

Kapitola 19. Dosahování pracovních cílů

Předcházející část: Kapitola 18. Vztahy

Pocity a schopnosti

Naše myšlenky určují, do jaké míry budeme projevovat své talenty a schopnosti, i kvalitu a množství našich úspěchů a neúspěchů. Co ale ovlivňuje a určuje směr našich myšlenek? Jak jsme už viděli, jsou to naše pocity – určují a vytvářejí druh myšlenek, který nás vede k úspěchu či neúspěchu v jakékoliv oblasti. Pocity jsou klíčem k rozvoji nebo k omezování našich talentů, schopností i jednání.

Obecně platí, že jsme dobře informovaní a dobře trénovaní v záležitostech, týkajících se vnějšího světa. Přesto jsme někdy neznalí a netrénovaní ve světě vnitřním, ve světě pocitů. Vzhledem k tomu, že pocity rozhodují o tom, jaké myšlenky nás napadnou, a myšlenky, které udržujeme v mysli, rozhodují o výsledcích, je důležité ujasnit si vztah mezi našimi pocity a rozvíjením našich schopností, které pak povedou k úspěšnému jednání.

Zrekapitulujeme-li to, co jsme řekli o škále vědomí, a vyjádříme-li to jednoduše, můžeme prostě všechny pocity třídit na negativní a na pozitivní, a myšlenky, které z nich vyplynou, budou samozřejmě také buď negativní, nebo pozitivní.

Negativní pocity spojené s prací

Tyto pocity jsou vždycky nepříjemné a sahají od mírně nepříjemných až po bolestivé. Vyvolávají úvahy a představy, vedoucí k „nemůžu“ a „nemůžeme,“ bez ohledu na události, situace nebo problémy, ve kterých se člověk nachází. Negativní pocity vznikají, když se nám nelíbí to, co vidíme, slyšíme, o čem přemýšlíme, nebo si na to vzpomínáme. Naše potřeba odporovat se objevuje v podobě pocitů jako je hněv, smutek a úzkost. Naším obvyklým způsobem, jak se s nepříjemnými pocity vypořádat, je jejich potlačení, a proto se domníváme, že tyto pocity jsou nedílnou součástí našeho myšlenkového procesu. Tento omyl vzniká, protože pocity odporu se projevují prostřednictvím našich myšlenek. Potlačení pocity nezmizí. Je to naopak, objeví se znovu v podobě negativních myšlenek. Negativita neexistuje v situaci nebo v tom, co se děje; spočívá spíš v naší reakci na to, jak situace vnímáme. Když se negativní pocity rozpoznají a vzdáme se jich, pak situace, která vypadala jako nezvladatelná, se může rychle začít jevit jako schůdná, snadno řešitelná a dokonce i jako velmi užitečná.

Jedním z nejvýznamnějších negativních pocitů, který blokuje úspěšnost v profesionálním životě, je závist. Základním dynamikou závisti je, že když vidíme, jak je někdo druhý úspěšný, vyvolá to v nás pocit nejistoty. Nejde jen o to, že vidíme úspěšnost druhého člověka a pociťujeme závist. Úspěšnost druhé osoby v nás vyvolá spíš pocit vlastní nedostatečnosti nebo neschopnosti. Navodí to pocit „Možná nejsem tak dovedný, jak bych měl být“ nebo „Možná, že nedokážu dosáhnout toho, co chci“ nebo „Možná, že ti ostatní moje schopnosti neoceňují, že je přecházejí bez povšimnutí.“

Závist je bolestivá, protože v nás probouzí pocit naší vlastní nedostatečnosti. A pak nám často vadí člověk, jehož úspěchy to v nás bezděčně vyvolaly. Takhle nelibost nevědomě podněcuje naši nekonečnou touhu po pohlazení, ke kterému samozřejmě nedojde, protože naše nespokojenost zapuzuje právě to, co bychom si přáli.

Jak se tohle stále znovu v nás objevuje, cítíme se v práci stále nespokojenější a nešťastnější a svým kolegům se odcizujeme. Může cítit přesvědčení „Všichni jsou proti mně.“ Členy naší rodiny mohou unavovat naše neustálé stížnosti na situaci v zaměstnání. Můžeme hledat únik a trávit závěr dne nekonečným vysedáváním u televize nebo nestřídmostí v jídle, spaním, podléháním drogám a alkoholu.

Jaká je cesta ven z tohoto cyklu závistivosti a nespokojenosti? Jak jsem řekl už dříve, odpovědí je vstoupit *dovnitř*. Se závistivostí neustále sledujeme ostatní, vyhodnocujeme jejich úspěchy a porovnáváme je s těmi svými. Co nás toto povrchní zaměření ven stojí, vidíme ve filmu *Ohnivý vozy*, když jeden z běžců se otočí, aby viděl, kde právě je jeho soupeř. Ve chvíli, kdy odpoutal pohled od cílové pásky, aby porovnal sám sebe s druhým běžcem, ztratil zlomek vteřiny a stálo ho to vítězství. Muž, který závod vyhrál, byl motivován naprostou láskou k běhání a dělat to prostě jak nejlépe dokázal. Neběhal, aby 'porazil' ty ostatní. Nekomparoval sám sebe s ostatními běžci. Běhal co nejlépe, protože běhání miloval.

Podíváme-li se do sebe, uvidíme, jaké podvědomé pocity nám brání dosáhnout úspěchu: soutěživost, pochybování o sobě, nejistota, nedostatečná připravenost a touha po uznání. Jsme ochotni začít pozorovat tyto pocity? Jakmile se tyhle pocity rozpoznají, začne být zřejmé, že pracují proti nám. Vyčerpávají naši sílu a brání nám být úspěšnými ve světě. Naše sebezpochybování blokuje uznání, které hledáme.

Když uvidíme, co nás stojí negativní pocity, týkající se k naší spokojenosti a úspěšnosti, začneme být ochotni upouštět od nich i od toho, co nám přinášejí. Například začneme být ochotni vzdávat se laciného uspokojení a přestaneme vidět druhé jako příčinu naší malé úspěšnosti. Jsme ochotni vzdát se uspokojení, které jsme získávali sympatiemi těch, kteří naslouchali našim stížnostem. Když jsme upustili od pocitů vlastní nedostatečnosti, zjistíme, že naše závistivost se ztratila. Stáváme se vítězným běžcem v *Ohnivých vozech*, který miluje to, co dělá, těší se z úspěšnosti vlastní i těch druhých a jeho energie vynikat ve světě není ničím omezená.

Pozitivní pocity spojené s prací

Vždycky se pociťují jako příjemné a obsahují radost, spokojenost a bezstarostnost. Podněcují uvažování a představitivost, příkladem jsou myšlenky „můžu“ a „můžeme“, bez ohledu na události, situace a problémy, ve kterých se člověk nachází.

Když nejsou zaktivované negativní pocity, pozitivní pocity proudí přirozeně. Pro navození pozitivních pocitů není třeba nic udělat, protože jsou nedílnou součástí našeho přirozeného stavu. Tento pozitivní vnitřní stav tu je stále a je pouze překrytý potlačenými negativními pocity.

Odstraní-li se mraky, září slunce. Díky pozitivnímu stavu myslí, který nastává

odevzdáním negativních aspektů, dochází automaticky k uvolnění dovednosti, tvořivosti, talentu a vynalézavosti. Upuštění od negativity uvolní inspiraci k vytváření nekonečného proudění kreativních nápadů. Příkladem může být ocenění tvůrce muzikálu Broadway, který úspěšnost této show připisoval upuštění od negativních pocitů pomocí odevzdávání. Existovali spisovatelé, umělci a hudebníci, u kterých najednou nastal průlom, inspirace, jakmile se rozpoznalo negativní přesvědčení nebo sebeomezování a došlo k jeho odevzdání. Stejně zkušenosti byly zaznamenány i vědci, kteří najednou prostě 'znali' složení látky, který by nemoc vyléčila. Jako když je k dispozici pole tvořivé geniality, jakmile jsme se vzdali mraků negativity, které bránily jeho odhalení.

Pocity a rozhodovací proces

Úrovně vědomí můžeme zjednodušeně rozdělit do tří hlavních oblastí: netečné, energické a míruplné. Tyto tři stavy jsou spojené s rozhodovacím procesem. První stav – netečnost – je odrazem emocionálních úrovní apatie, smutku a strachu. Povaha těchto pocitů je v rozporu s naší soustředěností na momentální situaci, místo toho nás napojují na naše vlastní myšlenky, z nichž většina z nich je v oblasti „já nevím“, „nejsem si jistý“ a „myslím, že nemůžu.“ Tato dodatečná koncentrace na naše vlastní, bezúčelně zacyklované myšlenky, nám dočasně znemožní vnímat všechny aspekty a možnosti dané situace.

Když nás zaplavují tyto negativní myšlenky a pocity, je pro nás obtížné dospět k jakémukoliv rozhodnutí. Někdy se rozhodneme pro oddalování rozhodnutí, dokud se nebudeme cítit lépe. Jindy pokračujeme, abychom došli k rozhodnutí, o kterém si myslíme, že vyřeší naše pochybnosti nebo situaci. Rozhodnutí, které následuje, není bohužel udržitelné v dlouhodobém horizontu, protože je založené na pocitech, a když se dotyčný pocit změní, je nutné spolu s ním změnit i rozhodnutí. To vede k vnitřní nejistotě, ambivalenci, zmatenosti, a ti kolem nás ztrácejí v nás důvěru. V počítačovém jazyce 'nespolehlivý vstup – výstup' tím 'nespolehlivým vstupem' je negativně pociťovaný stav a rozhodnutí, které z něj vznikne, je zákonitě na stejné úrovni.

Druhý stav, který je vyšší než netečnost, je stav, kdy je člověk 'energický'. Emoce, které tento stav řídí, jsou touha, hněv a pýcha. Povaha těchto pocitů může méně narušovat koncentraci než předchozí nižší stavy, protože některé pozitivní myšlenky se nechávají probíhat a smísí se s negativními pocity. Je to stav 'kariéristy'. I když se dělá, co je třeba, je tu nerovnoměrnost výkonu kvůli směsici pozitivních a negativních myšlenek i nápadů. Negativní pocity jako ambice, chtivost nebo 'sebeředvádění' mají tendenci 'kariéristu' popohánět, a rozhodování je občas nutkavé nebo impulzivní.

Coby primární motivační faktor je pro tuto úroveň vědomí charakteristický vlastní osobní zisk. Z tohoto důvodu jsou mnohá rozhodnutí neudržitelná, protože jsou založená na vnímání situací z hlediska výhra – prohra, spíše než z hlediska jejich oboustranné výhodnosti. K rozhodnutí pro oboustrannou výhodnost by došlo, kdyby se vzaly v úvahu pocity a výhodnost tohoto rozhodnutí i pro ostatní lidi, kterých se ta situace týká.

Použijeme-li vyjadřování, vztahující se k energetickým tělesným centrům, řekneme, že na této úrovni lidi motivuje jejich 'solární plexus' (třetí čakra). Znamená to, že se snaží dosáhnout úspěchu a ovládat svět. Jenže jsou sebestřední a jsou poháněni osobní motivací, s malým zájmem o blaho druhých nebo o svět vůbec. Vzhledem k tomu, že se rozhodují především ve svůj vlastní prospěch, jejich úspěšnost se omezuje jen na osobní zisk. Každý přínos pro svět je zcela vedlejší a výsledky tudíž mají daleko do velikosti.

Třetí a nejvyšší úroveň je pokojný stav, založený na pocíťování odvahy, na přijímání a lásce. Vzhledem k tomu, že tyto pocity jsou svou podstatou čistě pozitivní a ničím nás nezneklidňují, umožňují nám plně se soustředit na situaci a všimnout si všech důležitých detailů. Díky stavu vnitřního klidu přináší inspirace nápady, jak problém vyřešit. V tomto stavu je mysl oproštěná od starostí a nic nenarušuje její schopnost soustředit se a komunikovat. Z tohoto stavu přichází řešení problémů, založené na oboustranné výhodnosti; protože všichni z toho těží, každý propůjčuje projektu svou energii a úspěch sdílejí všichni. Tento přístup nezřídka vede k velikosti. Charakterizuje ušlechtilé projekty, které přinášejí naší společnosti dalekosáhlá zlepšení. Na této úrovni zjišťujeme, že pokud jsou v dané situaci uspokojovány potřeby všech, naše vlastní potřeby jsou naplňované automaticky. Ničím nerušená kreativní mysl objeví řešení, kdy každý získává a nikdo ztrácí.

Pokud se podíváme na situaci a tvrdíme, že oboustranně výhodné řešení není možné, mělo by nás to upozornit, že máme nějaké neodevzdané vnitřní pocity, blokuující možnost dokonalého řešení. Potřebujeme si připomenout výrok, že nemožné se stává možným, jakmile jsme situaci úplně odevzdali.

Pocity – a schopnost prodávat

Vzhledem k tomu, že prodej je součástí mnoha povolání, zahrnujících buď nějaký produkt, plány, nebo naše osobní služby, je obohacující podívat se na vztah mezi třemi základními rovinnami vědomí a schopností prodávat.

Nejnižší stav, stav netečnosti, je ovládaný pocíťováním apatie, smutku a strachu; je zřejmé, že schopnost prodávat je na nejnižší úrovni. Prodávající v tomto stavu často říkají, že o zboží teď není žádný zájem. Samotná povaha prodávání vystavuje prodávajícího odmítání a zklamání. To vede okamžitě k negativnímu myšlení a k sebekritice v podobě úvah „Moje zboží nikdo nechce.“ Těmto pocitům mohou dočasně uniknout tím, že si udělají přestávku na kávu, nebo si popovídají s ostatními zaměstnanci; nicméně tyto jejich pocity zhoršily jejich soustředěnost a snížila se jejich dovednost vytvářet nové nápady. Nízká sebeúcta způsobuje zranitelnost překážkami, což má za následek očekávání, že k žádné úspěšnosti nedojde. Když se v mysli udržují představy nezdaru, narušuje to prodejnost. Pokud se ale v tomto okamžiku negativní pocity rozpoznají a upustí se od toho, co se člověk pokouší každým z těch pocitů získat, může nastat posun k další úrovni.

Následující úroveň, stav aktivity, je založený na pocitech žádostivosti, rozhněvanosti a hrdosti. Obsahuje větší nasazení i elán. To umožňuje lepší soustředění na pracovní cíle; nicméně jelikož tyto pocity jsou poněkud nutkavé,

může dojít k nadměrnému řečnění, propagování zboží spotřebuje víc času než naslouchání kupujícím. To může velmi často vést k předčasným závěrům, k příliš tvrdému nátlaku a k vytváření marketingových problémů. Nicméně probuzením vyšších energií je na této úrovni možné dosahovat prodejních cílů. Na této úrovni je jednou z překážek úspěšnosti soustředěnost na vlastní zisk a podvědomé hledisko „Vyhrál jsem; oni prohráli.“ Tuto sebestřednou motivaci klienti intuitivně rozpoznají a může vést k odmítnutí. V duchu charakteristickém pro tuto úroveň se objevují myšlenky „Chci je přesvědčit, aby si to koupili, takže budu mít slušnou provizi.“

Na nejvyšší čili míruplné úrovni vycházející z pocitů odvahy, přijetí a lásky je naše schopnost se soustředit největší. Prodavači na této úrovni jsou schopni pozorně naslouchat druhým lidem a kontext, ve kterém prodej chápou, je prospěšnost pro kupujícího, ne pro prodávajícího. Protože jejich mysl je klidná a tvořivá, nikdy jim nechybí kreativnost, pokud jde o prodej nebo o možnost měnit problémy v řešení. Člověk na této úrovni často promění zákazníky v přátele a zákazníci mají sklon být loajální. Dosahování cílů prodeje je na této úrovni zajištěné, protože to, co ovládá mysl, je zájem o pozitivní stav oboustranné výhodnosti a vnitřní jistota, že v dané situaci lze najít oboustranně výhodná řešení.

Odevzdáním toho, co se často zdá být nemožné, se situace rychle změní v pozitivní zkušenost. To se ukázalo v případě ženy, která pracovala v umělecké galerii. Prodej váznul, po celé týdny se nic neprodalo. Vyzkoušela na sobě několik technik, ovlivňujících uvědomování, a velmi tvrdě na tom pracovala. Používala vizualizaci, pozitivní myšlení, pokročilé prodejní techniky a písemné afirmace; k ničemu to ale nevedlo. Postupně narůstala frustrace spolu s pocitem „nedokážu to.“ Nakonec od toho v zoufalství úplně upustila a všechny své potlačované pocity odevzdala. Najednou uvnitř pocítila svobodu od jakéhokoliv usilování, snahy i námahy. Vnitřní napětí zmizelo a když ráno šla do práce v galerii, místo napětí pocítovala klid. Během první hodiny v práci prodala dvě kopie sochy, která – což je docela zajímavé – měla název ‘Odevzdávání’.

Vedoucí pracovníci řady firem zdokumentovali podobné průlomky. Například potom, co partner v jedné z nejprestižnějších účetnických firem v zemi zažil úspěch s vnitřním odevzdáváním, firmu nakonec opustil, aby mohl sdílet s ostatními to, co považoval za nejpřínosnější ze všeho, s čím se ve svém životě setkal. Chtěl představit tento přístup celé řadě velkých korporací. Studoval výsledky jedné z největších pojišťoven v Americe. Analýza ukázala, že ve srovnání s kontrolní skupinou do šesti měsíců od osvojení si techniky vzrostl prodej pojistného prostřednictvím agentů o 33%. Došel k závěru, že úspěch ve světě souvisí s naší schopností soustředit se, což znamená schopnost soustředit svou pozornost po celou dobu na danou záležitost, bez vyrušování jinými myšlenkami nebo pocity.

Mysl soustředěná na pozitivní myšlení má sílu zvýšit pravděpodobnost, že pozitivní myšlení se zhmotní ve světě událostí. Nejúspěšnější lidé na světě jsou ti, kteří mají na paměti maximální dobro všech zúčastněných, včetně sebe samých. Vědí, že u každého problému existuje oboustranně výhodné řešení. Jsou v míru sami se sebou, což jim umožňuje, aby mohli podporovat schopnosti a úspěšnost druhých. Dělají práci, kterou milují, a tak se cítí neustále inspirováni a kreativní. Nehledají

šťestí; zjistili, že šťestí je vedlejším produktem toho, co dělají rádi. Pocit osobního naplnění vzniká přirozeně z jejich pozitivního přispívání k životům druhých, včetně rodinných příslušníků, přátel, skupin a světa coby celku.

Následující část: [Kapitola 20. Doktore, uzdrav sám sebe](#)