
AKO ŽIŤ BOHATŠÍ ŽIVOT

PRINCÍPY
DALA CARNEGIEHO

AKO ŽIŤ BOHATŠÍ ŽIVOT



PRINCÍPY
DALA CARNEGIEHO

PRÍRODA

Všetky práva sú vyhradené. Nijaká časť tejto knihy sa nesmie reprodukovat mechanicky, elektronicky, fotokopírovaním alebo iným spôsobom rozširovania bez písomného súhlasu majiteľov autorských práv.

Názov originálu: Living An Enriched Life

© Dale Carnegie Associates

TM vlastní spoločnosť Dale Carnegie Associates

Licencie na exkluzívne práva pre celý svet a všetky jazyky udeľuje výlučne JMV Group Inc.

Návrh polepu a grafická úprava Jozef Vysoký

Translation © Miriam Ghaniová 2010

Slovak edition © Vydavateľstvo Príroda, s. r. o., Bratislava 2010

e ISBN 978-80-07-02053-5

Túto knihu kúpite vo všetkých dobrých kníhkupectvách v celej Slovenskej republike.

Môžete si ju aj objednať na adrese:

Vydavateľstvo Príroda, s. r. o., Kocelova 17, 821 08 Bratislava 2

Tel./fax: 02/55 42 51 60

e-mail: obchod@priroda.sk

www.priroda.sk

OBSAH

Predslov		6
Prvá kapitola	Vybudujme si sebavedomie	10
Druhá kapitola	Ako byť naozaj nadšení	21
Tretia kapitola	Stanovme si dosiahnuteľné ciele a dosiahnime ich	34
Štvrtá kapitola	Ako nás vidia ostatní	46
Piata kapitola	Najlepšie sa motivujeme sami	58
Šiesta kapitola	Zdôraznime pozitíva	71
Siedma kapitola	Buďme odvážni	84
Ôsma kapitola	Porazme porážku	98
Príloha A	O Dalovi Carnegiem	113
Príloha B	Princípy Dala Carnegieho	116

PREDSLOV

Čím dlhšie žijem, tým viac si uvedomujem, aký vplyv má postoj človeka na jeho život. Postoj je pre mňa dôležitejší ako fakty. Je dôležitejší ako minulosť, vzdelanie, peniaze, okolnosti, neúspechy, vzhlad, nadanie alebo schopnosti. Dokáže povzbudiť, ale aj zničiť firmu... náboženstvo... rodinu.

Pozoruhodné je, že každý deň dostávame šancu zmeniť svoj postoj. Nedokážeme zmeniť nevyhnutné. Jediné, čo dokážeme, je hrať na tej jedinej strune, ktorá nám zostala. Jediné, čo dokážeme, je hrať na nej, a musíme to dokázať sami. Som presvedčený, že život sa skladá z desiatich percent z toho, čo sa stane, a z deväťdesiatich percent z toho, ako na to zareagujeme. Platí to aj pre vás. Svoj postoj ovládame my sami.

Dale Carnegie

Žiť bohatší život! Kto by nechcel vyťažiť čo najviac z času, ktorý prežije na tomto svete? Jednu tretinu života prespíme, najmenej jednu tretinu strávime budovaním kariéry alebo starostlivosťou o rodinu, a ak máme šťastie, zvyšok času oddychujeme, kultúrne alebo nábožensky sa uplatňujeme, prípadne sa len tak povalujeme. Príveľa ľudí žije nudný a jednotvárný život, chodí do neuspokojivej práce a voľný čas trávi pokusmi dosiahnuť nezmyselné ciele.

V tejto knihe sa budeme zaoberať tým, prečo padáme do týchto pas-cí, a ponúkneme niekoľko rád, ktoré vám pomôžu prekonať problémy a dosiahnuť lepšie, produktívnejšie a uspokojivejší život.

Sebavedomie

Najprv sa budeme venovať sebavedomiu – pocitu, ktorý máme sami zo seba, ktorý nám hovorí, že dokážeme čokoľvek, čo si zaumienime. Sebavedomie je základným kameňom plného a zmysluplného života.

Hlavným dôvodom, prečo mnohí ľudia nikdy neuspeli v práci, v podnikaní či v osobnom živote, je nedostatok tejto kľúčovej zložky. Prečo však ľuďom chýba sebavedomie? Jednou z častých príčin je, že v mladosti v niečom zlyhali, a teraz sa boja, že sa to zopakuje. Ďalšou je, že iní ľudia – napríklad ich rodičia, učitelia či šéfovia – neboli nikdy spokojní s ich výkonom, a tak sa teraz považujú za neschopných.

Iní síce okúsili úspech, no nasledovala porážka, o ktorej nedokážu prestať premýšľať, takže sa sami odsudzujú na nedostatok sebavedomia pri akejkolvek činnosti. Ukážeme si, ako tento stav prekonať, rozvinúť a udržať si sebavedomie a pozitívnu predstavu o sebe.

Nadšenie

Jedna štúdia o životoch významných mužov a žien, či už vo vláde, podnikaní, vede, alebo umení, odhalila jednu spoločnú vlastnosť. Všetci boli nadšení svojou prácou a životom.

Nadšenie je tajomstvom úspechu najúspešnejších ľudí a tiež zdrojom šťastia ľudí, čo ho majú.

Nadšenie mení postoj človeka k ostatným ľuďom, k jeho práci a celému svetu. Práve ono dokáže zmeniť jednotvárný život na bohatý.

Stanovenie a dosahovanie cieľov

Všetci úspešní ľudia začínajú tým, že si stanovia nejaký cieľ. Stanoviť si ciele a pracovať na ich naplnení je prvý krok, ktorý musí človek urobiť na ceste k úspechu. Keď si stanovíme cieľ a spôsob, akým sa k nemu dopracovať, dokážeme tomu prispôsobiť aj čas, energiu a pocity – a vydáme sa po správnej ceste. Ukážeme si, ako sa pozerať na ciele, ktoré nás inšpirujú k veľkým výkonom, ako si zabezpečiť, aby sme sa neodchýlili od vlastných cieľov, a ako prekonať prekážky, ktoré sa nám postavia do cesty.

Dojem

Dojem, ktorý o nás nadobudnú druhí, je dôležitý faktor. Môže v nich vyvolať istotu a pociť, že sa s nami cítia dobre.

Príjemný a ústretový dojem sa dá *vytvoriť*. Niektoré vlastnosti ovplyvňujúce to, aký dojem robíme, máme vrozené – napríklad vzhľad, inteligenciu a nadanie – no každý z nás má schopnosť z týchto vlastností vyťažiť čo najviac a rozvinúť ich do dojmu, ktorý budú ostatní obdivovať.

Nie je ľahké dospieť k osobe, akou chceme byť, no treba začať silnou túžbou a oddanosťou rozvíjať veselé, prívetivé, optimistické a pozitívne správanie – dojem prinášajúci uznanie mužov aj žien, s ktorými nadviažeme vzťah. Naučíme sa, ako urobiť dobrý prvý dojem, ako si ho udržať a zlepšiť.

Vlastná motivácia

Nestačí len chcieť dosiahnuť svoj cieľ. Musíme neustále podnecovať svoje túžby a ambície a udržiavať ciele živé. Musíme byť zdraví a aktívni. Len tak dokážeme naplniť svoje sny. Pozrieme sa na to, ako sa dokážeme sami motivovať, aby sme dosiahli svoje ciele, a naučíme sa techniky, ktoré nás posunú vpred, ak zaostaneme.

Budme pozitívni

Nie je nič povzbudivejšie ako postoj vyjadrujúci nádej, viera, že sa všetko obráti na dobré, že uspejeme a neprehráme, že čokoľvek sa stane, budeme šťastní.

Nič nie je lepšie ako optimistický postoj plný očakávania – pričom očakávame ten najlepší, najvyšší, najradostnejší výsledok – a nikdy nedovolíme, aby sme sa dostali do pesimistickej nálady a boli znechutení.

Nie je vždy ľahké udržať si pozitívny postoj, najmä ak veci neprebiehajú podľa našich predstáv. Naučíme sa prekonať negatívne myslenie bez ohľadu na to, akým problémom budeme čeliť.

Budme odvážni

Úspešní ľudia majú odvahu uskutočniť svoje predstavy, ochotne vložia svoje peniaze, snahu, pocity do niečoho, čomu naozaj veria.

Všetci musíme riskovať, ak sa chceme niekam pohnúť v práci či v živote. Starostlivou analýzou dokážeme minimalizovať riziko ne-

úspechu, no nikdy ho nedokážeme celkom odstrániť. Risk je zisk. Ak nebudeme riskovať, možno sa vyhneme neúspechu, no nikdy nepocítíme obrovskú radosť a uspokojenie, ktoré je výsledkom prekonania prekážok a dosiahnutia cieľa.

Dajme sa do poriadku

Napriek skúsenostiam a vedomostiam nemusíme byť vždy úspešní. Niekedy jednoducho neuspějeme, no nesmieme dovoliť, aby nás neúspech ochromil. Učme sa na svojich chybách a využime to, čo sme sa naučili, na prekonanie neúspechu.

Sklamanie alebo neúspech má často nepríjemné dôsledky. Spôsobí, že naša morálka klesne a zničí nám sebavedomie. Ak to okamžite ne napravíme, začneme sa ľutovať a budeme nešťastní. Pozrieme sa na to, ako si poradiť s psychologickými dôsledkami neúspechu a ako si znova zlepšiť morálku.

Ako získať z tejto knihy čo najviac

Najprv si ju prečítajte celú a prijmite celkovú koncepciu. Potom si znova prečítajte každú kapitolu a začnite uplatňovať rady, ktoré v nej nájdete. Vykročíte po ceste vedúcej k bohatšiemu životu. Bude to veľký krok na ceste k úspechu.

Arthur R. Pell., Ph. D.
vydavateľ

Vybudujme si sebavedomie

Verte si! Verte svojim schopnostiam! Budte skromní, ale aj dostatočne sebavedomí. Verte vo vlastné sily, inak nebudete úspešní ani šťastní.

Dale Carnegie

Keď sa vo firme, kde Larry pracoval, uvoľnilo miesto nadriadeného, bol v pokušení prihlásiť sa. Po chvíli si však povedal: „Rád by som postúpil vyššie, no neviem, či by som to zvládal.“

Susan svojmu šéfovi navrhla opatrenie, ktoré by podľa jej názoru zvýšilo produktivitu, no šéf v ňom objavil niekoľko nedostatkov. Susanina reakcia znela: „Som nula. Nedokážem nič poriadne premyslieť. Už nikdy nikomu nič nenavrhnem.“

Claire požiadali, aby sa stala predsedníčkou cirkevného výboru. Claire sa priznala manželovi: „Musela by som o projekte rečniť pred ľuďmi, čo chodia do kostola. To by som nedokázala.“

Eliot bol počas prvých troch mesiacov roka najlepším predajcom vo firme. Štvrtý mesiac sa mu však nedarilo a zaostal za kolegami. Vravel si: „Prvý štvrťrok som mal šťastie, ale to mi nevydržalo, a teraz som tam, kam patrí – ledva spĺňam normu. Vedel som, že mi to dlho nevydrží.“

Aký problém majú všetci títo ľudia? Chýba im sebavedomie. Každý z nich na seba pozerá ako na nulu, ktorá je odsúdená ostať na spodných priečkach rebríčka po celý život.

V živote každého z nás nastane obdobie, keď pochybujeme o svojich schopnostiach a výkonoch a naše sebavedomie klesá. Čo je horšie, neustále sa sústreďujeme na to, čo si o nás myslia ostatní, aby sme zistili, aký pocit máme zo seba a zo svojich schopností. Pre takého premýšľanie sa vyhýbame riziku, lebo sa bojíme zlyhania. Čoraz viac sa znevažujeme, ignorujeme pozitívnu spätnú väzbu a prichádzajú nám na um škodlivé myšlienky. Zaujímame negatívny postoj vedúci k vlastnej porážke.

Sebavedomie je integrálnou súčasťou sebaúcty. Aby sme získali istotu v rozhodnutiach, ktoré robíme, musíme sa naučiť veriť si. Musíme skutočne pocítiť, že sme niekým hodnotným. Keď nemáme dostatok sebaúcty, ako si môžeme byť *istí*, že sú naše rozhodnutia správne?

Príliš často sa zvykneme zaoberať tým, čo si o nás myslia ostatní, a nie tým, čo si o sebe myslíme sami.

William Becker, úradník a spisovateľ, ktorý žil v polovici dvadsiateho storočia, poradil svojim čitateľom toto: „Netrápte sa tým, čo si o vás myslia ľudia. Môžu vás preceniť či podceniť! Kým objavia vašu skutočnú cenu, váš úspech závisí najmä od toho, čo si o sebe myslíte vy, a či si veríte. Môžete uspieť, aj keď vám nebude veriť nikto, no nikdy neuspejete, ak si nebudete veriť sami.“

Veľký grécky filozof Epictetus povedal: „Nikto nie je slobodný, kým nie je svojim pánom.“ Kým si nebudeme istí vlastnými schopnosťami a nebudeme veriť v šancu na vlastný úspech, nedokážeme sa vydať cestou k naplneniu cieľov. Musíme od seba očakávať veľké veci. Táto viera odhalí to najlepšie v nás. Ako vraví staré príslovie:

*Životný boj nevyhrá vždy
ten najsilnejší či najrýchlejší.
Skôr či neskôr ho vyhrá ten,
kto VERÍ, že to dokáže.*

Sme tými, za ktorých sa považujeme MY, nie naše okolie

Ľudia bez sebavedomia pripisujú veľkú váhu tomu, čo si o nich myslia ostatní, aby zistili, aký majú zo seba pocit. Vyhýbajú sa riziku, pretože sa boja neúspechu, a zvyčajne neočakávajú, že by mohli uspieť. Často znevažujú sami seba, ignorujú pozitívnu spätnú väzbu a chodia im po rozume škodlivé myšlienky. Zaujímajú negatívny postoj, vedúci k porážke. Medzi škodlivé myšlienky patrí napríklad:

- Premýšľanie v extrémoch: Takto reagovala Susan na šéfovú kritiku svojho návrhu. Jeden neúspech viedol k myšlienke: Som úplná nula, keď nepodávam perfektný výkon.

- Zveličovanie negatívneho: Dobrý výkon sa človeku neráta tak ako zlý. Takto reagoval Eliot. „Viem, že počas posledného štvrťroka som dosahoval najlepšie výsledky v predaji, no vďačím za to šťastiu. Teraz podávam svoj výkon. Ledva spĺňam normu.“
- Prílišné zdôrazňovanie „malo by“: Výroky typu „malo by“ nás vedú k idealizovaniu stavu vecí. Po nich by však malo nasledovať realistické zváženie súčasnej situácie. Keď zistíme, ako sa veci majú, môžeme si naplánovať, ako sa dostať tam, kde by sme „mali byť“. Často sa stáva, že ak zistíme, že nie sme blízko želaného stavu, jednoducho sa od strachu zablokujeme. Práve vtedy by sme však mali spomaliť, poobzerať sa a počúvať, aby sme sa dostali na správnu cestu.
- Nie sme v príjemnom prostredí: Od detstva si vytvárame prostredie, kde je nám príjemne. V Sallinej rodine rozhodoval o všetkom otec. Deti malo byť vidieť, no mali byť ticho. Ako dospelá žena, manželka a zamestnankyňa zistila, že jej nie je príjemné rozhodovať. Charlie strávil mnohé roky ako civilista pracujúci v administratíve americkej armády. Všetky armádne nariadenia mal dokonale naštudované a stopercentne ich dodržiaval. Po odchode z armády do civilného zamestnania však nedokázal efektívne pracovať, pretože tu neexistovali podobné pravidlá, ktoré by ho viedli.

Šéf požiadal Sandru L., ktorá pre miestny butik nakupovala dievčenské šaty, aby uvádzala módnú prehliadku. Sandru to vystrašilo. Zhovárať sa s jednou zákazníčkou bolo v poriadku, no vystupovať pred viacerými sa jej zdalo dosť nepríjemné. Šéf jej navrhol, aby sa zúčastnila kurzu Dala Carnegieho a vyriešila tento problém.

Dale Carnegie rozvinul metódu, ktorá účastníkom kurzov pomáha prekonať nepríjemný pocit. Každý účastník musí aspoň raz za hodinu prehovoriť k chápanému a povzbudzujúcemu obecenstvu. Fungovalo to u tisícov účastníkov, ktorí sa v priebehu deväťdesiatich rokov zúčastnili Carnegieho tréningových programov. Fungovalo to aj u Sandry, ktorá teraz uvádza módne prehliadky niekoľkokrát ročne. Komplimenty od šéfa aj zákazníčok jej zdvihli sebavedomie.

Stratégie rozvoja sebavedomia

Nasledujúce stratégie pomôžu prekonať myšlienky, ktoré vedú k neúspechu.

Prijat' seba samého

Ide o schopnosť prijať seba samého ako človeka a sústrediť sa na pozitívne vlastnosti – kvality, silné stránky, črty – ktoré z nás robia tých, ktorými sme. Keď sa sústredíme na tieto súčasti obrazu, ktorý o sebe máme, pozitívne ovplyvníme nielen sebavedomie, ale aj sebaúctu. Ľudia sa príliš často sústreďujú na svoje slabosti, nie na silné stránky. To prináša viac škody ako úžitku. Musíme pomáhať sebe aj ostatným sústrediť sa na pozitívne stránky.

Sústrediť sa na úspech

Kľúčom je sústrediť sa na minulé úspechy a výkony a rešpektovať seba samých za to, čo sme dokázali v minulosti. Je jednoduchšie sústrediť sa len na neúspechy, keďže nám ich ostatní s radosťou pripomínajú. Keď však radšej strávime čas spomínaním na mnohé dosiahnuté úspechy, zmení sa naša životná perspektíva.

Dosiahneme to pomocou istej metódy: Vytvorme si množinu úspechov a výkonov, ktoré sme zatiaľ dosiahli. Možno bude na začiatku ťažké spísať úplný zoznam, aký by sme si isto želali, no ak vytrváme, budeme doň môcť pridávať ďalšie a ďalšie prvky a získame väčšiu istotu.

Henrietta, realitná maklérka z Orlanda na Floride, dostala list od klientky, kde jej vyjadrovala vďaku za to, že jej pomohla nájsť „ideálny domov“. Henrietta ho s hrdosťou ukazovala všetkým vo firme. Šéf jej navrhol, aby si založila zakladač, kam list uloží. V budúcnosti k nemu pridá ďalšie, ktoré dostane. Povedal: „Bude to tvoj, zakladač úspechov“. Listy od klientov ťa podržia, keď sa ti nebude dariť. Budú dôkazom tvojich minulých úspechov a presvedčia ťa, že to pôjde aj v budúcnosti.“

Henrietta poslúchla jeho radu, no keďže nedostala list po každom úspešnom predaji, založila si aj „záznamy úspechov“. Sem si zapisovala každý významný výkon – napríklad, keď uzavrela zložitý obchod, keď dostala od veľkej stavebnej firmy ako prvá povolenie na predaj, keď predala za mesiac viac domov ako ostatní vo firme a podobne.

Každý z nás prežíva obdobia, keď sa mu nedarí. Ani Henrietta nebola výnimkou. Keď sa jej nepodarilo uzavrieť takmer istý obchod, keď mala jednoducho zlé obdobie alebo bola smutná, otvorila zakladač úspechov a znova si prečítala listy a záznamy. Načerpala sebavedomie a motiváciu, a vďaka tomu sa dokázala vrátiť do starých kolají.

Rozhovory

Keď spojíme dve spomínané kategórie a dokážeme povzbudiť seba samých, pričom naše tvrdenia podporujú dôkazy, začneme im veriť. Keď sa nedarí športovému tímu, tréner preruší hru a povzbudí hráčov. Sme svojím vlastným trénerom, takže sa musíme povzbudiť sami. Čo si teda povieme? Vymyslíme argument, ktorý vydrží aj tú najdetailnejšiu kritiku, pretože ho budú podporovať dôkazy. Čím silnejšie a pôsobivejšie budú dôkazy, tým vierohodnejší a silnejší bude náš odkaz. Ide o vnútorný rozhovor, aký z času na čas vedie každý z nás. To je nástroj, pomocou ktorého udržíme kontrolu nad jedinou vecou, čo dokážeme neustále kontrolovať – svojím myslením. Inými slovami, musíme ovplyvniť vlastné myslenie, aby sme si prinavrátili sebavedomie.

Keď si Henrietta prezrela svoj zakladač úspechov, usilovala sa povzbudiť seba samu na základe dôkazov, ktoré v ňom našla. Opakovala si ich znova a znova a dokázala sa motivovať k ďalším úspechom, rovnako ako tréner motivuje svoj tím.

Ak sa budete často rozprávať sami so sebou, dokážete nasmerovať svoje myšlienky k odvahe a šťastiu, sile a pokoju. Ak sa budete rozprávať sami so sebou o veciach, za ktoré by ste mali byť vďační, vaša myseľ bude plná vzletných a radostných myšlienok.

Dale Carnegie

Zistite, čo chcete a ako to dosiahnete

1. Sústreďte sa na svoj cieľ. Nestačí povedať si: „Chcem dobré zamestnanie.“ Buďte konkrétnejší. „Chcem pracovať ako marketingový prieskumník trhu s možnosťou stať sa manažérom.“
2. Vytvorte si konkrétny plán, podľa ktorého budete postupovať pri plnení svojej túžby. Začnite ho uskutočňovať hneď, či už sa cítite pripravení, alebo nie.

3. Jasne a stručne opíšte svoj cieľ a to, čo chcete urobiť, aby ste ho dosiahli.
4. Tento krátky výrok si čítajte dvakrát denne: raz pred spaním a raz, keď ráno vstanete. Pri čítaní by ste mali vidieť a cítiť, že svoj cieľ už naplňate.

Sebavedomí ľudia riskujú

Nové skúsenosti berte ako príležitosť, z ktorej niečo získate, a nie výzvu, ktorá sa môže skončiť výhrou alebo prehrou. Vďaka tomu sa dokážete otvoriť novým možnostiam a prijmete seba samých. Ak urobíte opak, každá možnosť sa zmení na príležitosť zažiť prehru, čo zabrzdí váš osobný rast.

Niektorí ľudia nikdy neriskujú. Vždy sa spoľahnú na istotu. Zvyčajne potom skončia ako sivý priemer. Nikdy nedosiahnu skutočný úspech. Keďže nikdy neriskujú, že sa im niečo nepodarí, vyhýbajú sa síce „bolestivým porážkam“, ale nikdy nezakúsia „vzrušenie z víťazstva“.

Riskujte. Celý život je vaša šanca. Ten, kto má odvahu pokračovať v ceste, dostane sa najďalej. Loď menom Istota sa nikdy nedostane ďaleko od pobrežia.

Dale Carnegie

Korytnačka je ako obrnenec. Nepreniknuteľný pancier ju chráni pred všetkým zlým. No ak sa chce pohnúť, musí z neho vystrčiť hlavu a krk a vystaviť sa tak nebezpečenstvu, čo na ňu možno striehne. Sme ako korytnačky; ak sa chceme pohnúť vpred, nemôžeme sa stále dokonale chrániť. Musíme vystrčiť hlavu a napredovať.

Človek nemusí byť ktovieaký odvážlivec, aby dokázal riskovať. Rozumní ľudia riskujú rozumne, no z charakteru rizika vyplýva, že im to nemusí vyjsť.

Úspešní výkonní riaditelia riskujú každým vydaným rozhodnutím. Pred rozhodnutím však šancu na úspech maximalizujú starostlivým prieskumom a analýzou. Keď manažér musí o niečom rozhodnúť, musí byť schopný riskovať stratu peňazí, času, energie a citov. Risk je zisk.

Zápas sa pomaly končí. Red Sox vedú nad Yankees dva jeden. Prví dvaja pálkari už odpálili. Teraz má pálku v rukách najlepší pálkar Yankees Dave Winfield. Loptička letí priamo. Trafil ju presne. Winfield beží k prvej méte. To zvládne ľahko. Mal by skúsiť druhú? Počas niekoľkých stotín sekundy sa Dave musí rozhodnúť, či stavať na istotu, alebo sa pokúsiť o druhú metu, odkiaľ by mohol skórovať. Ak sa mu to nepodarí, hra sa skončí, no ak zariskuje, zvýši šance svojho tímu obrátiť prehru na víťazstvo. Winfield dokáže riskovať, ak vie, že má šancu na úspech, a tak sa pokúsi o druhú metu.

Šampióni sú sebavedomí. V športe aj v živote dokážu riskovať. A to z nich robí šampiónov.

Dale Carnegie vo svojej knihe *Ako sa zbaviť starostí a začať žiť* radí tým, ktorí čelia problémom: „Opýtajte sa sami seba: Čo najhoršie sa môže stať? Pripravte sa na najhoršie; usilujte sa to zlepšiť.“

Tieto princípy môžete použiť pri rozhodovaní o risku pri inovatívnom, radikálnom či jednoducho odlišnom riešení problému.

Gilovi Bakerovi sa nedarilo dohodnúť si stretnutie so Stanom Greenom, nákupným manažérom perspektívneho zákazníka. Volal mu, písal listy, ba dokonca zašiel za ním domov, no bezvýsledne. Kolegovia mu radili, aby naňho zabudol a venoval energiu a čas iným zákazkám. Gil bol však tvrdohlavý. Musí existovať spôsob, ako upútať Greenovu pozornosť. Zistil, že Green bude mať prejav na jednom priemyselnom seminári. Ak sa seminára zúčastní, pomyslel si Gill, môžem ho zastaviť po prejave, opýtať sa ho na pár vecí a potom sa predstaviť, aby aspoň tušil, kto som.

Jeho obchodní riaditelia a spolupracovníci ho odhovárali. „Bude taký nahnevany, že už nikdy neprehodí s nikým z našej firmy ani slovo.“

Gill však aplikoval Carnegieho princípy. Čo najhoršie by sa mohlo prihodiť? Tak s nami nebude obchodovať. To vôbec nie je také strašné, keďže s nami neobchoduje ani teraz, takže nemáme čo stratiť. Treba sa pripraviť na najhoršie: Ak naňho na stretnutí neurobím dojem, vzdám sa. Treba sa usilovať zlepšiť najhoršiu možnosť: Keď si dobre naplánujem, čo sa ho chcem opýtať, môžem mu dokázať, že mám veľa informácií o jeho firme. Možno potom prestane odmietať stretnutia.“

Gill to vyskúšal a dosiahol „nedosiahnuteľné“ – podarilo sa mu pre firmu získať mimoriadne ziskovú objednávku.

Všetci musíme riskovať, ak chceme v živote a v práci niečo dosiahnuť. Podrobnou analýzou zmiernime šancu na prehru, no nikdy ju celkom neodstránime. Risk je zisk. Ak vždy stavíme na istotu, možno sa vyhneme riziku, no nikdy nepocítíme úžasnú radosť a uspokojenie po prekonaní prekážok a dosiahnutí cieľa.

Agresívne či asertívne

Je rozdiel, či sme sebavedomí a asertívni, alebo svojvoľní a agresívni. Väčšina ľudí si cení odvahu a sebaistotu, ak sa nespája s necitlivosťou. Mnohé známe príbehy týkajúce sa osobného či pracovného úspechu sú výsledkom asertívnej snahy jednotlivca alebo skupiny jednotlivcov. Zdá sa však, že existuje množstvo mylných predstáv o asertivitě, agresivitě a pasivitě. Asertívne správanie sa definuje ako: „... stáť si za svojím tak, aby sme neporušovali základné práva toho druhého.“ Základný rozdiel medzi asertivitou a agresivitou spočíva najčastejšie v probléme so sebaúctou. Princípy medziľudských vzťahov Dala Carnegiego ukazujú zlatú strednú cestu. Namiesto toho, aby sme „prevalcovali ostatných“ alebo aby nás „prevalcovali oni“, dokážeme jednoducho kráčať s nimi a dosiahnuť výhody pre všetkých. Asertívna komunikácia je prístup spájajúci silu a citlivosť.

Nasledujúca tabuľka zobrazuje rozdiel medzi sebavedomým asertívnym prístupom a agresivitou.

Tabuľka 1

Agresívny alebo asertívny, či pasívny prístup

AGRESÍVNY	ASERTÍVNY	PASÍVNY
Egocentrický.	Postaví sa za vlastné práva, no je citlivý aj voči ostatným.	Stará sa len o ostatných, až mu to samému škodí.
Často je v strese a strehuje aj ostatných.	Poradí si so stresovou situáciou a ide ďalej.	Je vystresovaný, no nakonok to nevidieť.
Často prejavuje malú sebaúctu.	Má o sebe dobrú mienku.	Často prejavuje nízke sebavedomie.

AGRESÍVNÝ	ASERTÍVNÝ	PASÍVNÝ
Priamy, často až nepriemerane.	Prímerane priamy a čestný.	Komunikuje nepriamo a často nevhodne, nie je úprimný.
Možno je neoblúbený a nerešpektovaný.	Často rešpektovaný.	Často oblúbený, no nie vždy.
Zhadzuje ostatných.	Povzbudzuje ostatných.	Povzbudzuje ostatných na úkor seba samého.
Má potrebu kontrolovať každého a všetko, ostatní musia skladať účty, on nie.	Chce nieť osobnú zodpovednosť za vlastné aktivity, aj ostatní majú diel zodpovednosti.	Len on je povinný skladať účty, ostatní nie.
Vyhľadáva konfrontácie.	Snaží sa byť dobrým príkladom.	Vyhýba sa konfrontáciám.
Núti ostatných, aby sa držali na uzde.	Nevyhľadáva konfrontácie ani sa im nevyhýba.	Prehnanne sa ospravedľňuje, preňho platia prísne pravidlá, pre ostatných nie.
Verbálne ostrý.	Otvorený, no citlivý a slušný.	Rezervovaný, nepriamy, zdržanlivý.
Prehnanne priamy – vnucuje ostatným svoje myšlienky a nápady.	Priamy, no ohľaduplný.	Vyhýba sa vyjadrovaniu svojich pocitov a želaní.
Vyžaduje.	Prosí.	Želá si.

Pomôžme ostatným dosiahnuť sebaúctu

Ako rodičia dokážeme v deťoch vybudovať sebavedomie a sebaúctu. Ako manažéri dokážeme vybudovať sebavedomie a sebaúctu v zamestnancoch.

Ako učitelia či tréneri budujeme sebavedomie a sebaúctu v našich triedach alebo tímoch. Naučme ľudí, aby si verili. Dajme im príležitosť vyjadriť sa.

Zakladateľ a generálny riaditeľ Mackey Envelope Co. a autor mnohých kníh o zlepšení seba samého Harvey Mackey v jednom rozhovore pre *Personal Excellence* povedal:

„A nakoniec, je dôležité, aby všetci mali pocit, že sú významní. V zlom prostredí sa každý cíti ako obeť. V dobrom majú ľudia pocit, že sú rovnocenní – možno nemajú rovnakú moc, no sú rovnocenní. Robotník pri páse asi nedokáže presadiť svoje želania rovnako ako manažér, no tento robotník má mať rovnakú šancu byť vypočutý, podobne ako najmladšie dieťa má dostať večer pri stole rovnaký priestor ako ostatní.“

Ide o veľmi jasný odkaz. Si jedinečný a záleží nám na tebe. Aby tvoje dieťa či tvoj zamestnanec uspel a celá rodina alebo firma prekvitala, každý sa musí zaujímať o toho druhého.

Zhrnutie a hlavné myšlienky

- Nikdy si o sebe nemyslime nič zlé ani nepríjemné. Nikdy sa nepovažujme za slabých, neefektívnych a chorých, považujme sa za dokonalých a úplných.
- Nikdy ani nepomyslime na možnosť, že náš život je neúspešný alebo hoci len čiastočne neúspešný.
- Smelo vyhlásme, že na tomto svete máme svoje miesto a že ho vyplníme.
- Naučme sa očakávať od seba veľké veci. Nikdy si nepripustíme myšlienku, že dosiahneme len veľmi málo. Ak sa naučíme myslieť pozitívne a produktívne, tento postoj nám jedného dňa vytvorí miesto a prinesie to, po čom túžime.
- Nič k nám nepríde samo bez dostatočnej príčiny. Ide však o mentálnu príčinu. Myšlienky predstavujú silu, vďaka ktorej pre seba vytvoríme vhodné podmienky. Táto sila modeluje charakter a formuje život. Pred myšlienkami neutečieme. Musia sa nám páčiť.
- Sebaúcta je prchavá. Musíme ju neustále živiť a posilňovať. Živia ju slová, činy, postoje, skúsenosti a udržiava ju naša vlastná snaha.

- Zvyknime si nahrádzať negatívne vyjadrenia o sebe pozitívnymi. Namiesto zúfalstva vyjadrimo nádej, namiesto zlyhania úspech, namiesto porážky víťazstvo. Namiesto obáv vyjadrimo povzbudenie, namiesto apatie nadšenie a namiesto nenávisti lásku a sebaúctu.

