

A black and white close-up portrait of a man with glasses, wearing a suit and tie. The man is looking slightly to the left of the camera with a neutral expression. The background is plain white.

# Sebedůvěra, sebevědomí a jak je zvýšíte

Ivo Toman

Edice Osobní rozvoj

TAXUS Internationals . r . o . , Pra ha

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

© Ivo Toman, Pra ha, 2016

Obs a hové připomínky: Pavel Jirouš, Marián Murčo, Marcela Tomanová,  
Marie Tomanová, Simona Tomanová

Jazyková korektura: imprimis

Počítačová sazba a grafická úprava : General Design, 2016

Elektronické formáty Dagmar Wankowska

Návrh obálky: © Alexander Klinko, 2016

Ilustrace: © Alexander Klinko, 2016

ISBN (pdf) 978-80-8771-713-4

1. vydání

# Sebedůvěra,

sebevědomí a jak je zvýšíte

Ivo Toman

**T A X U S**  
International

# Úvod

Malá sebedůvěra byla velkým problémem prvních třicet let mého života.

Mám Touretteův syndrom, což znamená, že mám tiky. Nejdříve jen pohybové. Po stresech způsobených velkými dluhy z mého prvního podnikání se během let přidaly i tiky zvukové. To mi bylo asi dvacet sedm let. Kromě toho, že sebou různě trhám, cukám a křívím se, taky všelijak funím, smrkám a chrochtám. Celý svůj mladý život jsem tiky skrýval. Tedy snažil jsem se, než mi začalo docházet, že to skrýt nejde. Navíc snažit se o utajování je stresující a ve stresech se tiky ještě zhoršují.

Celý život sleduji, jak mne lidé potají či zcela bez zábran pozorují, když zjistí, že se různě křívím a vydávám divné zvuky. Připadal jsem si jako blbec bez inteligence. Víte, co to je za utrpení, když si uvědomujete, že děláte něco krajně nepatřičného, ale nemůžete si pomoci?

???

Prostě ty otravné tiky musíte neustále opakovat. A pak zase a zase... Modlíte se, aby to skončilo. A nevíte, co s tím. Sebedůvěra nikde.

Začalo to v mateřské školce. Nejdříve údiv: „Proč to děláš s tou rukou? Nedělej to!“ Posměch od spolužáků. Kluci mě nechtěli do party a holky mě nechtěly vůbec. Od svých jedenácti let jsem miloval jednu holku. Poprvé jsem ji potkal na pionýrském táboře. A pak se zjevila na gymnáziu. Dokonce ve stejné třídě, do které jsem nastoupil i já! Byl jsem do ní blázen a stále jsem na ni zíral. Jenže jsem nebyl schopný jí říci, že se mi líbí. Za celé čtyři roky na gymnáziu jsem se ani jednou neodvážil pozvat ji na rande.

Aby toho nebylo málo, hned na počátku kariéry po vysoké škole jsem začal podnikat. A přímo žalostně. Nadělal jsem si obrovské dluhy. Jako fyzická osoba jsem dlužil přes 5 milionů korun. Jediným tehdejším „ziskem“ byly ty už zmíněné zvukové tiky.

A pak, v mých dvaceti osmi letech, se to stalo. Kamarád ze studií ve Zvolenu na Slovensku mne přemluvil, abych začal spolupracovat s makléřskou firmou, která přímým prodejem prodávala finanční produkty. Za týden jsem jel na úvodní školení. Mluvili o osobním rozvoji a ukázali mi několik knih. Opakovaně zdůrazňovali, že prodejce musí mít velkou sebedůvěru... Tak jsem se před více než 20 lety blíže seznámil s „prací“ na sebedůvěře.

Od té doby se u mě spousta věcí změnila. Naučil jsem se prodávat. Naučil jsem se také, jak sám sebe „zmanipulovat“ k úspěchu a spokojenosti. Dokonce už vím, jak manipulovat jinými lidmi. Někdy až mám sám strach z toho, jak může mít jeden člověk tak velký vliv na ostatní.

Za těch dvacet let jsem napsal přes deset knih, vytvořil jsem několik videoškolení a audionahrávek. Vedl jsem spoustu školení a přednášek. Oženil jsem se i rozvedl. A také něco vydělal.

A zejména jsem si zvedl své sebevědomí, sebeúctu i sebedůvěru.

O sebedůvěře už dnes vím opravdu hodně. Tři dny poté, co jsem podal žádost o rozvod, jsem během pár hodin zjistil telefonní číslo na svou dětskou platonickou lásku. Ještě ten den jsem ji pozval na rande. A co se stalo?

???

Souhlasila... Po 37 letech!

Když přijela ke mně domů, zaparkovala auto do garáže. Poté, co jsem zavřel bránu, jsem prohlásil: „Jsem génius!“

Na ten udivený pohled své první lásky nikdy nezapomenu. Zračil se v něm opravdový úžas nad několika věcmi najednou:

Jak může něco tak vysoce pozitivního říci někdo, koho dříve znala jako zamindrákovaného, negativního, ba přímo zlého mladíka, který na škole na všechno jen nadával?

Jak může někdo sám o sobě prohlásit, že je génius?

Jak to může říci při tak jednoduché věci, jako je zavírání vrat garáže?

Co se to s ním stalo?

???

Opravdu se za tu dobu něco stalo. Zejména jsem si vyřešil své problémy se sebedůvěrou. Lidé se mne v poslední době často ptají, jak si ji mohou zvýšit. V této knize najdete odpovědi.

Jedno je jisté – vždy budeme mít nějaké problémy. Naše sebedůvěra závisí na tom, jak je i sami sebe vnímáme. Někdo dokáže ze své malé starosti udělat světovou tragédii. Přemítáním o ní si pak „dobrovolně“ dělá ze života peklo. Avšak jiný typ člověka stejnou záležitost jako problém nebere. Často z něj dokonce vytvoří svou přednost. Tím prvním typem člověka jsem byl první čtvrtstoletí svého života. Pak jsem na vlastní kůži poznal, že to mohu změnit. Že svou sebedůvěru a sebevědomí mohu sám rozvíjet a být šťastnější.

Avšak opakovaně také zjišťuji, že mnoha lidem se to nepovede. Další lidé si svou sebedůvěru sice umí zvýšit, ale jen krátkodobě nebo jen o málo anebo se o to snaží shazováním důstojnosti jiných lidí. Většinou se tak dostanou do neúspěšných slepých uliček.

Velkou příčinou, proč jsou lidé ve slepé uličce, je líbivost. Seznámil jsem se se spoustou myšlenek a postupů, které se lidem líbí, avšak nefungují. Často přímo škodí. Jenže jsou přitažlivé, líbivé a mluví o nich i jiní. Lidé pak věnují pozornost tomu líbivě módnímu, ne tomu, co funguje.

Dal jsem si za cíl toto napravit. V této knize vám ukážu nejen ty špatné postupy, ale hlavně ty správné a dlouhodobě účinné.

A jak to nakonec dopadlo s tou láskou z mládí?

???

To přece vůbec není důležité. Podstatné je to, abyste uměli najít sílu kdykoliv a komukoliv na světě zavolat. Nejen svým dávným láskám. Podstatné je, aby vás snížená sebedůvěra v ničem neomezovala. Tak změníte svůj život k lepšímu.

## **Otestujte se**

Vyzkoušejte si hned teď, jak jste na tom se sebedůvěrou vy sami. Vyplňte si testy, které najdete na konci této knihy v *Příloze: Testy sebehodnocení*. Okopírujte si je, vypracujte a schovejte si je. Na konci knihy se k nim vrátíte a znovu je vyplníte. Tak poznáte pokrok, jaký jste udělali v oblasti své sebedůvěry.

## Vyšší sebedůvěra vyhrává

V osmnácti letech, ještě za komunistů, jsem přijel do Brna na Lesnickou fakultu na přijímací zkoušky. Písemnou část jsem zvládl výborně. V biologii jsem vypracoval každou otázku. Navíc jsem u každého důležitého výrazu napsal i jeho latinský překlad, což jsem ani nemusel. V matematice jsem si zase jako jediný z uchazečů vzal i doplňkový příklad, který jsem spočítal a zpětně jsem si ověřil, že ho mám, stejně jako ostatní úlohy, správně vypočítaný. Pak jsem šel na ústní politický pohovor. Dostal jsem snad tu nejjednodušší možnou otázku: *Úloha Československa v boji za světový mír.*

A najednou se mi zatmělo. Nic jsem neřekl. Totální okno. Naprosto jsem selhal. Úplně jsem odpadl. Já, který se většinu svého dospělého života žívím mluvením, jsem selhal ve chvíli, kdy jsem měl říci pár hloupých frází, které jsem znal z médií. O čem to svědčí?

O tom, že sebedůvěru můžeme rychle ztratit.

O tom, že ji taky můžeme časem získat. Dnes už dokážu mluvit i před davem cizích lidí.

Podívejme se nyní na prodejce. Budou-li vedle sebe dva se stejným talentem, kteří budou prodávat stejný produkt, budou stejně vyškolení, stejně poctivě budou připraveni na zákazníka, budou mít stejné vnější podmínky a oba se budou stejně snažit, pak zvítězí ten prodejce, který si více věří. Tedy ten s větší sebedůvěrou.

Nejde jen o profesionální prodejce. Prodej je totiž ve všem. Před pár lety jsem školil v hotelu *Terasa* v Jedovnicích. Noc předtím jsem tam spal. Když jsem šel na večeri, v restauraci hrála kapela. Hrála moc pěkně. Když si muzikanti dali na chvíli pauzu, sedli si k vedlejšímu stolu a jejich kapelníkovi zazvonil mobil. Slyšel jsem jeho rozhovor, když jednal o tom, kde a za kolik budou vystupovat příště. Žasl jsem, jak na vše poníženež přistoupil. Když řekl cenu za vystoupení, začal ustupovat a zlevňoval. Nakonec klesl o neuvěřitelných 80%! Na pětinu původní ceny! Přitom se tím profesionálně žíví. Umět hrát nestačí! Takových kapel je hodně. Musíte si také umět říci o peníze. A pak o více peněz. Opět se potvrzuje, že úspěch je také o sebedůvěře.

Před kopem penalty si hráč, který ji kope, musí věřit. Pokud si z nějakého důvodu nevěří, s velkou pravděpodobností neuspěje. U penalt, stejně jako u mnoha podobných vypjatých situací, dochází k velmi zajímavému jevu. Obvykle v mozku daného člověka nejprve probleskne *bloudivá* myšlenka, že to asi nemusí vyjít – a pak to začne – přidají se další myšlenky, a pokud je hráč „neukočíruje“, zkazí to. Tyto chyby většinou nejsou fyzické, ale mentální. Hráči kazí hru ve chvíli, kdy začnou příliš myslet na úspěch nebo váhat.

Sebedůvěra často převálcuje talent nebo znalosti. Ve škole žáci s větší

sebedůvěrou lépe přesvědčí o svých schopnostech učitele, a to i tehdy, pokud mají horší znalosti než jejich méně sebevědomí spolužáci. Stejně tak zaměstnanci stoupají výše podnikovou hierarchií tím rychleji, čím jsou sebevědomější. Často tak ti méně schopní lidé, ale s velkou sebedůvěrou vyhrají nad schopnějšími, kteří však mají sebedůvěru nižší.

Sebedůvěru si taky více ceníme. Experti s největší mírou sebejistoty bývají častěji zváni do televizních pořadů. Dá se tak vlastně říci, že tou rozhodující schopností zde je právě sebedůvěra, ne znalosti expertů. Takže ani nepřekvapuje, že i ženy jsou více přitahovány těmi muži, kteří si více věří (pokud to ovšem nepřehánějí).

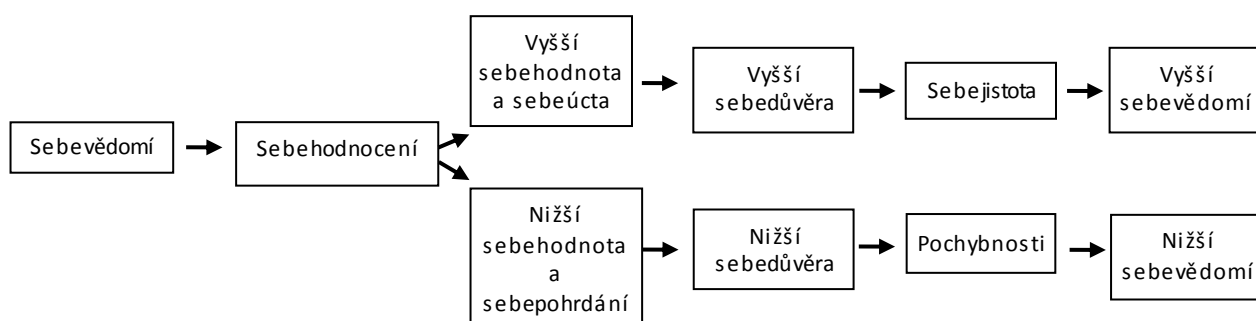
Malá sebedůvěra s velkou touhou často vede k přemotivování. Krásný příklad najdeme v hokeji. Po rozdělení Československa na dva státy v roce 1993 Slováci jako menší národ chtěli v jejich nejoblíbenějším sportu vyhrát zejména nad Čechy. Několik let se jim to nedařilo, protože tak moc chtěli uspět, až byli křečovití.

### Ujasněme si několik sebe-pojmů

Naprostá většina lidí nerozlišuje mezi slovy sebevědomí a sebedůvěra. Většinou používá jen slovo sebevědomí. Pokud znáte rozdíl mezi těmi slovy, klidně tuto část přeskočte. Ostatní musím upozornit, že tato kapitola je asi nejsložitější v této knize.

**Sebevědomí** vyjadřuje, co o sobě víme. Jak si uvědomujeme své vlastní vlastnosti a schopnosti.

**Sebedůvěra** je to, jak těmto schopnostem věříme. Jak sami sobě důvěřujeme. Slova sebedůvěra a sebevědomí tak vyjadřují něco trochu jiného, ale my je zaměňujeme, protože spolu souvisí. Jejich vzájemný vztah ukazuje následující obrázek:



Na obrázku vidíte, že máme nějakou míru sebevědomí. V myslí se téměř neustále srovnáváme s jinými lidmi nebo s vlastními měřítky. Výsledkem tohoto niterného **sebehodnocení** je sebehodnota. Horní větev na obrázku ukazuje, že pokud se naše sebehodnota a sebeúcta zvýší, vede to k **vyšší sebedůvěře** a **sebejistotě**. Pak taky působíme sebevědoměji.