajímavým, potenciálním klientem, kolegou, partnerem nebo klidně holkou, a když jste se loučili, uvědomil sis, že nemáš vizitku? Než ses nadál, byla osoba pryč a už ji pak v životě neviděl?

I na to je jednoduché řešení. Až přijdeš domů, **narvi si několik vizitek do náprsní kapsy každého saka, co máš ve skříni. A taky do aktovky, do batohu, do peněženky a do auta.** Do pěti minut máš po problému.

Třeba Tvoje role ve firmě nespočívá v budování kontaktů a vizitky Ti ani nevytiskli. To je fuk. Důležité jsou opět principy, které si uprašíš na svou situaci. Pravděpodobně se Ti třeba někdy stalo, žes balil holku, investoval do ní několik dní, kin a večerů, a když konečně mělo přijít na věc, neměls u sebe... víšco. Taková škoda! Tak prostě nahraď slovo

vizitky slovem *kondom*, kup velký pakl a dej si jeden do každé náprsní kapsy, jeden do auta, jeden do koupelny a jeden k posteli.

Jestli občas cestuješ, bude se Ti hodit i tohle: **věnuj deset minut tomu, že si naskenuješ nebo nafotíš všechno, co máš v peněžence, plus pas. Občanku, řidičák, věrnostní karty, kreditky, prostě všechno.** A ulož si to pod heslem do telefonu. Až příště přijdeš o peněženku, nebudeš úplně v prdeli a vyřazený z občanské existence. A až se Tě na nějakém úradě neplánovaně a naprosto nečekaně budou ptát na číslo pasu nebo jinou chujovinu, budeš ready.

A vůbec: **foť si úplně všechno.** Papíry se někam založí a poztrácejí, ale fotky Ti v telefonu a v cloudu zůstanou potenciálně navždy. Co že si to máš fotit? Třeba důležité vizitky, otvírací dobu fitka, program kina, letenky, geniální schémata, co jste s kolegy vypočetli na tabuli, citáty, co Tě zaujaly, důležité slidy na konferenci et cetera.

V Evernotu mám jednu poznámku, která se jmenuje „všechno možné“, kam jsem si napsal všechno možné od čísel všech účtů přes důležitá IČa, číslo techničáku až po svou velikost košile a velikost podprsenky svojí holky. Tyhle věci nepotřebuješ mít zaheslované, takže Evernote je na to ideální.

A ještě něco: **nech si udělat několikero náhradních klíčů od baráku.** Jedny si dej do auta, do kanclu nebo k rodičům. Až si příště zabouchneš dveře nebo se vzbudíš po tahu v parku s prázdným kapsami, nebudeš muset hned volat zámečníka.

Jak mít více energie

Můžeš si zavést sto padesát productivity hacků, ale pokud se budeš od rána do večera cítit unavený a budeš usínat za kompem, uděláš stejně hovno.

Na rozdíl od času můžeš energie mít mnohem víc.

Nejsem žádný doktor, výživový poradce ani fyzioterapeut. Takže se omezím na to, co fungovalo a výrazně zvýšilo úroveň energie mně.

Plechovka Shocku na stole a čtyři hodiny ráno na hodinkách. Na výšce mi to přišlo ještě normální. Noc před zkouškou se nespí. Logicky. Člověk získá 14 hodin práce navíc. To je přece bomba.

Není. Zůstat makat přes noc (a stačí i dlouho do noci) Ti totálně rozseká biorytmus a ve výsledku celý pracovní týden. Čím budeš starší, tím větší pravda to bude.

A pravda taky je, že ode dneška už budeš jenom starší.

Overnights jsou pro studenty a pro babráky, co nedokážou pracovat efektivně. Ty na ně rychle zapomeň.

Po osmé hodině večer se mi na mobilu automaticky zapne diskrétní režim. **Čím víc hodin uplyne mezi tím, kdy jsi naposled myslel na práci a kdy usínáš, tím lepší a kvalitnější budeš mít spánek. Tím víc energie můžeš využít další den.**

Stejně tak **nemá smysl pracovat, když jsi nemocný**. S hořečkou toho uděláš maximálně čtvrtinu oproti zdravému produktivnímu dni. Radši se uzdrav dřív a k úkolům se vrať v plné síle.

Obzvlášť mladí pracovníci mají často pocit, že prací po nocích, o víkendech a v nemoci prokážou firmě loajalitu a odhodlanost.

Někteří jsou na to dokonce hrdí a dávají to ostatním najevo e-maily v 3:46 AM. Na overnigtech a huntování svého zdraví ale není nic hrdinského. Ani není v zájmu firmy, aby si z pracovníků nadělala zombíky.

Ze stejného důvodu **si vyber všechnu dovolenou**. Jestli Ti na konci roku zbývá 15 dní, je na čase se nad sebou zamyslet. Odpočatý toho dokážeš víc.

Energie Ti bude kolísat i během dne. Co s tím? **Zkus se na oběd nepřezírat**. Výpečky se zelím, polívkou a dezertem spláchnuté jedním pivem sice můžou být velká pochutina, ale rozluč se s tím, že bys po návratu do kanclu udělal nějakou práci.

Nedávno jsem si začal dávat lehké obědy. Třeba jen plechovku sardinek. Není mi těžko a ani to kafe co dřív už v jednu hodinu nepotřebuju. Krom toho neztratím hodinu cestou na oběd a zpět.

Taky jsem si pořídil pracovní stůl na stání. U toho se nedá zaspát, ani kdybys chtěl. Celý den se cítím daleko ostražitější a bystřejší, než když sedím, a spálím i více kalorií.

Používám stůl od české firmy Sit To Stand. Má v sobě motorek a přepnutí mezi sezením a stáním je záležitost deseti vteřin. Když se chci nad něčím hluboce zamyslet, mám možnost si k tomu lapnout.

Nemusíš ale hned vyvalit osmnáct klacků za stůl. V IKEI prodávají mechanicky polohovatelný stůl už za pět a půl a ještě levněji jdou sehnat nástavbové dílce na klasické stoly. Nebo prostě vezmi dvě papírové krabice, vyval nějaké dveře z pantů, **dej si to na svůj stávající stůl a zkus si, jaké to bude**.

Stůl ke stání má ještě jednu výhodu: rychleji odlišuje kolegy, kteří s Tebou přišli něco vyřešit. Nemají šanci se rozsedět a rozkecat.

Sezení je jedním ze dvou novodobých morů decimujících populaci celé planety. Druhý je cukr.

Před necelým rokem jsem z jídelníčku eliminoval většinu sacharidů. Od té doby jsem nebyl nemocný a cítím se naprosto skvěle.

Může to souviset i s tím, že jsem shodil osm kilo.

Jako většina lidí jsem si o sobě nemyslel, že jsem tlustý. Ale když se podívám na rok staré fotky, nemůžu věřit vlastním očím.

Z pětasedmdesáti kilo jsem poprvé za deset let zpátky na 67, váze, na které jsem byl v osmnácti, než jsem začal vysedávat v přednáškových místnostech, v kanclech a zasedačkách.

Objevil jsem bezbolestnou cestu, jak sundat svou druhou bradu.

Prvních pár kilo jsem shodil jen tím, že jsem si objednal krabičkovou dietu v ženských porcích namísto mužských. Tím jsem snížil příjem energie přesně o 19,2 % a to bohatě stačilo. Žádné cvičení ani jiné časově náročné aktivity; stačil jeden telefonát. Jestli nefrčíš na krabičkách, **stačí jiným způsobem snížit příjem energie o pětinu oproti současnému stavu.** Což se dá hacknout tím, že vyřadíš přílohy nebo jedno jídlo denně nebo si vezmeš menší talíř, aby ses nepřeládoval.

Tím nechci říct, že fyzická aktivita není vítána. Naopak. Vždycky když se večer celý vymletý dokopu do posilky, do bazénu nebo si prostě doma zacvičím jógu, okamžitě mi to nabije baterky. Není to úplně logické. **Stav vyčerpání + vyčerpávající aktivita = příliv energie.** Ale je to tak. Kolikrát jsem po celém dni v práci úplně padal na hubu, mozek odvařený a vypovídající službu. Pak jsem si zacvičil a najednou jsem byl schopný ještě tři hodin velice produktivní a soustředěné práce.

Ještě pro Tebe mám dva tipy, jak si během pracovního týdne nabootovat energii.

Vyhýbej se velkým kalbám během týdne

před pracovním dnem, takže všechny večery kromě pátečního a sobotního.

Neznamená to, že nemůžeš na společenské události. Na oslavu, do hospody, na afterparty konference běž. Klidně si dej drink nebo dva. Prostě se jen nezříd jako hovado a mezi jedenáctou a dvanáctou se poroučej k domovu.

Když už se Ti náhodou podaří se zrušit, vezmi si druhý den off.

Nebo aspoň půl dne. Vyspi se z toho. Ožralý naděláš v robotě tak akorát ostudu.

K poslednímu tipu mám velký osobní vztah. Víš, že na první hodinu jsem dorazil vždycky pár minut po osmé. Přestože jsem bydlel za rohem od gymplu.



Nikdo mě nedokázal dostat z postele. Máti to po pár letech vzdala. Nepřišli na to spolubydlící, přítelkyně, nikdo.

Nic nezabíralo. Ani když jsem šel spát nehorázně brzo. Nepomohly chytré aplikace na monitoring spánku. Zatemněná místnost, odtemněná místnost. Nezabral cukr ani bič.

Ať jsem dělal, co jsem dělal, budík jsem vždycky posouval. Někdy klidně celou hodinu. Dvě, tři.

Cítil jsem se před ostatními i sám před sebou jako naprostý dement.

Dvě dekády jsem s tím neúspěšně bojoval a pak jsem to ve svých osmadvaceti cracknul.

V čem to spočívalo?

Začal jsem každý den vstávat ve stejnou dobu. Včetně víkendů. To je důležité.

Jakmile jsem si nasadil režim, tělo hned začalo pozitivně reagovat.

Místo nastavování budíku každý večer před spaním jsem ho nastavil jednou týdně. Každý týden jsem ho posouval o 15 minut. Začal jsem na 7:30 a skončil na 6:00.

Po dvaceti letech jsem vyléčený, mé dny dostaly řád a mám ještě víc energie než kdy dřív.

Takže jestli máš taky problém se vstáváním nebo bys chtěl změnit hodinu, kdy se dostáváš na nohy, vstávej každý den ve stejnou dobu.

Bacha, aby Ti ta produktivita nevlezla na mozek

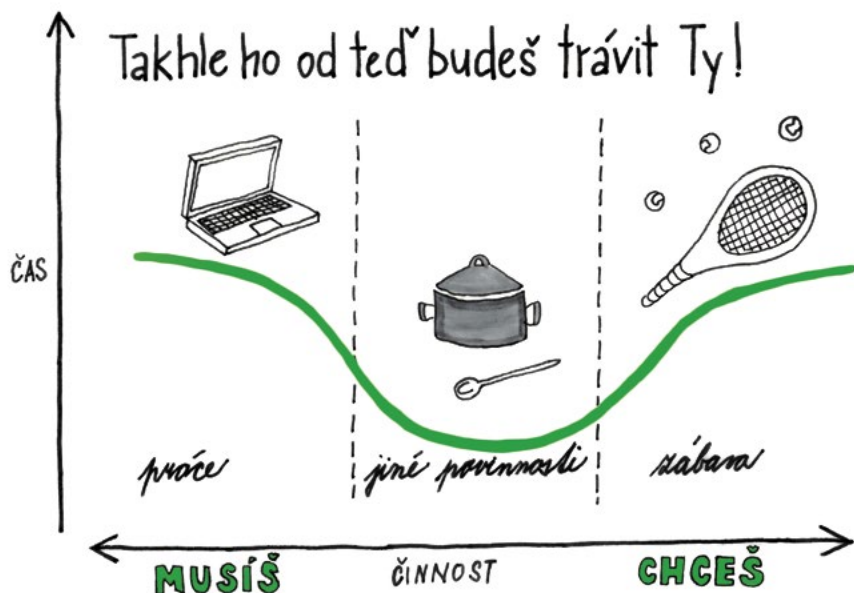
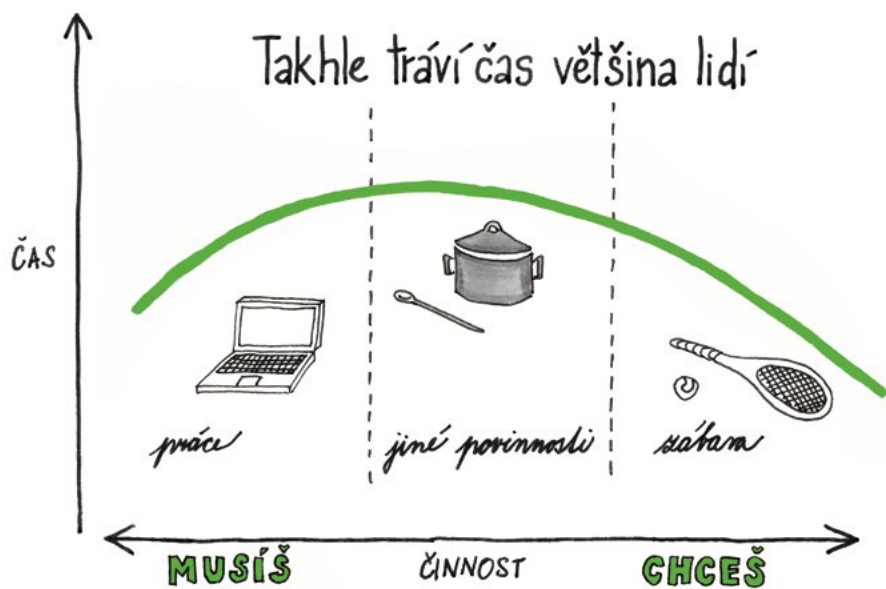
„Nachtala jsem se, jak sedím o víkendu u televize a říkám si: Ty jo, neměla bych dělat něco produktivního? Aspoň si u toho lakovat nehty?“

Když tohle padlo na jedné ze schůzek v mém kurzu, věděl jsem, že mám průser.

Zapomněl jsem skupince říct jednu důležitou věc. Aby se nestalo, že mě i Ty pochopíš špatně, jedno si musíme ujasnit. **V žádném případě netvrdím, že člověk se má 24/7 věnovat jen produktivním a pracovním věcem. Dát si večer nebo o víkendu vo-raz je správně. Vlastně k tomu to celé směřuje.**

Většina lidí tráví většinu času v limbu. Věcmi, které je nijak zvlášť nebaví, v podstatě nic jim nepřinášejí. Nejsou ani přímo pracovní, ani volnočasové. Patří sem typicky: nesmyslné a nudné pracovní úkoly, starost o dům, nakupování, vaření, uklízení, běhání po úřadech.

Cílem této kapitoly bylo naučit Tě vážit si vlastního času a dát Ti principy, postupy a nástroje, jak tu prostřední část eliminovat, abys mohl být produktivní a úspěšný v práci a zároveň měl více času na to, co opravdu chceš dělat. Jestli je to lezení po horách, návštěvy strip clubů, nebo čumění na seriály, je Tvoje volba.



Pokud si v tomto rozumíme, pojďme rychle na další stránku, protože kromě času je ještě jedna důležitá věc, kterou si musíš sakramentsky střežit: Tvoje mozkovna.

Kapitola 3,5:

Productivity
Hacking -
hackujeme
mozek, hovadiny
ven!

GTD pro lamy

Tvoje hlava je vychytralá svině.

Když chceš, aby si něco zapamatovala, většinou předstírá, že kooperuje, ale když to potřebuješ nejvíc, tak na Tebe sere. Neřekne Ti, že potřebuješ koupit mlíko, když jsi v obchodě, ale až ve chvíli, kdy ses z něho vrátil a odemykáš dveře od baráku. Prostě fuck-off.

Nepřipomene Ti, že máš zaplatit daně 31. 3., ale vzbudí Tě 1. 4. ve dvě ráno. Někdy Ti ani neřekne, co přesně musíš udělat, jenom Ti šeptá, že jsi na něco důležitého zapomněl. Stresuje Tě a napíná.

Jestliže jsem říkal, že čas je ta nejcennější komodita, pak **hlava je Tvůj nejvýkonnější nástroj**. Nic lepšího se Ti do rukou nedostane.

Proč s Tebou teda pořád vyjebává a neslouží, jak má?

Protože se k ní nechováš s úctou, kterou si zaslouží.

Jednoduše oplácí nevděk nevděkem.

Hlava je schopná vynalézt atomovku, naprogramovat World of Warcraft a dostat lidi na Mars. A Ty jsi schopný ji dvě minuty mučit s takovou chujovinou, jako jestli si dát Svijany, nebo Plzeň. Nutíš ji, aby Ti připomínala triviální věci: na kolik hodin sis domluvil rande a jestli máš v ledničce šlehačku.

Jak se cítí člověk s Ph.D., kterého necháš v práci vytírat hajzly? Überpřekvalifikovaný a nedoceněný. Jako Tvoje hlava.

Dokud ji budeš zaplavovat blbostmi, kterých není hodna, bude se Ti mstít.

„Hej, Johnny, poslouchej. Víš, žes měl do konce týdne něco udělat, ne? Už nevím přesně, co to bylo, ale když jsi mi to říkal, znělo to celkem seriózně. Být Tebou neusínala bych takhle klidně.“

Jaké je řešení?

Dostaň z hlavy všechno, co tam nutně nemusí být.

Zbavíš se roztěkanosti a neustálého pocitu, žeš na něco zapomněl. Vytvoříš si tím prostor k řešení skutečně důležitých otázek.

Rád vyřizuju telefonáty cestou v autě. Šetří to čas. Když mi ale volá kolega nebo klient a něco po mně chtějí, poprosím je, aby mi to poslali ještě do esemesky nebo do mailu. Šance, že bych si na to vzpomněl, až dořídím, je nulová. A zapisovat si to na dálnici ve stotřícitce nebudu.

Klíčové je neukládat si úkoly do hlavy, ale někam jinam. V podstatě kamkoli jinam.

Může to být outlook, kus papíru, post-it papírek nebo sofistikovaný software, jako třeba Todoist. Čím menší počet takových míst máš, tím lépe.

Kdybys na tom chtěl geekovatět, existuje celá metodologie, které se říká GTD (od *Getting things done*, česky „mít vše hotovo“). O GTD se dělají několikadenní semináře a pořádají celé konference. Kdybys to náhodou chtěl studovat do hloubky, začni s původní knížkou *Mít vše hotovo* od Tima Allena (týpka, co GTD vymyslel a namastil si na něm kapsu).

Pokud ale nechceš vyhazovat cash a potřebuješ řešení hned teď, přečti si tahle tři pravidla:

- 1.** Dostaň 99 % věcí z hlavy!
- 2.** Co se dá udělat do dvou minut, udělej hned.
- 3.** Vše ostatní si někam zapiš.

Když aspoň tohle zvládneš, zkrátíš svou hlavu, ta s Tebou přestane vyjebávat a začne sloužit. Odemkneš v ní potenciál, o kterém jsi nikdy nevěděl, že by jej mohla mít.

Pojďme se podívat na těch 99 %, kterých se spolu potřebujete zbavit.

Jak se zbavíš 99 % hovadin v hlavě

Začneme u úkolů.

Když jsem končil v práci, kolegové uspořádali rozlučku. Protože jsem mířil na Kubu, office manažerka se usnesla, že se bude kalit Cuba libre. Z pětilitrových chlastacích akvárek. Shodou okolností jsem měl jedno takové doma. Tak mě Terka poprosila, abych ho přinesl. Problém byl, že rozlučka byla až za měsíc.

Co teď s tím? Předčasně to do práce tahat nebudu. Co kdybych to náhodou mezi tím doma potřeboval? A ukládat si to do hlavy, aby mě to tam měsíc strašilo, je mozkovražda.

Řešení je primitivní. Prostě chytíš iPhone a nastavíš si upomínku na ráno v den party.

Na iPhoneu jde dokonce nastavit i připomínka na konkrétním místě. Takže pokud Ti během dne holka napíše, abys vytáhl maso z mrazáku, až přijdeš domů, ale zároveň jdeš po práci do hospody a nevíš, v kolik se vrátíš, je to ideální. Telefon začne vibrovat, jakmile dorazíš do okruhu padesáti metrů od dané adresy. Je jedno, v kolik to bude a jak ožralý budeš.

Pokud Ti z čehokoli vyplyne úkol – a je jedno, jestli Tě babička poprosí, abys jí něco vygoogloval, nebo Ti šéf řekne, že mu máš poslat report –, **zeptej se sám sebe, jestli se to dá udělat do dvou minut. Jestli jo, nemá cenu kvůli tomu ani vytahovat zápisník a raději to rovnou udělej. Pokud by to mělo zabrat víc, zapiš to.**

Kam?

Já to mám takhle:

- 1.** Věci, které musím nebo chci udělat **v konkrétní den a vím, jak dlouho mi zaberou**, dávám rovnou do kalendáře. Tím je o ně postaráno.
- 2.** Věci, které **chci udělat v daný den, ale nevím přesně v kolik**, si napíšu na papírek na stole. Postupně je ve volných chvílích vypracovávám a škrťám.

Na konci dne papírek zahodím. Pokud mi na něm něco zůstalo, mám dvě možnosti: buď to napíšu na papírek na další den, nebo to zařadím k to-do listu do aplikace Wunderlist k nějakému tématu, ke kterému se dostanu později.

Seznamy můžeš mít úplně na všechno. Říkal Ti někdo o skvělé knížce nebo filmu? Hoď to rovnou do seznamu „Knižky a filmy k očekávání“. Můžeš to pustit z hlavy, a až se příště budeš nudit, najdeš tam nálož knížek a filmů, do kterých se můžeš pustit.

Není důležité, jaký systém používáš. Někdo bude preferovat software kvůli přenosnosti, někdo zase bude tvrdit, že fyzické škrtnutí úkolu na papíře je lepší, protože vyplavuje endorfiny.

Hlavní je zavést si alespoň nějaký systém. **Jakmile ho budeš mít a mozek si zvykne, že nemusí neustále myslet na sto padesát hovadin, budeš mít z hlavy namísto včelího úlu klidný, odpočatý, krotký nástroj, který jen čeká na řešení velkého problému, co mu předhodíš.**

Důležitá poznámka: Co jsem Ti zatím trochu zatajil, je, že **tenhle systém vyžaduje pravidelnou údržbu**. Obzvlášť ze začátku Ti

budou některé věci unikat, hlava nebude stopro přesvědčená a bude si pořád frčet svoje. Bude se vzpírat uvěřit, že na kole je možné jezdit i bez podpůrných koleček. Musíš jí dokázat, že systém je neprůstřelný a nemusí mu dělat pojistku.

K tomu je potřeba pravidelné týdenní review.

Osobně mám rád pátky večer po práci. Sice to znamená, že z kanclu odcházím skoro poslední, zatímco ostatní si už užívají víkend, ale vím, že výměnou mě v sobotu nebude žádný nezapsaný úkol strašit ve spaní.

V tomhle review vyřídíš všechny maily, cos přes týden nedal, zkontroluješ si, že máš naplánované všechny schůzky a že žádný úkol nezůstal poletovat v éteru.

Pokud to neuděláš, může se lehkost stát, že v pondělí ráno bude nějaká pohotovost, úterek budeš mít napráskaný schůzkami, ve středu máš služebku, a než se ve čtvrtek vzpamatuješ, máš ve všem takový chaos, že Tě hlava zase bude chtít zavraždit.

Mimo úkoly je tu ještě jeden strašák. E-maily.

V děláni mailů si musíš zavést jasný systém. Nejznámější metodě se říká „inbox zero“. Ve zkratce jde o to, že se snažíš nemít žádnou nepřečtenou poštu. Na každý e-mail, který otevřeš, buď odpovíš hned, nebo z něj uděláš to-dočko, které zařadíš do příslušného to-do listu. K žádnému mailu, kterýs takto vyřídil, se pak už nemusíš vracet. Metod je více a i nad tímhle se dá geekovat roky. **Důležité je mít systém, který používáš konzistentně a který Ti umožňuje pus-tit z hlavy většinu příchozích mailů.**

Když jsme u těch mailů. Asi se Ti občas stane, že někomu pošleš mail, ve kterém ho o něco důležitého prosíš. Jako na svini je navíc úkol

Tvoje zodpovědnost. Co dělat v téhle situaci? Týden přece nemůžu myslet na to, abych někoho uháněl, že jo? A takových mailů navíc posílám týdně několik.

Naštěstí existuje šikovný nástroj, plug-in do Gmailu, který se jmenuje Boomerang. U každého odeslaného mailu si můžeš nastavit, že pokud Ti na něj někdo neodpoví do určitého data, mail se Ti vrátí zpátky do inboxu a připomene se Ti.

Tímhle to ale zdaleka nekončí. **V hlavě máš spoustu dalšího bordelu, který tam nemá co dělat.** Kolikrát se Ti stane, že si nejsi jistý, jestli sis vzal z domu klíče? Nebo peněženku. Telefon. Protože v tom nemáš systém, hlava na to musí furt myslet.

Od patnácti používám stejný systém. V pravé přední kapse mám klíče a žvýkačky. V levé přední kapesník a sluchátka. V pravé zadní peněženku a v levé zadní telefon. Když přijdu domů, všechno vyskládám na jednu hromádku. Po třinácti letech se mi ten proces tak zautomatizoval, že to všechno dělám úplně bez přemýšlení a můžu se na to stoprocentně spolehnout. Moje hlava to ví, takže to dávno přestala řešit.

Co dál musí z hlavy ven?

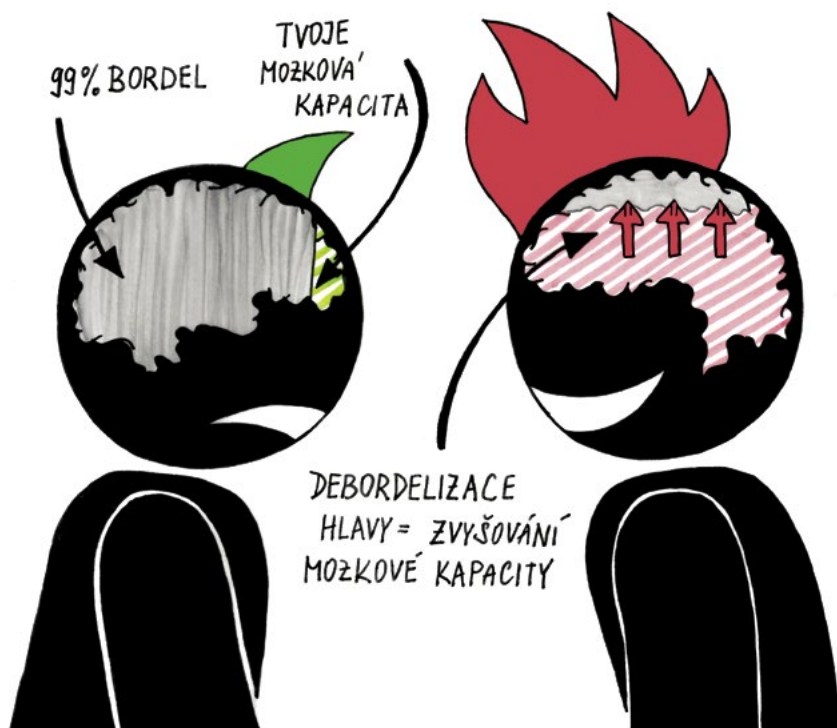
Většina lidí nosí nesmyslně ve svojí RAMce informaci, kolik cashe jim zhruba zůstává v peněžence. Někdy se jim navíc stane, že nemají dost a musejí se pítit po nejbližším bankomatu, čímž zabijí aspoň dvacet minut. Obojímu se dá lehkou předejít, když si dáš do speciální přihrádky v peněžence rezervu. Většinou nosím 1 200 Kč. Tím se dá pohotovostně založit celá parta u oběda.

Do hlavy nepatří ani tužby. Když jsem po čase zjistil, že moje první auto bylo některým k smíchu, rychle jsem dospěl k modelu, kterým bych ho nahradil. Nové auto bylo větší, hezčí, pohodlnější, bezpečnější.

A taky výrazně dražší. Začal jsem přemítat, jestli mi to za ty prachy stojí. Co tomu řeknou v práci. A co tomu řeknou doma. A bla bla bla.

Furt jsem zvažoval pro a proti a měsíc se nemohl rozhodnout. Pak jsem prozřel: OMG, ty kreténe, jak můžeš chtít po svojí hlavě, aby Ti sloužila, vymýšlela kampaně pro klienty, přicházela se způsoby, jak vydělat peníze, a radila Ti, co dál se životem, když jsi schopný ji přes měsíc krmit takovou nepodstatnou hovadinou, jako jsou Tvoje pochyby o novém autě?

Hned jsem zavolał do dealerství a na druhý den měl nové auto. Hlava vyčištěna.



Pokud něco hodně chceš a pořád Ti to chodí po rozumu, tak si to kup. Tvoje mozková kapacita má vyšší hodnotu.

Tu story, jak jsem šel do gay baru, jsi už asi slyšel, takže se nebudu opakovat. Šlo ale o stejný princip. **Když Tě něco láká a furt Ti hlo-dá v hlavě, jaké by to asi tak bylo, tak prostě běž a zkus to.**

Jakmile dostaneš 99 % úkolů a jiného smetí z hlavy, odemkneš si mozkový potenciál, o kterém jsi možná nikdy nevěděl, že ho máš.

Nic nevymýšlej dvakrát

Kolikrát se Ti stalo, žes něco vysvětloval novému kolegovi, který vypadal, že to celé pobral, a za týden Ti stál znovu s prosebným výrazem u stolu? Zdržuje Tě to? Irituje?

Přesně tak se cítí Tvoje hlava, když má vymýšlet něco, na co jste spolu už jednou přišli.

Většina našich dnů sestává z opakovaných činností. Přesto je jak demi vymýšlíme pořád dokola.

Před pár lety jsem si uvědomil, že při mém životním stylu budu asi hodně cestovat. Hodně cestování znamená hodně balení. Tak jsem si sedl k Evernotu a začal psát: ponožky, spodky, kabel na iPhone, deodorant atd. Stačilo to udělat jednou a pak přidávat občas položku, kterou jsem postrádal. Časem se to rozrostlo a dneska mám specializované checklisty na pláž, na hory, na sport, do letadla atp. Díky checklistům na cestování už mi nikde vzadu v hlavě nehlodá, jestli jsem náhodou na něco nezapomněl, a vždycky jsem ready do 30 minut.

V práci máš hafo opakovaných činností, které se dají zdokumentovat: vedení přijímacího pohovoru je skvělý příklad. Jakmile vymyslíš otázku, na které se ptát, sepiš to, příště Ti to ušetří čas, budeš konzistentnější mezi kandidáty a budeš to klidně moct přenechat kolegovi. Začíná projekt? Končí projekt? Předává se projekt? **Na všechno, co děláš více než jednou, bys měl mít checklist.**

Když jsem publikoval první epizodu svého podcastu, trvalo mi tři dny, než jsem to dal všechno do kupy. Spousta googlení, pokusů a omylů. Naštěstí jsem nebyl líný a investoval dalších patnáct minut do toho,

abych si postup, na který jsem lopotně přišel, taky zapsal. Při druhé epizodě už mi to trvalo méně než polovinu času a při každé další je vše rychlejší a rychlejší.

Díky patnáctiminutové investici do checklistu jsem ubránil svou hlavu nutkání si celý ten postup pamatovat (což by stejně nedala) a ušetřil jsem hodiny času.

Dá se jít ještě dál než na checklisty. Když nováčkovi něco ukazuješ na kompu, jaké jsou šance, že za dva měsíce přijde další a budeš to vysvětlovat i jemu? Tak si nahraj obrazovku a audio při prvním pokusu, někam to ulož a dalšímu zelenáči pak pošli odkaz. Možná nepobere 100 % a přijde s doplňujícími otázkami, ale namísto hodiny s ním strávíš třeba jen patnáct minut.

A když náhodou ty sám zapomeneš, jaks to před rokem vlastně dělal, můžeš si to video někde tajně pustit taky.



To je k produktivitě vše. Účastníci mého kurzu ušetří průměrně 32,3 hodiny měsíčně. Kolik dáš Ty?

Abys to mohl zjistit, běž na stranu 260, kde jsem Ti ještě jednou sepsal všechny hacky z této kapitoly. Stačí si vybrat a začít.

A úplně poslední věc. Říkal jsem to sice už asi třikrát, ale protože je to možná ta nejpodstatnější věc téhle kapitoly, ještě to radši promrskáme jednou. Seznam konkrétních hacků není to nejdůležitější. Hlavní jsou principy, které se skrývají za tím. Pro opáčko, jsou to:

- outsourcing,
- důvěra ve značky a odborníky,
- chytré tooly,
- batching,
- sgrupování,
- příprava na strýčka Příhodu,
- získávání energie,
- GTD pro blbečky,
- nic nedělat dvakrát.

Pokud si osvojiš **těchto devět principů a přijmeš je za své, budeš schopný si během života vynalézt** (budeš to dělat v podstatě automaticky a mimovolně) **stovky a tisíce vlastních hacků na míru, které Ti ušetří víc času, než bych Ti já kdy dokázal naslibovat.**

Kapitola 4:

Career Hacking – ze skladníka ředitelem, než bys řek fet

Na chudobě není nic vznešeného. Ve svém životě jsem byl bohatý i chudý. Kdybych si teď měl mezi nimi vybrat, kurva že by to bylo bohatství.

— Vlk z Wall Street

Jak získáme lásku od jakéhokoli člověka? Uděláme to, co je správné.

— Tony Robbins

Když ti někdo nabídne úžasnou příležitost, ale nejsi si jistý, že to zvládneš, řekni ano. Až pak se to nauč udělat.

— Richard Branson

Je lepší divokého koně krotit než líného do prdele kopat.

— Jannis Samaras

Jsi kůň za všechny prachy

Představ si, že vlastníš dostihového koně, který má hodnotu deseti milionů korun.

Máš?

A teď mi řekni, jestli bys takového koně nechal kouřit, chlastat a cpát se hamburgery?

Samozřejmě je to absurdní otázka, páč koně nechlastají.

Každopádně bys ho velice pravděpodobně nekrmil ničím špatným a nenechal ho stát v dešti. Naopak bys mu dopřál tu nejlepší stáj, nejlepší krmení, cvičitele a veterináře.

Kdybys měl koně s hodnotou deseti milionů korun, nechtěl bys, aby tu hodnotu ztratil. Vlastně bys chtěl, aby byl v co nejlepší formě, aby vyhrával závody a přinášel Ti tak další a další prachy.

A co kdybych Ti řekl, že už jednoho takového koně máš?

Jsi to Ty sám.

Kdybys bral pouze průměrnou mzdu, vyděláš za 40 produktivních let okolo 10 milionů korun (v současných cenách roku 2016). Pakliže čteš tyhle řádky a makáš na sobě, je pravděpodobnější, že to bude víc.

Takže Ty sám, Tvoje tělo, Tvoje skilly a Tvůj mindset mají potenciální hodnotu klidně padesáti mega.

Přesto hulíš, chlastáš, bereš drogy, krmíš se junk foodem a sereš na vzdělávání.

Hele, já taky chlastám a beru drogy. Rekreačně na tom není nic špatného. Jenže si sakra dobře uvědomuju, že já sám jsem svá nejlepší investice.

Spousta chytrolínů se Ti bude snažit nakukat, že nejlepší investice jsou akcie, dluhopisy, penzijní spoření, životní pojistka nebo Tvoje vlastní firma.

Hovno.

Ta nejlepší investice jsi Ty sám. Protože jen Tvoje vycvičená hlava s dostatkem znalostí, dostatečně soustředěná a posazená na zdravém těle, může vymyslet, jak dobře investovat. Nebo vybudovat firmu. Nebo kariéru snů s pohádkovým platem.

Proto ty jediné koruny a čas, kterých by Ti nikdy nemělo být líto, jsou ty, které jdou do Tebe. A tím myslím vše, co k tomu přispěje, ať už je to kvalitní doktor, kvalitní jídlo, zahraniční konference, víkendový kurz nebo nová knížka. Nebo klidně i dovolená nebo nějaká hračka, co Ti udělá radost a umožní Ti se odreagovat. Nové kolo nebo snowboard, dron, kytara, spacák do minus třiceti. Whatever.

Příklad s koněm jsem nevymyslel. Vypůjčil jsem si ho od Ziga Ziglara, jednoho z nejuznávanějších amerických obchodníků, který od šedesátých let vyučoval desetitisíce lidí, jak si vybudovat úspěšnou obchodnickou kariéru.

Dá se použít i dnes, o půl století později, protože je to neměnná pravda: **nejlepší investice jsou investice do sebe sama.**

Jeden můj známý před časem absolvoval online kurz za přibližně sto litrů. Jako cifra to zní crazy. Ale naučil se tam principy, které ho přivedly k radikálnímu přehodnocení svojí kariéry, změně práce, posunutí se k práci s vyšší přidanou hodnotou. Dneska vydělává za měsíc víc než předtím, pracuje jen tři dny v týdnu namísto pěti, zbavil se odpovědnosti za firmu a užívá si život na plné koule. V samotném cashi se mu investice do kurzu vrátila do půl roku. Vedle toho si ale nesmírně zvýšil kvalitu života a odboural spousta starostí.

Nemusíš hned jít a uvalit sto litrů za nějaký podělaný kurz. To neříkám. Spousta skvělých věcí je úplně zadarmo.

Já se otevřeně přiznávám, že jsem totálně zplundroval český systém vysokého školství.

V prváku jsem klasicky chodil na jeden obor, zapisoval jsem si kurzy za doporučených 30 kreditů za rok a po odpolednech jsem s kámoši pařil FIFU na privátě.

Pak jsem ale odjel na rok studovat do Libanonu. Protože to byla americká univerzita, platilo se na ní školné. Za šestikreditový kurz jsi tam klidně vysolil sto tisíc korun.

V ten moment jsem prozřel. Uvědomil jsem si, v jakém socialismu to pořád ještě žijeme, když za školství nemusíme platit. A plundrování začalo.

K žurnalistice a politologii jsem si přidal ekonomii a informatiku a začal jsem si zapisovat předměty, co mě zajímaly, i když neměly naprosto nic společného s tím, co jsem studoval. Třeba webovou analytiku, psychologii přesvědčování, marketing nebo projektové řízení. Místo třiceti kreditů jsem měl najednou zapsaných sto.

Před ostatními spolužáky, kteří si jen odkroutili to svoje povinné, jsem získal obrovský náskok a nestálo mě to ani korunu.

Nemusím Ti asi říkat, že dneska najdeš na YouTube návod úplně na všechno, že o každém tématu existují stovky blogů a že všechny nejprestižnější univerzity světa, na které by ses nikdy nedostal a nezaplátil je, mají svoje MOOC programy, které jsou online a taky úplně zadarmo. Ze svého gauče můžeš sledovat přednášky největších kapacit z Harvardu.

Osvojení nových znalostí a dovedností nikdy nebylo snazší.

Jediné, co Ti v tom zatím brání, je plné uvědomění, že jsi sám sobě nejlepší investicí.

Že žádný jiný kůň Tě nedonese tam, kde bys chtěl být, a tak daleko, jak si jen budeš přát. A že tenhle kůň jménem já si zaslouží, abys na něj vsadil všechny prachy do posledního haléře.

Prachy jsou jen prachy. Je to virtuální věc, o které se tvrdí, že má určitou hodnotu. Tahle hodnota se může – třeba v případě války nebo ekonomické krize – hrozně rychle ztratit. **Prachy, co Ti sedí v bance na účtu, v lepším případě zahálejí, v horším ztrácejí hodnotu. Jakmile se ale díky nim něco naučíš, něco zažiješ, uloží se to do Tebe a navždy a nevratně Tě to změní.** Většinou k lepšímu.

Proto jsem nikdy neváhal ani na vteřinu, když jsem se měl rozhodnout, jestli vyměním peníze za zkušenosti a know-how. A to i ve chvílích, kdy jsem žádné peníze neměl.

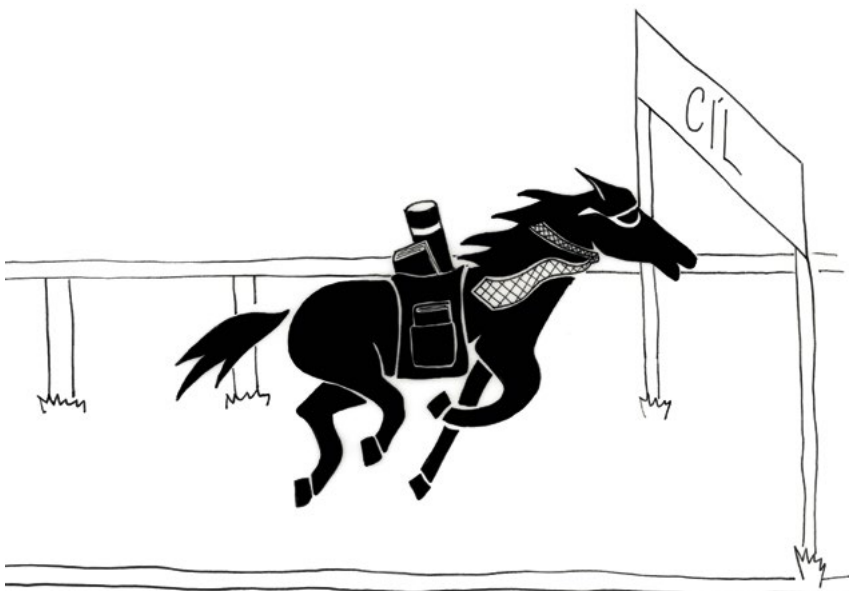


Když se mi naskytla možnost stáže v San Franciscu za podmínek, že si uhradím náklady na cestu a na živobytí, zlikvidoval jsem své stavebko.

Většinu svého dospělého života jsem strávil v kontokorentu. A kdykoli se mi na účtu nashromáždila nějaká vyšší suma, začal jsem z toho být nervózní. Peníze tam ležely ladem a bylo potřeba neprodleně vymyslet, do čeho je investovat.

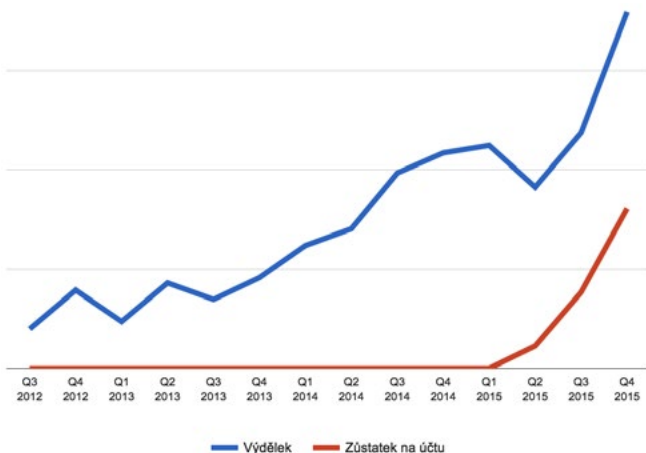
I kdyby to mělo být třeba cestování. Jsem přesvědčený – a říká to mimochodem i Kevin Kelly, známý futurista a zakladatel legendárního futuristického časopisu Wired –, že cestování otevírá mysl novým možnostem. Když se ocitneš na druhé straně světa v odlišné kultuře, najednou vidíš, že způsob, jakým děláme věci doma a který považujeme celý život za jediný správný, může fungovat i úplně jinak.

Když mi slíbíš, že si to necháš pro sebe, ukážu Ti klidně i graf svých příjmů. Schválně jsem to kvůli Tobě vyhrabal z faktur.



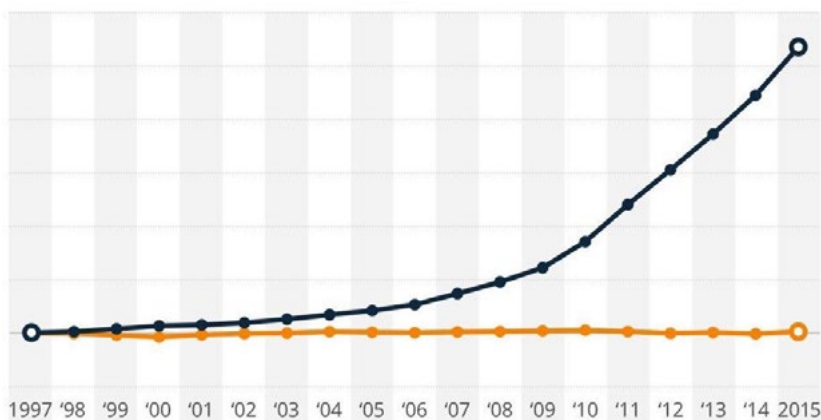
Vidíš, že ze začátku (přibližně celý rok 2013) se můj příjem nijak zásadně nezvyšoval. I tak jsem ale nešetřil. Všechny peníze, co jsem dostal, jsem reinvestoval. Do sebe, do nových projektů, do zkušeností.

Ani když jsem se dostal během roku 2014 na přibližně pětinasobnou odměnu, nepřestal jsem s tím. Neustále jsem na bankovním účtu osciloval okolo nuly. To se mi krásně vrátilo v roce 2015. Kdybys to změřil pravítkem, zjistil bys, že za tři a půl roku se můj příjem zdesetinásobil. Ušetřit pak pár desítek procent z toho znamená mnohem více peněz, než co bych kdy mohl naškudlit z těch malých hodnot před třemi lety. Co mi teď zbývá volně k dispozici (červená linka), daleko převyšuje, co jsem si vůbec na začátku dokázal vydělat.



Graf mých osobních finančních výsledků.

A teď se podívej na ten graf na vedlejší straně. Vypadá nápadně podobně, co? Akorát tohle je obrat a zisk (přibližný ekvivalent příjmu a zůstatku na účtu) firmy aktuálně pátého nejbohatšího muže planety. Jsou to data Amazonu.



Ekonomické výsledky společnosti Amazon. Modrá značí obrat, oranžová zisk.

Vidíš tam to maličké oranžové vzednutí z roku 2014 na rok 2015? Na grafu je to prťavé, ale v absolutních číslech je to zisk přibližně jedné miliardy dolarů.

Amazon stejně jako miliony firem po celém světě ví, že růstu se dosáhne jedinečně neustálými a co nejvyššími investicemi. Jinými slovy vracíš do sebe (nebo do firmy) vše, co vyděláš. Růst se Ti po letech vyplatí v tom, že i když si z celkového objemu peněz budeš nechávat malou část, bude to signifikantně víc, než byl celkový objem, když jsi začínal.

Tímto jednoduchým pravidlem se budují miliardové firmy stejně jako úspěšná profesní dráha.

Proto reinvestuj veškeré volné peníze zpátky do sebe.

Prostě na sobě musíš furt makat a furt se učit nové věci. Bez toho zakrníš. Přístup „už jsem chodil do školy přes dvacet let a to stačilo“ si rychle vymať z hlavy. Do třiceti let budou většinu naší práce dělat roboti a my budeme dělat povolání, co dneska ještě neexistují. Jak jinak než neustálým učením chceš v takovém prostředí přežít?

Je mi jedno, co přesně se budeš učit. **To opravdové profesní umění totiž často vzniká unikátní kombinací znalostí, které v danou chvíli nikdo jiný v Tvém okolí nemá.** Jak řekl Steve Jobs ve svém slavném projevu k absolventům na Stanfordu:

Protože jsem se na školu oficiálně vykašlal a nemusel jsem chodit na normální předměty, rozhodl jsem se místo toho chodit na kaligrafii. Učil jsem se o patkových a bezpatkových písmech, o proměnách v rozpalu mezi různými kombinacemi písmen, prostě o tom, jak se dělá skvělá typografie.

Nic z toho nemělo šanci na praktické uplatnění v mém životě. Ale o deset let později, když jsme designovali první Macintosh, se mi to vše vrátilo. Nakonec to byl první počítač s hezkou typografií. Kdybych se nenachomýtl k tomu jednomu kurzu, Mac by nikdy neměl víc fontů a proporcionální mezery mezi písmenky. A protože Windowsy v té době jen kopírovaly Macy, velice pravděpodobně by je neměl žádný počítač na světě.

Když jsem si teď jen v rychlosti otevřel naucmese.cz, našel jsem tam kurzy účetnictví, používání sociálních sítí pro byznys, rétoriku, lepší prezentace, interiérový design, organizaci eventů, copywriting, svobodné podnikání, tvorbu webů, zisk peněz od investorů a 250 dalších témat.

Nikdy nevíš, co se Ti kdy bude hodit. Co do sebe jednou nasaješ, to tam zůstane navždy. Jasně, že z toho 98 % budeš znát jen povrchně, ale vůbec vědět, že něco takového existuje, a mít v tom základní orientaci Ti později může rozsvítit žárovku, která by jinak zůstala zhasnutá.

Ale zase si nemysli, že se máš vzdělávat jenom ve věcech, které by se Ti jednou možná mohly hodit. **Základ je samozřejmě neustálé**

vzdělávání se ve svém oboru. To má každý individuální, takže se o tom nemá smysl moc rozepisovat, ale minimálně na to existuje dobrý indikátor. **Pokud si položíš otázku „Co nového jsem se naučil v práci a okolo mého oboru za poslední rok?“ a odpovíš si, že nic nebo skoro nic, tak je nejvyšší čas něco změnit.** Buď práci, nebo svůj přístup. Často obojí.

A pak jsou tady dovednosti, které se tváří, že jsou dobré jen pro někoho, ale ve skutečnosti Ti můžou radikálně usnadnit kariéru.

Říkám jim meta-skilly. Jestli Tě zajímá, které čtyři dovednosti bys měl pilovat, ať bude Tvoje profese jakákoli, nalistuj si přílohu 2 na straně 268. Nebo se k tomu můžeš vrátit později.

A jedna poslední věc k Tvým skillům. **Smaž z kompu FIFU, Need for Speed a všechny střílečky a nainstaluj si místo nich strategie.** Budovatelské strategie. Naučí Tě plánovat, myslet několik tahů dopředu a neflákat se. Protože když si to zapneš proti těžkým oponentům, nemůžeš proflákat ani tah a ani minutu. Když to na začátku proseřeš (nebudeš do sebe dostatečně investovat), oponenti (ti, co s Tebou soupeří o pracovní místa) Tě v pozdějších kolech hry úplně rozsekají.

Na začátku strategie staviš svoje hospodářství (vzděláváš se, učíš se), které Ti začne dávat zdroje (skilly), které Ti zase umožní dál rozvíjet svoje panství. Postupem času se začneš spojovat s ostatními hráči (networking), budeš plnit mise (pracovní angažmá, pozice, projekty), které se budou stávat složitějšími a složitějšími. Nikdy ale nezapomínej na domácí průmysl (investovat do sebe po celou kariéru). Nakonec budeš tak mocný, že nebude nic, na co by sis nemohl troufnout. Nebo to někde v půlce začneš flákat a za pár tahů (let) Tě oponenti rozsekají.

Je to fakt mnohem poučnější než střílet zombie nácky.

Sít' je víc než skill

Předpokládejme, že teď už jsi znalostně meganabušený. Nebo aspoň víš, co dělat. To je super zpráva. Ta špatná je, že to zdaleka nestačí.

Když budeš odborník ve své oblasti s multidisciplinárním přesahem a kombinací dovedností jako nikdo jiný, ale budeš jenom sedět od rána do večera na zadku ve svém kanclu, dopadneš stejně jako ta postavička z meme Forever Alone.



Svět není spravedlivý. To už asi víš. Často nevyhrává ten nejlepší, nejpoctivější nebo nejsnaživější. **Vyhrává ten, který to umí dobře prodat a má to komu prodat.** O tom prvním jsme se už bavili. Teď to druhé.

Průměrný pracovník s velkým networkem bude kariérou postupovat rychleji než excelentní pracovník s malou sítí kontaktů.

Možná to zní nefér, ale tak to je. Tak se s tím rychle smiř a snaž se toho využít.

Když se rozkřiklo, že jsem odešel z agentury, dostal jsem spoustu pracovních nabídek. Všechny pocházely z networku, který jsem si do té doby vybudoval. Od bývalého kolegy, od bývalého šéfa, od bývalých klientů, od několika dodavatelů, a dokonce od klienta našeho dodavatele.

A to ani nemluvím o tom, že se mi ozvalo asi deset lidí, že by pro mě chtěli pracovat, kdybych rozjížděl vlastní byznys.

Introverti a ajťáci s tímhle mívají problém: **sám se v životě skoro nikam nedostaneš. Pokud chceš postupovat kupředu, potřebuješ pomoc ostatních lidí.**

Armstrong se taky dřel od malička na kolech. Když jeho kámoši chodili ven za holkama, on proháněl favorita po okolních kopcích. Několik desetiletí si dával 200 km denně. Makal na sobě jako málokdo. Aby ale mohl vyhrát Tour de France, potřeboval k tomu dalších osm nabouchaných týpků na trati a desítky až stovky lidí v zázemí. Od koučů přes výživové poradce, manažery až po řidiče doprovodných vozidel.

A jak se později ukázalo, i trochu toho fetu k tomu. K čemuž potřeboval další lidi. Pro změnu chemiky.

Sám jsi ztracený jako flus v oceánu. Můžeš být ten nejlepší chvíst, který kdy kdo vyplívl, ale pořád budeš ztracený.

Proč myslíš, že mi všichni ti lidi nabídli práci?

Tak za prvé mě znali. Kdybych seděl zavřený v kanclu, nikdy bych s nimi nebyl na jednání nebo na telefonu, těžko by o mě věděli a těžko by mi něco nabízeli.

Z toho plyne, že **by ses ve firmě vždycky měl cpát do rolí, které vyžadují vztah s co nejvíce ostatními lidmi.** Jak interně, tak externě. Například: být ten, kdo prezentuje řešení klientovi, je výhodnější než být ten, kdo ho jen připravil. Být teamleader nebo manažer je lepší než být řadový pracovník. Starat se o vztahy s dodavateli je lepší než starat se o to, aby neuschla kvítka v kanceláři.

To je celkem jasné.

Za druhé ale samotný fakt, že Tě znají, nestačí. Lidi nenabízejí práci jen tak někomu, o kom vědí, že existuje. Musejí o Tobě mít dobré mínění. A to ve dvou dimenzích. **Měli by z jednání s Tebou odcházet s pocitem, že jsi 1. kurva dobrý v tom, co děláš, a že 2. je hrozně příjemné s Tebou spolupracovat.**

Jo, to, co Tě učila mamka, když ses ještě šťoural v nose, je přesně to, co posune Tvoji kariéru: **Bud'k lidem slušný a pomáhej druhým.**

Jasně, mohl by sis říct: kálet na dodavatele! Mně jde přece jen o to, abych z nich vymáčkl co nejlepší dodávku za co nejmenší prachy. Hele, můžeš se na to tak dívat a většina firem asi takový přístup má, ale budeš moct pak takového člověka považovat za kontakt? Budeš se na něj moct obrátit, až budeš potřebovat pomoc? A můžeš čekat, že Ti někdy nabídne práci?

Asi těžko, vole.

Rozdávej kolem sebe lásku a starostlivost a sklidiš kariérní růst, rozdávej kolem sebe shit a sklidiš leda tak víc co.

Obzvlášť když jsou klient nebo kolega v nouzi. Když má klient zítra deadline a rychle to potřebuje dořešit. Nebo když toho má kolega moc a hrouť se. Pomoc v takových situacích nikdy nebude zapomenuta.

Příklad. Klient měl spouštět velkou kampaň, která se vážala na soutěž v České televizi v sobotu večer. Už během týdne jsme připravili všechno potřebné a s předstihem jsme to poslali klientovi ke schválení. Jenže on se k tomu přes týden nedostal a kontroloval to až v sobotu dopoledne. Našel chybu na webu, která se musela opravit v řádu hodin. Klient se mi ozval, já jsem obratem zkontaktoval grafika, ten se obětoval, odjel z víkendového grilování ke kompu a do dvou hodin bylo hotovo.

Neříkám, že tohle by mělo být pravidlo a že bys měl být na příjmu 24/7 včetně víkendů a obětovat volný čas kvůli práci. Ve výjimečných situacích a když si vyhodnotíš, že chceš pomoci, se to ale vyplatí.

Tenhle konkrétní klient byl s naší prací tak spokojený, že jsme nakonec podepsali smlouvu na dobu neurčitou v sedmiciferných číslech na každý rok.

Jiný příklad z kanceláře. Firma se připravovala na odpolední team-building a všichni se chystali k přesunu. Jedna kolegyně se nebalila a tvářila se vykolejeně. Zašel jsem se zeptat, jestli je vpoho. Vylezlo z ní, že má velký průšvih v rodině, a nakonec se mi vyplakala na rameni. Laser Game jsme nestihli a zbytek firmy si asi myslel, že spolu spíme, ale hrozně nás to sblížilo. Dneska, i když spolu už nepracujeme, vím, že můžu Moniku požádat o cokoli a ona mi vyhoví. Jednou jsem jí poslal velkou prosbu mailem v neděli v 23:12. Odpověď mi přišla ve 23:42. Už s celým vyřešeným problémem.

A teď si představ, že máš ve svém networku stovky takových lidí, na které se můžeš obrátit. Když jsem napsal na svůj Facebook, jestli by mi

někdo nekoukl na pár kapitol téhle knížky, ozvalo se mi 55 recenzentů, kteří mi zdarma dali své připomínky, a výrazně tak zvýšili kvalitu téhle knížky. Můj network mi pomáhá, ať už se pustím do čehokoli.

Teď si to srovnej se situací, kdy nemáš nikoho.

Jo, já to beru, že takové věci jsi zvyklý dělat pro svoje kámoše, ale kolegy a klienty, na ty srát. To jsou cizí lidi.

Má to jednoduché řešení. **Udělej si ze všech kolegů a klientů kamarády** a máš to vyřešené.

Jo, myslím to vážně.

A ne, není to vlezdoprdelismus. Kdyby sis u toho myslel „však ať se mi tady ta kráva vybulí na ramenu, já si tu zmeškanou hru od ní jednou vyberu“, je to celé zle. A řekl bych Ti, že jsi slizký, vypočítavý šmejd. Pakliže to ale budeš dělat z přesvědčení a jednoduše proto, že rád pomáháš druhým lidem, uděláš svět trošku lepší a Tvoje kariéra bude vzkvétat. Současně.

Celý vtíp je v tom, že **když budeš jednoduše dělat to, co Ti srdce říká, že je správné – nebo řekněme co je správné z morálního a společenského hlediska –, budeš zároveň v drtivé většině případů dělat i to, co je správné pro Tvou kariéru.**

Nebo jak říká největší světový guru osobního úspěchu Tony Robbins:

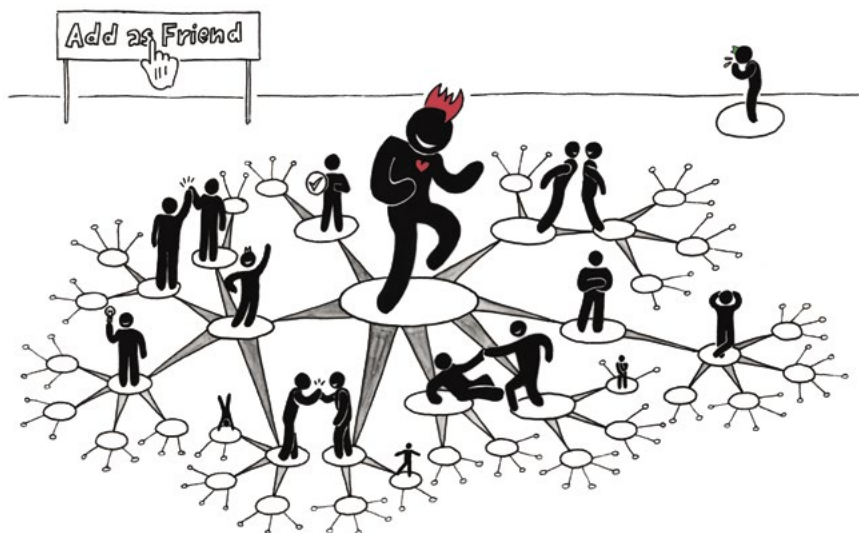
„Jak získáme lásku od jakéhokoli člověka?

Uděláme to, co je správné.“

V momentě, kdy Tě všichni okolo mají rádi, jde Tvoje kariéra nevyhnutelně dopředu.

Takhle jednoduché to je. Sám jsi nula. Sám nic neprosadíš. Když jsi sám, nikdo o Tobě nemůže říct nic hezkého. Nikdo Tě nedoporučí na novou pozici. Nikdo si na Tebe ani nevzpomene.

Když ale začneš investovat – což zní hnusně, takže radši řekneme – **když se začneš zajímat o lidi okolo a začneš jim pomáhat, Tvůj network začne růst a každý den se bude zvětšovat a nabírat na síle.** Za několik let se dostaneš do situace, kdy budou stovky lidí, kteří by s Tebou chtěli spolupracovat, ale nemůžou, protože se na Tebe stojí řada.



Jak si tedy takový network budovat?

Začni u lidí, které už máš kolem sebe. Udělej si kamarády ze všech svých kolegů. Proměň je z lidí, co docházejí do stejné budovy, v cennou část svého networku. Za pět let Ti klidně může přijít nabídka práce i od člověka, který je dnes Tvůj podřízený.

Stejným způsobem **zlepší chladné styky s klienty, dodavateli, partnery a různými jinými osobami, které se kolem Vaší firmy pohybují.**

Pokud máš možnost si trochu řídit směřování kariérního rozvoje, **běž manažerskou cestou raději než cestou odborníka,** nebo se aspoň nachomýtni někam, kde budeš mít v popisu práce kontakt s dalšími subjekty mimo Vaši firmu.

Vždycky se snaž dostat na konference, školení a jiné akce, kde s externími lidmi přijdeš do kontaktu.

A jakmile vyčerpáš všechny možnosti, co Ti dá vlastní firma, začni se snažit po vlastní ose.

Jsou miliony způsobů a hacků, jak si rozšiřovat network. Dám Ti pár příkladů.

V mé branži existuje konference, na kterou každý rok už deset let lítají špičkoví světoví řečníci. Kdyby ses s nimi chtěl seznámit během konference, vystojíš si pěknou frontu. A i když se k nim probouješ, jsou už často znechucení ze všech těch lidí, co po nich něco chtějí.

Kolega to hacknul tak, že se na konferenci přihlásil jako dobrovolník. Přestože mu bylo třicet sedm a v branži byl už deset let, dobrovolně se ujal toho, že bude dělat řidiče. Vozil řečníky z letiště do hotelu a do kongresového centra. Sice zmeškal všechny přednášky, ale měl díky tomu s každým řečníkem víc než hodinu v autě, kde byli jen sami dva a kde si s ním mohl domluvit, cokoli chtěl. Borci asi čuměli, jaká kvalifikovaná pracovní síla u nás dělá šoféra.

Už jsem zmiňoval, že dělám podcast o marketingu. Jeden z hlavních benefitů toho celého je, že poznávám lidi, kteří jsou často nad mou úroveň a kteří by se se mnou jinak nebavili. Protože ale vědí, že z kontaktu se

mnou budou mít užitek v podobě self-proma, jsou ochotni věnovat mi spoustu času. Okolo pěti až deseti hodin na epizodu. Většinou si u toho i potykáme a zůstaneme pak v kontaktu. Další člověk v mém networku.

Když jsem ještě za studia pracoval v neziskovkách, nevydělal jsem si tím pomalu ani na chleba, ale dostal jsem se do jednaček takových firem s takovými šaržemi manažerů a ředitelů, o kterých se mi tehdy jako studentovi ani nesnilo. S některými z nich jsem v kontaktu dodnes.

Často stačí najít si záminku, proč budoucí členy Tvého networku oslovit.

Lidi nejsou až tak nedostupní, jak by se mohlo zdát.

Jak myslíš, že se úspěšní stali úspěšnými? Mnohokrát byli odkázáni na pomoc druhých. Proto mají pro mladá, začínající a snaživá individua pochopení a sympatie.

Dobře funguje najít si na LinkedInu někoho kvalifikovaného, vysvětlit mu, co řešíš, trochu mu polichotit pár důvody, proč si myslíš, že je na to hrozně kvalifikovaná osoba, a pokorně poprosit o pár minut jeho času. Z mé zkušenosti ten člověk většinou souhlasí, i když o Tobě nikdy předtím neslyšel a nečouhá mu z toho žádný prospěch. Z několika minut se velice snadno stane hodina, ve které Ti pomůže vyřešit problém, doporučí Ti knížky na dané téma a další osoby, na které by ses mohl obrátit.

Jeden účastník mého kurzu při psaní disertačky takhle oslovil tři největší odborníky na dané téma, které dokázal najít. Nabídl jim, že jim za krátkou konzultaci zaplatí i několik tisíc. Všichni se schůzkou souhlasili, extrémně mu pomohli a nikdo z nich si nevzal ani korunu.

Prostě lidi nejsou až tak nepřístupní, jak by sis mohl myslet, a existují způsoby, jak se k nim dostat. Stačí se zamyslet a začít konat.

Tak zvedni prdel a začni si budovat network. Je mi jedno, jestli začneš publikovat příběhy úspěšných, přidáš se k nějaké neziskovce, nebo se budeš připravovat na pohovor s pomocí cizích dobrodějů. Hlavně překonej ostych a strach. Lidi Tě nekousnou a naopak si Tě budou vážit za to, že vystupuješ z davu a snažíš se.

A jeden poslední hack nakonec.

Podle zavedené představy získáš od druhého nejvíc tak, že mu prokážeš laskavost. Lidi si myslí, že daná osoba se bude cítit zavázaná a povinná to oplatit. Málokdo ale ví, že se to dá otočit naruby.

Místo toho, abys dělal laskavosti, o laskavosti žádej.

A to i zcela cizí lidi, pro které jsi nikdy nic neudělal. Když k nim přistoupíš dostatečně pokorně a všechno jim vysvětlíš, rádi Ti vyhoví.

Uvědom si sám na sobě, kolikrát jsi pomohl úplně neznámému člověku a nic jsi za to neočekával.

A teď ta nejlepší část: **Jakmile Ti člověk vyhoví a laskavost poskytne, automaticky si o Tobě udělá dobré mínění.** Jak to? Nemá totiž na výběr.

V psychologii se tomu říká kognitivní disonance neboli rozpor. Když si chlap koupí drahé auto a za měsíc zjistí, že moc žere, je drahé na údržbu a blbě se mu parkuje, nebude na to auto nadávat. Vždyť za ně vysolil tři mega! To by byl přece kretén, že koupil špatné auto. Jeho mozek se radši utvrdí v tom, že je to skvělý bourák bez ohledu na výdaje.

Jakmile pro Tebe někdo udělá laskavost, začne na Tebe pohlížet v mnohem lepším světle, než kdybyste se jen náhodně potkali v baru. Kdyby si to totiž uzavřel, že jsi kretén, musel by si pak sám o sobě myslet, že je kretén, když kreténovi pomáhal. Ve výsledku kreténem nechce být nikdo a mozek má obranné mechanismy na to, aby nás toho pocitu ušetřil.

Jednou Ti cizí člověk pomůže a pak už bude mít stejně jako u toho auta tendence přehlížet Tvoje slabé stránky a naopak umocňovat Tvé přednosti. Aníž by věděl, jak se mu to stalo, pocítí k Tobě sympatie. Pak ho jednou vytáhneš na pivo (jako odměnu za to, že Ti přece pomohl) a už je z něj člen Tvého networku.

Zase si mě nevykládej zle. Nechci tím říct, že bys neměl dělat laskavosti pro druhé nebo že bys měl lidmi manipulovat. Jen Ti říkám, že se nemusíš bát oslovovat cizí lidi s žádostí o pomoc.

Takže, abych Ti to doposavad' shrnul:

1. Neustále na sobě makej. Investice do sebe samého je ta nejlepší investice na světě. Všechny prachy a volný čas, co máš, dávej zpátky do sebe. Tam se to nikdy neztratí.

Co se týče skillů, pracuj na třech oblastech:

- expertiza v rámci Tvého oboru,
- zdánlivě nesouvisející oblasti, které Ti dají přesah a výhodu před línými smrady, co umějí jen tu jednu zaprděnou věc,
- metaskilly, které jsou univerzálně přínosné: angličtina, psaní, marketing a sales (viz přílohu 2 na straně 268).

2. Stejně vehementně jako investuješ do sebe, investuj i do lidí okolo sebe. Do kamarádů, do přítelkyně, kolegů, klientů, dodavatelů. Buď k nim milý, řeš jejich problémy a vždycky běž za hranici toho, co jsou běžní lidi ochotní pro druhé udělat.

Jakmile vyčerpáš svůj bezprostřední okruh a všechny kolegy a známé přetvoříš ve své fanoušky, začni networkovat mimo svůj primární okruh.

Nech se nacenit

O kolik si můžu říct? Co je spravedlivé? A při jakém požadavku už by se mnou vyrazili dveře? Otázky, které Tě sžírají většinu života. Nejen když měníš práci, ale i když zůstáváš léta v té stejné. Beru dost, nebo jim tady otročím vlastně zadarmo?

Tohle není snadné cracknout. Zaměstnavatel Ti vždy bude tvrdit, že si víc nemůže dovolit. A zjistit, kolik berou kolegové, je většinou nemožné.

Co s tím?

Prostě běž a nechej se nacenit od odborníka. Od něko-ho, kdo to dělá denně a má poměrně přesné oko. Kdo to je? HR oddělení a výběrové komise jiných firem.

Nejjednodušší a nejpřesnější cesta, jak zjistit svou cenu na trhu práce, je přihlásit se na pozici do jiné firmy.

A to i když nemáš v plánu ze své práce odcházet.

Není to nefér vůči mému současnému zaměstnavateli? A proč bych s tím ztrácel čas, když se nikam nechystám?

Přesně takhle přemýšlí většina lidí. Na pohovory chodí jen tehdy, když opravdu chtějí odejít. Nebo ještě hůř – až v momentě, kdy už podali výpověď. Někdy jdou dokonce jen na jeden a hned první nabídku vezmou. Pak se zakrátko ocitnou zase ve stejné pasti. Bude jim v hlavě vrtat, jestli jsou správně ocenění, nebo berou míň, než by mohli.

Na tom, chodit na pohovory do jiných firem, není absolutně nic špatného. Vezmi si den volno a běž.

Nechodit na ostatní pohovory a nebavit se s personalisty je, jako kdybys začal v šestnácti chodit s nějakou buchtou a pak bys ji zamkl ve

sklepě, aby náhodou neviděla, jestli ostatní chlapi nejsou víc vysportovaní, nemají hezčí auto nebo holkám nenosí častěji kvítka.

Aby Ti neutekla za lepším, musíš se o ni starat celý život. Stejně jako Tvůj zaměstnavatel o Tebe.

Koukat se, jestli někde kolem nekvete hezčí pšenka, je v pohodě. A je to ta nejzodpovědnější věc, kterou pro sebe můžeš udělat. Doporučoval bych Ti, abys chodil na jeden pohovor každého čtvrt roku. I když budeš na svém současném místě hrozně happy.

Když už to budeš podstupovat, **vždycky míř na vyšší pozice.**

Představ si, že Ti na jednom takovém pohovoru nabídnou vyšší pozici se zajímavější prací za lepší peníze, než máš doposud. Tím pádem už to není Tvůj subjektivní názor, že na něco takového máš. Říká to několik vysoce kvalifikovaných lidí od náborářů po potenciální nadřízené.

Když byl vrchol mé kariéry řídicí pozice ve firmě o pětadvaceti lidech, pustil jsem se do výběrka na provozního ředitele firmy o sedmdesáti lidech. Skončil jsem třetí a místo nezískal. V hlavě se mi ale totálně přepnulo. Najednou jsem věděl, že při trochu více štěstí nebo úsilí můžu takové místo mít.

Jeden pohovor má potenciál Tě mentálně posunout v kariéře o několik let.

Jakmile víš, jakou hodnotu máš na trhu práce, máš taky argument pro vyjednávání se svým současným šéfem.

Navíc v telefonu čekají čísla na tři lidi, kteří Tě tento rok chtěli k sobě, pro případ, že byste se v současné práci nedohodli. A i kdyby ani tihle už neměli zájem, jsi z pohovorů vytrénovaný a šance na to, že nepohnoujíš další, strmě vzrostly.

Jeden pohovor každé tři měsíce. Fakt není žádný důvod to nedělat. Stojí Tě to maximálně půlden dovolené.

Ještě dneska bys měl mazat na jobs.cz a udělat si představu o tom, co se nabízí.

Co když fakt ale nechceš měnit svou práci, protože to tam k smrti zbožňuješ? Jak si říct o přidání nebo povýšení?

Rozhodně ne tak, že bys nakráčel k šéfovi do kanclu a řekl mu, že chceš přidat, protože máš pocit, že si to zasloužíš.

Tvůj pocit je každému úplně u prdele.

Výplata je pro Tvého šéfa cena. Cena, za kterou si kupuje měsíc Tvoji práce.

Přečti si to ještě jednou: **Tvoje výplata je pro šéfa cena, za kterou si kupuje měsíc Tvoji práce.**

A teď se zamysli, co se děje v hlavě Tobě, když koukáš v obchodě na cenu. Co rozhoduje o tom, jestli jsi ochotný ji zaplatit?

Hodnota, kterou pro Tebe daná věc má.

Je hodnota přibližně stejná nebo vyšší než cena? Bereš. Je hodnota daleko nižší? Pokud to smrtelně nepotřebuješ, tak nekupuješ.

Vnímaná hodnota je vždycky subjektivní. Limitovaná edice Star Wars je pro někoho výhra, pro jiného krám. Někdo vidí v obrazu hodnotu sto mega, pro jiného je to čmáranice.

Schválně se zamysli nad svými nákupy za posledního půl roku a uvědom si, u kolika z těch věcí by sis ještě před pěti lety řekl, že Ti za ty prachy rozhodně nestojí.

Stejně jako Ty přisuzuješ hodnotu věcem a službám, **Tví nadřizování přisuzují nějakou hodnotu Tobě. Ať se Ti to líbí nebo ne, vždycky bude subjektivní.**



*Dokud nebudeš
našlapaný, na velké
prachy zapomeň.*

Stejně jako někdo dá na použitelnost batohu a někdo spíše na vzhled, **různí nadřazení budou oceňovat různé věci. Hlavně často můžou vidět hodnotu úplně v něčem jiném než Ty.**

Třeba si myslíš, že Tvoje nejhodnotnější práce je, že se staráš, aby dodávky energie běžely nad hladinou 99,99% spolehlivosti. Obchodní ředitel ale může vidět Tvoji hodnotu v tom, že mu jednou za půl roku pomůžеш vyhrát novou zakázku. HR manažer oceňuje, že jsi do firmy přivedl tři svoje kamarády z výšky. A Tvůj teamleader si zase nejvíc cení toho, že jsi mu zachránil prdel, když udělal chybu v dokumentaci a Tys ho nepráskl.

Jo, hodnota je subjektivní a často leží úplně jinde než v tom, co máš napsáno jako pracovní náplň ve smlouvě. Nebo co máš vypáleno ve své hlavě.

Začíná to znít komplikovaně? Neboj, stačí se držet těchto tří pravidel.

1. Zvyšuj svou objektivní hodnotu. Prostě na sobě makej, jak jsme se bavili před chvílí. Když budeš každý měsíc lepším pracovníkem, dříve nebo později si toho lidi ve firmě začnou všimnout. I kdyby Tě vyhodili, čím víc toho umíš, tím líp se uchytyš jinde.



Jakmile Tvoje objektivní hodnota začne růst, můžeš pomýšlet na lepší odměnu.

2. Zvyšuj svou subjektivní hodnotu. Ta se vždycky vztahuje k tomu, jak Tě vidí konkrétní lidi. Jak jsme si řekli, i když budeš objektivně ten nejlepší pracovník, ale nikdo o tom nebude vědět, Tvoje vnímaná hodnota u šéfů bude prachbídna.



Pamatuj ale na to, že ještě důležitější je subjektivní hodnota. Můžeš být dobrý jak chceš, ale když si to nebude myslet Tvůj nadřízený, je Ti to stejně k ničemu.

Měli jsme ve firmě seniorního specialistu, jehož práce vydělávala našim klientům možná nejvíc ze všeho, co jsme pro ně dělali. Doslova a do písmene zvedal výkonnost kampaní násobně a přinášel klientům desítky milionů v nárůstech tržeb.

Problém ale byl, že si to málokdo u nás ve firmě uvědomoval. Proto taky zůstal sedm let na stejné pozici a se stejným platem.

Prvním a jednoduchým krokem je, že **kromě toho, že budeš dělat skvělou práci, o ní budeš taky dávat ve firmě vědět.**

Ty nejsi moc chlubitivá povaha, takže Ti to asi nepůjde přes pusu. Ale uvědom si, že na tom závisí budoucnost celé Tvoji kariéry.

Navíc ne vždycky to musí vyznít chlubitivě. Dá se to všelijak zaonačit, abys z toho nevyšel jako vejtaha.

V podstatě stačí, když k tomu „udělal jsem zadanou práci“ dodáš „a takhle jsem ti (konkrétní osobo) pomohl v tom, o co jde tobě“.

Například když se Ti něco fakt povede, nenapíšeš: „Šéfe, jsem nejlepší“, ale: „Šéfe, myslím, že tady tohle se nám fakt povedlo, výsledky byly třikrát lepší než obvykle, klient byl hrozně happy. Co kdybych z toho napsal případovou studii, abychom mohli i dalším klientům ukazovat, jak jsme super?“

V tu ránu už to není chlubení. Pokud šéf není trohl, dokáže takové nabídky využít – a zapamatuje si Tě.

Nebo řekněme, že Ti nadřízený zadal úkol. Nespokoj se s tím, že ho uděláš. Dej si extra hodinku práci s tím, že napíšeš krátký a výstižný report o tom, co to firmě přineslo a jaké další kroky bys navrhoval.

Manažeři jsou busy a milují, když jsi natolik schopný, že Tě nemusejí vodit za ručičku a ještě od Tebe dostávají návrhy, co a jak dál.

Voilà, Tvoje vnímaná hodnota roste.

Další příklad. Ve většině firem se konají pravidelné, zpravidla kvartální pohovory mezi zaměstnanci a jejich nadřízenými. Jestli to bereš jako nutný vopruz, patříš k většině průměrných zaměstnanců, kteří se umějí leda tak točit na židlích.

Uvědom si, že **Tvoje výplata se neurčuje podle toho, co si myslíš Ty, ale podle hodnoty, kterou vnímají ti lidé, kteří na**

tom mítinku sedí naproti Tobě. Pokud promarníš příležitost jim face to face ukázat, v čem jsi přínosem, nikdy nevystoupíš ze stáda průměru.

Zase se to dá podat tak, že chceš dotyčným ušetřit práci. Můžeš třeba šéfovi poslat dopředu nějaký takovýto e-mail:

Předmět: Podklady pro rychlejší přípravu na hodnotící pohovor

Zdravím, šéfe,

vím, že máte tento týden patnáct pohovorů se všemi z oddělení, a vím, že jste zaneprázdněný a není pro Vás jednoduché sledovat, co všichni lidi dělají. Abych Vám to usnadnil, tady jsou klíčové věci, na kterých jsem v uplynulých měsících dělal, a výsledky, kterých se nám podařilo dosáhnout. Připojil jsem i návrh na další pokračování projektů v dalším kvartálu.

Co se týče mého osobního rozvoje ve firmě, na konci jsem připojil pár podnětů, které by se mi líbily, a pár věcí, do nichž bych se rád zapojil. Posouzení je samozřejmě na Vás.

Těším se na viděnou.

Váš Pankáč

Pro busy manažera to může být jediná chvíle, kdy si na Tebe může udělat názor. A pokud jste normální firma, budeš pravděpodobně jediný, kdo si takovou přípravu udělá. Na koho si pak asi šéf za půl roku vzpomene, až se bude rozhodovat, z koho udělá vedoucího týmu?

Je to vychloubačné? Hele, nevím, ale kde jinde už prezentovat výsledky svojí práce než na mítinku, jehož samotná podstata spočívá v tom, že se tam hodnotí výsledky Tvojí práce?

Dělat dobrou práci samo o sobě zkrátka nestačí. Je velká šance, že máš šikovné kolegy, kteří svůj job odvádějí stejně dobře. Proto to, jak svou práci podáš, má často ještě větší dopad. **Takže zahod' ostych a využij každé příležitosti, aby se pověst o Tvých dobrých výsledcích šířila napříč firmou.**



*Když o své hodnotě
přesvědčíš toho, kdo rozhoduje
o Tvém platu, máš vyhráno.*

3. Zjisti, kdo rozhoduje o Tvém platu nebo povýšení, a prodávej se hlavně jim.

Tohle už trochu smrdí vlezdoprdelstvím, takže opatrně.

Jak jsem říkal, každý ve firmě si na Tvém výkonu bude cenit něčeho jiného. Jenže ne každý má tu moc ovlivnit Tvoji výplatu nebo kariérní posun. Proto se snaž zjistit, kdo jsou klíčové osoby a na co ony dávají. Rozhodně to ale nepřežeň. Šéfové se můžou vyměnit a pověst kariéristy rozhodně nechceš. Obzvlášť v korporacích a větších firmách je potřeba prodávat svou práci taky šéfům svých šéfů.

Už to ale nekomplikujme. Pro zjednodušení stačí, když budeš mít v hlavě, že názory některých lidí ve firmě jsou hodnotnější než názory jiných. Jinak se hlavně zaměř na body 1 a 2 a měl bys být v cajku.



Ale bacha na to, že nadřízení se můžou změnit!

Hele, a ten kolega, co dělal sedm let tu stejnou pozici, nakonec dostal stejnou radu, jakou dávám teď Tobě. Zamyslel se nad tím, začal pravidelně prezentovat svoje výsledky a do roka z něj byl vedoucí oddělení se sexy platem.

Jak si tedy říct o přidání? Víím, že už Tě mučím třicet stránek jen proto, abychom se dostali k odpovědi na tuhle základní otázku. Ale ještě chvilku vydrž. Mám pro Tebe poslední důležitý postřeh a pak jdeme hned na to.

Sklapni, špekoune

Bez ohledu na to, jak skvěle děláš svou práci, u některých lidí si prostě neškrtněš. Jen proto, že jsi vyžraný. Nebo smrdíš. Nebo máš zkažené zuby.

Je to povrchní? Je.

Je to smutná pravda? Blbý, no.

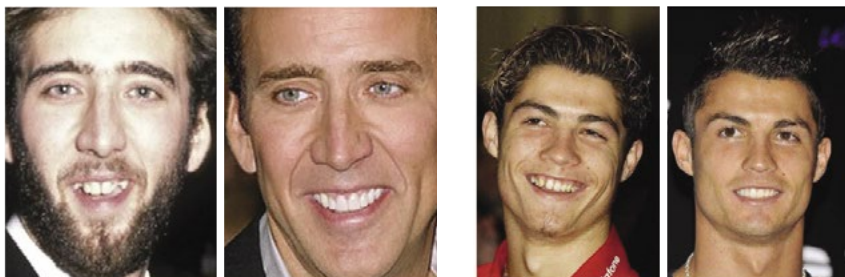
Dá na první dojem většina lidí? Bohužel jo.

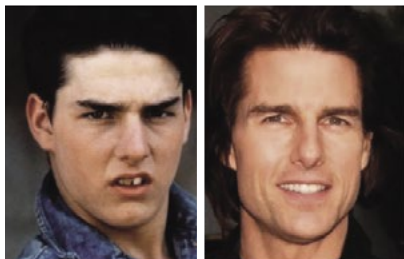
Na začátku každého školení o tom, jak posouvat svou kariéru, se ptám účastníků, jestli si o sobě myslí, že dokážou odolat prvnímu dojmu a vidět jiného člověka objektivně.

Naprostá většina zvedne ruku, že ano.

Hned na to jim promítnu fotky celebrit. Toma Cruise, Cristiana Ronalda a tak podobně. Lidí, které každý obdivuje.

Pak jim ukážu, jak vypadali předtím, než si dali spravit zuby, a položím druhou otázku: Kdo z vás si upřímně myslí, že by na ně koukal v telce se stejnou oblibou, kdyby ještě měli ty zkřivené žluté úsměvy jako před zákrokem? Skoro žádná ruka se nezvedne.





Je to fucked-up? Asi jo.

Dokážeš změnit všechny lidi? Asi těžko.

Co s tím teda můžeš udělat? Jednoduše se tomu přizpůsobit a eliminovat co největší množství toho, co Tě táhne dolů.

Pokud je Tvůj nadřízený celou duší sporták a Ty máš padesát kilo nadváhu, je obrovská šance, že u něj nikdy nezaboduješ. Budeš se mu hnusit už na podvědomé úrovni.

Další manažer může být vysazený na upravenost. Když se dva dny neoholíš, jsi pro něj prostě buran. Jiný je úchyl na slušné vychování. Další na boty. Jiný měl rodiče zubaře. A tak dále.

Navíc se to netýká jen nadřízených, ale i klientů, obchodních partnerů a lidí, které bys mohl zařadit do svého networku.

Jednou jsem na začátku své kariéry cestoval za potenciálním klientem z Brna do Plzně. Vlakem. Šest hodin.

Přestože jsem byl dobře připravený, po deseti minutách schůzky mi bylo jasné, že je to v háji. Bylo mi tehdy pětadvacet, měl jsem batoh a sestřih od kadeřnice, co mě stříhala už od patnácti. Na podnikatele s firmou o stamilionových obrazech jsem prostě působil jako kuře.

Mohl bych mu tam přednést ten nejlepší plán na naboostování jeho byznysu, a stejně bych nepochodil. Tak jsem si po třiceti minutách sbalil svoje fidlátka a valil šest hodin zase zpátky do Brna. Celý den v čudu.

Tak jsem si nechal narůst vousy a koupil si brýle se silnými obroučkami. Do pár týdnů jsem vypadal o pět let starší a nikdy už se mi ten problém s nedůvěrou neopakoval.



Mohl jsem si říct, že lidi, co mají takové předsudky, jsou debilové a nemá cenu se kvůli nim rozrušovat.

Problém je, že nějaký **předsudek na podvědomé úrovni má každý. A pokud bych to ignoroval, zbytečně bych si snižoval svoje životní šance.**

Jediný debil bych pak byl já. Protože **lidi a jejich předsudky zpravidla nemáš šanci změnit. Jaký uděláš první dojem, je ale čistě ve Tvých rukách.**

Postupem času jsem přišel na následujících 10 věcí, které různé typy lidí můžou odradit při prvním dojmu.

- Obezita.
- Nehezské zuby.
- Tělesný zápach a zápach z úst.
- Neupravenost vlasů a vousů.
- Nevhodné oblečení a obutí.
- Příliš mladistvý vzhled.
- Tetování, piercing, náušnice.
- Příliš levně nebo staře vypadající auto.

- Vulgární mluva.
- Nářečí nebo silný přízvuk.

Nejde mi o to, udělat z Tebe škrobeného panáka. Pokud máš něco, co je spjato s Tvou identitou – třeba tetování, co má pro Tebe hluboký význam, whatever. Klidně si ho nech. Aspoň se něčím odlišíš. Ale vážně pochybuju, že odér je zrovna ten atribut, který z Tebe dělá toho, kým jsi.

Chci tím říct zhruba tohle. Napočítali jsme celkem deset znaků, které Ti mohou zavřít cestu v kariérním postupu, aniž bys o tom vůbec věděl. Pokud se Ti podaří odstranit pět z těch deseti atributů, zvyšuješ své šance na to, že to zbytečně nevyfailuješ, o 50 %.

Tak to shrňme: tvrdě na sobě makáš, buduješ network, zvyšuješ vnímanou hodnotu.

Aby sis nepodělal šanci na úspěch a vyhnul se předsudkům, odstraň i co nejvíc potenciálních nelibých vlastností.



Ted' už ti musejí přidat sami

Konečně jsme dorazili k tomu, co Tě stejně zajímá nejvíc: **jak si zvýšit plat?**

A teď už je to v podstatě brnkačka. Pokud sis přečetl a implementoval všechno, co jsem doteď napsal v této (a v předchozí) kapitole, nemůže to dopadnout jinak.

Abychom si to zrekapitulovali:

- 1.** Protože na sobě makáš, odvádíš peckovou práci a přidáváš do firmy fakt velkou hodnotu.
- 2.** Jelikož si to nenecháváš pro sebe a řádně to prezentuješ, Tví správní nadřízení to i tak vnímají. Je docela dobře možné, že Tě na minulém pohovoru pochválili. Možná Tě ostatním dokonce dávali za příklad.
- 3.** Zároveň nemáš žádnou vlastnost, která by Tě u někoho mohla skrytě poškozovat.
- 4.** Ze tří pohovorů, které jsi za poslední rok absolvoval, dokonce víš, že jinde by Ti byli ochotni nabídnout víc, než bereš teď. Což svým nadřízeným můžeš klidně říct.

Vnímáš, co se tady děje? Ty si teď už v podstatě neříkáš o přidání. Nastavil jsi celou situaci tak, že jediné, co po nich chceš, je, aby odmazali ten deficit, který aktuálně je mezi tím, jakou máš hodnotu a jaký bereš plat. Oni sami Ti přece před čtvrt rokem říkali, že děláš fakt skvělou práci. A říkají

to i další firmy. Ty jsi je teď jen přišel požádat o nápravu nespravedlnosti. Kdo by na to mohl říct ne?

Opakuji: **Místo toho, aby sis říkal o přidání, říkáš si o do-
rovnání rozdílu mezi tím, jakou vytváříš hodnotu a jaký be-
reš plat.**

Stručně řečeno: **Tvým cílem je zabezpečit, aby si lidi, co
rozhodují o Tvém kariérním postupu, řekli: „Ty vole, ten
tady dělá tak skvělou práci, že si přidání rozhodně zaslou-
ží. Co bychom si proboha počali, kdyby nám odešel?!“**

Easy, ne?

Plus k tomu mám ještě takovou doušku. Někdy se stane, že Ti firma z objektivních důvodů nebude moct přidat. Třeba na tom finančně není dobře. Nebo existuje tabulkové odměňování, ze kterého se nevybočuje, protože by to nebylo fér vůči ostatním.

Většinou se Tě v takové chvíli zeptají, jestli je něco jiného, čím by mohli Tvou skvělou práci kompenzovat, abys jim z firmy neodešel. Když se nezeptají, seber všechnu asertivitu, co v sobě máš, a vytáhni to sám.

Tady je prostor pro Tvou kreativitu. Klidně nakládej. Od toho, že chceš nejnovější počítač nebo iPhone, přes to, že bys radši lepší křeslo, jinde umístěný stůl, až po to, že bys chtěl častější homeoffice, přeřadit na konkrétní projekt nebo si snížit úvazek na čtyři pětiny. Pokud o Tebe stojí, pokusí se Ti vyhovět.

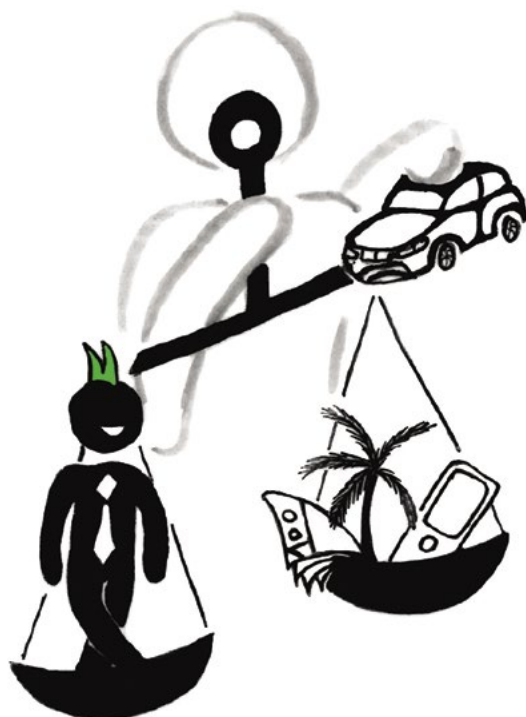
Já jsem takhle jednou už byl otrávený z dojíždění za klienty. Vstávat v pět ráno, mazat do Prahy, tam celý den schůzkovat a vrátit se domů do Brna pozdě v noci. Prostě opruz.

Zároveň jsem si říkal, že je trochu ostuda, že znám Bejrút líp než Prahu a že každý Čech by měl aspoň rok prožít v hlavním městě.

Tak jsem šéfovi navrhl, ať mi zaplatí jednu židli v nějakém coworku, zřídí v Praze služební byt a kompenzuje mi cestu Praha–Brno dvakrát týdně. Odměnou za to mu tam založím a začnu rozvíjet pobočku.

Tím jsem se zbavil těch otravných výjezdů a mohl jsem žít v Brně i v Praze zároveň, aniž by mě to stálo korunu navíc.

Když nelze kompenzovat vyšším platem, vyjednej si jiné benefity, které vyváží Tvou hodnotu.



Lez! Po žebříčku hodnoty

„Pane Šímo,“ zavolal mi jednou klient naší agentury, „měl bych na vás takovou prosbičku.“

Ten člověk byl u nás klientem už řadu let, všichni si ho vážili a rádi pro něj pracovali. Já jsem s ním ale už dva roky nepřišel do styku.

„Víte, jak teď plánujeme úplně změnit naši firmu a obor podnikání?“

Díky kolegům jsem byl naštěstí v obraze.

„Budeme k tomu potřebovat taky brand strategii. Vstupujeme na úplně nový trh, kde nás nikdo nezná, takže začínáme od píky. A myslím si, že u vás v agentuře jste ten nejpovolanější člověk, který by se na to hodil. Našel byste si na nás čas?“

Polkl jsem nasucho a klientovi to celé odkýval, včetně deadlinu.

Pravda ale byla, že když jsem pokládal telefon, absolutně jsem nevěděl, jak se taková brand strategie připravuje. Pro rozličné projekty a pro kamarády jsem něco jako brand strategii dělal mnohokrát. Ale nikdy ne pro firmu na pokraji existenciální transformace a za těžké love, které za to měla agentura účtovat.

Instinktivně jsem to uměl, ale neměl jsem v hlavě žádný framework ani postup, a tím pádem jsem vůbec nevěděl, co se bude dít, až si sednu k prázdnému papíru a začnu na tom pracovat. Ani jsem netušil, co by mělo být výstupem. Dokument? Prezentace? Claim? A protože jsem měl milion práce na jiných projektech, neměl jsem ani čas to nějak extra studovat.

Co Ti budu vykládat. Byl jsem z toho trošku nervózní.

Proč jsem mu na to teda proboha kývl?

Když jsem s ním telefonoval, začal jsem cítit průser, ale zároveň mi hlavou bleskla slova Richarda Bransona, který se z nuly vypracoval na magnáta s více než 400 firmami.

„Když ti někdo nabídne úžasnou příležitost, ale nejsi si jistý, že to zvládneš, řekni ano. Až pak se to nauč udělat.“

Podvod? Šmelina? Slibuju něco, co neumím zařídit, a ještě si za to vyptám peníze?

Nikoli. Ve skutečnosti je dost velká pravděpodobnost, že nekecám. Schválně si uvědom, kde jsi svými schopnostmi a znalostmi byl před rokem a kde jsi teď. Není žádný důvod, abys za další rok nemohl být tam, kde potřebuješ, abys zvládl novou výzvu.

Krom toho je ve hře ještě jeden psychologický jev, který v takovém případě kope za Tebe.

Nejkrásnější vysvětlení, které jsem pro to kdy slyšel, je od Scotta Adamse, autora jednoho z celosvětově nejúspěšnějších komiksů Dilbert, který se vydává v tisícovkách novin a v desítkách zemí.

Než se začal věnovat Dilbertovi na full-time, pracoval přes deset let v klasických nudných korporátních jobech jako *business analyst*, *project manager* nebo *supervisor*.

V té době neuměl ani kreslit, ani psát. Přesto si dal za cíl, že se stane světoznámým kreslířem komiksů a že se nějaká z jeho knížek stane nejprodávanějším bestsellerem. Oba cíle si každý den začal psát patnáctkrát na papír. *Stanu se uznávaným kreslířem. Stanu se uznávaným kreslířem. Stanu se uznávaným kreslířem...*

Pak jednou zahlédl v televizi pořad o tom, jak se stát kreslířem.

Bylo to v předinternetové době. Dost možná ten pořad dávali jen jednou a byla to jeho jediná šance ho vidět. Tahle první náhoda ho dovedla k tomu, že napsal dopis (jo, ty vole, dopis) producentovi pořadu. Ten mu poslal tip na knížku, která mu pomohla začít.

Můžeš si to vykládat jako kosmickou náhodu. Ve skutečnosti ale jde o to, že **když se naladíme na nějaký cíl, začneme ze svého okolí propouštět do svého vědomí informace a vjemy, které bychom jinak odfiltrovali jako šum.**

Denně dostáváme tisíce podnětů. Kdybychom se všemi měli zabývat, vybuchne nám z toho hlava. Proto filtrujeme.

Jenže tím, na co se naladíš, můžeš s těmi filtry čachrovat.

Tak se to stalo i mně. O víkendu jsem šel na marketingovou konferenci, na kterou jsem měl vstupenku už půl roku. A ty vole, normálně tam byl řečník z Ameriky, jeden z největších odborníků na brand positioning, který pracoval třeba pro Apple, Hewlett-Packard nebo Microsoft. A měl přednášku o tom, co to je a jak dělat brand positioning!

Odnesl jsem si přesně to, co jsem potřeboval: framework, podle kterého jsem pak mohl s klientem postupovat. Long-story short: úkol jsem zvládl, klient byl spokojený.

Haluz? Možná. Spíš jde ale o to, že jsem si jinak nastavil filtr. Kdyby mi ten klient nezavolał, možná by mi přednáška přišla nudná, hrál bych si během ní s Facebookem, do dvou dnů bych ji zapomněl a nikdy bych nevěděl, jak se takový brand positioning dělá.

Stejně tak Adams. Kdyby si nedal za cíl stát se kreslířem, tak by ho ten pořad nezaujal, přešel by hned na další kanál, zůstal by nadosmrtní korporátní krysou a svět by neměl Dilberta.

Když se naučíš přijímat nové výzvy, začneš všude kolem sebe vidět podané ruce, budeš objevovat důležité zdroje, potkávat ty správné lidi, dostávat neocenitelné rady. Bude se Ti zdát, že se celý svět srocuje v řetězci neuvěřitelných náhod, aby Ti pomohl dosáhnout Tvého cíle.

Což je samozřejmě esoterický bullshit. Co se ve skutečnosti bude dít, je, že si Tvoje podvědomí jinak našteluje filtry a začne propouštět věci, které budou pro zdolání Tvých výzev relevantní.

Jako když jsi v hale o tisíci lidech, je tam hrozný kravál, lidi si povídají jeden přes druhého, ale když někdo vysloví Tvoje jméno, tak ho uslyšíš i přes všechny ten randál. **Mozek má neuvěřitelnou schopnost filtrovat relevantní informace od šumu. Jen mu musíš říct, co je podstatné a co je šum.**

Když si koupíš nové auto, najednou všude na silnici uvidíš ten stejný model. Není to ale tím, že by si přes noc všichni koupili stejná auta. Jen sis zase přešteloval filtry.

Když nikdy žádnou pořádnou výzvu nepřijmeš, filtry zůstanou navždy zavřené a utopíš se v šedi a průměrnosti své nudné pozice.

Dobrý, no, ale co když Ti žádné velké questy na zdolání draka běžně na stole ani v e-mailu nepřistávají? Žádní klienti Ti nevolají a Tvým jediným cílem je přežít ve zdraví, než odbije pátá hodina?

Tak za prvé si nafacekuj a znovu si přečti kapitolu dvě o cílech.

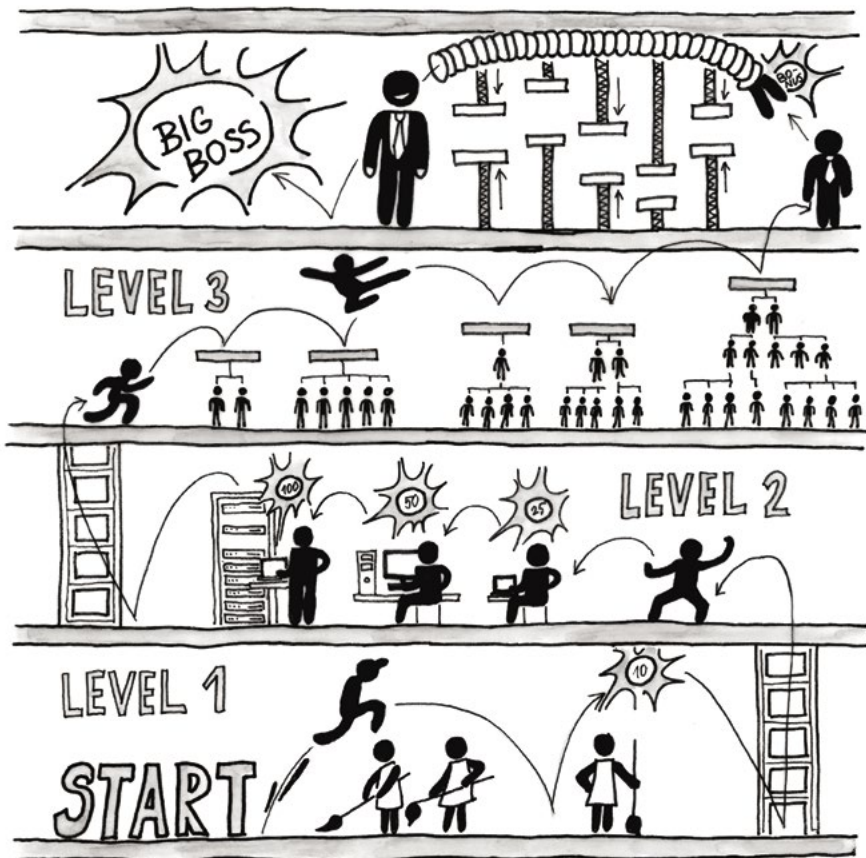
Za druhé pro Tebe mám ultimátní a permanentní cíl, který by sis měl osvojit: **neustále se posouvej po žebříčku hodnoty.**

Co tím myslím?

Všichni chápeme, že ředitel má větší hodnotu než uklízečka. Když uklízečka přestane chodit do práce, bude v kanclu chvíli bordel. Když

přestane chodit ředitel, je velká šance, že firma bude stagnovat nebo rovnou zkrachuje.

Zjednodušeně: Tvým úkolem je se co nejrychleji stát z uklízeče ředitelem.



Většinou platí tohle:

- **Člověk, který pracuje na velkých projektech, má pro firmu větší hodnotu než ten, co paběrkuje na projektech okrajových.**

- **Člověk, který manažuje několik lidí, má větší hodnotu než jeden z deseti manažovaných.**
- **Člověk, který je ochotný zhostit se úkolů, na které si nikdo jiný netroufá, má vyšší hodnotu než ten zbytek, co se sere s jedním mailem v koutě.**

I když to nefunguje dokonale, dá se říct, že čím větší hodnotu přidáváš, tím vyšší je Tvůj plat nebo jiné kompenzace.

První drsnou lekci o fungování žebříčku hodnot jsem zažil, když mi byly čtyři. Taťka pracoval u pásu v továrně na cukrovinky. Protože byl vždycky zodpovědný a pracovitý – a na rozdíl od ostatních nechodil na směnu ožralý –, nabídli mu místo mistra směny. Toho se ale zalekl. Jeho vlastními slovy „nechtěl šéfovat svým kámošům z práce“. A tak výzvu nepřijal. Nejenže tím pádem nedostal lepší práci za lepší peníze, ale když se začalo propouštět, šel na dlažbu s těmi kamarády i on. Prostě neměl pro firmu takovou hodnotu, aby si ho tam nechali.

Lidi mají z vyšších pozic často strach. Že je nezvládnou, že je kolegové budou kvůli tomu nenávidět, že se jim bude špatně spát. Pravda ale je, že manažerská nebo řídicí pozice je práce jako každá jiná. Dělají ji stovky milionů lidí na světě. Naučíš se ji úplně stejně, jako ses naučil řídit kolo. Takže si přestaň myslet, že na to nemáš.

Přidávat větší hodnotu jde i jinak než povýšením. Můžeš změnit projekty a nebo třeba role. Můj první krok za prvním milionem korun nebyl vertikální, ale horizontální. Změnil jsem pozici. Z marketingového konzultanta, který mohl firmě přinést hodnotu maximálně takových dvou set tisíc korun měsíčně za odpracované hodiny, jsem se stal account managerem, který mohl za měsíc přinést do firmy i miliony.

Pokud Tě nic z toho nepřesvědčilo, mám pro Tebe ještě jeden argument: **neposouvat se po žebříčku hodnot je sobecké vůči Tvým kolegům, firmě, a dokonce vůči Tvým dětem.**

Jak to myslím? Pokud máš na to, abys přinášel do firmy vyšší hodnotu, než přinášíš teď, je sobecké to z jakýchkoli ufnukaných důvodů nedělat. Celá firma tím totiž přichází o potenciál mít větší hodnotu a vyplácet všem Tvým kolegům vyšší výplatu. Zároveň ani ty nebudeš mít víc peněz, což rozhodně není dobře pro koníčky, vzdělání a rozvoj Tvých dětí.

Posouvat se co nejrychleji není možnost, ale nutnost.

Pozice ve firmě nebudeš měnit každý měsíc. I když zůstaneš několik let na stejné pozici, neměj z toho depky. Přinášet stále vyšší hodnotu můžeš, i když budeš mít na vizitce pořád stejnou funkci.

Tady je pár rad, jak na to.

1. Začni delegovat. Abys mohl dělat práci s vyšší přidanou hodnotou, potřebuješ se nejdřív zbavit práce s tou nižší. Vždycky, když Ti přistane na stole nějaká práce, se zeptej:

- **Proč zrovna já?** Pokud neexistuje kulervoucí důvod, proč bys to měl dělat zrovna ty, posuň se k bodu dvě.
- **Je ve firmě ještě jiná osoba, která je na mé nebo nižší úrovni a zvládne to udělat?** Pokud ano, polož si poslední otázku.
- **Dokáže to udělat ve stejné nebo vyšší kvalitě než já? A pokud to dokáže udělat v o něco nižší kvalitě, vadí to natolik, aby mě to zdržovalo od důležitějších úkolů, které mají pro firmu vyšší hodnotu?** Pakliže si odpovíš kladně, deleguj to.

Neboj se mírného konfliktu s osobou, na kterou deleguješ.

I když bude kolega remcat, Tvůj nadřízený by měl ocenit, že si snažíš uchránit svůj čas a dělat věci, které firmě pomůžou víc.

Dám Ti příklad se svým podcastem. Než se epizoda dostane k posluchačům, předchází tomu série asi padesáti kroků. Od prvotního vytipování hostů přes řešerše, samotné nahrávání, postprodukci, distribuci až po přípravu a správu facebookových reklam.

U první epizody jsem skoro všechno dělal sám a všechny kroky jsem zapisoval do Evernotu.

Pak jsem si položil otázku: Které z těchto kroků musím bezpodmínečně dělat já a které zvládne udělat některý z mých pomocníků?

Logicky, když je to podcast postavený na rozhovorech já a host, musím podcast moderovat sám. Rád si taky připravuju finální scénář. Není ale vůbec nutné, abych dělal osobně celou řešerši. Lidi, kteří mi s tím pomáhají, umí googlit stejně dobře jako já. Stejně tak není nutné, abych dělal stříhání, připravoval webovou stránku, vytvářel reklamy na Googlu a na Facebooku, připravoval technickou stránku newsletteru, dělal korektury a tak dále.

Prostě zachovej si ty klíčové body, které jsou na dané práci nejdůležitější, a zbav se zbytku. Tim Ferris by řekl, abys následoval Paretovo pravidlo. **Identifikuj 20 % práce, která je zodpovědná za 80 % výsledku, a věnuj se hlavně jí.**

2. Dej vnitřní smysl specworku. Mluvím o tom otravném ťukání do klávesnice, kteréš už dělal stokrát, nikam Tě neposouvá a nudí Tě k smrti.

Co s tím?

I mně se to stává, neboj. Po geekovsku se tomu říká specwork. Většinu lidí to zdeptá, zničí. Budou se chtít oběsit a třikrát denně si budou přísahat, že jestli jim něco takového ještě jednou přistane na stole, dají výpověď. Jiné jedince ale tahle rutinní nuda vzrušuje a žene dál.

Jak je to možné?

Práce se musí udělat. Ale jak se k tomu postavíš, je jen na Tobě.

I speckwork se dá obrátit z toho, co Tě ubíjí, do toho, co Tě nabíjí.

Vždycky si říkám: k jakému cíli budu blíž, když tenhle nesmysl dokončím?

Možná ten report, který je podle šéfa „tak důležitý a do pondělí musí být hotový“, nikdy nikdo číst nebude. Objektivně je to tedy nesmyslná práce. Vždycky tomu ale můžeš dát svůj vnitřní smysl. Jaký proboha? Nevím. Možná tím vytrhneš trn z paty šéfovi, a budeš tak o krok blíž povýšení.

Když jsem přes Vánoce celý týden analyzoval data z velkého zákaznického výzkumu, mohl jsem si celý týden nadávat, že jako jediný trčím v kanclu, zatímco ostatní se u stromku ládují řízky nebo někde lyžují. Místo toho jsem se těšil z toho, že detailně pochopím chování zákazníků našeho klienta, budu člověkem s největší znalostí v místnosti, a jsem tím pádem o krok blíž k velkému kontraktu.

Jestli Tě práce otráví, nebo naopak nabije a vzruší, záleží z největší části na tom, jak si to uspořádáš ve svojí makovici.

Tu práci stejně nakonec budeš muset udělat, tak proč to sám sobě hnusit?

3. Čím hlubší a širší znalosti a dovednosti budeš mít, tím platnější firmě budeš.

Začít vyčnívat z davu kolegů není až tak těžké. Prostě dělej jen to, co většina z nich nedělá.

Všichni tráví několik hodin denně na Facebooku, na Instagramu, Twitteru a LinkedInu. Tím asi nevynikneš.

Ale řeknu Ti, co skoro nikdo nedělá. Skoro nikdo nepřečte ročně třicet knížek. Nebo čtyřicet. Takže **pokud se Ti podaří omezit konzumaci všeho, co na Tebe přichází z mobilu, ve prospěch knížek v jakékoli formě, budeš násobně sečtější a namakanější než Tvoji kolegové.**

I než tací, kteří přečtou pět odborných článků denně. Problém totiž je, že lidi v branži většinou čtou ty stejné servery, zdroje, texty. Sledují stejné influencery a chodí na stejné konference. Nakonec znají všichni úplně to samé. A stanou se šedými myšmi svojí branže.

Znalosti taky můžeš získat z kurzů. Ať už to jsou online kurzy, webináře, nebo workshopy v okolí, dej tomu šanci. Jednou měsíčně místo piva s kámošema. Povinně.

A ještě něco:

4. Většina lidí nedělá v práci víc, než se od nich požaduje. Pokud chceš něco dokázat, tak Ty prostě musíš.

Většina věcí, které ostatní odevzdají, jsou průměrné až podprůměrné. Prostě dostačující. Úkol splněn dle zadání. Běžte se všichni bodnout.

Pak jsou tady tací, kteří Ti nikdy neodevzdají jenom dostačující práci. Nikdy to není na 100 %, ale na 120 %. Nepřistupují k práci

mechanicky. Dávají do ní svou duši. Nestydí se své dokumenty podepsat, protože si za nimi stojí.

Ve firmě jsme jednoho takového týpka měli. Nedostával jsem od něj ani perfektní práci, ale vždycky prostě WAW práci. Většina firmy ho tajně obdivovala a všichni s ním rádi pracovali.

Když se pak v určitý moment vybíral vedoucí oddělení, nikoho ani nenapadlo nominovat kohokoli jiného. Všichni byli Martinem očarování. A to neležl nikomu do zadku. Prostě dělal svou práci lépe než ostatní, klienti díky tomu byli nadmíru spokojení, vesele u nás utráceli peníze a šířili o nás dobré zvěsti. Tím měl Martin pro firmu vyšší hodnotu než ostatní na podobné pozici.

Ponaučení? Dělej svou práci extra kvalitně a dostane se Ti odměny.

5. Svou hodnotu můžeš zvýšit i tím, že budeš zvládat více práce. Produktivitě jsme věnovali celou předchozí kapitolu, proto to nebudu moc okecávat, ale pokud chceš zvýšit svůj výtlač, fungují zejména tyto dvě věci:

- **Dostaň sám sebe pod tlak.** To se nejlépe dělá deadliny, které sám na sebe ušiješ a ze kterých se nemůžeš vyvléct. Například nadřízenému slíbíš, že to odprezentuješ příští pátek. To je nejlepší lék na prokrastinaci.
- **Pracuj v dávkách a neustále dodávej výstupy.** Což je v podstatě staré dobré manažerské: jedno po druhém. Vždycky je lepší soustředit se na méně aktivit zároveň a věnovat se jim intenzivně. Raději dělej celý den na jednom úkolu a ten večer odevzdej, než abys dělal pět věcí zároveň a nemohl se dokopat

k dokončení žádné z nich. Dokončování věcí Ti dodává pocit dobře odvedené práce a sílu do dalších úkolů.

A úplně poslední věc:

6. Nikdy nedělej stejnou chybu dvakrát. Na chybách samotných není nic špatného. Jak řekl nositel Nobelovy ceny za fyziku Frank Wilczek: „Když neděláš chyby, nepracuješ na dostatečně složitých problémech. A to je velká chyba.“ Pokud chceš přinášet firmě co největší hodnotu, musíš dělat na těžkých věcech, na které třeba ani není manuál.

Chyb se neboj. Pokud uděláš chybu poprvé, každý Ti ji rád odpustí. Sám jsem nadělal chyby, které stály firmu stovky tisíc korun. **Klíčové je chybu nezopakovat.**

Vždy když se stane nějaký fuck-up, zamysli se nad tím, co můžeš změnit, aby ses v takové šlamastyce neocitnul znovu. Když jsme například přišli zhruba o sto tisíc korun, protože klient zkrachoval dřív, než uhradil služby za měsíc práce, zavedli jsme zálohu, kterou klienti zaplatí, než začneme makat. A bylo.

Když mě klient nebral vážně kvůli mladistvému vzhledu, nechal jsem si narůst vousy a nasadil si brýle, aby se mi to už nestalo. Když jsem jednou nemohl dát klientovi vizitku, protože mi ve vizitkáři došly, narval jsem si jich několik do kapsy každého saka, do batohu a ještě pro jistotu i do auta. **Snaž se z každé chyby poučit. Vymysli a zaveď taková opatření, aby se Ti už příště nestala. A Tvoje hodnota opět vzroste.**

Sayonara!

Kdy to mám zabalit u firmy, která mě nedoceňuje?

Tohle je asi nejčastější otázka, kterou od lidí v kurzu dostávám.

A je to asi jediné místo v celé téhle knize, kde Ti dám mírně esoterickou odpověď.

Lidi mají většinou tendenci to hrozně racionalizovat a brát do úvahy milion faktorů. Jaké jsou moje vyhlídky v této firmě? Budou jinde tak skvělí kolegové jako tady? A co volnost práce? Budu jinde muset plnit nesmyslné úkoly? Nezpůsobím tím firmě velké problémy?

Takhle by člověk mohl psát plusy a minusy donekonečna. Jenže je to tak komplexní situace a tak velké rozhodnutí, že ve výsledku stejně dospěješ k tomu, že se to prostě nedá hlavou vymyslet.

Takže jakmile mi všichni vyloží na stůl všechny ty racionální argumenty, zeptám se jich na jedinou věc: A co ti říká tvoje srdce?

Steve Jobs říkal, že bys měl vždycky poslechnout své srdce a svou intuici, protože nějakým způsobem ví, co je pro tebe nejlepší a jaká cesta tě tam dovede.

Nikdy nenechej svou mysl zabránit tomu, abys následoval svoje srdce.

Pokud Ti to přijde moc na vodě, existuje na to hezký trik. Když se nemůžeš rozhodnout mezi dvěma možnostmi (třeba firma A vs. firma B), hoď si mincí. Padl orel, takže máš jít do firmy B. Ale Tobě jde o ten pocit. Máš radost, že padl orel? Nebo by sis přál házet znovu? V tom najdeš odpověď.

Ať už s mincí, nebo bez, až bude ten správný čas jít, poznáš to.

Nekecal jsem Ti, když jsem na začátku říkal, že jsem miloval svou práci, miloval své kolegy, bral těžké prachy, firma rostla. V žádném případě nebylo racionální to místo opustit a stát se nezaměstnaným. Přesto jsem to udělal. Z jediného důvodu. Protože mi to říkalo srdce.

Jestli Ti srdce říká, že bys měl vyměnit firmu, udělej to. Když Ti říká, že bys měl začít podnikat nebo dělat na volné noze, do toho. Říká-li Ti, že potřebuješ čtvrt roku volno úplně od všeho, poslechni ho.

Jeden bývalý kolega pracoval deset let ve velkých korporacích, T-Mobile, Wüstenrot apod. Žil v Praze a bral velké peníze. Pak mu jeho srdce řeklo, že toho života má až po krk. Dal výpověď a přihlásil se k nám do agentury. Na neplacenou stáž. Wtf.

Rychle se z něj stal důležitý člen týmu. To velké rozhodnutí vzdát se jistoty za velké peníze a zariskovat to s neplacenou stáží mu později umožnilo vzít celou rodinu se dvěma malými dětmi a přestěhovat se zpátky do svého rodného města na Moravě.

Asi teď vydělává o něco méně, ale je mnohem šťastnější, protože v pravou chvíli poslechl své srdce.

Jakmile Ti srdce zavelí, že je na čase změnit práci, běž.

Rozhodně ale neodcházej z firmy ve zlém. Nepráskni dveřmi. Nenechávej projekty rozpracované bez jasného plánu, kdo a jak se o ně postará. Je docela častá praxe, že lidi, kteří s Tebou budou dělat pohovor, zavolají do bývalé firmy pro referenci a názor. A co myslíš, že jim řeknou, když po sobě necháš spálenou zem?

Od momentu, kdy jsme se domluvili se šéfem, že ve firmě končím, uplynulo devět měsíců, než jsem skutečně odešel. Během té doby jsem

najímal nové lidi, vytvářel procesy, zaučoval a všechno připravil tak, aby byl můj odchod pro firmu co nejméně bolestný.

A pak jsem od šéfa dostal úžasné doporučení na LinkedInu. Jaké nikdy nikomu jinému nedal.

Ať Tě ani nenapadne odejít, dokud nemáš pořádně potuněný LinkedIn. V lepším případě bys měl mít i vlastní web na doméně s Tvým jménem (například www.pavelsima.cz).

Proč? Když nic z toho nemáš, přicházíš na pohovor jako člověk z ulice. Musíš obhajovat každou maličkost, kterou na pohovoru řekneš.

Personalisti nejsou úplné lamy. Většinou si Tě vygooglí. Pokud najdou Tvůj LinkedIn a web (tyhle dvě věci se ve vyhledávacích umístují zpravidla hodně vysoko), přicházíš na pohovor se svými minulými úspěchy v zádech. Jako by při pohovoru stály za Tebou a fandily Ti.

Vyhrad' si proto tak dva dny na pořádné vytunění LinkedInu a CVčka. Pokud se vrhneš i na web, počítej s daleko vyšší časovou investicí a s výdaji okolo deseti až dvaceti tisíc na focení a design.

Vyplatí se to? Jo, protože pokud to uděláš pořádně, začne Ti to samo generovat příležitosti. Kdykoli s někým přijdeš do interakce, je velká šance, že si Tě bude googlit a dočte se o Tvých úspěších. Já už jsem takhle dostal spoustu nabídek na spolupráci. Někdy přijdou i ze zcela nečekaných míst.

Když jsem hledal nový byt v Brně, nejvíc mě zaujal loft s terasou a krásným výhledem na Špilberk. Na byt bylo sedm zájemců, ale přesto jsem se tam vydal. Hned po prohlídce jsem poslal majiteli e-mail, že mám vážný zájem. Přesně jak jsem předpokládal, majitel si rozklikl odkaz na můj web, který mám v podpisu mailu, a protože jsem se mu jevil solidně a solventně, upřednostnil mě před ostatními. Můj profesionální



web mi tak pomohl získat byt snů. Ale nejen to. Majitel ještě dodal, že ho zaujalo, co dělám, a pozval mě k sobě do kanceláře, abychom probrali, jestli bych nemohl pracovat pro jeho firmu.

Jasně že dělat si vlastní web je opruz, ale pokud to myslíš se svou kariérou – a teď nemyslím s dalším jobem v řadě, ale s celou kariérou – vážně, stejně se bez něho neobejdeš. Hele, minimálně běž a zaregistruj si doménu na své jméno. Stojí to dvě stovky. A lepší dát dvě kila, než aby Ti ji někdo se stejným jménem vyfoukl. Pro jistotu vezmi pomlčkovou i nepomlčkovou variantu, jakože www.pavelsima.cz a zároveň i www.pavel-sima.cz. A když už budeš v tom, vezmi jednu i svým dětem.

Až vábnička zabere a předtím, **než půjdeš na pohovor, zjisti si co nejvíce informací o firmě, pozici a lidech, kteří tam naproti Tobě budou sedět.** Pohovor není rande naslepo. Když ho tak budeš brát, dostaneš minusové body.

Pokud je to jen trochu možné, trvej na tom, aby aspoň na jednom kole byl přítomný i Tvůj budoucí nadřízený. **Firmu si pak vybírej hlavně podle šéfa.** HR člověka uvidíš možná jednou za čtvrt roku, ale se svým nadřízeným budeš v kontaktu skoro každý den.

Neutrácej za blbosti

Dodržovat v práci všechny ty věci, které jsem Ti tady vysázel, bude těžké samo o sobě. **Pokud navíc budeš každý měsíc žít ve stresu z toho, že nemáš dost peněz na nájem, šance na úspěch v kariéře rapidně klesá.**

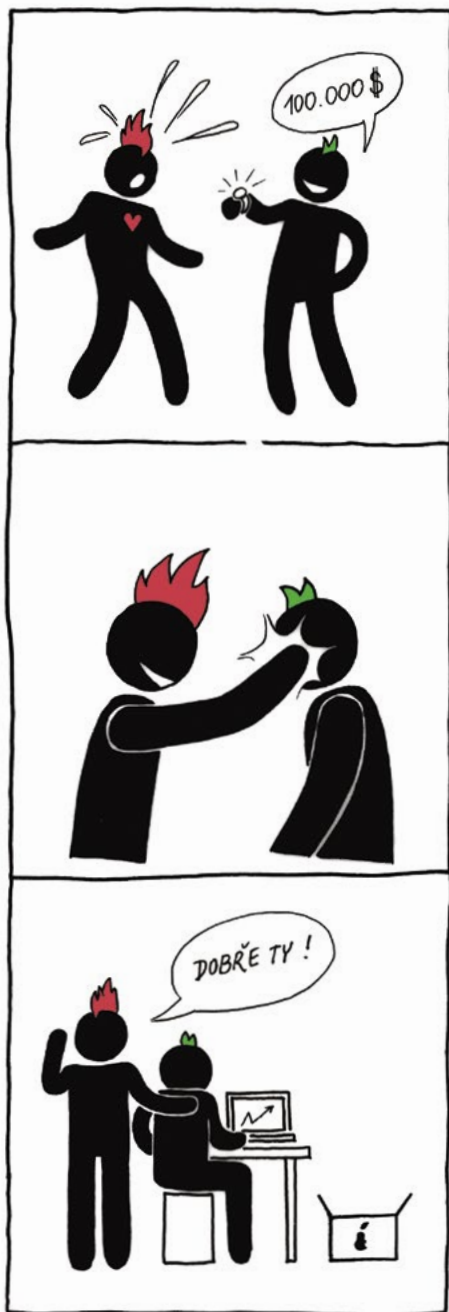
Jestli vyděláváš dlouhodobě víc, než utrácíš, tak Ti nebudu kecat do toho, co by sis měl nebo neměl kupovat. Nejsem Tvoje matka, stará ani tchyně.

Každopádně, pokud ten problém máš, existuje jedno úplně jednoduché pravidlo, které jsem si vypůjčil od Roberta Kiyosakiho, autora několika světových bestsellerů, z nichž nejznámější je knížka *Bohatý táta, chudý táta*. Kiyosaki říká, že **na všechny nákupy a investice bys měl pohlížet jednou hlavní optikou: mají tyhle věci šanci mi v budoucnu vydělat peníze, nebo ze mě peníze jen vysávají?**

Investice do sebe typu vzdělání, kurzy, knížky, permice do fitka a tak podobně patří do té první kategorie. Stejně tak dobrý počítač, nabíjecí kabely a různé šikovné nástroje. O tom už jsme se taky bavili. Pro některé profese tam může spadat i oblek s kufříkem a botami.

Rozhodně tam ale nepatří telka s dvoumetrovou úhlopříčkou, sportovní auto pro volný čas a dům na pláži. Pokud to teda nevyužíváš k networkování s dalšími milionáři. Pak máš mé pozhnání a nezapomeň na šampaňské a štětky.

Cílem je **držet pravidelné měsíční výdaje na co nejnižší úrovni**. Protože když Ti třeba Tvoje srdce řekne, že je potřeba skončit



v práci a válet si čtvrt roku šunky, tak je lepší válet si je na gauči než na ulici. Do spořicího režimu můžeš rychle přejít, když nemáš velké měsíční výdaje, jako jsou nájem, hypotéka, leasingy a splátky úvěrů.

Oblastí, kde se dá v začátcích kariéry nejvíc ušetřit, je bydlení. I když už jsem vydělával šesticiferné sumy měsíčně, pořád jsem bydlel ve studentském bytě. Mohl jsem si asi dovolit pětinašobně nebo i desetinásobně vyšší nájem, ale pokud se na to podíváš Kiyosakiho pohledem, musel bych být magor. Luxusní dům Ti žádné peníze nevydělá. Jen je z Tebe tahá. Raději jsem ty prachy investoval do sebe a do startu několika podnikatelských projektů.

Jen jedinkrát mi to přitížilo. Sbalil jsem starší holku, ze které se vyklubala majitelka designového studia. Když jsme

dorazili ke mně domů, absolutně nechápala, jak můžu bydlet se třemi dalšími lidmi a proč prý nebydlím „jako normální člověk“. Můj pokoj už na ni byl moc. Rozhlédla se okolo a dostala hysterický záchvat smíchu z mojí jednolůžkové postele.

Vysmála se mi, sebrala si víno, nasedla do auta a odfrčela.

Vážně to ale byla jediná negativní storka za celých šest let, co jsem tam bydlel. A rozhodně nepřevážila všechny ty výhody, které mi přinesly ušetřené a reinvestované statisíce.

Pokud cítíš, že Tě škrtí budget, zbav se všech výdajů, které Ti nepřinášejí další peníze. A jestli máš doma krámy, o kterých se dá říct to samé, tak je prostě prodej. Za pět let si poděkuješ, žes to udělal.

Bonusová ingredience: iniciativnost

„Jako všechno hezký, ale chybí mi tam jedna věc: **iniciativnost**. Vždyť jsem Ti sám jednou dal ocenění za nejiniciativnější přístup k práci. Měla by tam o tom být taky stať, protože bez iniciativnosti se v kariéře nemůžeš rychle hýbat,“ napsal mi bývalý nadřízený Richard v reakci na kapitolu o career hackingu, cos právě dočetl.

A má pravdu.

Zrovna nedávno jsem narazil na rozhovor s týpkem, co začínal jako dělník v hutích a dnes je předsedou představenstva mamutí ocelářské společnosti s hodnotou v miliardách dolarů. **Stát se ze skladníka ředitelem**, jak vybízí název této kapitoly, **je naprosto možné**.

Iniciativnost je poslední klíčová ingredience, kterou k tomu potřebuješ.

Ve všech kolektivech, kde jsem se ocitl, jsem neskončil v řídicích pozicích náhodou. Vzorec byl vždycky stejný: nikdy jsem se nespokojil s rolí a s úkoly, které mi byly svěřeny. Vždycky jsem je plnil, ale zároveň jsem přicházel s novými podněty, kterými jsem bombardoval své nadřízené.

Možná jsem je tím občas štvál, ale ve výsledku to překousli, protože, jak říká ředitel Kofoly Jannis Samaras, který zaměstnává 2 000 lidí:

„Vždycky je lepší divokého koně krotit než líného do prdele kopat.“

Třeba ve studentském časopise jsem na porady nosil nejvíc námětů na články, začal jsem se montovat do podoby časopisu, navrhoval jsem zlepšení procesů, vymýšlel jsem nové rubriky, přestože jsem byl tehdy největší zelenáč v redakci. Když jsem se dozvěděl, že na fakultu má zavítat ministr školství, zavolał jsem na tiskové oddělení a domluvil si s ním rozhovor, aniž bych to měl dopředu schválené. Až se za rok uvolňovalo místo šéfredaktora, ten odcházející mě navrhl jako svou náhradu. Tehdy mě to šokovalo; dnes už je mi jasné, co ho k tomu vedlo: nikdo jiný nebyl tak iniciativní.

Stejným způsobem se mi později podařilo stát se za dva a půl roku z brigádníka obchodním ředitelem.

Pokud jsi šikovný zaměstnanec a Tvoji šéfové vědí, že se na Tebe můžou spolehnout, je to super. Bohužel se i tak ocitneš ve škatulce, kam Tě ve své hlavě zařadí.

Iniciativa Ti umožňuje z téhle škatulky vyskočit.

Když Tě zamknou v baráku Tvé pracovní pozice, vylezeš oknem s návrhem, jak vylepšit zámky.

Časem jim dojde, že bys mohl být užitečný i v jiných rolích, než do které Tě původně posadili, a když se uvolní vyšší pozice nebo vznikne nová, napadneš je jako vhodný adept.

Na své pozici buď vždy iniciativní a vyskakuj z mentálních škatulek svých šéfů.

Jakmile povýšíš, postup opakuješ, dokud se nedostaneš na vrchol. Pak prosím zajdi poděkovat Richardu Malovičovi.

Kapitola 5:

Life Hacking: Jak zmoudřet rychleji, než zešedivíš

Think Big.

— Donald Trump

Work hard, play hard.

— David Guetta

Stůj si za svým. I kdyby Tě obklíčili teroristi

Dvacet vteřin. Možná ani ne. Zmáčkl jsem spoušť foťáku a jsem v obklopení deseti mužů. Zhruba polovina z nich má na sobě tričko Hizballáhu – libanonské strany, která je na americkém seznamu teroristických organizací.

Pokřikují arabsky jeden přes druhého. Pak ke mně přistoupí ten největší.

„Novinář? Turista? Odkud jsi? Kolik fotek jsi udělal? Čeho a proč?“ prská na mě chlap s vojenským sestřihem.

„Dáš nám celý film,“ říká nekompromisně, když zjistí, že můj foťák není digitální. „Nebo si ho vezmu sám. Vyber si,“ zvyšuje hlas. Chvíli se o přístroj přetahujeme a pak mu dochází trpělivost. Dva muži mě berou v podpaží a odvádějí pryč od davu, který se kolem srotil. Směr prázdné parkoviště.

To už mi dochází, že mám průser.

Abys pochopil, o čem Ti teď vykládám: ještě jako mladý a nadšený student žurnalistiky a politologie jsem se před sedmi lety vydal fotit volební den. Protože Libanon je maličká země, zvládl jsem za jeden den hlavní město Bejrút a potom i ta menší na jihu. Celý jih je de facto kontrolovaný Hizballáhem. Ani oficiální armáda si tam netroufá.

A já si fotil jejich registrační stánek před volební místností.

Když se na mě obořil strejda, který registroval voliče, ještě to bylo v pohodě. Když se na mě rozkřičel celý dav okolo, taky jsem to ještě nějak zvládal. Jakmile ke mně ale přistoupil svalnatý týpek ve vojenských kapsáčích, už se mi dost zvýšila tepovka.

Přesto jsem mu film ze svojí zrcadlovky odmítl vydat. I když jsme se začali o foťák přetahovat. Přišel bych tím přece o fotky za celý den a volby se opakují jen jednou za čtyři roky!

Tak mě dva týpci táhli do zaparkovaného auta na parkovišti. Už jsem si představoval, jak sedím se spoutanýma rukama a černou kuklou na hlavě.

Normální reakce by v tu chvíli asi měla být padnout na kolena, vyrvat film z foťáku a zdrhat jak za národák.

K tomu jsem se ale nesnížil, protože jsem věděl dvě důležité věci.

- 1.** Neudělal jsem nic špatného ani protizákonného. Nefotil jsem žádné vojenské objekty, nebyl jsem na soukromém pozemku, nebyla tam ani značka zákaz fotografování. Jim se to prostě jen nelíbilo.
- 2.** Hizballáh sice byl na oficiálním teroristickém seznamu, ale po roce prožitém v Libanonu jsem si byl na 99 % jistý, že západní turisty nevráždí. Mohli mě sice čekat nějaké oplítačky a možná den dva v zajetí, ale vyloženě o život mi nešlo. Kdyby českého studenta zadržovali za takovou prkotinu, diplomaticky by si akorát tak přitížili.

Moje domněnky se potvrdily, když se ozval hlas z vysílačky mých vězňů. Jejich velitel zřejmě správně vyhodnotil, že šlo o úplnou hovadinu, co by mu jen přidělala starosti.

Místo do vojenského bunkru mě odvezli na policejní stanici, odkud jsem byl po krátkém výslechu propuštěn. Ve zbytku dne jsem v Nabatieh pořídil ještě několik skvělých fotek.

Proč Ti tu historku vykládám?

Chci Ti ukázat, že **lidí se příliš snadno nechají zastrašit a odradit od svých záměrů a od své cesty.**

Představ si, že jdeš na pracovní pohovor s tím, že chceš minimálně padesát tisíc a volnou pracovní dobu (a předem sis ověřil, že tu cenu fakt máš a ta firma to zaplatit může).

Jakmile ale sedíš v cizí zasedačce a proti Tobě CEO, CFO a CwtfO, klesne Ti hřebínek. Ukecávají Tě tak dlouho, až odcházíš s třicítkou a jedním homeofficeem týdně.

Fail.

Nebo máš nápad na cool podnikatelský počín. Poslední rok jsi tomu věnoval spoustu večerů místo piva s kámoši a víš, že to bude fungovat. Pak Ti pět dementů, kterým ráno vynadala manželka, řekne, že je to kravina, a Ty to nikdy nezkusíš.

Fail.

Chceš dědečkovi koupit letenku do Vietnamu a uspořádat mu poslední velkou dovolenou v životě, ale ostatní členové rodiny Tě přesvědčí, že už je na takové kousky starý a co to vymýšlíš za hovadiny. Nakonec mu koupíš bačkory.

FAIL.

Když jsem jako čerstvý absolvent politologie chtěl zakládat první Institut politického marketingu v ČR, všichni mi říkali, že jsem se zbláznil a že to přece nejde.

Dokonce i jeden z mých nejlepších kamarádů o tom měl pochybnosti.

„A pod čím to bude fungovat?“ ptal se.

„Jak to myslíš, pod čím? Pod ničím. Pod náma,“ opáčil jsem.

„To přece nejde založit Institut jen tak. Bez nějaké univerzity nebo něčeho v zádech.“

„Ne? Tak mě sleduj.“

„Jsi úplný magor, ale hodně štěstí.“



Jak už jsem říkal, přestože nás od toho skoro všichni – včetně zkušených politických konzultantů – odrazovali, Institut se nakonec uchytil. Média si nás zvala k vyjádření, lidi kupovali naše knížky, klienti byli spokojeni.

Stejně tak když jsem chtěl dělat marketingový podcast s dlouhými rozhovory. Každý mi říkal, že jeden díl by měl mít maximálně půl hodiny. Lépe patnáct minut. Že lidi v dnešní době nemají čas a trpělivost poslouchat dvouhodinový pořad.

Jenže já měl svou vizi. Věděl jsem, že většina dnešního marketingového vzdělávacího obsahu je krátká a povrchní recyklace a lidi hladovějí po něčem, co jde skutečně do hloubky.

Moji vizi skoro nikdo nesdílel. Dokonce i někteří hosté pořadu měli pochybnosti.

Jak myslíš, že to dopadlo? Necelý rok po spuštění se pořad stal nejposlouchanějším marketingovým podcastem, pravidelně okupuje přední příčky v českém iTunes a pronikl jako jediný český podcast do seznamu, který doporučil časopis Forbes. Dokonce platí, že čím delší epizoda, tím více lidí si ji poslechnou. Ta nejposlouchanější má skoro tři hodiny.

Deset let mi všichni kamarádi do jednoho říkali, že holka, co mi bude tolerovat Tinder, dávat mi svobodu cestovat a žít, jak chci, neexistuje. Ale já si trval na svém. Stálo mě to sice několik zlomených srdcí, mnoho probrečených polštářů a deset let života, ale nakonec jsem našel holku, která splňuje všechny moje náročné požadavky a která mě dělá šťastného každý den.

Jak to, že člověk může mít pravdu, i když mu mnoho znalých odborníků, kámošů, rodičů nebo partnerů/partnerek říká, že se mýlí a že si nabije hubu?

Je to ze stejného důvodu, proč můžou uspět maličké start-upy proti obrovským korporacím: Vidíte určitou část reality jinak než ostatní.

Když nad nápadem přemýšlíš roky, nepodaří se Ti ho v celé komplexnosti předat kámošovi u piva. Logicky potom dostaneš feedback jen na to, co pochopil a co ho nenudilo. Takže objektivita level hovno. To stejné bude pravděpodobně platit, když se s nápadem svěříš zkušenému byznysmenovi.

Co když jsi jediný, komu se dědeček svěřil, že poslední věc, kterou by ještě chtěl vidět, je právě Vietnam? I kdyby ses to snažil rodině ústně

předat, nikdo z nich s Vámi neseděl v místnosti a neviděl, jak se u toho děda tvářil. Nemůžeš jim předat ani pocit, ani tu zkušenost, kterou máš.

Zkus pochopit, že **oproti nezaujatým odborníkům a rádcům máš bud' širší vizi, nebo klíčovou informaci, která jim chybí.**

Víš, že Walta Disneyho banky třístakrát vypraly, než získal financování na Disneyland? „Postavit obří park plný Mickey Mousů? Jste se, pane, pomátli?!“ říkali mu bankéři.

Když se to nakonec povedlo, první rok se na myšáky přišlo podívat 3,6 milionu platících návštěvníků.

Když jsem prodával své první auto do bazaru, nabídli mi za něj 160 000 Kč. Týpek se mi podíval z metru přímo do očí a přísahal, že je to jeho poslední nabídka. Že víc za něj dát nemůžou. Já jsem si ale stál za svým. Několikrát jsem ho nechal odejít za svým manažerem, a jednou jsem dokonce už i odjel, protože jsem si byl jistý, že mohli dát víc. A taky že jo. Za pět minut mi volali, ať se vrátím, že pro mě mají lepší podmínky.

Po několika hodinách mentálního přetlačování jsem odcházel se smlouvou na odkup za 205 000 Kč. Jen tím, že jsem trval na svém, jsem si přišel na extra pětáctýřicet tisíc.

Proto pokud jsi o něčem opravdu přesvědčený, nenech se zastrašit ani odradit. Za žádnou cenu. Trvej si na svém.

Pokud se budeš podrobovat konformním názorům a společenským normám, strávíš celý svůj život v průměrnosti a nikdy nedokážeš nic, co by stálo za řeč.

Co když nemáš na nic žádný cool názor ani žádnou velkou vizi v kapse?

Nic se neděje. To dříve nebo později přijde. Existuje naštěstí hack, jak se průměrnosti vyhnout: **Vždy běž na druhou stranu než většina. Dělej přesný opak toho co ostatní.**

Když všichni spolužáci místo přednášek chodili do hospody, já se děl na hodině. Když všichni sedali v zadních lavicích, já byl sám v té první. Když si všichni zapisovali předměty za 30 kreditů, já jich ládoval 100. Když celá redakce chtěla tisknout fakultní časopis na recyklovaný papír, já si postavil hlavu a objednal drahý fotografický. Když se tady všichni báli terorismu, vyrazil jsem na Střední východ a našel si kamarády v Sýrii, Iráku, Kuvajtu, Saúdské Arábii, Egyptě a Palestině. Když všichni podváděli svoje holky a lhali, já jim vždy říkal pravdu. Když se všichni spolužáci smířili s tím, že politologie nemá žádné komerční uplatnění, založil jsem firmu na politický marketing. Když už všichni dávno měli hypotéky, já jsem pořád bydlel ve studentském bytě. Když všichni dělali povrchní marketingový obsah, já udělal tříhodinový rozhovor. Když jsem měl nejlepší job, jaký jsem mohl mít, dal jsem výpověď.

Pokud budeš celý život chodit s davem, ocitneš se vždy na stejných místech a ve stejných podmínkách jako ten dav. **Jestli se chceš dostat na vzácná místa a žít neobvyklý život, musíš vyrazit na opačnou stranu, než míří dav.**

Jít proti proudu vyžaduje odvahu. Už jen pitomé sezení v první řadě učebny, zatímco ostatní vzadu paří na kompu a osahávají se pod lavicí, může být mnoha lidem nepřijemné.

Abys dokázal žít s tím, že si Tě spousta lidí například zaškatulkuje jako šprta, musíš si pořád uvědomovat, proč to děláš.

Děláš to proto, že na rozdíl od těch, kteří se Ti teď posmívají, hází po Tobě papírové kuličky a stráví nezajímavé

životy v moři průměrnosti, Ty chceš žít svůj život, kráčet po své cestě a žít na plné koule.

Hele, věřím jedné věci: **Úplně stejně jako se dá zničehonic ušetřit 32 hodin měsíčně (kapitola 3) nebo je možné zvýšit si desetinásobně příjem za tři roky (kapitola 4), dá se pomocí následování určitých principů zakcelerovat životní cesta obecně.** Můžeš se na určité mety dostat o léta nebo i dekády rychleji než ostatní, můžeš dospět k moudrosti dřív než v důchodu a můžeš každý den žít na plné koule.

První dva z těch principů jsem právě naznačil:

- 1.** Neposer se z okolí. Když víš, že pravda je na Tvé straně, trvej si na svém.
- 2.** Nenech se strhnout davem. Pokud nevíš, kudy kam, vydej se na opačnou stranu.

Pro mě to začalo v roce 2009 na tom opuštěném libanonském parkovišti. Nepodvolil jsem se nátlaku a manipulacím. Díky tomu Ti teď můžu říct, co všechno jsem se od té doby naučil a co mě přivedlo tam, kde dnes jsem. A co mělo nakonec daleko větší dopad než hacky v produktivitě a v kariéře, o kterých jsme mluvili doteď.



Zaber víc

Nejblíž smrti jsem byl v dubnu roku 2013 na Kypru. Vlastní blbostí jsem se ocitl v třímetrových vlnách na pláži, která nebyla určena pro koupání. Ze začátku mě to bavilo. Připadal jsem si jako na kolotoči. Nahoru dolů, nahoru dolů. Sranda.

Nadšení vyprchalo za pár minut.

Všiml jsem si, že mě vlny zatáhly do moře dál, než jsem chtěl. Okamžitě jsem zamířil zpátky ke břehu. Chvilku jsem plaval. Nic. Místo toho, abych se posouval do bezpečí, spodní proudy mě zatahovaly stále víc na moře.

Vlny mě zezadu bičovaly přes hlavu. Párkrát jsem si loknul a z toho houpání jsem začal být dezorientovaný.

Zakřičel jsem o pomoc.

Marně.

Kamarádi sice stáli na břehu, ale na tuhle vzdálenost mě nemohli slyšet.

V panice jsem na ně mával. Mávali zpět. Jakože na pozdrav.

Stejně by nic nezmohli. Pobřežní hlídka tady nebyla. Žádné čluny ani lodě na dohled. Než by sehnali nějaké plavidlo po telefonu, byl bych tuháč. A kdyby mi někdo z nich chtěl přijít na pomoc, utopili bychom se oba.

Plavat rovnoběžně s pobřežím jsem nemohl, protože zátoka na obou stranách končila skalami. Plavat proti vlnám dál na moře jsem se bál. Rychle mi docházely síly.

Jednou nebo dvakrát mi proběhla hlavou myšlenka, že tohle je opravdu konec. A jak moc mám všechny ve svém životě rád.

Pak jsem se vzpamatoval a vsadil všechno na jednu kartu. Zmobilizoval jsem zbylé síly a vyrazil ke břehu.

Máchal jsem kraula jak o život a po pár minutách padl do písku. Zatmělo se mi před očima a nějakou chvíli jsem o sobě nevěděl.



Okamžik, kdy jsem se podruhé narodil, zachycený na kámošův starý mobil. Když jsem o dvě hodiny později zabalený do deky na palubě letadla stále ještě třesoucí se přišel zase k sobě, v hlavě jsem měl jasno: nic není nemožné, pokud ti za to stojí bojovat.

Kdyby byl proud jen o něco silnější nebo kdybych třeba dostal křeč, už bych Ti tyhle řádky nepsal.

Když jsem ale o dvě hodiny později seděl stále ještě s třesavkou zabalený do deky na palubě letadla, nenadával jsem si.

Cítil jsem se možná nejvíc naživu z celého čtvrtstoletí, co jsem chodil po téhle planetě.

Sice jsem se ocítl na pokraji smrti, ale dostal jsem životní lekci, která mě naučila hned tři důležité principy.

1. Když nesurfuješ na horní hranici svých možností, jsi pod svým limitem.

2. I když už se Ti zdá, že jsi vyčerpal všechny možnosti a že dál nic nezmůžeš, vždy se dá zabrat ještě víc.

V každodenních životních situacích je hrozně snadné to vzdát. Zabalit to. Odejít domů. Dát si voraz.

Můžeš si říct:

- Přenechám to kompetentnějším.
- Počkám si na správnou chvíli.
- Na chvíli projekt odložím.
- Rozhodnu se pro méně náročné řešení.
- Nechám se pro změnu na chvíli vést.
- Spokojím se s vrabcem v hrsti.
- Reorganizuji si priority.
- Nebudu se srát do věcí, na které nemám.
- Zvolním tempo.
- Nebudu pokoušet osud.
- Přistoupím k věcem s větší pokorou.
- Nechci pálit svíčku z obou stran.
- Uvědomím si své místo pod sluncem a smírím se s ním.
- Budu se realizovat jinde.
- Budu dělat věci jako „normální člověk“.
- Přiznám si, že na tohle nemám.
- Zařídím si to tak, abych se v tom cítil pohodlně.
- Nebudu dráždit hada bosou nohou.
- Rezignuji na „nereálné“ ambice.
- Přijmu realitu a vyrovnám se s ní.
- Poslechnu „dobré rady“ většiny lidí.
- Najdu si svou komfortní zónu.
- A to největší zvěrstvo ze všech: Začnu se konečně chovat tak, jak se ode mě očekává.

Najít si výmluvu, proč nezabrat víc, je snadné. Můžeš si vybrat z těchhle třiadvaceti nebo dalších stovek, které společnost pro omluvu své slabosti a lenosti vynalezla.

Vždycky Tě to ale dovede jediné k průměrnosti. Nebo ještě hůř.

Co by se stalo, kdybych v těch vlnách čekal na správnou chvíli?

Utopil bych se.

Mohl jsem si říct, že plavat ke břehu jsem se snažil neúspěšně už třikrát a že to nemá smysl. A že se radši uklidním a věnuju posledních několik minut myšlenkám na svoje nejbližší.

Místo toho jsem se hecnul a ještě jednou se pokusil o nemožné: překonat proud a dostat se zpátky mezi živé.

Protože je ale v životě jen málo situací, které Tě samy od sebe donutí brutálně překonat svůj limit, je důležitý třetí princip:

3. Dostaň sám sebe pod tlak.

Nejjednodušším způsobem je deadline. Dokud nemá projekt (ať už je to něco v práci, stěhování, nebo složení jazykové zkoušky) koncové datum, budeš mít tendenci ho pořád odkládat a pracovat na jiných věcech, které deadline mají.

Okolo dvaadvaceti jsem si řekl, že se do třiceti naučím španělsky. Šest let jsem na to ani nešmátl, ale když se třicítka začala blížit, samo se mi to v hlavě připomenulo a začalo mě to otravovat. Až jsem nakonec odjel na dva měsíce na Kubu. Kdybych si místo „do třiceti“ řekl „někdy“, nikam bych nejel a válel bych se doma na gauči.

Mít deadline je nutný první krok. Málokdo ale má takovou disciplínu, aby dodržoval termíny, které jsou jen v jeho hlavě.

Proto je rád vytrubuju do světa.

Když nedodržíš deadline, o kterém víš jen Ty sám, nic se neděje. Když o tom vědí další, přivodíš si veřejnou ostudu. To už Tě donutí přestat si válet vajca a začít něco dělat.

Když svůj záměr vyzvoníš kamarádovi a za měsíc ho potkáš znova, skoro na tuty se Tě zeptá: „Tak co? Jaks s tím pokročil?“

Když to hodíš třeba na svůj Facebook, budeš mít hecování zdarma skoro každý den.

Pokud máš slabou vůli dodržovat svá předsevzetí a hlídat se v plnění plánů, vyhlas deadliney veřejně. Tvoji přátelé a známí vytvoří tlak, který Ti pomůže dosáhnout toho, co chceš.

Pokud ani to nestačí, vymysli si trest za nedodržení. Když jsem psal diplomku, nechal jsem na Facebooku zájemce hlasovat, jaký mě čeká trest, když ji neodevzdám v termínu. Lidi mi to dali sežrat. Varianta s největším počtem hlasů: musel bych proběhnout celou fakultou nahý.

Diplomku jsem nakonec řádně v termínu odevzdal.

Vyhlašuj své cíle veřejně v co nejranější fázi. Že Ti píšu tuhle knížku, jsem dal na Facebook v momentě, kdy jsem měl hotovo sotva 15 % a neměl jsem ještě ponětí, jak se bude jmenovat, jestli se bude někomu líbit a jestli ji někdo vydá.

Čím rychleji nápad vyinkubuješ ze své hlavy na veřejnost, tím dřív se stane realitou.

Ne všechno je samozřejmě vhodné pro sdílení s celým světem. Když máš třeba něco udělat v práci nebo pro kamaráda, je ptákovina to rvát mezi selfíčka na Facebook. Pro takové situace se mi osvědčilo používat fyzický mítink.

Když se řekne, že něco máš poslat mailem do 19. května, dost možná to pošleš až 20., 21. nebo 30. Když ale máš 19. stát před plnou zasedáčkou lidí a představit výsledky práce, šance, že to 19. skutečně hotovo bude, rapidně roste. Představa koktání nad prázdným PowerPointem Tě donutí úkol dokončit včas.

Mimochodem, platí to i naopak. Pokud jsi v pozici nadřízeného nebo někoho, kdo řídí projekt nebo práci, **domlouvej si časté fyzické (nebo skypevé) odevzdávání práce**. Vyheň se tím tomu, že by na tom lidi dělali až posledních pár dní před celkovým deadlineem nebo v horším případě vůbec.

Pokud chystáš větší životní změnu, jako třeba stěhování, čtvrtroční pauzu od práce a podobně, doporučuji deadline materializovat tím, že si koupíš letenku nebo dáš výpověď z bytu. Klidně rok předem.

Když jsem se před odletem na Kubu podíval na svůj to-do list velkých úkolů, zjistil jsem, že jsem v posledním roce všechno zvládl udělat:

- přivést firmu k 50% růstu – HOTOVO
- najmout a zaučit lidi, kteří mě nahradí – HOTOVO
- nechat si udělat rovnátka – HOTOVO
- zbavit se pivasu – HOTOVO
- spustit podcast o marketingu a stát se nejposlouchanějším mezi konkurencí – HOTOVO
- sestěhovat se se svou přítelkyní do jednoho bytu (první holka, se kterou jsem to kdy udělal) – HOTOVO
- zkusit prodat svou firmu na politický marketing velké agentuře – HOTOVO

Hlavní důvod, proč jsem to všechno zvládl, byl, že jsem měl jasný deadline v podobě letenky na Kubu. Tím pádem jsem ty věci nemohl odložit, přeložit ani zazdít.

Stejným způsobem může fungovat třeba i výpověď z nájemní smlouvy. Jakmile víš, že za šest měsíců budeš homeless, sakra Tě to donutí hledat si nový bejvák. Když tu výpověď nepodaš, můžeš ve starém bytě plesnivět klidně i dalších pět let.

Když už teď víme, že se vždy dá zabrat víc a jak pomocí deadlinů a hacků okolo nich věci dotahovat – nejen o nich kecat nebo snít –, můžeme se vrátit zase na začátek:

Když nesurfuješ na horní hranici svých možností, jsi pod svým limitem.

Co tím přesně myslím?

Slyšels někdy o Moorově zákonu, ne?

V jednoduchosti říká, že výkon procesorů se zdvojnásobí každých 18 měsíců. Moor ho zformuloval v roce 1965 a platí dodnes. Každý rok a půl se procesory v počítačích zrychlí dvojnásobně. I po padesáti letech.

Jsem přesvědčený, že něco podobného platí i pro lidi a jejich kariérní snažení. Každých přibližně 18 měsíců můžeš být dvakrát lepší nebo dvakrát dál.

Když jsi třeba sportovec (řekněme tenista nebo atlet) a dostaneš se mezi top 100 atletů, za rok a půl můžeš být mezi top 50, pak top 25, pak top 12 a tak dále. Podobně když buduješ firmu, můžeš každý rok a půl zdvojnásobovat obrat.

Jako konzultant na volné noze si můžeš každý rok a půl zdvojnásobit hodinovou sazbu. 200 Kč, 400 Kč, 800 Kč, 1 600 Kč atd. Stejně je to s platem.

Jistě, existují i příklady výjimečných talentů, kteří to zvládnou mnohem rychleji. Třeba se z čísla 123 stanou za rok světovou jedničkou. Nebo zvyšují obraty své firmy o stovky procent ročně. Snažit se napodobit takové lidi bych Ti ale nedoporučoval. Jsou to ti největší talenti, crème de la crème, 0,1 % svého oboru, a pokud nejsi podobný génius, vedlo by to jen ke zklamání.

Zvyšovat svůj výkon o 100 % přibližně každých 18 měsíců je ale naprosto dosažitelné a měl bys to přijmout za svůj cíl. Jinak nepojedeš na horní hranici svých možností.

Jinými slovy budeš zaostávat za svým potenciálem a stagnovat.

Řekněme třeba, že se Ti podařilo dosáhnout měsíčního příjmu 50 000 Kč. Přejít v takové chvíli do jiné firmy a říct jim: „U minulého zaměstnavatele jsem bral pade, takže od vás chci taky pade...“ je ta nej-jednodušší věc na světě. Nestojí Tě to žádné úsilí, nemusíš vylézt ze své komfortní zóny, nemusíš si namáhat bednu.

Teď to srovnaj s něčím takovýmto: „V minulé firmě jsem bral pade, takže mi dejte teď taky pade, ale dávám sobě a vám deadline 18 měsíců, abychom spolu přišli na to, jak můžu přidávat firmě takovou hodnotu, abych bral sto. Pokud se nám to nepodaří, selhali jsme a budu tady muset skončit a zkusit to jinde, protože jinak bych se nechoval zodpovědně k vlastním životním cílům.“

Neustále si zvyšovat hodinovou sazbu může být bolestivé. Pravděpodobně se budeš muset rozloučit s dlouholetými klienty, kteří už si Tě nemůžou dovolit. Může Ti jich být samozřejmě lidsky líto, ale ve skutečnosti bys měl oslavovat. Na trhu je spousta individuí, kteří se rádi postarají o Tvé bývalé klienty za Tvou bývalou sazbu a Ty můžeš vesele a bez výčitek rejdít za svými cíli.

Můj bývalý šéf Robert Němec to vždycky krásně vysvětloval takto: „Když budeme pořád dělat pro nějaké malé firmičky, které mají samy pár zákazníků, posloužíme tím ve výsledku třeba jen pár desítkám tisíc lidí. Když se ale propracujeme k větším zakázkám a budeme pracovat pro firmy, které mají miliony zákazníků, ve výsledku naše práce zlepši život milionům lidí. **Chcete trávit svůj život pomáháním desetitisícům, nebo milionům?**“

Už jsem Ti vzpomínal turnaje v piškvorkách, které jsme na výšce pořádali pro střední školy. Když jsem se začal věnovat obchodu, náš největší komerční partner přispíval na soutěž 60 000 Kč plus nějakým věcným plněním. To se mi nelíbilo. Tušil jsem, že potenciál je tam mnohem větší. Zajít za nimi se stejnou nabídkou a jen tam přepsat číslo 60 na 120 by ale nešlo.

Bylo potřeba si to odmakat a zvýšit naši přidanou hodnotu. Vymysleli jsme zcela nové služby, originální způsoby, jak oslovit středoškoláky, a další nápady, jak jim přinést hodnotu.

Při prezentaci nové koncepce jsem měl malou dušičku, ale nakonec jsem z jednání odcházel s příslibem 135 000 Kč.

Později, když jsem pracoval jako account manager digitální agentury, jsem si na toto pravidlo vzpomněl znovu. Tehdy se nám dařilo zvyšovat mému nejoblíbenějšímu klientovi každoročně tržby z e-shopu o desítky milionů korun. Zároveň jsem ale věděl, že ještě zdaleka nevyužíváme všechny možnosti, které digitální marketing nabízí, a že kdybychom do toho šlápli ještě víc, určitě by se jim to vyplatilo a bohatě vrátilo.

V prosinci jsem byl požádán, abych přišel odprezentovat výsledky uplynulého roku a návrhy na ten další. Zároveň jsem dostal náznak, že marketingový rozpočet na příští rok se asi radikálně nenavýší.

Přestože jsem věděl, že jejich vnitrofiremní nálada vyšším investicím není nakloněna, sebral jsem všechny koule, co jsem měl, a připravil prezentaci, ve které jsem navrhoval značné rozšíření prací. Z milionu korun ročně rovnou na tři.

Bylo to troufalé, ale vyplatilo se. Obchodní ředitel při procházení výsledků za loňský rok spokojeně přikyvoval. Pak přišla otázka: „A co uděláme příští rok, aby to bylo ještě lepší?“ Kdybych neměl nachystaný slide s výrazným rozšířením prací, zklamal bych ho. Takto jsem si získal klientův respekt. Spolupráce se sice navýšila jen na milion a půl, ale i to byl úspěch.

Mohl jsem tam přijít jako přizdisráč a říct: „Vím, že vyhlídky na rozpočet příštího roku nejsou nejzárnější, takže navrhuju držet se dobrého a osvědčeného a pokračovat v tom, co jsme úspěšně dělali doposud v přibližně stejném rozsahu.“ Tím bych ale nikoho neohromil, neinspiroval, nepoukázal na potenciál. Nezískal bych si jejich respekt a ani jejich peníze.

Kdo se chová jako přizdisráč, zůstane u zdi srát do konce života. Kdo má odvalu se každých osmnáct měsíců dvojnásobně zlepšit, zvýší svůj výkon za třicet let milionkrát (dvě na dvacátou).

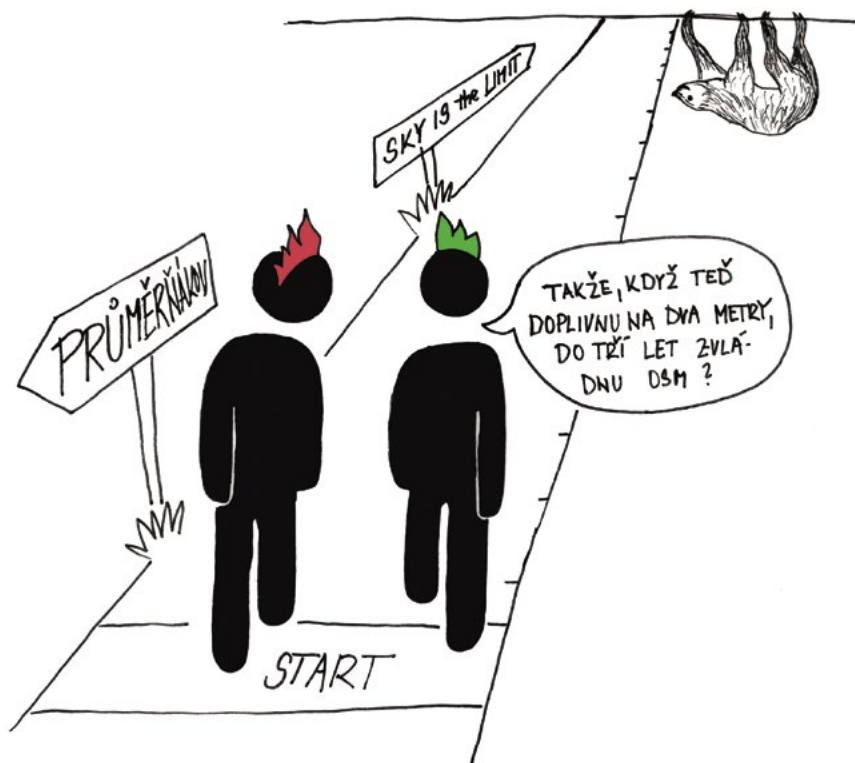
Ještě jednou. **Pokud se budeš držet tohoto pravidla, můžeš svůj výkon za třicet let zvýšit milionkrát.**

Osmnáct měsíců není dogma. Klidně to můžou být dva roky. Přirozeně taky někdy můžeš narazit na limity téhle metody. Třeba se Ti vyčerpá trh a víc zboží už na něm neprodáš nebo prostě běhat více než sto kilometrů najednou už nebude praktické.

Jen Ti říkám, že je to skvělá pomůcka pro to, abys nezakrtněl. Pokud budeš mířit ještě mnohem výš, pravděpodobně si nabiješ hubu, protože

světových jedniček se na světě urodí přibližně tak jedna ročně. Pokud budeš naopak mít menší ambice, zbytečně se pohybuješ pod hranicí svého potenciálu. Zlenivíš a nakonec proflákáš celý život.

Takže **zaber víc**, kámo. Máš na to.



I bezd'ák se umí rozhodovat líp než Ty

Znáš metodu houmlesáka z hlaváku? Vymyslel a používá ji zakladatel druhého největšího českého e-shopu Mall.cz Ondřej Fryc.

Krásně ji popsal v rozhovoru pro časopis Forbes.

Fryc: „Většina rozhodnutí, která v životě děláte, jsou binární. Jdu doleva, nebo doprava. Přejmenuji 22 obchodů na Mall.cz, nebo to neudělám. Jakou pravděpodobnost má houmlesák z hlaváku, že to udělá správně?“

Forbes: „Fifty fifty?“

Fryc: „Přesně tak, 50 procent, že udělá správné rozhodnutí. Jakou pravděpodobnost má konzultant z McKinsey, který na to udělá šest studií, zanalyzuje všechny případy z minulosti, stráví nad tím půl roku a utratí na to půlmilionový budget? Je chytrý má zkušenosti, zdroje... Tak řekněme třeba 80 procent. A kolik mám já jako podnikatel, který s tím byznysem celou dobu rostl, má zkušenosti, zná trh, je také inteligentní... Kolik mám procent?“

Forbes: „Těžko říct takhle z hlavy.“

Fryc: „Když rozhodnutí děláte takhle (luskne prsty), tak řekněme, že 75 procent. A teď si položte otázku, jestli vám to všechno – půl roku času a spoustu peněz – stojí za to kvůli pětiprocentnímu rozdílu? Absolutně ne, protože za půl roku můžete být už úplně někde jinde a udělat spoustu dalších věcí.“

Ondřej Fryc, který vybudoval svou firmu od nuly a nakonec ji prodal za pět a půl miliardy korun, v tomhle rozhovoru řekl dvě hrozně důležité věci:

Neodkládej věci a dělej rychlá rozhodnutí.

Fryc správně říká, že stoprocentně jistý si nemůžeš být nikdy ničím a že mezní užitek dalších a dalších analýz a spekulování rychle klesá.

Řekněme, že si třeba chceš koupit nové auto. Dostal ses k tomu, žes výběr zúžil na dva modely. Protože je to významná investice, neustále nad tím přemýšlíš. Na obě auta se jdeš dvakrát podívat, ptáš se aspoň deseti známých, co s nimi jezdí, na jejich zkušenosti, prošmejdíš milion internetových diskusí. A o půl roku později se pro jedno z nich rozhodneš.

Podrobným elaborováním sis zvýšil pravděpodobnost dobrého výběru ze 75 % na 80 %. Tvůj kamarád si taky pořizoval auto, ale rozhodl se mnohem rychleji. Než ses Ty rozhoupal, on už byl se svým novým vozem na dvou roadtripech, jednou jel na hory a sbalil na něj tři kočky.

Jak to do nás tlačili už v pohádkách: **Co můžeš udělat dnes, neodkládej na zítra.**

To stejné platí třeba pro výběr životního partnera. Jistě že můžeš donekonečna spekulovat, jestli je Tvoje stará ta pravá. A čekat, jestli se náhodou někde za rohem za rok nevynoří nějaká lepší, hezčí, poslušnější, nějaká, která umí lepší blowjob a polyká. Ale to se pak taky ve 40 probudíš stále ještě nerozhodnutý, zatímco všichni ostatní kamarádi už mají za sebou 10 let krásného rodinného života.

Na rozhodnutí se nečeká. Rozhodnutí se dělají.

Lidi si neuvědomují, že když odkládají věci a rozhodnutí, odkládají tím hlavně svůj vlastní život.

Jednou si mě pozval na kafe marketingový ředitel jedné z firem velké konzultační čtyřky. Chtěl mě nalákat do svého týmu.

„Vy jste neuvěřitelný,“ začal schůzku. „Tehle týden, kam se hnu, tam na mě vyskočí Šíma. Otevřu Marketing Sales & Media, tam je Šíma. Pustím telku, tam taky Šíma. Otevřu LinkedIn, zase Šíma. Jak to proboha děláte?“ Lepší výchozí pozici pro vyjednávání o nástupu do marketingového týmu si člověk snad ani nemůže přát.

Byl to zrovna týden, kdy se mi shodou okolností sešlo hodně výstupů v různých médiích. Nejsem superhrdina a ani jsem nemusel novináře podplácet. Bylo to jednoduše tím, že jsem předchozí tři roky neodkládal věci a dělal rychlá rozhodnutí.



Mohl bych donekonečna spekulovat, jestli je dobré zrovna teď psát článek do toho a onoho časopisu, a přemýšlet, co na to řeknou lidi a jestli to bude dost dobré. Mohl bych tisíckrát brousit blogpost, než bych ho

vypustil. Mohl bych se ještě dva roky připravovat na to, jak dobře vystupovat v televizním studiu. Místo toho jsem to všechno udělal v momentě, kdy jsem poprvé vnitřně pocítil, že je to správné rozhodnutí.

Když chceš do patnácti let vybudovat firmu s hodnotou pěti miliard, nemůžeš furt něco odkládat.

Pokud chceš rychle posouvat svou kariéru a dosahovat životních cílů, platí to samé.

Ale hlavně lautr to stejné platí pro život obecně.

Taky jsem měl tendenci se o novém autě donekonečna rozhodovat. Pak jsem se vzpamatoval, dal si pár pomyslných facek a koupil ho. Druhý den ráno jsem v něm po party našel dvoje dámské kalhotky.

Buď můžeš svůj život prošťurovat neustálým váháním a odkládáním, nebo pro změnu můžeš začít dělat, co Tě baví, a kupit zážitky, na které nikdy nezapomeneš.

Říkej více NE

Mental wounds not healing.

„Šíma.“

Who and what's to blame.

„Šíma!“

I'm goin' off the rails on a crazy train.

„Tak ŠÍMA, co tam zase děláš? Mluvím s tebou!“

Neochotně si vytáhnou sluchátka z uší a zvednu oči od papírku, kam jsem se snažil zapsat text Ozzyho písničky, kterou jsem si pouštěl na discmanu.

Mezi mnou a chemikářkou to bylo celkem vyjasněné. Já nenáviděl chemii a ona zase mě. Byli jsme si kvit.

Doběla ji vytáčelo, že se mnou nemohla nic udělat. Na pololetí mi sice dala kouli, ale v celkovém důsledku mě propadnout nechat nemohla. Věděl jsem, že nás za pololetí čekají přesně čtyři písemky. Na první jsem se nadrtil, dal to za jedna, pak si nechal nasolit tři pětky a průměrem těch známek jsem se dopracoval ke krásné čtverce na vízu.

Zatímco většina lidí se s chemií trápila a strávila s ní dohromady třeba 150 hodin za školní rok, já se naučil za cca deset hodin na jednu písemku a zbytek času jsem měl volno. Namísto chemie, o které jsem byl bytostně přesvědčený, že ji ani nevyužiju, ani významným způsobem neobohatí můj všeobecný rozhled, jsem se mohl v hodinách věnovat angličtině, o které jsem už tehdy tušil, že mi bude násobně užitečnější.

Proč Ti to vykládám, je jednoduché. Chci, aby sis uvědomil, jak snadné je nechat si všechnen čas – a život vůbec – zaplácat věcma, co po

Tobě chtějí jiní. Věcma, co pro Tebe nejsou ani důležité, ani Tě nijak zvlášť nebaví, a přesto je každý den a celý život děláš.

Nemůžeš se pak divit, že na nic podstatného nemáš čas.

Zlato, můžeš mi prosím jít vyvenčit psa?

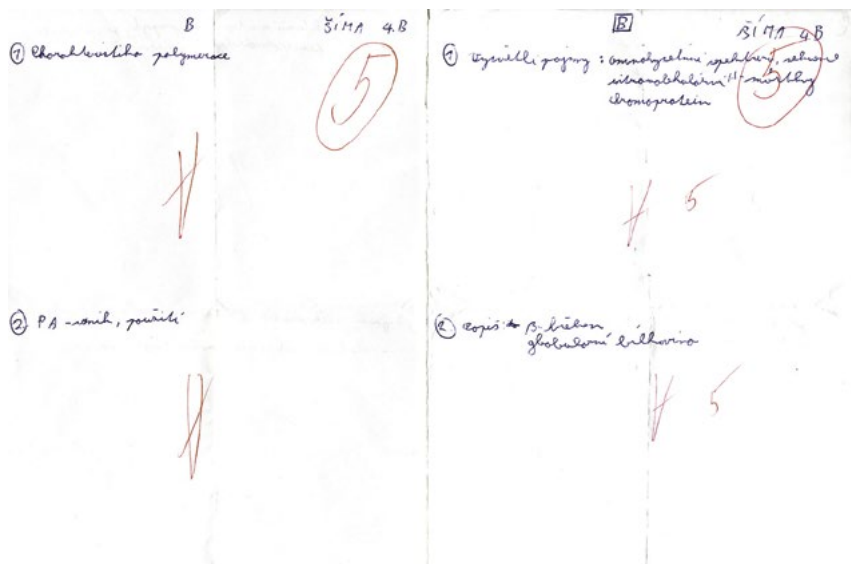
Ne, je to Tvůj pes, Ty jsi ho chtěla. Já si teď čtu knížku.

Přijedete na svatbu bratránka ze třetího kolene? Bude to sranda.

Ne. Mnohokrát děkuji za pozvání. Určitě se budete dobře bavit, ale je to na druhém konci republiky a dva dny tím rozhodně zabít nehodlám.

Nechceš nám pomoci s marketingem tady toho projektu pro charitu? Sice Ti za to nemůžeme nic zaplatit, ale je to na dobrou věc.

Ne. Když věnuju desítky hodin teď vám, nebudu je následně moct věnovat platicímu klientovi.



Kdybych si nechal od chemikárky diktovat, že mám trávit svá drahocenná odpoledne organickými vzorečky, nemohl bych ten čas věnovat angličtině. Nebo sociálním vědám, které mě dostaly na výšku. Nebo paření strategií. Všem těm věcem, které se mi v životě daleko víc vyplátily. Do písemek z chemie jsem psal jen zadání. Místo odpovídání jsem luštil sudoku.

**Čas je Tvoje nejcennější a jediná neobnovitelná komo-
dita. Když ho věnuješ záležitosti A, nemůžeš ho zároveň vě-
novat záležitosti B. Jde o náklady obětované příležitosti.**

**Pokud si každý den necháš lajnovat jinými lidmi, nikdy
se nikam nedopracuješ.**

V agentuře, kde jsem pracoval, jsme odmítali zhruba 90 % poptá-
vek po naší práci. Když jsem to číslo zmínil mezi řečí někomu z branže,
většinou na mě hleděli jako na vola. Chtějí u vás utratit peníze a vy je
odmítáte?!

Ano. Jakkoli paradoxně to zní, jen díky odmítání 90 % klientů jsme
byli schopni vydělávat víc.

Klienti z řad odmítnutých si mohli dovolit nám něco zaplatit, ale
bylo to pod náš minimální práh měsíční útraty.

Kdybychom tento práh neměli, převážil by sklon všem říkat ano.
To by ve výsledku znamenalo, že bychom pracovali pro stovky malých
klientů. Administrativa by byla náročnější. Výstupy práce by se zhoršily.
Poškodili bychom si jméno a snížili příjem.

Namísto toho jsme se rozhodli jít cestou práce pro stále větší a zají-
mavější klienty. Výsledkem byl každoroční růst naší agentury.

Stačil k tomu jediný nástroj: práh minimální měsíční útraty.
Začínalo se s ním na úrovni 12 000 Kč. Postupně jsme ho posouvali.
Když jsem v agentuře po čtyřech letech končil, už jsme byli na 80 000 Kč
za měsíc. Kdo si to nemohl dovolit, měl smůlu.

Říkat ne devíti klientům z deseti nebylo snadné. Často to nechápa-
li. Byli zklamaní. Ale věděl jsem, že kdybych si nechal diktovat, co mám
dělat a do čeho se pustit, lidmi, kteří mi jednoho dne zavolají a něco po
mně chtějí, byl by s agenturou takřka amen.

Co platí pro firmu, je pravda i pro Tvůj život.

Za ty čtyři roky, co jsem ze školy, jsem vydělal slušné peníze, proces-
toval velký kus světa, udělal si jméno v branži, stal se mediálně známým.

Nic z toho ale nemuselo být, kdybych nedokázal v jeden kritický
moment říct ne.

Na katedře jsem byl zapsaný jako schopný student, od kterého se ne-
očekával kvalitní výstup, ale vždy nadstandardní. Při obhajobě diplomky
jsem dostal jen jednu otázku: jestli si komisi nahrávám na skrytou kameru.
Pak už se jen vtipkovalo. Věcně neměl k práci nikdo žádnou výtku.

Tak nějak se očekávalo, že budu pokračovat na doktorát.

Nebyl jsem vůbec proti. Politikou a politickou vědou jsem žil posled-
ních osm let, narazil jsem na skvělé výzkumné téma, dělání vědy mě bavi-
lo. Dokonce jsem bydlel dvě minuty od fakulty. Hezky to do sebe zapadalo.

Chyběl jen malý krůček a poslední čtyři roky jsem namísto mar-
ketingu a managementu strávil v kabinetu s deseti dalšími aspiranty na
doktorský titul. S platem 7 500 Kč.

Naštěstí jsem nakonec dokázal v kritický moment říct sobě a očeká-
vání členů katedry ne.

Celá ta představa se mi totiž jen celkem zamlouvala – zároveň jsem
si uvědomoval, že čtyři roky by znamenaly příliš mnoho obětovaných
příležitostí.

A to je přesně ono. Když se budeš rozhodovat, jestli se do dané věci
pustit (a je jedno, jestli půjde o věc na pár hodin, jako je pivo s kámoši,
nebo na pár let, jako je nová práce), stačí si položit tyhle dvě otázky:

- 1.** Chci to opravdu dělat? Pochází ta touha ze mě, nebo mi to něk-
do namluvil?
- 2.** Kolik jiných věcí bych za tu dobu mohl stihnout?

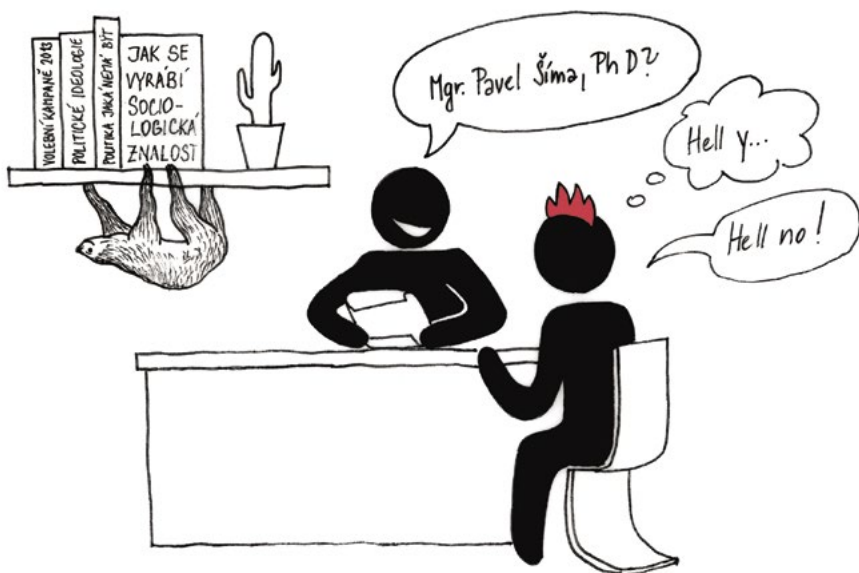
Spousta takových rozhodnutí leží v šedé zóně. Přijde Ti to jako celkem dobrý nápad, jsi na tom fifty fifty. A lidi okolo Tě do toho v takové situaci většinou ukecají. Což je průser.

Pokud si chceš rozhodnutí zjednodušit, prozradím Ti formuli, kterou jsem si vypůjčil od Dereka Siverse. Říká tomu **Hell yeah or no attitude**. Jde o to, že u každé věci, o které pochybuješ, jestli se do ní pustit, se zeptáš sám sebe, jestli Tě představa, že to jdeš dělat, naplní tak, že si řekneš *hell yeah*.

Říct si *asi ano* ani *ano* nestačí. Jednoduše, **co není hell yeah, to nedělej**.

Chci strávit večer s těmito lidmi, co mě zvou na víno? Buď si odpověz *hell yeah* a běž, nebo se omluv.

Jinak se, kámo, fakt nikdy nikam nedopracuješ.



Zbav se energy suckerů

Jestli Tě to ještě netrklo, tak princip říkat více ne se vztahuje taky – a možná především – na lidi.

Každý je kolem sebe máme. Negativisty, kteří z nás vysávají energii. Snažíš se jim pomoci, ale oni si nedají poradit. Na nic nedbají. Padají znovu a znovu do stejných sraček. A pak chtějí, abys to za ně žehlil. K Tvému způsobu života nemají žádný respekt. Otevřeně se mu vysmívají nebo Ti závidí a za zády Tě pomlouvají. Bez ohledu na to, kolik času, energie, dobré vůle a lásky do nich investuješ, na jejich stavu se nic nemění.

Takovým lidem musíš říct jasné ne a co nejdříve se jich zbavit. Jinak Tě budou okrádat o čas a dobrou vůli, které bys mohl investovat jinde a lépe.

Osobně se mi to stalo dvakrát. Oba lidi shodou okolností vyhrožovali sebevraždou. Měli někoho v životě, pak už ne. Hroutili se z toho. Nevěděli, co dál. Ze začátku jsem se jim snažil pomoci. Být tam pro ně. Nechat je vypovídat.

Časem mi ale došlo, že ani jeden z nich neměl zájem se přes to dostat. Chtěli se nekonečně dlouho utápět ve své bolesti. A vždy, když se opili nebo ta bolest dosáhla vrcholu, psali mi a volali. Bylo jim jedno, že je noc a normální lidi mají ráno povinnosti.

Po několika měsících mě to přestalo bavit. Na jejich zprávy a výhružky jsem přestal reagovat. Pochopil jsem, že se snažili jen k sobě přitáhnout pozornost.

O mnoho let později normálně žijí. Nezabili se. Tím, že jsem řekl ne, jsem rozhodně nezvýšil riziko, že si vezmou život. To bylo od začátku na nich.

Neříkám tím, že bys neměl pomáhat druhým a neměl bys tam být pro ně, když jsou na tom špatně. Jednou, dvakrát, třikrát, desetkrát – jistě. Ale ne stokrát.

Komu není rady, tomu není pomoci. Obzvláště pokud Ty nejsi zdrojem jejich shitu.

Třeba máš kamaráda, který se na každé party ožere, začne nadávat a urážet všechny okolo, být agresivní. Všem zkazí jediný volný večer, na který se tak těšili. Měl by ses mu pokusit domluvit. Jednou, dvakrát, pětkrát. Ale když si nenechá říct, nemá už na další akci co pohledávat.

Zbav se všech lidí, kteří z Tebe vysávají energii. Jinak jí nikdy nebudeš mít dost na to, aby ses staral sám o sebe. A abys mohl později pomáhat ostatním.



Novou ruku, prosím

Možná mi namítneš, že všechny ty kariérní tipy jsou sice hezké, ale že existuje spousta oborů, kde se prostě nedají těžké prachy vydělat, ani kdybys to všechno dodržoval stoprocentně. Třeba státní zaměstnanci mají tabulkové platy, ve velkých korporacích jsou platové stropy a podobně.

Na to Ti řeknu tři věci.

- 1.** I kdybys dělal třeba ve zdravotnictví a měl mizerný plat, pořád se to dá někam dotáhnout. Někdo ty nemocnice a pojišťovny musí řídit, že jo. Vždycky se dá škrábat co nejvíce k vrcholu pyramidy.
- 2.** Druhá možnost je postavit se na vlastní nohy. Pokud jsi byl třeba fyzioterapeut v nemocnici za 20 000 Kč, můžeš se stát masérem na volné noze a vydělat si za měsíc třeba 40 000 Kč.
- 3.** A pokud se Ti nechce jít podnikat nebo se toho bojíš, dá se úplně změnit job, profese, obor působení.

Na střední jsme měli skvělého učitele tělocviku. Byl jen o pár let starší než my, nenutil nás dělat spartakiádní rozcvičky a byl v pohodě. Studenti ho měli rádi a vedení školy s ním bylo OK. Mohl tam klidně učitelovat dodnes.

Asi po dvou letech od nástupu na školu se mu ale narodila dcerka. Najednou zjistil, že s manželkou na mateřské mladou rodinu neuziví. Rok nato jsme dostali učitele nového. Náš oblíbený profesor odešel dělat obchodního zástupce farmaceutické společnosti. On, který se celý život věnoval sportu. Hrál závodně volejbal, studoval na pajdáku, učil. To byl jeho svět a nic jiného neuměl. Přesto udělal závažné životní rozhodnutí a úplně změnil kariérní dráhu.

Není to pošetilé, zahodit pět let studia na výšce a pět let praxe? Spláchnout deset let života a zkušeností do kanálu?

Odpovím Ti otázkou: **Je pošetilejší zahodit posledních pět let, co jsou za Tebou, nebo padesát, co ještě leží před Tebou?**

Když se Ti nelíbí, jaké karty Ti osud rozdál, zahod' je a nalízej si nové.

Možná ses nikdy nevěnoval přemýšlení nad tím, kam Tvůj život směřuje. Nikdy sis neplánoval kariéru. Možná Tě život dostrkal do slepé uličky nebo zavedl někam, kde se Ti nelíbí. Na to všechno se vyser.

Důležité je, že sis to uvědomil a že teď už víš, jak s tím můžeš něco udělat. Pamatuj: minulost nezměníš, ale celá budoucnost a celý Tvůj život jsou ještě před Tebou.

Neboj se změny. Žijeme (v roce 2016) v době s nejnižší mírou nezaměstnanosti za posledních deset let. Firmy zoufale bojují o pracovníky. Šance, že bys jako schopný mladý člověk zůstal bez práce, se skoro rovná nule.

Vždycky můžeš zmáčknout tlačítko restart. **V mládí je to lehčí než později. Takže neváhej.**

Moje dobrá kamarádka a bývalá spolužačka z politologie udělala takový restart hned dvakrát. Po šesti letech studia sociálních věd si řekla, že se stane televizní redaktorkou. Nikdy žurnalistiku nestudovala. Nic o ní v podstatě nevěděla. Kromě teorie se musela od nuly učit i věci jako práci s hlasem a správnou dikci.

Přesto se jí to podařilo. Místo získala a do roka a půl se vypracovala z eléva na jednoho z hlavních redaktorů zpravodajství České televize na Moravě. Otevírala významné kauzy a všichni známi ji vídali v televizi.

Uspěla.

Zdánlivě.

Ve skutečnosti se znovu dostala do vedlejší uličky života. Atraktivní práce byla vykoupena neskutečným pracovním nasazením, dvanáctihodinovými a víkendovými službami. Natáčení se začalo podepisovat na jejím psychickém i fyzickém zdraví. Krom toho se taky ocitla v instituci s tabulkovými platy, které nebyly závratné.

Znovu zmáčkla restart. Zbavila se bytu, nastěhovala všechny své věci do auta, to zaparkovala u rodičů a odjela na půl roku baťůžkovat po světě.

Až se vrátí, začne opět od nuly.

Možná jsi četl knížku *Jak jsem stopoval letadlo*. Její autor a můj známý Stanislav Gálik byl prototypem úspěchu. Vybuodoval a úspěšně prodal firmu na pánské obleky a módu. K tomu se stal CEO firmy založené významnou investiční skupinou. Jezdil si v drahých autech a perfektně padnoucích oblecích. Byl šťastně ženatý. Učil na vysoké škole. Pořádal inspirativní přednášky pro stovky lidí. Pro spoustu lidí včetně mě samotného byl inspirativním vzorem, od kterého se člověk chtěl učit.

Pak se mu všechno sesypalo. Vinou špatné investice přišel o většinu peněz, které vydělal prodejem firmy. Rozpadlo se mu manželství a rozvedl se. V práci ho to přestávalo bavit.

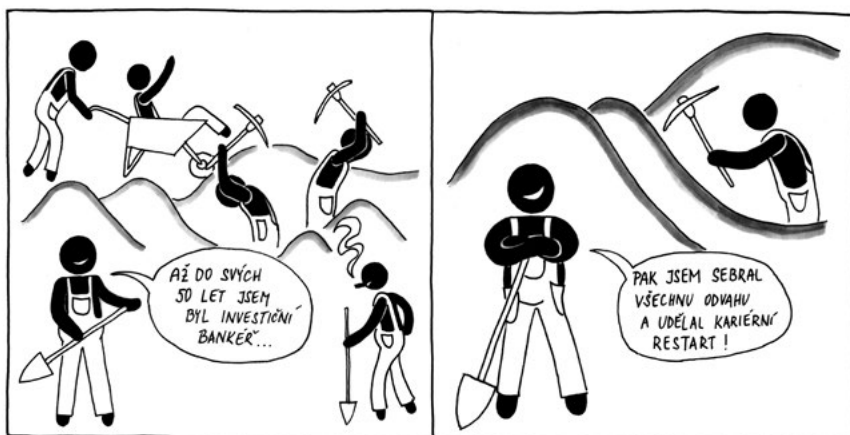
Zmáčkl tlačítko restart. Odjel do světa. Vymyslel si projekt richhike – stopoval jen milionáře s ferrari a soukromými letadly, dostal se na večírek hollywoodské smetánky. Cestoval světem a od milionářů sbíral moudra.

Pak se vrátil, napsal o tom knihu a přijal novou životní výzvu v jedné české bance.

David Ogilvy – největší legenda reklamní branže, po které se taky jmenuje nejznámější agenturní síť na světě – pracoval v mládí jako farmář, kuchař a podomní obchodník. Slavnou agenturu založil teprve ve svých osmatřiceti letech.

Colonel Sanders začal prorážet se svými KFC kuřaty až po šedesátce. Na restart není nikdy pozdě.

Vždycky, když se ocitneš v situaci, kdy si máš vybírat mezi tím, co máš jisté, ale dusí Tě to, a radikálním krokem do neznáma, seber koule a vol to druhé.



Nejlepší film ever? Tvůj život

Lidi jsou posedlí životy druhých. I když je vůbec neznají. Nebo jsou dokonce fiktivní.

Proto se kolem každé nehody seběhne dav zvědavců. Proto mají bulvární deníky stabilně nejvyšší prodeje. A proto pořady jako Rodinná pouta boří žebříčky sledovanosti.

Když se zařadíš do tábora sledovačů, nikdy to nikam nedotáhneš. Sledování životů druhých a klábosení o nich Ti zabere většinu času a mentální kapacity. Na aplikaci vlastních životních strategií Ti nezbude síla.

Vybodni se na sledování pořadů o životech druhých.

Místo toho se staň hrdinou vlastního filmu, který bude tak vzrušující, že se od něho nebudeš moct odtrhnout a že budeš každou volnou chvíli přemýšlet nad tím, jaký další tah Tvůj hrdina udělá. Neustále budeš tunit scénář a zlepšovat svoji postavu.

Nejlepší cestou k takovému bijáku je osvojování si co nejvíce nových dovedností. **Uč se tolik nových věcí, kolik jenom zvládneš.** Ideálně takových, které jsi nikdy nedělal a nikdy sis ani nemyslel, že bys je dělat mohl.

Gaučovní povaleči by měli začít sportovat. Umělečtí diletanti kreslit obrazy a skládat básně. Nedostudovanci se přihlásit na dálkové studium. Čeští Honzové zpoza pece vyrazit do světa. Umělci s nestrukturovaným přemýšlením začít programovat.

Nenech se ničím limitovat. Klidně to můžou být experimenty s psychedeliky nebo umění tantrického sexu.

Otevřením nové dimenze si okořeníš život tak, že mu hned budeš chtít dát pět hvězdiček.

Já jsem si třeba celý život myslel, že je mi zapovězeno vkročit do království hudby. Neměli jsme doma nástroje. Nikdy jsem se nenaučil noty. V hudebce mi učitelka dávala výjimku. Raději prý abych nezpíval, než by všem upadly uši.

Pak mi v osmadvaceti někdo strčil do ruky saxofon. Jednou jsem do něj foukl a úplně tomu propadl. Naučil jsem se noty, sehnal si učitele, začal cvičit. Byl jsem úplně u vytržení z hudební teorie. Kromě saxofonu jsem začal brnkat na kytaru a ťukat do klavíru. Víím, že v ničem z toho nebudu virtuos a žádná kapela by mě mezi sebe nikdy nevezala, ale život mě teď mnohem víc baví.

Dobře víš, že jsem extrémně racionální člověk. Když mi někdo něco vykládá nebo se řeší nějaký problém, hned mi v hlavě běží tři paralelní metaanalýzy. Nevěřím v nadpřirozeno žádného charakteru.

Letos jsem ale začal dělat jógu. Cvičím, medituju, čtu spirituální texty. Je to nové. Je to jiné. Obohacuje mě to.

Doporučil bych Ti pustit se do několika takových nových koníčků nebo aktivit. Ideálně ať je jich víc. Žádné se nemusíš věnovat dvě hodiny denně sedm dní v týdnu. O to tady teď nejde.

Jde o učící křivku. Během prvních několika dní nebo týdnů se učíš nejrychleji. Třeba naučit se zahrát na saxofon první písničku mi trvalo jen pár dní. Asi se to moc nedalo poslouchat, ale na tom nesejde. Důležité je, že v prvotních obdobích s novým koníčkem se učíš pekelně rychle. A dělá Ti to hroznou radost.

Čím déle u aktivity zůstáváš, tím užitek z každé investované hodiny klesá. Jinými slovy už se nezlepšuješ tak rychle. Řekněme například, že máš fond 1 000 hodin, které můžeš investovat do svých koníčků. Když je všechny vložíš jen do jednoho, naučíš se danou věc v nějaké kvalitě nebo to prostě obohatí Tvůj život o X. Když do toho ale vložíš jen 200 hodin (namísto tisíce), nebude obohacení pětkrát nižší. Bude jen poloviční.

Když pak vezmeš zbylých 800 ušetřených hodin a vložíš je do čtyř dalších nových aktivit, dostaneš se celkem na obohacení 2,5 krát X. Je to díky tomu, že v počátečních fázích jde všechno mnohem rychleji. Dostat se na jakous takous úroveň trvá 200 hodin. Stát se v něčem opravdu dobrým vyžaduje 1 000 hodin. Stát se v dané oblasti virtuozem je pak záležitostí 10 000 hodin.

Pokud se začneš věnovat novým aktivitám, otevřeš si cestu k částem života, které Ti nikdy nebyly přístupné, a uděláš si život mnohem zajímavější.

Tento přístup má ještě jednu velkou výhodu: dá Ti do ruky ohromnou spoustu konceptů a frameworků, s jejichž pomocí se můžeš dívat na svět kolem sebe úplně novými očima.

Vzpomeň si, jak jsem Ti vysvětlil marketingový trychtýř a AIDU (viz přílohu 2 na str. 268). Stačilo patnáct minut na to, abys to pobral a začal se prostřednictvím toho dívat na svět kolem sebe. Takových užitečných konceptů jsou v různých oblastech stovky. Dokud o nich nevíme, nikdy nepochopíme, co vidí ostatní, kteří už zasvěceni byli.

Vem si třeba jídlo. Dokud nic nevíš o nutriční vědě, můžeš se na něj dívat svým laickým pohledem. Dělit ho podle chuti (sladké, kyselé), podle ceny, podle toho, jak dlouho Ti trvá jeho příprava, nebo podle toho, jestli ho máš rád, nebo ne. Nic z toho Ti ale nezaručí, že budeš jíst zdravě. A pak

stačí, aby Ti někdo vysvětlil, že jídlo se vlastně skládá z nějakých cukrů, tuků a bílkovin, a řekl Ti, jak které z nich působí na lidský organismus. Najednou, z hodiny na hodinu, se Tvůj pohled a přemýšlení o jídle navždy změní.

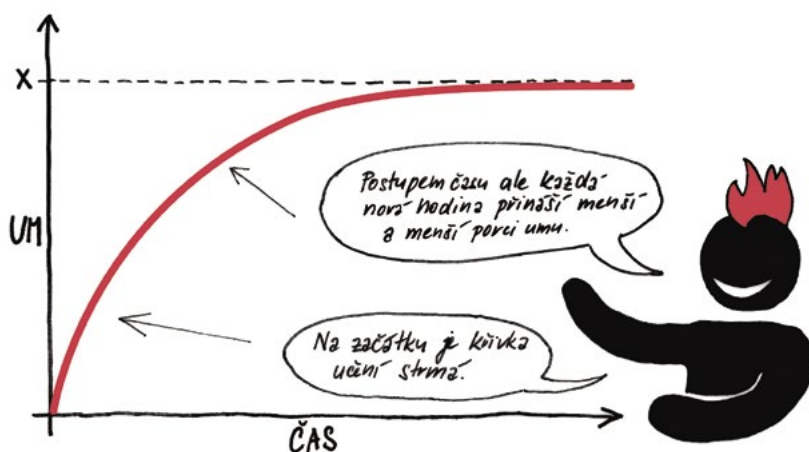
Jsi dítě a nedokážeš rozlišit jednoho politika od druhého. Pak Ti někdo vysvětlí koncept levice a pravice – a zničehonic si dokážeš každého politika aspoň základně zařadit a udělat si na něj názor.

Písničky se Ti líbí, nebo nelíbí. Potom Tě někdo naučí noty, dá Ti základy hudební teorie a začneš v nich vidět miliony nuancí.

Vzpomínáš si, jak se Ti v hlavě rozsvítilo, když jsem Ti na příkladu vah ukázal, že Tvoje práce je pro jiné lidi subjektivně vnímaná hodnota? Vsadím se, že už nikdy nebudeš na svůj pracovní výkon nahlížet stejně.

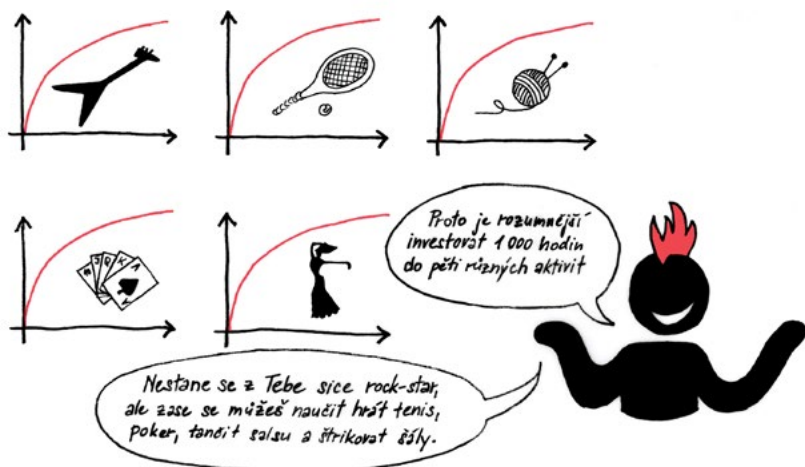
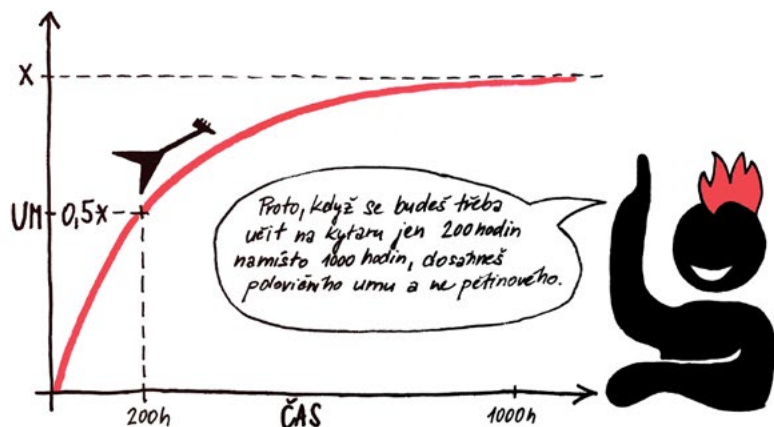
Koncepty mají neuvěřitelnou sílu otevírat nám oči.

Každý nový koncept, který se naučíš, Ti dává do rukou nástroj, s jehož pomocí můžeš chápat, co se děje ve světě okolo Tebe. Čím víc takových konceptů znáš, tím víc světu porozumíš, tím rychleji ho pochopíš a můžeš se posouvat dopředu.



Vtip je v tom, že ty základní koncepty se většinou skrývají na začátku výuky daného oboru. Někdy Ti stačí jeden semestr, někdy třeba jen jedno video na YouTube.

Proto by ses měl pouštět raději do základů více oblastí než do nejhlubších tajů jedné jediné.



Nauč se být sám

Jedna kamarádka má takový zvláštní zvyk. Párkrát do roka si bookne hotel v nějakém menším českém městě a vyrazí tam na víkend. Sama.

Co tam dva dny dělá? Zdánlivě vůbec nic. Prochází se městem. Kouká na cizí lidi. Vysedává po kavárnách.

Co tam *ve skutečnosti* dělá?

Je sama se sebou. Protože mobil nechala na pokoji a v cizím městě je nulová šance, že potká někoho známého, má garantované dva dny se svým vnitřním hlasem.

Ne, nemyslím tím nějaký transcendentální hlas prapraprabáby, která Ti prozradí tajemství spokojenosti.

Mluvím o Tvém vlastním mozku a myšlenkách, které většinou nemají čas se v běžném režimu zformovat.

Od rána do večera. Furt jsme s někým. Jen vstaneme, vlezeme na Facebook nebo na mail, snídáme s partnerem, pak osm hodin v práci, večer hospoda, sport nebo jiná týmová aktivita, před spaním ještě nějaký ten messenger. Celý den do nás někdo něco hučí.

Vím, že miluješ filmy Woodyho Allena, tak si ho můžeme vzít za příklad. Je proslulý tím, že na svoje nápady a filmové zápletky přichází hlavně ve sprše.

„Svléknu se a udělám si muffin nebo něco takového, aby mi začalo být chladno a chtěl jsem šoupnout do sprchy. Pak tam stojím a pouštím na sebe horkou vodu, až to celé zapařím. 30 minut. 45 minut. Jenom přemýšlím nad nápady a zápletkou.“

Jeho filmy jsou díky tomu geniální a neotřelé. On sám je úspěšný díky produktivitě a konzistenci. Na rozdíl od jiných režisérů, kteří mají většinou mezi filmy několik let pauzu, Woody dává jeden film skoro každý rok. Už 42 let.

Přestože ho obdivuju, kdybych Woodyho potkal, rád bych mu řekl, že s těmi nápady ve sprše přihřívá obrovský mýtus. Sprchový kout je prý takovou líhňí nápadů proto, že je v něm vzduch obohacený o vodu, což údajně rozproudí náš mozek a kreativitu.

Je pravda, že spousta lidí dostává nápady ve sprše. Jenže jiné líbá múza taky při běhání, při kuřácké pauze nebo těsně před usnutím.

Tyhle situace nemají společnou vodu. **Společné jim je to, že jsme u nich: 1. sami a 2. vytrženi z rutiny.**

Celou tuhle knížku jsem napsal v bazénu a při procházení se ulicemi Havany. Taky trochu na pláži a trochu při potápění. Trochu v autobuse a trochu v posteli.

Napsal jsem ji celou v hlavě, když jsem byl sám, nikdo na mě nemluvil a necheckoval jsem Facebook ani Instáč.

Dostat to pak z hlavy na papír je už jen otázka času a disciplíny.

Jak už jsem říkal, Tvou nejsilnější zbraní je Tvůj mozek. 24 hodin denně a všude, kam jdeš, s sebou nosíš nejvýkonnější mašinu, na kterou se ani ty nejmodernější superpočítače pořád zdaleka nehrabou.

Problém je, že když do Tebe budou lidi pořád něco hučet, nebude Ti fungovat.

Odnaučili jsme se být sami. Odmalička nás strkají na písčoviště s jinými dětmi. Školka, škola, tábory, kroužky, sporty, výška, kancl. Všude nás cpou do místností s jinými lidmi. Večery s partnerem, víkendy s kamarády nebo s rodinou a tak dále.

Když už se někdy náhodou ocitneme sami doma, v hospodě nebo ve vlaku, otevíráme hned Facebook, píšeme esemesky, zvedáme telefony.

Když řekneš svojí holce, že nechceš být večer s ní, ale radši sám, okamžitě si myslí, že ji nemáš rád nebo že ji podvádíš. Vynecháš oslavu narozenin bratránka ze třetího kolene a jsi hned vyvrhel rodiny. Zůstaneš doma, zatímco všichni kámoši jdou do hospody, a můžeš si být jistý, že budou probírat, že už ani na škopek nejdeš.

Být sám nebo dělat něco sám je společensky nežádoucí. Samotáři prohrávají boj s těmi, co se rádi socializují, na celé čáře.

Svůj mozek ale nenastartuješ a svůj vnitřní hlas neprobudíš, dokud ta dementní společenská očekávání neprolomíš. I Tvůj komp potřebuje šťávu a chvilku na nabootování. Podobně Tvůj mozek – aby Ti mohl začít konečně sloužit – potřebuje nějaký čas na nastartování.

Neboj. Nemusíš hned odjet na půl roku meditovat do Tibetu ani se přestěhovat na samotu u lesa bez signálu.

Jako na všechno ostatní i na samotu existují hacky.

Začni s individuálním sportem.

Zkus párkrát týdně zavést plavání, cyklistiku nebo běhání. Přirozeně bez sparing partnera. Získáš tak pár hodin týdně jen sám se sebou, vytržený z rutiny a bez možnosti checkovat Facebook a zvedat telefony.

Pro větší dávky samoty si dej hiking. Pokud najdeš člověka, co nepotřebuje 24 hodin denně mlít pantem, tak se dá dělat i ve dvou.

Cestuj sám. Není to moc populární a špatně se to lidem vysvětluje, ale rozhodně to stojí za to. Jen si představ, že můžeš strávit týden jen se svým vnitřním hlasem. Nebo dva. Nebo měsíc. Kdy se Ti to naposled podařilo?

Sdílená radost je dvojnásobná radost. To je pravda. A to samé platí o zábavě. Ale těch **sdílených okamžiků má každý z nás v životě přehršlí**. O ty se nemusíme bát. Přijdou samy.

Jsou to okamžiky samoty, za které musíme bojovat.

Takže ne že se první večer dáš do kupy s prvními Čechy, které tam potkáš a strávíš s nimi zbytek výletu. Chce to trochu disciplíny.

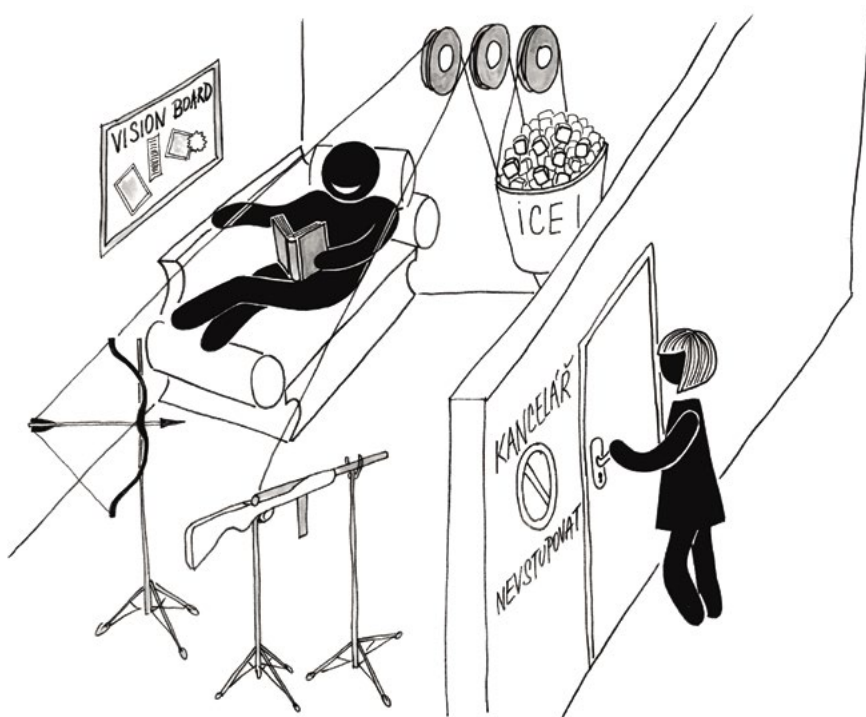
Vždycky měj u sebe sluchátka. Stejně jako v práci Tě i všude jinde ušetří milionů dotazů a sociálních interakcí. Představ si, že přijdeš na autobusovou zastávku a potřebuješ zjistit, jestli číslo 89 už jelo, nebo ne. Zeptáš se radši týpka, který má v uších sluchátka, nebo toho vedle, který je nemá?

Aby sis z toho mohl udělat zvyk, musí to být pecky, které můžeš lehko smotat a strčit do kapsy. S obřími Beatsy se Ti nebude chtít pořád tahat.

Pořid' si pracovnu. Možná to není okamžitě ve Tvých finančních možnostech, ale až se budeš příště stěhovat, vyber si bydlo, kde bude o malou místnost navíc. Narvi si tam houpací křeslo, síť nebo gauč a vyrob si z nich svoji svatyni samoty.

Než se k pracovně dopracuješ, najdi si nějakou kavárnu, kam nechodí pěkné holky, a párkrát týdně si tam večer běž sednout. Sám, jen s kompem nebo poznámkovým blokem. A sluchátky samozřejmě.

Předpokládám, že když jsme se dostali až sem, nejsme už žádní žabaři a věci jako FB killer, diskrétní mód na telefonu a dávkování e-mailů máme v malíku.



Pobíráš všechno? Pecka. Protože tohle byla poslední věc, kterou potřeboval zachápat, než se dostaneme k nejdůležitějšímu. K těm Tvým cílům, o kterých jsme mluvili na začátku.

Konečně jsme u těch cílů!

Teď už Ti do skládačky chybí jen jediný dílek. Jediný a nejdůležitější krok k tomu, abys z vlastního života udělal nejlepší blockbuster na světě. Je to implementování cílů a jejich sledování.

Sledování správných cílů Tě přivede na taková místa, do takových situací a k takovým úspěchům, že nebudeš moct od svého příběhu odtrhnout oči a na vedlejší postavy rychle zapomeš.

To hlavní už víš. Povídali jsme si o tom ve druhé kapitole. Pro opáčko, cíle musejí být SMART (Specific, Measurable, Ambitious, Reasonable, Timely).

Tebe ale asi hlavně trápí, jak si nastavit ty správné cíle. Pokud jsem tvrdil, že Ti s jejich definováním nikdo nedokáže pomoci, jak se dopracovat k tomu, že si je budeš schopnout definovat sám?

Není to žádný učebnicový proces. Každý k tomu dojde trochu jinak. Můžu Ti ale pro začátek říct, za jakých okolností se k nim nikdy nedopracuješ.

Cíle si nikdy nebudeš schopnout stanovit, když se budeš nacházet v interním chaosu, když budeš strádat, když budeš vynervovaný, když budeš mít zabordelenou hlavu tisíci hovadin. Všechno toto jsem se Ti snažil dosavadními hacky eliminovat.

Posledním krokem je udělat si na cíle životní prostor. Úplně nejlepší by bylo, kdybys dokončil všechny projekty, uzavřel všechny otázky osobního života, na dva týdny se sbalil a vpadl někam hodně daleko.

Pokud jsi aplikoval věci, které jsem se Tě snažil naučit, **cíle se z Tvého podvědomí vynoří samy. Stačí jim dát prostor.** Potřebuješ jen nic nedělat a na nic pořádně nemyslet.

Týden by mohl stačit, ale dva budou jistější. Teoreticky bys mohl ty dva týdny být zavřený i doma. Už jen nechodit do práce je dost velké vytržení z kontextu každodennosti. Stále by Tě ale mohli nahánět kamarádi, rodina atp. **Nějaké to zahraničí bude jistější. A jestli Ti to ještě nedocvaklo, na tuto cestu se musíš vydat sám.**

Pak tomu dej volný průběh. Nesedej si za stůl s tužkou a papírem s cílem sepsat si svých top deset cílů. Prostě bloumej cizím městem, ztrať se v lese, válej si šunký u bazénu nebo v houpací síti. **Až to budeš nejmíň čekat, přijde to.**

Existují hacky, jak tomu zjevení dopomocť. Nemusí to fungovat každému, ale mně někdy pomůže trocha trávy. Nebo se probudit po kocovině. V obou případech je hlava lehce otupená, takže blokuje zaběhané všednodenní myšlenkové pochody.

Ale ať už zastřízliva, nebo pod vlivem, **jakmile se Ti cíle vyjeví, poznáš to**, věř mi.

Co potom s nimi? Pro mě osobně jsou to často tak přelomová prozření, že si je pak pamatuju automaticky. Od jiných ale slýchávám, že sledovat a mít na vědomí více než jeden nebo dva cíle paralelně nezvládají. Proto by bylo dobré si je někde zapsat.

Počet cílů, které bys měl mít, jakých oblastí by se měly týkat nebo na jak dlouho dopředu by měly být, není dáno. Jeden můj kamarád třeba chce nejpozději ve čtyřiceti odejít do důchodu. Já sám jsem měl cíle z tak

rozličných oblastí, jako s kolika holkama se chci vyspat, kolik chci vydělat nebo jaké jazyky se chci v životě naučit.

Některé cíle budou krátkodobé, třeba v tomto kvartálu chci dosáhnout toho a onoho. Jiné mohou být na léta dopředu. Některých cílů nikdy nedosáhneš a některé můžeš po nějaké době klidně zavrhnout. Toho se neboj. Sám jsem měl kdysi za cíl vystudovat Ph.D. Pak jsem po zralé úvaze usoudil, že už to v životě nepotřebuju.

To všechno jsou technikálie. Důležité je, že **cíle Tě budou provázet na Tvé životní cestě, budou zdánlivě náhodným událostem dávat smysl a řád a udělají z Tvého života ten nejlepší biják pod sluncem.**

Už si čistíš kalendář a bookuješ letenku?



Ale moment! Není tahle ta fixace na vlastního hrdinu tak trochu sobecká?

Žít svůj život na plné koule může někdy znamenat, že nebudeš moct některým lidem pomoci. Že někdy zmeškáš něčí svatbu. Že nedostojíš očekávání, která od Tebe stovky lidí mají.

To je v pořádku. Naplnit očekávání všech ani nemůžeš. **V prvé řadě musíš hledět na sebe. Jedině tak budeš později schopný pomáhat druhým.**

Robert Kiyosaki, autor světového bestselleru *Bohatý táta, chudý táta*, tomu říká „hledět si za každých okolností svého byznysu“.

Je to stejné jako v letadle. Vsadím se, že většina lidí, kteří letí poprvé a prvně vidí instrukce, co dělat, když klesne tlak v kabině, je z toho mimo. Proč by měli nasadit tu kyslíkovou masku nejprve sobě a až pak dětem?

Lidi nechápu, že nejdřív se potřebuješ postarat sám o sebe a až potom můžeš pomáhat druhým. Když si sám nenasadíš masku a omdlíš, nebude ji nakonec mít nikdo.

Dokud si neuděláš pořádek ve vlastním životě, nezajistíš si příjem, jaký chceš, holku, jakou chceš, životní styl, jaký chceš, nebudeš schopný plnými hrstmi rozdávat ostatním.

Nepřišel jsem ani na čtvrtinu večírků, na které mě kamarádi za posledních deset let zvali. Teď jim to ale můžu bohatě vynahradiť. Když teď

za mnou kamarád přijde, že potřebuje poradit v kariéře, půjčit peníze, vykoučovat na pracovní pohovor nebo půjčit auto či byt, jsem schopný mu pomoci.

Vím, že si nemůžu dovolit být na každé akci. Proto raději pro partu každoročně pořádám čtyřdenní minifestáček, kde je všechno povoleno a kde se dají zažít věci, co nikde jinde. Minulý rok nám třeba nad hlavami lítal armádní vrtulník.

Heslo, podle kterého vedu svůj život, je **work hard, play hard**. Radši čtyři roky intenzivně makám a pak si vezmu půl roku pauzu, ve které si užiju cestování, knížky nebo Playstation.

Neprokecej půl dne s kolegy, ale jeď v práci naplno. Když budeš makat fest, měl bys být schopný vydělat dost na to, aby sis mohl dovolit praktikovat rozložený důchod. Koncept, který mám od Tima Ferrisse, v jednoduchosti říká: Než celý život dřít a těšit se na důchod, kterého se jednak nemusíš ani dožít a už vůbec si ho kvůli umělým kloubům užít,



raději si důchod rozlož do celého života. **Jednou za pár let si dej čtvrt roku až rok úplně bez práce.** Věnuj se koníčkům, rodině, cestování, poznávání sama sebe. Je jenom málo hacků, které bych po vlastní zkušenosti doporučoval víc.

Mimochodem, **neexistuje lepší praxe, jak si zajistit, že si po celý život budeš stanovovat cíle a dělat jejich pravidelnou revizi. Během praktikování rozloženého důchodu se Ti v hlavě budou zjevovat, i kdybys nechtěl.**

Kapitola 6,

co všechno obrábí na hlavu – Happiness Hacking

*Jediní ďáblové na světě jsou ti, co pobíhají v našich vlastních
srdcích. Tam bychom taky měli svádět všechny své bitvy.*

— Gándhí

Always look on the bright side of life.

— Monty Python

Všechno je věcí názoru. A štěstí je stav mysli.

— mnoho moudrých lidí

Life is what happens while you are busy making other plans.

— John Lennon

Je ta situace požehnaná, nebo zkurvená?

Fuuuuuuuuuuuck!

Kurva! Kurva! Do prdeleee!

Ty vole, doufám, že je to jen kapota. A nic s motorem.

Měsíc nové auto. Se poseru.

Proč ten čurák tak rychle zabrzdil? Jo, on je to Maďar! Posraný Maďar! Ho zabiju! Vyjebané kolony. Na vyjebané dálnici. Chvilku to stojí, pak to jede, stojí... Logicky že to do sebe lidi naperou. V každé normální zemi se dělají opravy, když je nejmenší provoz. Přes noc. Ne, hovno! V každé normální zemi mají normální tříproudovou dálnici a ne tankodrom! Tvl, střílet všechny politiky.

To představení na tutovku nestihnu. To jsem mohl rovnou zůstat v Praze v kanclu a aspoň něco udělat. A jak se dostaneme o víkendu do toho aquaparku, fakt nevím.

Jo, tak na tyhle případy se náhradní vozidlo nevztahuje? To jste mi jaksi zapomněli zmínit, když jste mi to prodávali jako váš velký benefit. Buzny. Nejdřív to můžete začít opravovat za dva týdny? To si děláte prdel, ne?! To mám za klienty chodit měsíc pěšky?

Už jsou tady první naháněči. Ještě dřív než poliši. Tak to je neuvěřitelné. Ne, vole, nenechám se odtáhnout do tvého zajebaného zaručeně autorizovaného servisu. Si nech zdát.

Cože? Flastr dva litry dostanu já? I když mě ten Maďar přede mnou vybrzdil?! No, mě vomejou. Ojebat do prdele mě náhodou rovnou nechcete?!

Střih.

A sakra. Co teď. Rychle. Jo, vesta a trojúhelník. Obojí našťestí na svém místě. Kapota a světlometry na padrť, ale zbytek snad bude cajk. Číslo na asistenčku jsem si našťestí nalepil na sklo. Super.

Rychlý telefonát na pojišťovnu. Nenechat se odtáhnout od nikoho, kdo se bude vydávat za autorizovaný servis. O. K. Díky za info. Týjo, tihle borci jsou tady dřív než policajti. Snad do dvou minut. Musí to mít nechutně dobře zpracované. Respekt.

Chudák týpek přede mnou. Do Maďarska to má ještě daleko. Snad to má pojízdné a nedostane zprda od šéfa.

Policajti byli fakt profi a vlídní. Příjemné překvápko. Dva tisíce? No co. Jsou to jen peníze. Hlavně že se nikomu nic nestalo. A dokonce bez bodů.

Nakonec mě ještě dneska odtáhnou zadarmo až do Brna. Super. To představení sice nestihnu, ale už mi psali tři lidi, jestli jsem v pořádku. Asi jim na mně záleží. To je milé vědět.

Vzít ten leasing s nulovou spoluúčastí bylo fakt prozíravé. Jednou za čas ze sebe člověk může mít celkem radost.

Pokec s odtahovákem fajn. Celou situaci jsem zvládl v pohodě a ještě jsem se přiučil, jak funguje několik byznysů.

A do toho aquaparku jsme se nakonec s mojí holkou dostali v poho busem. Dokonce nám to vnušlo myšlenku vyrazit už večer a přenocovat pod širákem. Pod hvězdičkami se svíčkou. S autem by mě to asi nenapadlo.

Myslíš, že se někteří lidi rodí jako pesimisti a jiní optimisti?

Bullshit!

Někteří lidi si prostě osvojí negativní způsob myšlení a reagování a jiní pozitivní.

Právě jsem Ti popsal dvakrát stejnou situaci. Fakta a okolnosti jsou pravdivé: s měsíc starým autem jsem to na D1 napálil do malého kamionu, který brzdil kvůli koloně.

Spousta lidí by reagovala prvním způsobem, já jsem si to prožil tím druhým.

Dokud nepotkáš na ulici Johna Connora, dá se bezpečně předpokládat, že události, které se staly, už nezměníš. Co ale můžeš změnit, je způsob, jak na ně reaguješ.

Optimismus se dá naučit.

Z nehody si můžeš odnést hněv a frustraci, nebo ponaučení a vděk. To už je na Tobě, vole.

Akorát že se to netýká jen bouraček, ale úplně všech běžných situací.

Vtip je v tom, že své reakce máš absolutně ve své moci.

Vždycky hledej pozitivní úhel pohledu a časem se naučíš každou negativní situaci nebo zprávu otočit do pozitivna.

Jednou jsem se hlásil na stáž do marketingového oddělení nejménovaně politické strany. V kancelářích poslaneckého klubu se sešlo celkem sedm studentů politologie. Vybrat měli jednoho až dva. Díky mé dobré pověsti na katedře všichni mysleli, že to získám já a ostatní utřou.

Dopadlo to přesně naopak. Na pohovoru jsem si moc otevřel hubu a nakonec vzali všech šest mých spolužáků. Mě jediného ne. Bylo to fiasko.

Mohl jsem se naštvat na sebe a svůj netaktní přístup. Mohl jsem obviňovat volebního manažera z malomyslnosti. Mohl jsem ho mít za náfuku, co nesnese ždíbet oprávněné kritiky. Mohl jsem si říct, že celé tyhle politické kampaně jsou stejně úplný monkey business a nejsou hodny mého času.

Reagovat negativně je snadné. A tak lákavé!

Namísto toho jsem si řekl, že jim všem dokážu, že mám pravdu. Že vybuduju průkopnickou agenturu, která půjde všem za vzor.

Otočil jsem negativní situaci do pozitivní motivace.

Svého cíle jsem dosáhl tak napůl. Agentura funguje, ale ještě má před sebou dlouhou cestu, než se stane špičkou v oboru. A možná se jí to nepodaří nikdy. Já už u toho rozhodně nebudu. Po třech letech od založení jsem její vedení předal kolegům a šel jsem se věnovat jiným příležitostem.

Zase bych si mohl říct, že jsem zahodil tři roky života a všechny volné večery a víkendy kvůli firmě, která nezafungovala tak grandiózně, jak jsem si představoval.

Vždycky ale raději uvidím skleničku poloplnou. Naučil jsem se spoustu podnikatelských a manažerských lekcí a vybudoval spoustu kontaktů, díky kterým mají moje budoucí firmy lepší šanci na úspěch.

Když jsem v osmnácti otevřel dopis z Masarykovy univerzity a dočetl se, že jsem se o pár bodů nedostal na práva, byl jsem zdrcený. Na pět minut. Pak jsem se utvrdil v tom, že politologie a žurnalistika jsou mému srdci daleko blíž. A bože, jak jsem rád, že mě na ta práva nevzali. Všechno dobré, co mě za posledních deset let v životě potkalo, všechno formální i neformální vzdělání, práce, která mě tak baví, kariérní úspěchy, to všechno má svůj počátek v tomhle negativním dopise.

Změnit minulost není ve Tvé moci. Proto nemá smysl se nad ní rozčilovat ani zbytečně lamentovat.

A ano, minulost je i ta špatná zpráva, kterou ses dozvěděl před vteřinou.

Na moment se zastav. Nadechni se, uvědom si, že už je to minulost, kterou nezměníš, a že **na Tvoji reakci záleží veškerá budoucnost, kterou změnit můžeš.**

Byly dvě ráno a já se už několik hodin hádal se svou přítelkyní. Tekly slzy, padaly výčitky.

Holka, kterou jsem hledal celý svůj dospělý život, o kterou jsem usiloval skoro rok, než se mnou začala chodit, a vztah, na kterém jsem tři roky pracoval – všechno bylo v ohrožení.

Mohlo to pokračovat až do rána a kdoví, jak by to skončilo. Kdybych se najednou nezastavil, nezahleděl se do prázdna a neudělal v hlavě krok zpět od aktuální situace.

Uvědomil jsem si širší kontext. Co pro mě znamená, co všechno jsme spolu už zažili a že s ní chci mít krásnou společnou budoucnost. Hned mi došlo, že se odcizujeme kvůli úplným hovadinám. Když jsem se vrátil do přítomna, nekontroval jsem žádným dalším protiargumentem ani výčitkou. Podíval jsem se jí do očí, usmál se a řekl jí, jak ji mám rád a že věci, o kterých se bavíme, jsou totální kraviny. Následovalo objetí, slzy štěstí, sex a tak dále.

Abych Ti přeložil, co se stalo: díky tomu, že jsem i uprostřed veskrze negativní situace dokázal poodstoupit, uvědomit si širší kontext a zareagovat pozitivním způsobem, jsem změnil budoucnost.

Ta metoda je vlastně úplně jednoduchá.

- 1.** Uvědom si, kam ubíhají Tvoje myšlenky. Zastav je.
- 2.** Zhluboka se nadechni, vstaň nebo se na chvíli otoč na židli od toho, co máš před sebou (třeba počítač).
- 3.** Zasad si to, co se právě děje, do širšího kontextu. Uvědom si, co to doopravdy znamená.
- 4.** Dej tomu tak dvě minuty. Teprve pak reaguj.

Zdaleka se to netýká jen vztahů. Když Ti třeba v práci přijde hulvátský a vyčítavý e-mail, nereaguj na něj proboha taky hulvátsky a vyčítavě. Odstup od té situace, podívej se na ni z nadhledu. Třeba si uvědomíš, že z 90 % je autor e-mailu fajn člověk, že Ti už mnohokrát pomohl, že platí faktury včas a že ho vlastně máš rád. A že v žádném případě nechceš konverzaci eskalovat. Chceš ji otočit do pozitivna.

Ten e-mail, co Ti přišel, je minulost, kterou nikdo nezmění. Tvoje odpověď na něj ale změní veškerou budoucnost.



Bud' dobrý, synku

Stejně jako minulost nemůžeš změnit většinu lidí, se kterými každý den přicházíš do styku. Tím pádem Ti vůbec nepomůže se na ně nasrat, nadávat jim, pomlouvat je nebo jim přát cokoli špatného.

Římský císař Marcus Aurelius, absolutní vládce většiny tehdy známého světa, si do svého deníku Hovory k sobě před 1 846 lety napsal:

Hned ráno k sobě promlouvej takto: Setkám se s člověkem všetečným, nevděčným, domýšlivým, potutelným, závistivým a sobeckým.

Všechny tyto vady vyplývají z neznalosti dobra a zla. Já však jsem dospěl k poznání, že dobro svou přirozeností je krásné a zlo je ošklivé a že také přirozenost právě toho, kdo chybuje, je příbuzná s mou, nikoli snad účastí na téže krvi nebo rodu, nýbrž na témž rozumu a jeho božském podílu: nemohu tedy od nikoho z nich trpět škodu, neboť nikým se nedám zlákat k ničemu ošklivému; také se však nemohu na svého příbuzného hněvat ani se s ním nepřátelit, neboť jsme stvořeni k součinnosti [...].

Aby si zachoval zdravý rozum, aby měl při tolika zodpovědnosti jakoukoli šanci na štěstí a aby mohl jakžtakž spravedlivě spravovat impérium, musel přestat lidi a jejich slabiny řešit.

Ani nejmocnější muž planety nemůže změnit lidi okolo sebe. Může ale změnit způsob, jak vnímá jejich reakce. A o tom to je.

Zlomyslnost se Tvých nepřátel ve většině případů nijak nedotkne. Jediná osoba, kterou ve výsledku užívá, jsi Ty sám.

Zkus se zamyslet nad jednou věcí: Bůh, karma, spravedlnost nebo Vesmír, to všechno jsou mentální koncepty, které se točí okolo jednoho pravidla.

Dobro a dobrota plodí dobro a dobrotu, zlo a zloba zase jenom zlo a zlobu.

Ne vždy a ne absolutně. Statisticky vzato ale jo.

Když budeš na hodně lidí dobrý, laskavý, budeš jim pomáhat a bude Ti záležet na jejich blahobytu, bude zpětně hodně lidem záležet na tom, aby ses měl dobře Ty. Když se budeš snažit lidi jen ojetat, hodně lidí bude vyjebávat s Tebou.

Prostě buď jsi dement a generuješ ve svém okolí průsery (když kámošovi nevrátíš stovku, tak už ti znovu nepůjčí), a nebo používáš srdce (pomůžeš babce s taškou) a sklízíš radost (upeče ti buchtu).

To je základní psychologie a sociologie; žádný nadpřirozený úkaz:

Rozdávej lásku a sklídíš lásku.

V domě, kde jsem v Havaně studoval španělštinu, pracovalo několik Kubánců. Uklízečka, provozní manažer studijního programu, učitelé španělštiny, správcová, občas se tam mihl i ředitel programu se svou ženou. Všichni byli zdvořilí, ale odměření. Udělali si svoje a zase padali.

Pak tam byla naše kuchařka. Paní v důchodovém věku, která se o nás starala jako druhá babička. Každému připravovala jídlo podle jeho diety. Vegetariánům, veganům, masožroutům. Mega jí to komplikovalo práci a vůbec to nemusela dělat. 95 % kuchařů by se na to vybodlo. Jako

jediná v celém baráku si osvojila pomalou španělštinu, kterou je potřeba mluvit se začátečníky. Zajímala se, kde jsme byli o víkendu. Tancovala s námi salsu a doporučovala kluby. Když lidi odlítali, Carida jim udělala extra sendvič. Pro každého dělala něco navíc.

Můžeš hádat, komu jsem pak z Česka posílal balíček napěchovaný potravinami a věcmi, které na Kubě nejdou sehnat a jejichž hodnota několiknásobně přesahovala průměrnou kubánskou měsíční výplatu.

Rozdávej lásku. Nelži a nehněvej se na lidi.

Nebudu Tě poučovat o tom, že lhát se nemá. Nejsem Tvoje matka ani kněz. Chci Ti ale říct, že mluvit pravdu je navýsost praktická věc. Lež má nejen krátké nohy, ale taky ničí Tvůj mozek.

Většina lidí má problém si zapamatovat jednu verzi historie. **Jakmile jednou zalžeš nebo řekneš různým lidem různou verzi událostí, musíš si od té chvíle udržovat v hlavě dvě verze.** Nebo i víc. Což je jednoduše na palici. O tom, že Tě za to Tvoje palice nebude mít ráda, už jsme se taky bavili. Bude se Ti mstít neustálým šrotováním a nenechá Tě na moment v klidu. **A bez pokoje v hlavě se ke štěstí nikdy nedopracuješ.**

Úplně stejně utilitaristicky Ti odargumentuju, proč mám tendenci lidem spíš věřit než nevěřit. I úplně cizím.

Vždycky беру stopaře a přijímám doma couchsurfery. Lidi z celého světa. Klidně i Ukrajince. Když si jdu odskočit, počítač v kavárně nechávám na stole. Slečně na uklízení dám klíč od bytu hned první den. Neznámému člověku půjčím peníze.

Proč takhle pošetile věřit lidem? Není to lehkovážné? Stupidní? Neokradou Tě? Nezamordují?

Hele ani ne, čéče. V roce 2015 evidovala policie v Česku 155 vražd. Z toho předpokládám, že spousta bylo mezi známými, v rodině, kvůli majetku atp. Takže mezi neznámými lidmi to bylo maximálně pár desítek. V tom stejném roce zemřelo 660 lidí při autonehodách. Vydat se na silnici je zhruba desetkrát nebezpečnější než zvát si k sobě domů cizí lidi. Sednout do auta je v podstatě holé šílenství.

I kdyby mě někdo okradl, tak co? I kdyby mě byznys partner po dvaceti letech společného podnikání obral o celou firmu. Nebo kdyby mě někdo, komu jsem důvěřoval, připravil o všechnen majetek, bral bych to radši než variantu, kdy mi zůstane všechno, ale celý život jsem prožil ve strachu a podezřívavosti k blízkým, nikdy jsem se nikomu nedokázal otevřít a život s ním sdílet.

Jakmile totiž lidem věříš a jakmile jim věříš bezpodmínečně, jednáš vždy s tou nejkrásnější možnou verzí jejich osobnosti.

Když dáš cizinci klíče od svého bytu, když necháš podřízeného samostatně zpracovat úkol, o kterém si myslel, že na něj ještě zdaleka nemá zkušenosti, když dáš manželce heslo od svého e-mailu. Já Ti věřím. Vím, že mě nezklameš. Lidi oněmí, někteří mají na krajíčku, někdy i pláčou. A pak jsou Ti sakra vděční, vědí, že před Tebou můžou být sami sebou, a mají Tě rádi.

Jedna velká hypotéza v politické sociologii zní, že důvěra je mazi- vem v ozubeném soukolí lidské společnosti. V zemích, kde je vyšší mezi- lidská důvěra, fungují lépe instituce, lidi jsou šťastnější a ekonomika vý- konnější. Když se důvěra vytrácí, lidi jsou méně ochotní kooperovat, více vymýšlejí paranoidní scénáře a chrání se proti nim. Vytvářejí ochranné

procesy, sepisují neprůstředné smlouvy a každou chvíli se ohlížejí za sebe, jestli jim náhodou někdo nejde vrazit kudlu do zad.

Čím víc budeš lidem věřit, tím méně hrozných věcí se Ti přihodí. Jak to? Protože si ty lidi získáš. Budeš mít více kamarádů a zažiješ více srandy. I kdyby Tě nakonec jeden nebo dva pojebali.

À propos, **nikdo není schopný Tě pojebat, dokud to ty sám jako pojeb nevnímáš.**

Jak praví staré čínské přísloví:

Když nemáme v srdci nepřátele, budeme neporazitelní.

Co to znamená? I když se někdo chová jako Tvůj nepřítel, i když to, co dělá, odpovídá učebnicové definici nepřítel, škodí Ti, kuje pletichy, podráždí Tě, pomlouvá, útočí na Tebe a ubližuje Ti, nestane se nepřitelem, dokud ho Ty sám za něj nezačneš považovat.

I když Ti rozbije hubu, Tvého nitra se to nemusí dotknout.

Jak můžeš takového hajzla nevnímat jako nepřítel?

Existují dva základní přístupy, kterými to jde dokázat.

Prvním z nich je **pochopení**. Pokaždé když vůči mně někdo vystupuje negativně, snažím se pochopit, proč tomu tak může být. Říct si, že je to prostě zmrda a ať shoří v pekle, je to nejjednodušší řešení. Nikam nás ale neposune.

Když se na chvíli zamyslíš, obvykle najdeš mrtě důvodů, proč se k Tobě daný člověk může chovat nepřátelsky. Možná ses ho něčím dotkl, ani o tom nevíš. Možná se o Tobě doslechl, že jsi osoba, co si takové jednání zaslouží. Možná jsi řekl vtip o cikánech a máš co do činění s multikulturalistou, možná jsi utrousil sexistickou poznámku

a jednáš s feministkou. Možná má pocit, že ohrožuješ jeho kariérní postup. Možná je tajně zamilovaný do holky, se kterou jsi začal chodit. Seznam je nekonečný.

Slyšel jsi příběh o muži, kterému miliony lidí ubližovaly celý život – skoro osmdesát let ho bili, ponižovali, věznili –, ale přesto se nikdy na nikoho nehněval a nikomu se nemstil? Který se nakonec stal národním hrdinou, na jehož pohřeb přišly dva miliony lidí?

V Jižní Africe s ním zacházeli jako s druhořadým občanem, který nemohl ani používat chodník. Výhrůžky měl na denním pořádku.

Vystupoval proti němu Churchill a celé britské impérium, miliony politických oponentů, muslimské skupiny. Ti všichni mu každý den jeho dlouhého života ubližovali a škodili. Usilovali o jeho zdraví a život. Opakovaně ho strkali za mříže.

Přesto si to tenhle chlápek nikdy nevzal osobně. Nikdy neudeřil zpátky, nikoho z útočníků nezažaloval, i když byl povoláním advokát. Ani když byl lídr kongresu, nikdy nezmobilizoval zemi k násilné akci proti Britům. A když se po oddělení Pákistánu strhly náboženské nepokoje muslimů proti hindům, které stály život půl milionu lidí, držel hlavu za mír. Hladověl, dokud nepokoje neustaly.

Uvědomoval si, že mnozí z těch lidí, co mu škodí, to pravděpodobně nedělali schválně. Neměli nic proti němu osobně. Britští důstojníci sloužili impériu, násilníci byli zaslepeni vírou a nacionalismem, Churchill jen honil politické body.

I když si procházel peklem nebo vězením, připomínal si, že **jediní ďáblové na světě jsou ti, kteří žijí v našich vlastních srdcích. Pokud tam žádné nemáme, nikdo nám nemůže ublížit. Když budeme reagovat negativně a zle, celou situaci**

jen zhoršíme. Když se od ní dokážeme odpoutat, můžeme dokázat velké věci.

Ten chlápek se jmenoval Mahátma Gándhí.

Tím, že nikdy neměl nikomu nic za zlé, neusiloval o pomstu a hledal v lidech vždy to dobré, dokázal zlepšit postavení Indů v Jižní Africe, zasadit se o nezávislost Indie a zabránit pokračování krveprolití mezi náboženskými skupinami, čímž zachránil statisíce životů a zařadil se mezi největší státníky a velikány dvacátého století.

Takové ambice si nedělej. Co ale můžeš udělat, je svým přístupem probouzet v lidech to dobré a eliminovat 90 % konfliktů.

Jedna kámoška si mi nedávno stěžovala, že jí táta několikrát řekl, že je tlustá. Tu holku znám a *tlustá* rozhodně není slovo, kterým bych ji popsal. Spíš by mohla z fleku fotit XS plavky do časáku. Z pohledu jejího tatky to ale může vypadat úplně jinak. Je jí 29 let. Ještě není vdaná. Ani přítele nemá. Pořád někde cestuje a vyhlídky na manželství v nedohlednu. Pravděpodobně pro ni chce jen to nejlepší, akorát to dělá trochu neobratně. Jenže ona se urazí a začnou se hádat.

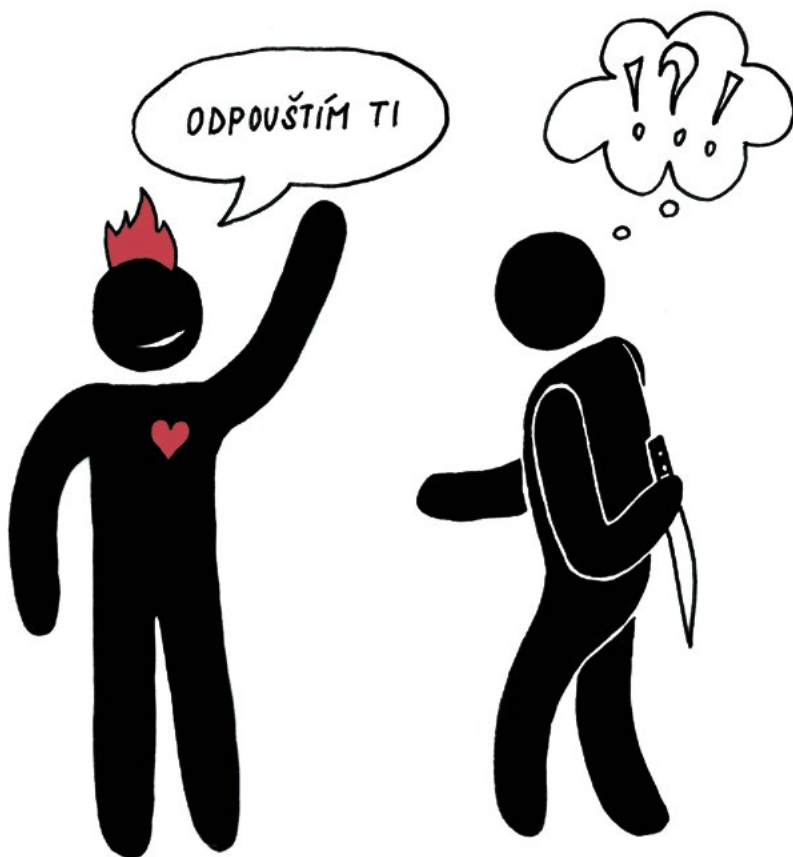
Kdyby pochopila, že jí má táta hrozně rád a jde mu hlavně o její budoucnost, kterou vidí v nalezení ženicha, nemohli by se hádat. Kdyby chápala, že sice říká „se mi zdá, žes nějak přibrala“, ale ve skutečnosti tím myslí „záleží mi na Tvé budoucnosti“, nemohla by se na něj zlobit. Místo odseknutí by ho objala, usmála se a řekla: „Díky tati, že se zajímáš. To není tuk, ale svaly ze cvičení. Klukům se to takhle líbí víc.“

Spousta lidí je hrozně společensky nemotorná. Neumějí se dobře vyjadřovat a občas jim z huby vyletí věta, co na první pohled vypadá jako útok nebo urážka. Ve skutečnosti to ale zle vůbec nemyslí.

Prostě **jakmile se snažíš pochopit, proč jsou vůči Tobě lidi nevráživí nebo zdánlivě nevráživí, automaticky to povede k menšímu množství konfliktů a k menší eskalaci.**

Pokud se Ti nedaří chápat skryté motivy druhých nebo se s tím nechceš zdržovat, mám pro Tebe ještě vyšší level: **automaticky odpouštěj.**

Často se k Tobě lidi chovají nehezky kvůli svým vlastním problémům, o kterých Ty nemáš ponětí. Jak říká Tim Ferriss, **každý svádí bitvu, o které nemáš nejmenší tušení.** Tím myslím opravdu



každý. Dokonce i u Tvé manželky je pravděpodobné, že Ti neříká 100 % toho, co se jí děje v hlavě a s čím uvnitř bojuje.

Ta bitva je často zásadnější než malichernost, kterou máš dotyčnému za zlé. Třeba nevychází s penězi, bojuje s nějakou nemocí, hroutí se mu manželství, umírá mu příbuzný, odcizují se mu děti, nemůže spát, má hrozné migrény, nemá štěstí u holek, hrozí mu vyhazov, pohádal se s nejlepším kámošem.

Každý svádí takovou bitvu.

Kdybys o ní věděl, asi bys odpustil. A ještě by ses cítil trapně. Představ si třeba, že Tvůj podřízený je v práci stále méně výkonný. Chodí do roboty s kruhy pod očima, začne dělat chyby. Ty se na něj naštvěš, začneš mu to vyčítat. A pak třeba zjistíš, že bojuje s rakovinou.

Problém je, že většina lidí se s tak hlubokými problémy nesvěřuje.

Nejlepší proto je předpokládat, že opravdu každý takovou nějakou bitvu svádí, a automaticky odpouštět. V dobrém se Ti to vrátí.

Za poslední čtyři roky jsem se na nikoho nezlobil a jen jednou jsem na někoho zvýšil hlas.

Nikdy v životě jsem se necítil klidnější, vyrovnanější a spokojenější. Skoro nic mě nemůže rozhodit.

Když nemáš nepřátele a snažíš se lidi chápat a odpouštět jim namísto toho, aby ses s nimi hádal a mstil se jim, máš mnohem pokojnější a šťastnější život. Nic Tě nenasere, nezrychluje se Ti tep, nejsi hnusný na svoje okolí, neříkáš a neděláš věci, kterých bys později litoval. Místo šíření negativní energie překypuješ tou pozitivní.

Bonusový hack:

Jak ovlivnit své vědomí, aby vidělo každodenní události víc pozitivně?

Znáš tu scénu z Monty Python, kde si ukřižovaný Ježíš zpívá *Always look on the bright side of life*? Až takovou lobotomii Ti asi neudělám. Na druhou stranu dostat se do stavu, kdy si v životě začneš daleko víc všímat pozitivních věcí, je snadné. Stačí Ti na to dvě minuty denně a tohle jednoduché cvičení.

Každý večer těsně před spaním si v hlavě rekapituluju uplynulý den. Jak přesně se na mě usmála prodavačka v Albertu, jak se tvářil šéf, když mě chválil, jakou vůni měla růže, co jsem koupil. Hack spočívá v tom, že si záměrně vybírám jen ty hezké a pozitivní události, i když se třeba 90 % dne neslo ve znamení krize. Třeba se Ti podařilo vstát na první zazvonění budíku. Že je to proporčně vzato prkotina, je šumák. Naopak je na tom toto zaklínadlo postavené.

Díky této metodě budeš usínat každý večer s úsměvem na tváři (vážně se v posteli se zavřenýma očima usmívám jako debil), přestože byl celý den jedna velká katastrofa.

Když to budeš dělat dostatečně dlouho, tahle selekce vnímání pozitivních věcí se Ti zcela zautomatizuje – a co víc – přeneso i mimo ložnici do celého dne. Neznamená to, že problémy zmizí nebo že budeš popírat jejich existenci a nebudeš je řešit. Znamená to, že přestanou mít vliv na Tvoji psychiku, mnohem méně Tě rozhodí, a i když Tě rozhodí, jeden úsměv Tvoji holky je v celkovém součtu rozseká na maděru.

Optimismu se dá naučit a tohle je nejkratší cesta: **Každý večer před spaním se snaž vybavit si a vizualizovat několik milých a šťastných okamžiků.**

Fuck-off úspěch! Štěstí je tady a teď

Prokousat se prvními sedmnácti stránkami této kapitoly pro Tebe možná nebylo úplně jednoduché.

Jenže tahle kapitola je upřímně jediný důvod, proč jsem se babral s pěti předcházejícími.

Dosáhnout mnoha úspěchů totiž zvládá hodně lidí, ale o to tady nakonec nejde. Chtěl jsem Tě naučit, jak jich dosahovat, aby sis mohl v životě sáhnout na všechno, co jen budeš chtít.

Největší tajemství téhle knížky nicméně je, že **dosahování úspěchů se nerovná štěstí**. Často je tomu naopak. Spousta milionářů a miliardářů a jinak slavných a úspěšných lidí je hrozně nešťastná a nenaplněná.

Jako Robin Williams.

Dosáhl všeho, co si v životě předsevzal. Stal se jedním z nejslavnějších komiků a herců svojí doby. Chtěl vlastní TV show, zmáknul to. Chtěl vydělat víc peněz, než dokázal utratit, a vydělal je. Pak chtěl z telky přeseďlat do hollywoodských filmů. Podařilo se. Vyhrál Zlaté globy a Grammy. Pak si řekl, že chce vyhrát Oskara za vážný film. Takže bez použití svého nejlepšího talentu. Natočil Dobrého Willa Huntinga a bum, měl ho v kapse. Získal si miliony fanoušků. Rozesmál celý svět. Dojal celý svět.

A pak se oběsil.

Jak je to možné? Tony Robbins si myslí, že je to kvůli té nejhorší lži na světě: že úspěch je důležitější než naplněnost.

Dosahování jednoho cíle za druhým Tě dovede jenom ke stanovování dalších a dalších cílů. Je to nekonečný běh.

Abys mohl být opravdu šťastný, potřebuješ pochopit, že štěstí je jen stav mysli, který nemá nic společného s Tvým úspěchem. Jak říkal Lincoln:

„Většina lidí je tak šťastná, jak se rozhodne být.“

Proč se nám tedy nedaří dosahovat štěstí, i když máme všechno, co bychom mohli chtít?

Problém je, že jsme pekelně adaptabilní živočišný druh. Na jednu stranu je to dobrá zpráva. Můžeme žít v minus padesáti i v plus padesáti. Můžeme snášet dennodenní bičování a lopotu v pracovních táborech. Dokážeme strávit několik let sami ve vesmíru, stejně jako bydlet v jednom kontejneru s patnácti dalšími čínskými dělníky. I kdyby Ti vzali 95 % všeho, co máš, našel bys způsob, jak se životem protloukat dál.

Na druhou stranu je to hrozně špatná zpráva, protože **stejně jako se přizpůsobíš horším podmínkám, ďábelsky rychle si zvykneš na ty lepší.**

Koupíš si nové auto a do týdne si říkáš: „No ty vole, jak jsem mohl deset let jezdit v té plečce, co jsem měl předtím.“ Postavíš si barák a nevěřícně kroutíš hlavou, jak jsi mohl celý život žít v bytě.

Nezáleží vůbec na tom, jak vysokého kariéerního postu dosáhneš, kolik firem vybuduješ nebo v kolika prachách se budeš válet. Nic z toho Tě samo o sobě neposune blíže ke štěstí. Naopak hrozí, že se Ti ty věci stanou drogou a budeš se za nimi honit jako za falešnými modlami. Ještě dražší auto, ještě větší dům, ještě víc slávy.

Vzpomínáš, jak jsem na začátku mluvil o lidech, kteří se nikdy nezamyslí nad tím, že život by se měl řídit?

Podobné riziko hrozí i lidem, kteří důsledně řídí svůj život k úspěchu. Kteří nasadí všechnen arzenál z předchozích tří kapitol. Jsou v tom extrémně dobří a stanou se z nich neúspěšnější individua široko daleko. Hrozí jim, že půjdou od mety k metě, budou tvrdě a chytře pracovat, aby dosahovali dílčích úspěchů. A pak je jednoho dne život vyplivne pár let před smrtí a budou se divit, jak se tam dostali a jak to, že nikdy nebyli opravdu šťastní, přestože všechno drželi celou dobu pevně v rukou.

Vysvětlení je jednoduché: **Honit se za špatnými cíli je úplně stejně na hovno jako nemít cíle žádné.**

Procestoval jsem celý svět a snažil jsem se trávit co nejvíc času s co nejrůznějšími lidmi. Ne na pláži nebo v kavárně. Kdykoli to jen trochu šlo, u místních jsem žil. Několik týdnů nebo i měsíců. Takhle jsem bydlel u křesťanů v Sýrii, u muslimů v Kuvajtu, u socialistů na Kubě. Snažil jsem se pojmout různá náboženství i sociální třídy. Zhulený stoprocentním afghánským hašišem jsem chytal žraloky s bandou zazobaných a znuděných Kuvajťanů, s ferrari a pěti sluhy, jejichž jedinou starostí bylo zorganizovat další výlet do hotelu, kde měli na každém patře kurvy jiné barvy pleti. Stejně tak jsem držel za ruku starou Kubánku třesoucí se strachem při bouřce, protože její chajdaloupka s děravou střechou neměla ani hromosvod. Učil jsem angličtinu v palestinských utečeneckých táborech, kde byly výstřely takovým denním koloritem, že už nikoho nevzrušovaly; stejně jako jsem si v nejdražších hotelech L.A. užíval party s republikánskými politiky a šampaňským zdarma.

Po tom všem jsem zjistil, že na světě jsou v podstatě jen tři typy lidí.

1. Nejhuř jsou na tom ti, co žijí v minulosti – **vzpomínači**. Masa nešťastníků, co jsou zasekaní ve věcech, které se staly a už nedou změnit. Fňukny, které si v hlavě pořád frčí o tom, co bylo s bejvalkou, a pitvají se nad sklenkou alkoholu v „co by, kdyby“ namísto toho, aby se dívali dopředu na to, co je a bude.

Tahle skupina se dost často překrývá s těmi, co neřídí svůj život. Protože jejich současná situace není bůhvíco a nemají žádný plán pro budoucnost, nezbývá jim než se vracet v myšlenkách k době, kdy tráva byla zelenější. Vždyť za komoušů stál lístek do kina jednu korunu!

2. Pak je menšina těch, co žijí v budoucnosti. **Plánovači**. Představ si takového Babiše. Neustále jim šrotuje v hlavě, co bude dnes v práci, co zítra, co musejí udělat ve střednědobém horizontu a jaké plány mají za pět let. V každé větě mají slovo *plán* nebo *projekt*. Jsou tak busy, že si ani nevšímají, jak jim pod rukama rostou děti a mezi prsty teče život.

Lidi, kteří žijí v budoucnosti, jsou na tom o něco líp než smutní vzpomínači. Minimálně neustále sprádají plány, jsou soustředění na to, co přijde, a dokážou díky tomu budoucnost ovlivnit a přetvořit ve svůj prospěch. Přesně proto jsou v životě zdánlivě úspěšní. Mají peníze, kariéry, slávu. Problém ale je, že když úspěch přijde, nemají čas ani zájem si ho vychutnat, protože jim další schůzka začíná za pět minut.

Pak jednoho dne zemřou.

Sám jsem dlouho patřil k této skupině.

Potom se mi dílem osudu a velkým přičiněním mé přítelkyně konečně rozsvítilo. A zjistil jsem tohle:

3. Nejšťastnější a nejspokojenější jsou přítomníci.

Lidi, co žijí tady a teď. Poznáš je tak, že se nejvíc ze všech usmívají. Každý den a klidně i na úplně cizí lidi. Když s Tebou sedí na kafi, jsou celým duchem v místnosti. Dívají se Ti do očí a visí Ti na rtech. Tihle lidi vědí, že **žádné starosti včerejška ani zítřka nestojí za to, aby jim ukradly chvílky radosti, které prožívají právě teď.** A protože celý život se odehrává v „právě teď“, jsou to nejšťastnější jedinci na planetě. Ze všech typů lidí mají nejdřív vrásky. Od úsměvů.

Jak řekl Marcus Aurelius před dvěma tisíci lety:

„Nikdo neztrácí jiný život než ten, který právě žije, a jiný život nežije než ten, který ztrácí.“

Každý den jsi blíž k smrti, a proto je každý den, který strávíš hlavou ve včerejšku nebo v zítřku, ztracený.

Takže tady je to tajemství ve čtyřech odrážkách:

Žij dnes.

Žij teď.

Rozdávej kolem sebe štěstí a sdílej ho s druhými.

Miluj, neviň a odpouštěj.

Dělám si z Tebe prdel? Nemohl jsem Ti tyhle čtyři posrané řádky napsat hned na začátku?

Hele jako mohl. Ale mělo by to asi stejný efekt, jako kdyby sis přečetl motivační citát na Facebooku.

Není to nic nového pod sluncem, a kdybys byl rolník v patnáctém století, ani bych Ti to nemusel vykládat. Pravděpodobně bys podle toho žil zcela přirozeně. Šťastně až do smrti.

Jenže Ty tak primitivní život nemáš.

V prvních řadách se Ti dostalo dvaceti let vzdělání. To Ti řádně zakvedlalo s kebulí a naučilo Tě tyto jednoduché rady zpochybňovat.

Pak jsi nastoupil na kariérní cestu. Ve které se plácáš a chceš se zlepšit.

Pořídil sis hypotéku. A ta, kámo, jen tak nikam nezmizí.

Jistě, mohl bych Ti říct: zbav se všeho vlastnictví a všech starostí a odjeď na venkov žít přítomný okamžik. Ale to není realistické.

Když už jsi mě požádal o pomoc a když už jsem se rozhodl Ti odpovědět, chtěl jsem to udělat způsobem, který Ti skutečně pomůže. Ne tak, aby sis to přečetl, řekl si „hm, dobrý“ a pokračoval dál ve svojí rutině, se kterou nejsi šťastný a která vlastně k Tvému dotazu původně vedla.

Krom toho jsem Ti na začátku sliboval, že Tě provedu cestou, kterou mám vyzkoušenou sám na sobě. Tohleto *byla* moje cesta. Ty čtyři kroky musely mít přesně tuto posloupnost: 1. produktivita, 2. kariéra, 3. řízení života, 4. dosažení štěstí.

Kdybych se choval stádně, nemohl bych žít na plné koule a nikdy bys mě o žádnou radu nepožádal.

Kdybych nebyl produktivní pracovník, nedával si ty správné cíle a dalšími způsoby vědomě nemanévroval kariéru, neměl bych peníze na to, abych si vzal půl roku pauzu od práce a tohle všechno Ti sepsal.

Nedostal bych možnost vést lidi. Bez toho bych nikdy neobjevil, jak moc mě baví druhé rozvíjet, a asi bych vůbec neviděl smysl v psaní knihy.

Kdybych žil životy ostatních lidí namísto svého vlastního, kdybych neuměl říkat ne a neřídil se hell yeah přístupem, zaplácal bych většinu svého dospělého života banálními událostmi. Nenašel bych zkratku k tomu návodu na život, o kterýs mě prosil.

Všechny ty kroky byly důležité a přeskakovat některý z nich by bylo zrádné. Krátkodobě můžeš s vypětím sil překonat svůj limit. Když se Ti zadaří, můžeš díky soustředěnému úderu prolomit obrannou bariéru osudu a provést výpad do neprobádaných území života. Když ale nemáš zajištěno zásobování, život Tě rychle zatlačí zpátky za původní bitevní linii.

Pokud nechceš opustit život v moderní společnosti, bez pořádných základů zkrátka nemůžeš štěstí dlouhodobě dosáhnout.

Ber, nebo nech být.

Že jsi to Ty, tady jsou ještě nějaké hacky na to žít v přítomném okamžiku:

1. Jak dostat 99 % starostí a myšlenek z hlavy, už víš. To je základ.
2. Dál dělej aktivity, které zaměstnávají Tvou celou a plnou pozornost. Jako třeba hru na hudební nástroj, surfování, akrobatické sporty, programování, hlídání malých dětí, hluboký pohled do očí, sex a další. Prostě věci, ve kterých se zapomeneš.
3. Pokud to nestačí, zkus začít meditovat. Nemusíš si kvůli tomu hledat jogína ani číst filozofické traktáty. Jsou na to už i appky v telefonech.

Hele nebo víš co? Myslím, že teď už jsi dost ready na to, abys na ty hacky přišel sám.

Už nejsi padawan, ale plnohodnotný Jedi. Mistr ovládnutí vlastního života.

Teď už Ti můžu říct jen jednu věc: **ať už budeš dělat cokoli, žij na plné koule.**

To dáš!

Tvůj Pavel



Část třetí

NÁŠŮP

Příloha 1:

**Knížka
fajn, ale jak
opravdu změnit
svůj život?
(plus seznam
všech hacků)**

Tak a teď vážně. **Tahle knížka Ti život nezmění.**

Ne sama o sobě.

Jestli se cítíš inspirovaný, je to fajn. Ale vlastně celkem k ničemu. Inspirace je plný Instáč.

Dal jsem Ti do ruky návod, jak si totálně přebudovat život.

Pokud ale podle něj nebudeš postupovat – pokud nezačneš zavádět jednotlivé hacky –, četls to úplně zbytečně.

Seber nadšení, které Ti knížka vstříkla do žil, a využij ho k tomu, že se sám sobě zavážeš k prvním hackům.

Rozhodně se nesnaž zavést všech 100 najednou. To by Tě zabilo. A nemysli si, že je to záležitost na pár týdnů. Jak říká španělské přísloví, poco a poco se va lejos (kousek po kousku dojdeš daleko). Na kurzu Na plné koule, který z látky v této knížce vychází, se tím proto zabýváme dva roky.

Tohleto je akční plán, který je zvládnutelný, umožňuje Ti dostat ty věci hezky pod kůži a přináší reálné výsledky.

1. Začni s prvními deseti hacky z kapitoly Productivity hacking.

Vyber si do svého mixu i relativně jednoduché věci, které se dají udělat rychle. Když uvidíš pozitivní změny do pár dní, dodá Ti to energii a chuť do změn zásadnějších. Na prvních deseti hackech pracuj čtvrt roku.

2. Jakmile je zvládneš, přidej si dalších pět vlastních hacků, které vycházejí z hlavních principů produktivity (*outsourcing, důvěra ve značky a odborníky, chytré tooly, batching, sgrupování, příprava na strýčka Příhodu, získávání energie, GTD, nic nedělat dvakrát*), ale nejsou v mém seznamu. Tím si osvojíš návyk hackovat

si život podle sebe, což je tisíckrát užitečnější než slepě následovat mé příklady.

3. Druhý půlrok si vyber alespoň dva hacky z kapitoly Career hacking.
4. Třetí půlrok si nalož tři hacky z Life Hacking.
5. Po osmnácti měsících od začátku vyraz povinně aspoň na dva týdny do ciziny. Bez plánů a úplně sám. Po roce a půl práce bude Tvůj život na pokraji zásadního zlomu a bude potřeba si to pořádně srovnat v makovici.
6. Až se dostaneš do bodu, kdy máš totálně vyhackovanou produktivitu, vyděláváš, kolik potřebuješ, a vidíš život novými očima, zbývá poslední věc: vyber si dva hacky z kapitoly Happiness Hacking.
7. Žij blaze, šťastně a na plné koule.

Samozřejmě si těch hacků můžeš nakládat i více, pokud to zvládáš a máš na to sebedisciplínu. Stejně tak můžeš postupovat i rychleji a přeskakovat mezi kapitolami.

Pokud si myslíš, že dostatek sebedisciplíny nemáš nebo že to nedokážeš dva roky držet na zřeteli (což je mimochodem případ 98 % lidí), přijď za námi do kurzu, kde na Tebe budu dohlížet osobně a kde se potkáš s dalšími lidmi, co jdou na sobě makat. Jako čtenář knížky dostaneš 10% slevu. Přihlásit se můžeš na adrese www.naplnekoule.cz/kurz. Jako slevový kód uveď: KNIHA.

Kdybys navíc rád malé nakopnutí každý týden, začni poslouchat **podcast Na plné koule**. V každé epizodě rozebírám pár hacků

z knihy plus některé nové. Můžeš to brát jako opáčko. Stačí vygooglit „na plné koule podcast“ a přihlásit se k odběru.

A jestli sis knížku koupil v papírové podobě a chtěl bys dostávat videa, co Tě udrží na správné koleji, jako dostávají majitelé elektronické verze, běž na www.naplnekoule.cz/video.

Ať už se uvidíme osobně, nebo ne, přeji Ti do implementační fáze co největší koule a budu rád, když mi napíšeš, jak Ti to jde, na [**pavel@pavelsima.cz**](mailto:pavel@pavelsima.cz).

Seznam všech hacků

Productivity hacking: první půlrok; vyber si minimálně deset hacků, po čtvrt roce přidej pět vlastních.

OUTSOURCING

- Vydeleguj aspoň jednu zodpovědnost v práci.
- Outsourcuj aspoň jednu z těchto oblastí v soukromí:
 - úklid a domácí práce (praní, žehlení, nákup potravin),
 - péče o děti (hlídání, vyzvedávání ze školky),
 - nedůležité řešerše (dovolená, hotely),
 - vyřizovačky ve městě (vyčistit kabát, opravit sluchátka, koupit pyžamo).
- Outsourcuj aspoň jeden větší úkol na partnery, kamarády (například výběr a nákup letenek).
- Vyzkoušej na měsíc krabičkovou dietu (www.ffmenu.cz).
- Objednej si balení MANY (www.mojemana.cz).
- Naplň pracovní stůl svačinkami.

DŮVĚRA VE ZNAČKY A ODBORNÍKY

- Nenakupuj podle akcí (nestuduj akce dopředu a na pravidelné bázi).
- Neporovnávej výrobky v mnoha kamenných obchodech.
- Nech se zobchodovat.

CHYTRÉ TOOLY A SKILLY

- Pořiď si (nejnovější) iPhone (klidně vlastní, pokud nedá firma).
- Pořiď si Mac (nebo našlapaná Wokna) (klidně vlastní, pokud nedá firma).
 - Nauč se používat printscreen na Macu: CMD + SHIFT + 4.
 - Nastav si rychlé odkazy do toolbaru.
 - Naházej si nejpoužívanější složky do levého sloupce.
- Nainstaluj si SWYPE klávesnici na telefon.
- Pořiď si externí monitor (i doma!).
- Nauč se psát všemi deseti.
- Pořiď si stůl na stání (např. Sit to Stand).
- Nainstaluj si extenzi Kill Newsfeed na Facebook.
- Omez homeofficy.
- Začni používat appku mobilního bankovníctví v mobilu.
- Začni používat Boomerang plugin v Gmailu.
- Začni používat aplikaci na kopírování více věcí v clipboardu (např. FlyCut).
- Evernote! Seriously! (Případně OneNote od Microsoftu).
- Ulož si platební kartu v prohlížeči.

BATCHING

- Nakup oblečení v meganákupu.
- Batchuj si porady, stejné typy tasků, stejné oblasti.

SGRUPOVÁNÍ

- Začni poslouchat podcasty (návod a přehled na www.pavelsima.cz/nejlepsi-podcasty).
- Začni poslouchat audiobooky (ideálně si předplat jednu knížku měsíčně na Audible).
- Na příští dovolené zároveň piluj nějaký skill.

PŘÍPRAVA NA STRÝČKA PŘÍHODU

- Zálohuj si data na externí disk (Time machine na Macu) + do cloudu (CrashPlan).
- Měj kabel na telefon všude, kde se vyskytuješ + jeden v zavazadle.
- Měj nabíječku na počítač všude, kde pracuješ.
- Dej si několik vizitek do kapsy každého saka.
- Vypracuj si checklisty (např. cestovní).
- Voz powerbanku v zavazadle.
- Ulož si extra klíče od bytu v autě nebo v práci.

ENERGIE

- Žádný overnight!
- Aktivuj si diskrétní režim po 20. hodině.
- Když jsi nemocný, nepracuj.
- Vyber si všechnu dovolenou.
- Dávej si jen lehké studené obědy.
- Vstávej každý den (i o víkendech) ve stejný čas.
- Žádné velké party během týdne (dvě piva jsou OK).

GTD

- Zaveď si pravidelná týdenní review.
- Měj to-do list na každý den na papíře nebo v aplikaci (např. Todoist).
- Používej připomínky (v daný čas, na daném místě).
- Udělej si jasný systém ve vyřizování e-mailů.
- Všechny požadavky a úkoly si házej jako to-do do systému (Todoist, Wunderlist) nebo rovnou do kalendáře → nic nemůže zůstat v hlavě!
- Co se dá vyřešit do 2 minut, udělej.
- Více telefonuj (choď za kolegy), méně mailuj.
- Měj věci vždy na stejných místech.
- Měj cash rezervu v separátní přihrádce v peněžence.
- Pokud něco hodně chceš a pořád Ti to chodí po rozumu, kup si to!

NIKDY NIC NEVYMÝŠLEJ DVAKRÁT

- Vytvoř si checklist na vše, co se bude opakovat.
- Nahrávej si vysvětlovací schůzky.

Career Hacking: druhý půlrok; vyber si aspoň dva hacky, lépe pět

- Pokud máš práci, absolvuj alespoň dva pracovní pohovory.
- Řekni si o přidání (nebo jiný benefit, pokud cítíš, že pro zvýšení peněz není vhodná doba nebo podmínky).
- Přihlas se a navštiv alespoň dva nové kurzy (ideálně z metaskillových oblastí).
- Zahraj si jednu strategickou hru (aspoň třicet hodin).

- Oslov alespoň tři cizí lidi, kteří by se Ti mohli hodit do networku, a sejdí se s nimi nebo s nimi měj alespoň třicetiminutový hovor/Skype.
- Vypracuj si svoje silné stránky.*
- Řekni si v práci o jednu výzvu či projekt, se kterými máš nulové zkušenosti a které pro Tebe budou úplně nové.
- Odinstaluj si ze smartphonu aplikace na všechny sociální sítě na jeden měsíc. Nabytý čas využij ke čtení knížek (aspoň dvě za měsíc).
- Zapracuj na odstranění jedné nelibé vlastnosti.**
- Vytvoř si vlastní web.
- Živnostníci: Řekni si u jednoho potenciálního klienta o 2× vyšší sazbu, než byla doposud Tvoje nejvyšší.
- Prodej alespoň jednu věc, která nemá potenciál vydělat Ti peníze a má hodnotu vyšší než 5 000 Kč.

* Metodika je následující: 1. Zavři se někde v klidu jen s tužkou a papírem a sepiš si své silné stránky (30–60 minut). 2. Zavolej 5–10 lidem, kteří Tě znají profesně (kolegové, nadřízení, bývalí spolužáci a učitelé, klienti atp.), a požádej je o dvě věci: a) aby Ti do telefonu ve dvou minutách řekli spontánní asociace s Tebou (například v podobě přídavných jmen); b) následně se s nimi domluv, že jim ještě pošleš e-mail, kde je požádáš, aby Ti to rozepsali více strukturovaně. Aby vystihli Tvoje (pozitivní) pracovní vlastnosti a silné stránky. Řekni jim třeba, že se připravuješ na pohovor nebo si chystáš osobní web. 3. Dej jedničku a dvojku do kupy.

** 1. obezita; 2. nehezke zuby; 3. tělesný zápach a zápach z úst; 4. neupravenost vlasů a vousů; 5. nevhodné oblečení a obutí; 6. příliš

mladistvý vzhled; 7. tetování, piercing, náušnice; 8. příliš levně nebo starě vypadající auto (platí spíše pro klienty než pro nadřízené); 9. vulgární mluva; 10. nářečí nebo silný přízvuk.

Life Hacking: třetí půlrok; vyber si aspoň tři hacky + jeden povinný

- Vymysli si tři věci, které odteď budeš dělat jinak než většina lidí ve Tvém okolí. Počítá se to jen v případě, že se u toho budeš cítit nekomfortně.
- Přestaň řešit životy druhých. Zruš předplatné všech časopisů, novin a periodik. Nezapínej si zprávy. Nechoď na sociální sítě.
- Když se začnou řešit drby, změň téma nebo odejdi z místnosti.
- Týden si eviduj všechny nabídky, které Ti jiní lidé dělají. V neděli si je zpětně projdi a řekni si upřímně, na kolik jsi řekl ne, na kolik ano a kolik z těch ze škatulky „ano“ dopadlo hell yeah. Zamysli se nad tím.
- Vyhlas jeden svůj cíl veřejně na sociálních sítích (pokud je nepoužíváš, tak při příležitosti fyzické sešlosti většího počtu kamarádů/známých).
- Až dospěješ do bodu vyčerpání, dej si krátkou pauzu a pak dalších pět minut aktivity. Pokud chytneš druhou mízu, pokračuj dál.
- Identifikuj jednu oblast, ve které se chceš za 18 měsíců dvojnásobně zlepšit. Požádej jednoho člověka, aby Tě za 9 měsíců zkontroloval, jak jsi na tom.
- Nastav si do kalendáře připomínku za 60 dní. Jakmile Ti zazvoní, identifikuj rozhodnutí, které v té době už dlouho odkládáš. Maximálně do čtyřiaadvaceti hodin toto rozhodnutí proved'. Jakmile ho uděláš, nastav si upomínku na poloviční období (za dalších

30 dnů). Postup opakuj a intervaly zkracuj do doby, kdy už na to upomínku přestaneš potřebovat.

- Přestaň se stýkat s jedním člověkem, který Ti ubírá energii. Zablokuj si ho v telefonu, smaž z Facebooku, nereaguj na jeho zprávy.
 - Začni se věnovat dvěma novým koníčkům.
 - Kup si a přečti knížku (nebo absolvuj alespoň pětihodinový kurz) z oblasti, které absolutně nerozumíš.
 - Pořiď si sluchátka typu pecky a nos je neustále u sebe.
 - Zařiď si pracovnu (jedna místnost, která je jen Tvoje).
- POVINNÝ HACK** po 18 měsících od začátku: Vyraz na dovolenou minimálně na dva týdny úplně sám. Ideálně do zahraničí, kde nebudeš mít možnost se připojit na internet. A ideálně si to v práci zařiď tak, abys mohl telefon vypnout úplně. Nic neřeš a neměj žádné plány. Každé ráno se probouzej s tím, že nevíš, co budeš dělat.

Happiness Hacking: čtvrtý půlrok; vyber si aspoň dva hacky

- Tři týdny si těsně před spaním v posteli vybavuj pozitivní okamžiky dne.
- Po dalších třech týdnech k tomu přidej každý den jednu negativní věc. Snaž se přijít na to, co pozitivního z negativní události plyne nebo jak bys z ní něco pozitivního mohl vytřískat.
- Každý negativní e-mail si označ znovu jako nepřečtený. A odepiš na něj ideálně až druhý den. Pokud to spěchá, tak nejdříve za 60 minut.

- ❑ Vytiskni a nalep si v koupelně na zrcadlo citát Marca Aurelia:

Hned ráno k sobě promlouvej takto: Setkám se s člověkem všetečným, nevděčným, domýšlivým, potutelným, závistivým a sobeckým. Všechny tyto vady vyplývají z neznalosti dobra a zla. Já však jsem dospěl k poznání, že dobro svou přirozeností je krásné a zlo je ošklivé a že také přirozenost právě toho, kdo chybuje, je příbuzná s mou, nikoli snad účastí na téže krvi nebo rodu, nýbrž na témž rozumu a jeho božském podílu: nemohu tedy od nikoho z nich trpět škodu, neboť nikým se nedám zlákat k ničemu ošklivému; také se však nemohu na svého příbuzného hněvat ani se s ním nepřátelit, neboť jsme stvořeni k součinnosti [...].

Pokud mu nerozumíš, nahraď ho modernější verzí:

Dneska zase potkám milion zmrďů. A vůbec mě to nerozhodí, protože už teď jim odpouštím.

- ❑ Podívej se na film Gándhí.
- ❑ Začni chodit na skupinovou meditaci nebo jógu.
- ❑ Zařaď do svého harmonogramu na pravidelné bázi aspoň jednou týdně aktivitu, která vyžaduje Tvou plnou pozornost: hudební nástroj, akrobatický sport, surfování apod., hry, v nichž prohraješ, když se 100% nesoustředíš.
- ❑ Pokud jsi nikdy nekouřil trávu, zhul se.

Příloha 2:

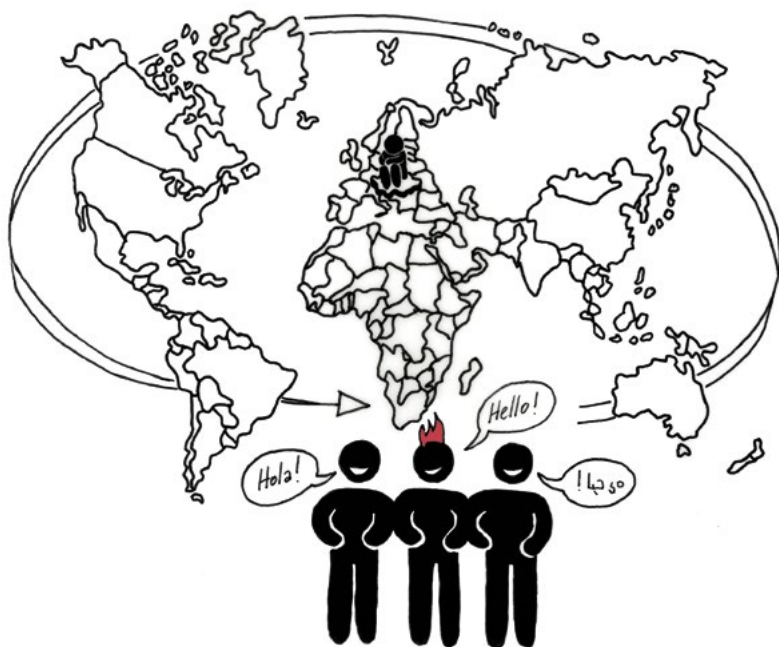
**Čtyři metaskilly
pro boost každé
kariéry**

Když jsem ve čtvrté kapitole mluvil o metaskillech, měl jsem tím na mysli takové dovednosti, které Ti odemknou mnoho dveří. I takových, kde bys to na první dobrou nečekal.

Hezky se to vysvětluje na angličtině.

Ještě před patnácti lety, když jsme chodili do školy, nad ní spousta lidí mávla rukou. Jakože to je pro lidi, co chtějí být překladatelé. Nebo pracovat v zahraničí. A jinak to není potřeba. A cizí jazyky přece nejsou pro každého a kdesi cosi.

Když dneska řekneš, že neumíš anglicky, lidi se na Tebe podívají jako na dementa.



PŘESTOŽE ŠPANĚLSKY MLUVÍ NA SVĚTĚ VÍCE LIDI,
ANGLIČTINA JE MNOHEM DŮLEŽITĚJŠÍ. NENÍ TO
TOTIŽ JEN DALŠÍ CIZÍ JAZYK, ALE **BRÁNA**
K VĚTŠINĚ LIDSKÉHO KNOW-HOW.

Angličtina se stala univerzálním profesním jazykem, ve kterém je napsána a předávána většina know-how ve většině světových oborů. Když anglicky neumíš, připravuješ se o 99,99 % všeho vědění a jsi odkázaný na tu jednu setinu, kterou Ti někdo přeloží do češtiny. V porovnání s lidmi, kteří anglicky umějí, jsi prostě mimo.

Angličtina není jen *cizí jazyk*, ale **je to nástroj pro uchopení většiny know-how lidstva**.

Proč Ti to vykládám, když vím, že anglicky umíš dobře?

Abys pochopil, že to podobně funguje u dalších tří metaskillů: psaní, marketingu a obchodních dovedností.

Stejně jako u té angličtiny před dvaceti lety si spousta lidí řekne, že psát potřebují jen spisovatelé, novináři a scenáristi.

A stejně jako u té angličtiny jsou totálně vedle.

Většina prvních, druhých a třetích jobů v kariéře většiny lidí začíná psaním. Aby ses vůbec dostal na pohovor, potřebuješ napsat přesvědčivý motivační dopis. Pokud to neumíš, jsi tak trochu v nevýhodě. Asi jako řidič s brněnskou espézetkou v Praze.

Čistě a jen Tvoje psaní má schopnost Tě posunout k dobré práci. Může rozhodnout o tom, jestli dostaneš skvělé místo ve skvělé firmě, nebo jen průměrné místo v průměrné společnosti.

Taky většina pracovní komunikace se přenesla do psané formy. Maily, Skype, Slack nebo jiné firemní komunikační systémy stojí na psaných slovech. Jak píšeš, bude mít zásadní vliv na to, jak Tě budou kolegové a obchodní partneři vnímat. Můžeš být pro smích a známý v kuloárech jako ten týpek, který klidně napíše *ozývat se* jako *ozívat se*, nebo můžeš být ten, který dokáže svým psaním získat podporu celé firmy pro svůj nápad.

Kdysi jsem měl kolegu, který byl inteligentní, sečtělý, příjemný a silný v osobním jednání. Psaní ale nepatřilo mezi jeho silné stránky. V hromadných e-mailových konverzacích na něj nikdo nereagoval, protože nebylo jasné, co se snaží říct. Měl dvacet let obchodních zkušeností a osobně na schůzkách působil velmi profesionálně. Když ale přišlo na psaní nabídek, nemělo to štávu a nasekal tam spoustu chyb. Oproti ostatním obchodákům uzavřel jen mizivé množství kšeftů a po roce a půl trápení z firmy odešel.

Ještě mi chceš tvrdit, že se Tě psaní netýká?

Vezmi si třeba, že bys chtěl seknout se zaměstnáním, na všechny motivační dopisy se vykašlal a šel bys rozjet vlastní byznys. Jedna z prvních a nejdůležitějších věcí, které budeš na začátku potřebovat, je najmutí prvních kolegů. Čím suprovější lidi na začátku vezmeš, tím rychleji se Ti to celé rozběhne. Jenže jak chceš najmout skvělé lidi, když neumíš ani napsat pracovní inzerát, co by měl hlavu a patu? Nemluvě o tom, že by měl čitatele nadchnout pro Tvou vizi a práci ve Tvé firmě. Proč jinak by Ti měl dát přednost před stovkami dalších firem?

Jak se naučit psát? Existují na to kurzy a knížky. Nebo sleduj, jak píšou jiní, založ si svůj blog a postupně to piluj.

Nebál bych se ani trochu zplundrovat nějakou tu vysokou školu. Nemusíš ji ani dokončit. První dva ročníky žurnalistiky by Ti měly dát všechno potřebné.

Který další metaskill vytunit?

Pamatuju si, jak si z nás na výšce dělal učitel sociologie pokusné králíky. Přednášky trvaly devadesát minut a většina z nás ztratila o sociologické teorie zájem během první půlhodiny.

Vždycky když se učiteli zdálo, že už mu zůstalo jen pár hardcore posluchačů, nebo když se blížilo gros přednášky, našel nějaký způsob, jak do výkladu dostat slovo sex. Bez ohledu na to, jestli většina lidí v místnosti podřimovala, surfovala na kompu, nebo šprtala jiný předmět, všichni byli v momentě 100% bdělí.

Ze stejného důvodu jsem Ti v první kapitole psal o těch holkách. Dal jsem tam sex, protože jsem věděl, že Tě tím zaujmu a zvýším šanci, že přečteš i ten zbytek.

Je to jedna z mnoha marketingových fint, které jsem se naučil v komunikaci používat.

Jeden z ústředních konceptů v marketingu se nazývá trychtýř. Představ si to jako metaforu. Nahoře do trychtýře házíš lidi a dole Ti z něj vypadávají zákazníci. Každá firma má ten trychtýř více či méně děravý. Většinou spíš více. Ve výsledku jim dole vypadne třeba jen jedno procento zákazníků, které do něj nahoře hodily.

Proto jsi denně bombardován tisíčkami reklamních sdělení, musíš „trpět“ všechny ty nahaté ženské na billboardech, schránku přecpanou letáky, zaspamovaný e-mail a zaborděný Facebook. Na každého koncového zákazníka potřebují firmy oslovit tisíce.

A nejen firmy. Kdokoli chce lidi k něčemu přimět, musí oslovit mnohem více jedinců, než kolik ve výsledku potřebuje. Když bude skautský oddíl dělat nábor nových členů, taky musí letáčky oslovit tisíce rodin, aby nakonec získal dvacet mladých vlčat. Tak to prostě je.

Úkolem každého marketéra jsou v podstatě dvě věci: 1. cpát nahoře do trychtýře co nejvíce lidí a 2. lepit co nejvíce děr, aby k cílové akci (což může být nákup, nábor do kroužku nebo klidně sex) doputovalo co nejvíc oslovených.

Když budeš mít za cíl sbalit jednu holku, můžeš buď zvyšovat počet holek, které oslovíš, nebo pracovat na tom, abys byl úspěšnější u těch, se kterými ses dal do řeči. Ideálně samozřejmě obojí zároveň.

Vezmi si třeba takového Leoše Mareše nebo Jardu Jágra. Znají je miliony holek. To znamená, že v horní části trychtýře mají celkem plno. Dá se asi taky předpokládat, že to s holkama umí a dolů jim propadne výrazné procento dam. Tak jednoduše se pomocí konceptu marketingového trychtýře dá vysvětlit, proč jim v posteli končí tolik ženských.

A takhle to v životě funguje úplně u všeho. Když budeš hledat práci, můžeš rozeslat spoustu životopisů, nebo se pekelně dobře připravit na pohovor s několika málo firmami.

Krása marketingu je v tom, že jakmile si to celé roztočíš, začnou Ti z trychtýře padat konverze (zákazníci, nabídky práce, holky), aniž bys musel hnout prstem.

Abys mohl začít toto používat ve svůj prospěch, potřebuješ k tomu přidat ještě druhý stěžejní koncept, kterému se říká AIDA:

Attention (pozornost)

Interest (zájem)

Desire (touha)

Action (akce)

Vysvětlím na příkladu iPhone. Nikdo si nemůže iPhone koupit, pokud neví, že existuje. Proto se nejdříve zvyšuje povědomí o produktu. Typicky reklamou na billboardu nebo v telce.

Potom ve mně marketér potřebuje vyvolat zájem. Zvýrazní v reklamě nějakou vlastnost, která mě zaujme. Třeba mám malé děti a v reklamě vidím, že iPhone dělá nejlepší fotky dětiček na světě. Capito?

Pak musí přijít touha. Namlsaný z reklamy si jdu googlit, co všechno telefon vlastně umí. Tak se marketáči snaží protlačit telefon do internetových fór, zařídít mu příznivé recenze a tak dále.

No a na konci může být třeba časově omezená slevová akce, která postrčí člověka k nákupu, když už po věci touží.

AIDA je navíc často ukrytá i v každém jednotlivém marketingovém sdělení. Vezmi si třeba newsletter. Na začátku musí upoutat Tvou pozornost předmětem, jinak ho vůbec neotevřeš. Pak v Tobě musí vzbudit zájem v prvních dvou třech větách. Jak text plyne dál, dostáváme se k detailům nabídky a vzbuzení touhy. Na konci je odkaz, který Tě má nasměrovat k akci – třeba nákupu v e-shopu.

Když AIDU přilepíš k trychtýři, máš v ruce framework, pomocí kterého můžeš nejen pochopit spoustu jevů, co se kolem Tebe každodenně dějí, ale máš taky v ruce nástroj, jak si začít klestit cestu ke svému cíli.

Řekněme, že Tvým cílem je dostávat zajímavé nabídky práce. Ne se o ně hlásit, ale dostávat je. Lidmi, co chceš cpát do trychtýře, jsou HRisti, ředitelé firem, manažeři a vůbec všichni z Tvé branže, kdo aktuálně nebo v budoucnu budou rozhodovat o nových zaměstnancích.

Teď už víš, že abys mohl na konci trychtýře získat několik jednotek nabídek, musíš do něj nahoře nahodit aspoň pár desítek až stovek lidí. Takže:

- A** Začneš dělat aktivity, které o Tobě dají vědět. Vyplníš si profil, začneš být aktivní na sociálních sítích, budeš chodit na konference atd.
- I** Když už tam budeš, nenásilně se začneš s těmi lidmi bavit o tom, co umíš a co se Ti povedlo, abys vzbudil jejich zájem.

- D** Nakonec jim dáš svou vizitku s webem, kde budeš mít ještě lépe popsáno, jakých úspěchů jsi dosáhl, a budeš tam třeba mít ukázky své práce nebo případové studie. Což definitivně vzbudí jejich touhu.
- A** A protože tam nezapomeneš na sebe uvést mail a telefonní číslo, můžeš je postrčit rovnou k akci.

Protože jsem tohleto věděl, dostal jsem se po pouhých pár letech profesního života do situace, kdy mě cca jednou měsíčně chtěl někdo ulovit do své firmy. Aniž bych pro to hnul prstem.

Dalšími marketingovými koncepty Tě nebudu trápit. Chtěl jsem Ti jen ukázat, jak s relativně málem know-how – zabralo to i s příklady jen šest stránek – dokážeš udělat velké věci.

Marketingových a obchodních fint jsou mraky a výrazně bych Ti doporučoval, aby ses jim začal věnovat.

Třeba už jen proto, že když se naučíš prodávat zboží a služby, budeš pak automaticky schopný lépe prodat i sám sebe.

Cest jsou spousty. Knížek, kurzů a online materiálů je nekonečné množství. Stáž v marketingové agentuře nebo obchodně založené společnosti Ti může dát tolik, že s tím vyžiješ následujících deset let.

Nejlepší je pokusit se to skloubit se svou aktuální prací. **Pokud máte ve firmě marketingové nebo obchodní oddělení, snaž se tam vecpat.** Bav se s těmi lidmi. Ptej se, jestli bys jim nemohl nějak pomoci. Zkus si zařídit, abys jim mohl věnovat třeba část svého úvazku nebo pro ně klidně otroč po práci a ve volném čase. Tenhle čas se Ti v kariéře bohatě vrátí.



Jedno malé tajemství na závěr: Když jsem designoval tuhle knihu, taky jsem používal AIDA. Prošel jsem si knihkupectví, nastudoval, co se v sekci o osobním rozvoji nabízí, a na základě toho jsem obálku udělal tak, že se odlišuje od všech ostatních. To k ní přitáhne pozornost. Texty na zadní straně a na přebalu vzbudí zájem. A celá první kapitola slouží jen k tomu, abys dostal touhu si tu knížku přečíst celou, šel k pokladně a udělal akci – nákup.

Příloha 3:

Hlavní myšlenky v citátech

Jestli už ses těšil, že Ti bude stačit přečíst si těchto pár citátů místo celé knížky, tak Tě musím zklamat. Citáty s obsahem knížky nelícují 1:1. Ber to spíše jako okno do pár dalších dimenzí myšlenek téhle knihy.

Neřadím je ani podle kapitol, nýbrž zeměpisnošírkoidně. Od Kalifornie až po Čínu.

K některým jsem dopsal poznámku, jiné leží o samotě, páč si bohatě vystačí.

„S každým si můžete podat ruku. Jednou za čas se vám ale poštěstí, že se potkáte s člověkem, s nímž si můžete třást rukou jako šílení od podlahy do stropu a cítit se u toho opavdicky šťastně. Takových lidí se držte a nevytraťte je ze života. Je to vzácný druh, nepotkáte jich mnoho.“

Steve Jobs (San Francisco)

Nemůžeme začít nikým jiným než citátovou těžkou váhou Jobsem. Vsadím se, že tento citát jsi od něj ještě neviděl. A přesto je pro štěstí možná důležitější než všechny ty, kterou jsou vedle jeho fotky pořád dokola.

„Nikdy, nikdy, nikdy nenechte váš mozek, aby přehlasoval vaše srdce.“

Steve Jobs (San Francisco)

Ve skutečnosti jsem tyhle dva citáty od Jobse nenašel ani po dvouhodinovém googlení. Takže je dost dobře možné, že jsem si je vymyslel a do evernotové poznámky zapsal, když jsem byl zhulený. Jak ale řekl

David Cameron při natáčení Terminátora: „Kdybychom neměli Arnolda Schwarzeneggera, museli bychom si ho vymyslet.“ Tím chci říct, že i kdyby je Jobs nikdy neřekl, musel jsem si je prostě vyrobit. A na 100 % se jimi řídím.

**If you're offended easily, you're a bad resource allocator.
It's a waste of energy and attention, which is a greater
sin than wasting time.**

Tim Ferriss, San Francisco

Tim Ferriss je známý sběrač světové moudrosti. Mezi jeho jedinečné talenty se řadí i schopnost zmixovat několik myšlenek jiných lidí do originálního citátu, který pak musí být atribuován jemu. Tady krásně vyjadřuje, že cítit a projevovat hněv k druhým je nejen projev špatné vlastnosti, ale taky utilitaristicky špatná volba. S trochou příměsi mindfulness. Zabaleno ve snadno konzumovatelném obalu.

Ale to si Tima jen tak trochu dobírám. Citát je skvělý a on je můj velký inspirátor a superinfluencer. Hned jak dopíšu tuhle knížku, jdu si objednat jeho nové Tools of Titans.

**„That achievement is more important than fulfillment is
the biggest fucking lie on the planet.“**

Tony Robbins (Palm Beach)

Most folks are as happy as they make up their minds to be.

Abraham Lincoln (Washington)

Populární server Quote Investigator dokonce přišel na to, že tohle Lincoln nikdy neřekl (<http://quoteinvestigator.com/2012/10/20/happy-minds/>). Když to ale mohl použít Dale Carnegie ve své slavné knížce *How to Win Friends and Influence People*, která se od té doby stala etalonem seberozvojové literatury, půjčil jsem si to taky.

„No pain, no gain.“

Rocky Balboa (Filadelfie)

Asi to bude znít totálně proletářsky a u Pražské kavárny bych s tím nepochodil, ale Rocky byl hrdina mého dětství. A i ten nejnovější díl po 39 (sic!) letech není vůbec špatný. Ale co, proč to neříct na plnou hubu: sedmý Rocky je lepší film než sedmé Star Wars!

„Give value.

Give value.

Give value.

Then ask for a favorite/business.

And if it doesn't work...

give more value and try again.“

Garry Vaynerchuk (New Jersey)

Trochu extrémní, ale takový je Garry. Dobře mířená rada se musí trochu přehnat, aby z ní nakonec zůstalo v člověku aspoň jádro.

„I like thinking big. If you're going to be thinking anything, you might as well think big.“

Donald Trump, 1987 (New York)

Populárně také zkracováno na „Think Big.“ Ať už máš na Trumpa názor jakýkoli, tohle je skvělý imperativ.

„Na chudobě není nic vznešeného. Ve svém životě jsem byl bohatý i chudý. Kdybych si teď měl mezi nimi vybrat, kurva že by to bylo bohatství.“

Vlk z Wall Street (New York)

Jak říkám účastníkům na školení: Teď je vám to možná jedno nebo to nepovažujete za důležité. Ale třeba za deset let budete chtít poslat své děti do dobré školy nebo rodičům zaplatit pečovatelku.

„Pokud byste se měli zastavit a hodit klacek po každém psovi, který po vás cestou štěkne, nikdy byste se nedostali tam, kam máte namířeno.“

Winston Churchill (Londýn)

A proto jsem hrozně vděčný, že jsem už na gymplu psal sloupky do novin a v útlém věku se naučil nebrat si hatery k srdci.

„If somebody offers you an amazing opportunity but you are not sure you can do it, say yes – then learn how to do it later!“

Richard Branson (Londýn)

„Always look on the bright side of life.“

Monty Python (Londýn)

„Pokud je něco jen trochu možné, není žádný důvod, proč bychom se o to neměli pokusit.“

sir Nicholas Winton (Londýn)

Jestli jsi ještě neviděl film Nicky's Family o záchraně židovských dětí před holokaustem, dej si to.

„Poco a poco se va lejos.“

(Kousek po kousku dojdeš daleko)

španělské přísloví (Madrid)

Tim Ferriss říká, že lidi přeceňují, co dokážou udělat do roka, a podceňují, čeho jsou schopni dosáhnout za pět let. Máš 50 let produktivního života. Hod' si trochu chill.

„Work hard, play hard.“

David Guetta (Paříž)

„I kdybys měl být živ tři tisíce let a třeba i desetkrát tolik, buď přesto pamětliv toho, že nikdo neztrácí jiný život než ten, který právě žije, a že jiný život nežije než ten, který ztrácí.“
Marcus Aurelius (Řím)

„Hned ráno k sobě promlouvej takto: Setkám se s člověkem všetečným, nevděčným, domýšlivým, potutelným, závistivým a sobeckým. Všechny tyto vady vyplývají z neznalosti dobra a zla. Já však jsem dospěl k poznání, že dobro svou přirozeností je krásné a zlo je ošklivé a že také přirozenost právě toho, kdo chybuje, je příbuzná s mou, nikoli snad účastí na téže krvi nebo rodu, nýbrž na témž rozumu a jeho božském podílu: nemohu tedy od nikoho z nich trpět škodu, neboť nikým se nedám zlákat k ničemu ošklivému; také se však nemohu na svého příbuzného hněvat ani se s ním nepřátelit, neboť jsme stvořeni k součinnosti [...].“

ještě jeden Marcus Aurelius (Řím)

Tentokrát o tom, jak si každé ráno říká, jaké úkladné zmetky bude celý den potkávat. A ještě než vyjde z domu na první schůzku, jim všem dopředu odpustí. Husťák.

„The only devils in this world are those running around in our own hearts, and that is where all our battles should be fought.“

Mahátma Gándhí (Nové Dillí)

Vždycky když se na někoho rozzlobíš, pohlédni na chvílku sám do sebe, jestli tam nenajdeš čertíky. V 99,65 % případů tam jsou.

**„Nemáte-li v srdci žádné nepřátele, budete pro svět
neporazitelní.“**

čínské lidové přísloví (atribuuji to do Pekingu)

Tohle krásně navazuje na předchozího Gándího. I když Tě budou mučit, nikdy Tě nemůžou přinutit, abys je nenáviděl. A to je mocný nástroj.

**„Dnešek je těžký, zítřek bude ještě těžší, ale pozítří bude
krásné.“**

*čínské přísloví podané ústy zakladatele Alibaba.com Jacka Ma
(Chang-čou)*

Taková drsnější východní verze našeho „bez práce nejsou koláče“. Tolik lidí v životě ztroskotá jen proto, že ze sebe nejsou schopni vymáčkout ani 50 % svého potenciálního výkonu.

**„Žádné starosti včerejška ani zítřka nestojí za to, aby nám
ukradly chvílky radosti, které prožíváme právě teď.“**

přítomníci po celém světě

„Všechno je věcí názoru. A štěstí je stav mysli.“

mnoho moudrých lidí (celý svět)

tl;dr příloha:

**Celá kniha
na deseti
stranách**

JAK není důležité. (25) V první fázi se na JAK úplně vyser. (26) Občas svoje cíle nedáš. To je v pohodě. Důležité je, že když je budeš mít, přiblížíš se jim daleko víc, než kdyby ses dál toulal světem bezcílně. (27) Když máš jasné cíle, najednou Ti začnou tisícovky malých věcí, které v životě děláš, zapadat do sebe. Z rozsypaného bordelu na zemi se začnou pomalu skládat obrazce a skončíš s krásnou mozaikou, kterou můžeš zpětně rozebrat. (38) Cíle nejsou nejmocnější nástroj jen pro řízení byznysu, ale i života. (38) Nechat se životem strkat dál a dál je pohodlné. (40) Nikdo nemůže za Tvůj posraný život. (41) Musíš svůj život začít brát vážně. (41) „O prachy se teď nestarej. Když budeš investovat svůj čas rozumně, peníze jednou přijdou.“ (56) Čas (a ne peníze) je ten nejdůležitější zdroj, který člověk má. (56) Čas je totiž ta jediná komodita na světě, která není obnovitelná. (56) Pokud si totiž chceš uvolnit ruce na to, co je opravdu důležité, musíš outsourcovat všechno to, co není nutné, abys dělal osobně. (60) Co stojí v přepočtu na hodinu méně, než kolik si za hodinu vyděláváš Ty, outsourcej. (61) Čím víc se budeš soustředit na to, v čem jsi dobrý, tím víc Tvoje hodinovka poroste. (62) Největší časovou úsporu, kterou mi účastníci kurzu hlásí, je outsourcování vaření a starost o stravování vůbec. (63) Zkus krabičkovou stravu od firmy fmenu. Za tři kila na den máš pět poměrně zdravých a chutných jídel. (63) Pokud nepotřebuješ zajistit jídlo na celý den, protože si třeba vaříš doma s přítelkyní, zkus službu freshbox, která rozváží jen obědy.

(63) Jestli se nechceš svěřit krabičkové stravě, zkus třeba vařit jen dvakrát týdně větší porce. (64) Místo chození do supermarketu začni používat Rohlík.cz. (64) Vyzkoušej stravu v prášku MANA. (64) Poslední věc je svačinka ve stole. (64) Outsourcování v práci: co nemusíš dělat Ty a zvládne to udělat někdo jiný za nižší hodinovku v přibližně podobné kvalitě a podobném čase, to bys prostě neměl dělat. (65) Zbav se pocitu, že to vůči nim není fér. (65) K bohatství se neprošetříš. (68) K bohatství se dostaneš jedině tak, že si budeš vážit svého času. A nebudeš jím plýtvat na procházení slevových letáků k tomu, abys ušetřil pár stokorun. (68) Proto nenakupuj podle akcí. Nestuduj letáčky a nešmejdi po akcích na pravidelné bázi. (68) Čím dřív si osvojíš způsob myšlení bohatých lidí, tím dřív se bohatým staneš. (69) Recept je jednoduchý. Nepochybně ceny v několika kamenných obchodech, dej si poradit od obsluhy a klidně se od ní nechej zobchodovat. (70) Stejně jako odborné obsluze se vyplatí důvěřovat zavedeným značkám. (71) Pokud ještě nepíšeš všemi deseti, šup na www.psanihrave.cz. (74) Pořid' si vždy nejnovější a nejlepší smartphonu. Pokud Ti ve firmě nedají tak drahý foun, kup si ho za své nebo se s nimi domluv, že dorovnáš rozdíl mezi standardem a tím nejlepším. (75) Stejně tak si kup našlapaný počítač. (76) Nastav si rychlé odkazy do záložek v prohlížeči. (76) Nakrm CTRL+C, CTRL+V steroidy. (77) Ulož si platební kartu do prohlížeče. (77) Zprovozni si mobilní bankovníctví v telefonu. (77) Nainstaluj si

Facebook Killer. (77) Unrolluj se ze všech newsletterů. (78) Netypuj. Swypuj! (78) Ještě raději ale nepiš na mobilu vůbec. (79) Používej externí monitor. Všude, kde pracuješ. (79) Přivítej svou rozšířenou paměť. Jmenuje se Evernote. (80) Omez homeofficy. (82) Lékem na desítky hodin promrhaného času mezi úkoly je batching neboli shromáždění podobného typu úkolů do stejného časového úseku. (84) Doporučuju, abys pořizoval oblečení v meganákupech. (84) Batchuj si porady, stejné typy úkolů a stejné oblasti práce. (86) Začni během dojíždění do práce poslouchat audiobooky. (87) Díky podcastům a audiobookům dostaneš takový znalostní a intelektuální náskok, že Tě nikdo nebude schopný dohonit. (89) Pro začátek si dej nabíječku na telefon a počítač na každé místo, kde se často vyskytuješ. (94) Přihod' si do košíku powerbanku. Nos ji s sebou v aktovce pro případ, že se ocitneš někde bez zásuvky. (94) Narvi si několik vizitek do náprsní kapsy každého saka, které máš ve skříni. A taky do aktovky, do batohu, do peněženky a do auta. (94) Věnuj deset minut tomu, že si naskenuješ nebo nafotíš všechno, co máš v peněžence, plus pas. Občanku, řidičák, věrnostní karty, kreditky, prostě všechno. (95) Fot' si úplně všechno. (95) Nech si udělat několik náhradních klíčů od baráku. (95) Overnighty jsou pro studenty a pro babráky, co nedokážou pracovat efektivně. Ty na ně rychle zapomeň. (96) Nemá smysl pracovat, když jsi nemocný. (96) Vyber si všechnu dovolenou. (97) Zkus se na oběd nepřežírat. (97) Dej si nastavbu na

pracovní stůl a zkus, jaká je práce vestoje. (97) Abys bezbolestně shodil, stačí snížit příjem energie o pětinu oproti současnému stavu. (98) Stav vyčerpání + vyčerpávající aktivita = příliv energie. (98) Vyhýbej se velkým kalbám během týdne. (99) Jestli máš taky problém se vstáváním nebo bys chtěl změnit hodinu, kdy se dostáváš na nohy, vstávej každý den ve stejnou dobu. (100) Protože se ke svojí hlavě nechováš s úctou, kterou si zaslouží, oplácí nevděk nevděkem. (105) Dostaň z hlavy všechno, co tam nutně nemusí být. (106) GTD pro blbečky: 1. Dostaň 99 % věcí z hlavy! 2. Co se dá udělat do dvou minut, udělej hned. 3. Vše ostatní si někam zapiš. (106) Musíš si zavést jasný systém v děláni mailů. (109) Na všechno, co děláš více než jednou, bys měl mít checklist. (113) Nejlepší investice jsou investice do sebe sama. (118) Žádný jiný kůň Tě nedonese tam, kde bys chtěl být, a tak daleko, jak si jen budeš přát. Tenhle kůň jménem já si zaslouží, abys na něj vsadil všechny prachy do posledního haléře. (120) Veškeré volné peníze reinvestuj zpátky do sebe. (123) Angličtina je nástroj pro uchopení většiny know-how lidstva. (270) Čistě a jen Tvoje psaní má schopnost Tě posunout k dobré práci. (270) Pokud máte ve firmě marketingové nebo obchodní oddělení, snaž se tam vecpat. (275) Smaž z kompu FIFU, Need for Speed a všechny střílečky a nainstaluj si místo nich strategie. (125) Průměrný pracovník s velkým networkem bude kariérně postupovat rychleji než excelentní pracovník s malou sítí kontaktů. (127) Buď k lidem slušný

a pomáhej druhým. (128) Udělej si ze všech kolegů a klientů kamarády. (130) Zlepši chladné styky s klienty, dodavateli, partnery a různými jinými osobami, které se kolem Vaší firmy pohybují. (132) Běž manažerskou cestou raději než cestou odborníka. (132) Vždycky se snaž dostat na konference, školení a jiné akce, kde s externími lidmi přijdeš do kontaktu. (132) A jakmile vyčerpáš všechny možnosti, které Ti dá vlastní firma, začni se snažit po vlastní ose. (132) Lidi nejsou až tak nedostupní, jak by se mohlo zdát. (133) Tak zvedni prdel a začni si budovat network. (134) Místo toho, abys dělal laskavosti, o laskavosti žádej. (134) Stejně vehementně jako investuješ do sebe, investuj i do lidí okolo sebe. (135) Prostě běž a nechej se nacenit od odborníka. (136) Jeden pohovor každé tři měsíce. (138) Tvoje výplata je pro šéfa cena, za kterou si kupuje měsíc Tvoji práce. (138) Různí nadřízení budou oceňovat různé věci. Hlavně často můžou vidět hodnotu úplně v něčem jiném než Ty. (139) 1. Zvyšuj svou objektivní hodnotu. (140) 2. Zvyšuj svou subjektivní hodnotu. (141) Zahod' ostych a využij každé příležitosti, aby se pověst o Tvých dobrých výsledcích šířila napříč firmou. (144) 3. Zjisti, kdo rozhoduje o Tvém platu nebo povýšení, a prodávej se hlavně jim. (145) Lidi a jejich předsudky zpravidla nemáš šanci změnit. Jaký uděláš první dojem, je ale čistě ve Tvých rukách. (149) Aby sis nepodělal šanci na úspěch a vyhul se předsudkům, odstraň taky co nejvíce potenciálních nelibých vlastností. (150) Místo toho, aby sis říkal o přidání, si

říkáš o dorovnání rozdílu mezi tím, jakou vytváříš hodnotu a jaký bereš plat. (152) Když se naučíš přijímat nové výzvy, začneš všude kolem sebe vidět podané ruce, budeš objevovat důležité zdroje, potkávat ty správné lidi, dostávat neocenitelné rady. Bude se Ti zdát, že se celý svět srocuje v řetězci neuvěřitelných náhod, aby Ti pomohl dosáhnout Tvého cíle. (157) Neustále se posouvej po žebříčku hodnoty. (157) Zjednodušeně: Tvým úkolem je se co nejrychleji stát z uklízeče ředitelem. (158) 1. Začni delegovat. (160) 2. Dej vnitřní smysl specworku. (161) 3. Čím hlubší a širší znalosti a dovednosti budeš mít, tím platnější firmě budeš. (163) 4. Většina lidí nedělá v práci víc, než se od nich požaduje. Pokud chceš něco dokázat, tak Ty prostě musíš. (163) 5. Svou hodnotu můžeš zvýšit i tím, že budeš prostě zvládat více práce. (164) Dostaň sám sebe pod tlak. (164) Pracuj v dávkách a neustále dodávej výstupy. (164) 6. Nikdy nedělej stejnou chybu dvakrát. (165) Nikdy nenechej svou mysl zabránit tomu, abys následoval svoje srdce. (166) Jakmile Ti srdce zavelí, že je načase změnit práci, běž. (167) Rozhodně ale neodcházej z firmy ve zlém. (167) Ať Tě ani nenapadne odejít, dokud nemáš pořádně potuněný LinkedIn. (168) Než půjdeš na pohovor, zjisti si co nejvíce informací o firmě, pozici a lidech, kteří tam naproti Tobě budou sedět. (170) Firmu si pak vybírej hlavně podle šéfa. (170) Na všechny nákupy a investice bys měl pohlížet jednou hlavní optikou: mají tyhle věci šanci mi v budoucnu vydělat peníze, nebo ze mě peníze

jen vysávají? (171) Bud iniciativní a vyskakuj z mentálních škatulek svých šéfů. (175) Pokud jsi o něčem opravdu přesvědčený, nenech se zastrašit ani odradit. Za žádnou cenu. Trvej si na svém. (182) Pokud se budeš podrobovat konformním názorům a společenským normám, strávíš celý svůj život v průměrnosti a nikdy nedokážeš nic, co by stálo za řeč. (182) Vždy běž na druhou stranu než většina. Dělej přesný opak toho co ostatní. (183) Pokud se chceš dostat na vzácná místa a žít neobvyklý život, musíš vyrazit na opačnou stranu, než míří dav. (183) 1. Když nesurfuješ na horní hranici svých možností, jsi pod svým limitem. (187) 2. I když se Ti zdá, že jsi už vyčerpал všechny možnosti a že dál nic nezmůžeš, vždy se dá zabrat ještě víc. (187) 3. Dostaň sám sebe pod tlak. (189) Pokud máš slabou vůli dodržovat svá předsevzetí a hlídat se v plnění plánů, vyhlas deadline veřejně. Tvoji přátelé a známí vytvoří tlak, který Ti pomůže dosáhnout toho, co chceš. (190) Domlouvej si časté fyzické (nebo skypové) odevzdávání práce. (191) Pokud chystáš větší životní změnu, jako třeba stěhování, čtvrtroční pauzu od práce a podobně, doporučuji deadline materializovat tím, že si koupíš letenku nebo dáš výpověď z bytu. (191) Zvyšovat svůj výkon o 100 % každých přibližně 18 měsíců je naprosto dosažitelné a měl bys to přijmout za svůj cíl. Jinak nepojedeš na horní hranici svých možností. (193) Kdo se chová jako přizdisráč, zůstane u zdi srát do konce života. (195) Co můžeš udělat dnes, neodkládej na zítra. (198) Lidi si neuvědomují, že

když odkládají věci a rozhodnutí, odkládají tím hlavně svůj vlastní život. (198) Pokud si každý den necháš lajnovat jinými lidmi, nikdy se nikam nedopracuješ. (203) Co není hell yeah, to nedělej. (205) Komu není rady, tomu není pomoci. (207) Zbav se všech lidí, kteří z Tebe vysávají energii. Jinak jí nikdy nebudeš mít dost na to, aby ses staral sám o sebe. A abys mohl později pomáhat ostatním. (207) Když se Ti nelíbí, jaké karty Ti osud rozdál, zahod' je a nalízej si nové. (209) V mládí je to lehčí než později. Takže neváhej. (209) Vždycky když se ocitneš v situaci, kdy si máš vybírat mezi tím, co máš jisté, ale dusí Tě to, a radikálním krokem do neznáma, seber koule a vol to druhé. (211) Vybodni se na sledování pořadů o životech druhých. (212) Místo toho se staň hrdinou vlastního filmu, který bude tak vzrušující, že se od něho nebudeš moct odtrhnout. (212) Uč se tolik nových věcí, kolik jenom zvládneš. (212) Pokud se začneš věnovat novým aktivitám, otevřeš si cestu k částem života, které Ti nikdy nebyly přístupné, a uděláš si život mnohem zajímavější. (214) Každý nový koncept, který se naučíš, Ti dává do rukou nástroj, s jehož pomocí můžeš chápat, co se děje ve světě okolo Tebe. Čím víc takových konceptů znáš, tím víc světu porozumíš, tím rychleji ho pochopíš a můžeš se posouvat dopředu. (215) Proto by ses měl pouštět raději do základů více oblastí než do nejhlubších tajů jedné jediné. (216) Odnaučili jsme se být sami. (218) Začni s individuálním sportem. (219) Cestuj sám. (219) Sdílených okamžiků má každý z nás v životě

přehršlí. (220) Jsou to okamžiky samoty, za které musíme bojovat. (220) Vždycky měj u sebe sluchátka. (220) Poříd' si pracovnu. (220) Sledování správných cílů Tě přivede na taková místa, do takových situací a k takovým úspěchům, že nebudeš moct od svého příběhu odtrhnout oči a na vedlejší postavy rychle zapomenoš. (222) Cíle se z Tvého podvědomí vynoří samy. Stačí jim dát prostor. (223) Týden by mohl stačit, ale dva budou jistější. Nějaké to zahraničí bude jistější. A jestli Ti to ještě nedocvaklo, na tuto cestu se musíš vydat sám. (223) Když to budeš nejmíň čekat, ono to přijde. (223) Cíle Tě budou provázet na Tvé životní cestě, budou zdánlivě náhodným událostem dávat smysl a řád a udělají z Tvého života ten nejlepší biják pod sluncem. (224) V první řadě musíš hledět na sebe. Jedině tak budeš později schopný pomáhat druhým. (225) Jednou za pár let si dej čtvrt roku až rok úplně bez práce. (227) Optimismus se dá naučit. (231) Vždycky hledej pozitivní úhel pohledu a časem se naučíš každou negativní situaci nebo zprávu otočit do pozitivna. (231) Změnit minulost není ve Tvé moci. Proto nemá smysl se nad ní rozčilovat ani zbytečně lamentovat. (233) Na Tvoji reakci záleží veškerá budoucnost, kterou změnit můžeš. (233) Stejně jako minulost nemůžeš změnit většinu lidí, se kterými každý den přicházíš do styku. (236) Rozdávej lásku a sklidiš lásku. (237) Rozdávej lásku. Nelži a nehněvej se na lidi. (238) Jakmile totiž lidem věříš a jakmile jim věříš bezpodmínečně, jednáš vždy s tou nejkrásnější možnou verzí jejich

osobnosti. (239) Automaticky odpouštěj. (243) Každý svádí bitvu, o které nemáš nejmenší tušení. (243) Když nemáš nepřátele a snažíš se lidi chápat a odpouštět jim namísto toho, aby ses s nimi hádal a mstil se jim, máš mnohem pokojnější a šťastnější život. (244) Každý večer před spaním se snaž vybavit si a vizualizovat několik milých a šťastných okamžiků. (245) Dosahování úspěchů se nerovná štěstí. (246) Nejšťastnější a nejspokojenější jsou lidi, co žijí tady a teď. (250) Žij dnes. Žij teď. Rozdávej kolem sebe štěstí a sdílej ho s druhými. Miluj, neviň a odpouštěj. (250) Ať už budeš dělat cokoli, žij na plné koule. (253)

Na plné koule

Pavel Šíma

Editor: Monika Styxová

Odpoředná redaktorka: Hana Hozová

Obálka: Matěj Feldek

Foto na obálce: Ladislav Skalka (www.ladislavskalka.cz)

Ilustrace v knize: Sketchnoters

Technický redaktor: Jiří Matoušek

Objednávky knih:

www.albatrosmedia.cz

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN tištěné verze 978-80-265-0593-8

ISBN e-knihy 978-80-265-0615-7 (1. zveřejnění, 2017)

Cena uvedená výrobcem představuje nezávaznou doporučenou spotřebitelskou cenu.

Informace o knihách z nakladatelství BizBooks:

www.bizbooks.cz

www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks

www.twitter.com/BizBooks_knihy

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2017 ve společnosti Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4. Číslo publikace 24 866.

© Albatros Media a. s., 2017. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání


ALBATROS MEDIA a.s.

Kompletní nabídku titulů naleznete na
www.albatrosmedia.cz