Vishen Lakhiani

autor bestselleru *Kód k výjimečnosti*

METODA ŠESTIFÁZOVÉ MEDITACE

Osvědčená metoda, která vám přeprogramuje mysl, pomůže uskutečnit vaše sny a dokáže zázraky za pouhých pár minut denně

Copyright © 2022 by Vishen Lakhiani
This edition published by arrangement with Rodale Books,
an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC

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

Translation © Olga Polišenská, 2023
Cover © Daniel Pocar, 2023
© DOBROVSKÝ s.r.o., 2023

ISBN 978-80-277-3541-9 (pdf)

Vishen Lakhiani

METODA ŠESTIFÁZOVÉ MEDITACE

přeložila Olga Polišenská

VIA

Obsah

Předmluva			**9**
Úvod			**25**
Jak začít s šestifázovou meditací			**45**
Kapitola 1	**FÁZE 1**	Kruh lásky a soucitu	**53**
Kapitola 2	**FÁZE 2**	Štěstí a vděčnost	**71**
Kapitola 3	**FÁZE 3**	Vnitřní klid díky odpuštění	**91**
Kapitola 4	**FÁZE 4**	Vize budoucnosti	**113**
Kapitola 5	**FÁZE 5**	Zvládnutí dne	**135**
Kapitola 6	**FÁZE 6**	Požehnání	**145**
Kapitola 7	**CVIČENÍM K DOKONALOSTI**		**155**
Slovo závěrem		Nikdy se nevzdávejte	**161**
Přepis audio nahrávky šestifázové meditace			**163**
Poznámky			**171**
Poděkování			**177**
REJSTŘÍK			**179**

Haydenovi a Eve. To především.
A také mé rodině, Kristině, Roopi, Ljubov, Mohanovi, Virgovi.
Mým kolegům v Mindvalley a všem skvělým autorům
a studentům z celého světa, pro které to vše tvoříme.

Předmluva

19. září 2019 mi přišlo několik zpráv od přátel:

Ahoj, gratuluji, zrovna jsem to četl v novinách!
Musíš na sebe být tak pyšný.
To je skvělé!

Právě jsem se probudil. *Počkat, cože?*

Neměl jsem nejmenší tušení, k čemu mi to gratulují. Pro mě to byl další obyčejný den, podobný těm předešlým. Posadil jsem se na posteli ve svém tehdejším bytě v Kuala Lumpur v Malajsii, chvilku jsem meditoval, připravil si proteinový nápoj, osprchoval se, zavolal si Uber a vyrazil do práce.

Ale přicházely další zprávy.

Nakonec se ukázalo, že se mé jméno opravdu to ráno v novinách objevilo – a to v souvislosti s výhrou na US Open.

I když – já osobně nic nevyhrál.

Zato kanadská teenagerka rumunského původu Bianca Andreescuová ano. V nervy drásajícím finále porazila Serenu Williamsovou, získala svůj první grandslamový titul a svět jí ležel u nohou.

Navíc tato devatenáctiletá nezdolná bojovnice vyprovodila Serenu z kurtu neuvěřitelně laskavým, pozitivním a jemným způsobem. Podala jí ruku, a dokonce se ji snažila utěšit!

Když se to dozvěděli novináři, byli ohromeni jejím talentem i vyzrálostí a nemohli se nezeptat: „Jak jste to dokázala?"

Bianca se prý jen usmála a odpověděla: „Hned vám to ukážu!"

A na tomto místě vstupuji do děje já. Bianca vytáhla telefon a ukázala jim mou první knížku *Kód k výjimečnosti.*

Ve svém prvním bestselleru jsem se zmínil o praxi šestifázové meditace a Bianca se po přečtení knihy přihlásila na seminář o této meditaci, protože ji chtěla začít systematicky využívat ke zvýšení výkonnosti a ke zlepšení života. Každý den si vizualizovala své vítězství na US Open (což je cvičení, které se naučíte ve 4. fázi). A vidíte, kam to dotáhla.

Vyhrajete i vy po přečtení mé knížky US Open? Pravděpodobně nikoliv. V následujících kapitolách se nedozvíte, jak vyhrát tenisový zápas. Ale mohu vám slíbit, že se naučíte vyhrávat v životě a dobývat cíle, které jsou pro vás osobně nejdůležitější.

Bianca je jedním z miliónů lidí, kteří využívají šestifázovou meditaci k tomu, aby se cítili a jednali co nejlépe a aby dokázali neuvěřitelné věci.

Navíc není jediným významným sportovcem, který používá šestifázovou meditaci. Dalším je například člen Síně slávy NFL Top 100 Tony Gonzalez, který tuto meditaci doporučuje hned v několika novinových článcích. Stejně jako Reggie Jackson z LA Clippers a celá jeho rodina (na rozhovory se všemi těmito úžasnými lidmi se můžete podívat na mém instagramu @vishen).

Ale šestifázová meditace není pouze pro sportovce. Praktikují ji také umělci, hudebníci, zpěváci a herci, včetně hollywoodských hvězd, které jste jistě viděli v nejednom filmu.

Patří mezi ně například zpěvák a skladatel Miguel, autor alba *War & Leisure.* Časopis *Billboard* uveřejnil fascinující článek s názvem „Rozhovor s Miguelem o tom, jak se před koncerty pomocí meditace propojuje s fanoušky" (*Miguel Talks Connecting with*

Fans Through Meditation Before His Shows), kde se píše o tom, jak zpěvák s celým týmem před velkými koncerty medituje. „O jakou meditaci jde?" zajímal se *Billboard*.

„Jedná se o šestifázovou meditaci pod vedením Vishena Lakhianiho, která vás provede vědomím, vděčností, odpuštěním, tříletými aspiracemi, vizualizací vašeho dokonalého dne atd. Celá meditace trvá asi dvacet minut," odpověděl Miguel.

Důvod, proč rockové hvězdy a sportovci provádějí šestifázovou meditaci, je ten, že okamžitě vidí její výsledky. Ať už jsou měřítkem ovace publika, nebo dosažení lepšího skóre na závodech, všichni u svého výkonu pozorují stejné zlepšení.

Jste významným sportovcem nebo umělcem? Možná ne. Ale máte sny a cíle, které chcete v životě uskutečnit? Pravděpodobně ano.

Možná jste se nikdy nepovažovali za podnikatele, ale můžete se jím stát. Možná jste kreativní, dokážete měnit věci k lepšímu a pouze čekáte na svou příležitost.

Váš úspěch třeba nebude tak výrazný jako v případě Biancy. Během dne nebudete mít k dispozici výsledkovou tabuli a rozhodčího, který by sledoval každý váš pohyb. Ani živé publikum, které by tančilo a tleskalo vašemu výkonu. Ale všimnete si toho. Možná nejdříve zaznamenáte postupný nárůst tržeb. Nebo si uvědomíte, že čím dál častěji pracujete ve stavu naprostého vytržení. Možná budete na konci dne překvapení, kolik jste toho s minimálním úsilím zvládli a že se navzdory tomu cítíte plní energie. Pro mnoho manažerů a generálních ředitelů se šestifázová meditace stala nejdůležitější každodenní praxí.

Dejte na má slova: po přečtení této knížky budete mít v ruce všechny prostředky k tomu, abyste žili lépe, úspěšněji a šťastněji než dřív. A vaše okolí si toho všimne.

Jsem proto nesmírně rád, že vás mohu tuto meditaci naučit.

Co to tedy vlastně ta šestifázová meditace je? Hned na začátku je především třeba zbavit se všech představ o tradiční meditaci. To šestifázová meditace není.

Jedná se spíše o sérii vědecky podložených mentálních postupů, které si přehráváte v hlavě, takže díky tomu následně dokážete změnit způsob, jakým přemýšlíte o sobě a o světě.

Než se však do oněch šesti fází ponoříme hlouběji, chtěl bych vám vyprávět o tom, jak se mou vášní stala lidská mysl, a to natolik, že jsem založil Mindvalley, jednu z největších světových společností v oblasti osobního růstu a lidské transformace.

Bill Gates, Microsoft a zatuchlá pohovka

Na začátku bych rád zdůraznil, že jsem se nikdy nechtěl stát instruktorem meditace. Můj život se neubíral cestou „spirituality" a ani na vteřinu jsem nepřemýšlel o tom, že bych se někdy živil psaním bestsellerů na téma lidského potenciálu.

Pocházím z Malajsie a vyrůstal jsem ve veliké hinduistické rodině, která si nade vše cenila akademického vzdělání. Pokud jste stejně jako já potomkem indických přistěhovalců, tak dobře víte, že máte na výběr ze čtyř možností: můžete se stát inženýrem, doktorem, právníkem, nebo černou ovcí rodiny. Nic jiného nepřichází v úvahu.

Nikdy nezapomenu na pohled, který na mě můj dědeček upřel během jedné nedělní projížďky autem. Bylo to v době, kdy Indii navštívil Bill Gates, a shodou okolností také v době, kdy jsem měl učinit dosud nejdůležitější rozhodnutí ve svém životě: jaký obor půjdu studovat na univerzitu.

Tvář Billa Gatese byla všude, na každém televizním kanále, ve všech novinách. Inspirován rozhlasovým vysíláním, které se linulo z reproduktorů, prožil můj dědeček okamžik prozření, a ovlivnil tak moje rozhodnutí o tom, jakých bude následujících pět let mého života.

„Vishene," řekl a s nadějí se mi podíval do očí. „Musíš být bohatý jako Bill Gates! Musíš pracovat s počítači!"

Byl jsem tehdy obrýlený puberťák, který měl většinu svého dosavadního života problém se sebevědomím, a tak mohu čestně prohlásit, že více než co jiného jsem toužil něčím se blýsknout. V létě roku 1999 jsem se tedy přestěhoval do Spojených Států a zapsal se na program počítačového inženýrství na Michiganské univerzitě, která tehdy patřila mezi pět nejlepších univerzit v oboru informatiky na světě. Poté, co jsem se naplno ponořil do amerického univerzitního života (je třeba k tomu něco dodávat?) a následně dokončil studia, se na mě usmálo štěstí. Sny mé rodiny se staly skutečností: nastoupil jsem na stáž ve společnosti Microsoft v Redmondu ve státě Washington.

Ano, opravdu jsem pracoval pro Billa Gatese. Ale jak už jste asi uhodli, dlouho jsem se tam neohřál. Vlastně jsem se nechal záměrně vyhodit. A došlo k tomu takhle.

Po dvou měsících jsem se navzdory nadšení své rodiny a svému chvilkovému pocitu zadostiučinění cítil mizerně.

Každé ráno po probuzení jsem přepnul do režimu autopilota. A další den znovu. Ačkoli jsem se stal „úspěšným", moje duše se kvůli neustálé monotónnosti hroutila. Vzpomínám si, jak jednou Bill Gates pozval všechny nové zaměstnance do svého úžasného sídla s výhledem na Washingtonské jezero. Všichni mí kolegové se kolem něj shlukli a on nám u svého grilu servíroval čerstvě opečené hamburgery. Všichni tam stáli celí rozzářeni a toužili potřást rukou svému hrdinovi. Byl jsem mezi nimi jediný, kdo to nedokázal. Věděl jsem, že mezi ně nepatřím. Bill byl skvělý hostitel a úžasný člověk. Ale jeho svět nebyl pro mě.

Rozhodl jsem se, že odejdu, ale v noci jsem se budil zbrocený studeným potem v obavách, jaké zklamání to bude pro mou rodinu. Nemohl jsem prostě jen tak odejít. Muselo to vypadat, že se nejedná o mou volbu. Proto jsem vymyslel plán, jak se nechám vyhodit.

Zavřel jsem se do kanceláře a hrál hru *Age of Empires* tak dlouho, dokud si toho někdo nevšiml. Dětinské, já vím. Nicméně

za „hraní počítačových her v pracovní době“ jsem byl oficiálně propuštěn.

Následně jsem se celý rozzářený přestěhoval do Silicon Valley, dychtivý zbohatnout a dělat to, co mě skutečně baví. Začnu podnikat! Nevěděl jsem sice přesně v čem, ale byl jsem plný ničím neopodstatněného optimismu. Byl jsem skálopevně přesvědčený, že mě čeká úspěšná kariéra. A Silicon Valley bylo pro čerstvé absolventy informatiky tím, čím byl Hollywood pro začínající herce. Byl jsem na správném místě.

Jen se mi nepovedlo načasování. Pár měsíců poté, co jsem se přesunul do Silicon Valley, propukla internetová horečka. V dubnu roku 2001 bylo ze dne na den propuštěno čtrnáct tisíc lidí. Shodou okolností se jednalo přesně o ten měsíc, kdy jsem se rozhodl rozjet svou společnost. Takže ne zrovna ideální situace na prodej mých nápadů. Pro mé ego to byly špatné zprávy. Ale ještě horší zprávy to byly pro můj bankovní účet.

Měsíce příprav na rozjezd mé společnosti byly úplně k ničemu. Pomalu mi začínaly docházet prostředky a brzy jsem měl sotva na nájem.

Musel jsem začít šetřit, proto jsem se odstěhoval daleko od Valley a usadil se v univerzitním městečku Berkeley v Kalifornii. Na účtu jsem měl necelých 2 000 dolarů a vyhlídky na zaměstnání pro změnu vůbec žádné.

Naštěstí jsem sehnal ubytování, které jsem si mohl dovolit – rozkládací pohovku jednoho studenta. Je to tak, neměl jsem peníze ani na vlastní pokoj. Ale díky společným známým jsem se v baru seznámil se studentem, který mi za 200 dolarů měsíčně nabídl podnájem.

„Míváš tu často… podnájemníky?“ zeptal jsem se s obavami, když jsem položil svá zavazadla na pohovku a opatrně se na ni posadil a zkoušel, zda unese mou váhu. Pohovka to byla přinejmenším velmi pochybná.

„No jasně, kámo. Pořád se tu střídají. Jak myslíš, že bych jinak zaplatil školné?“ zasmál se.

Věnoval jsem mu zdvořilý úsměv. V batohu na pohovce jsem měl celý svůj dosavadní život. Byl tam veškerý můj majetek. Dlužil jsem 30 000 dolarů, počáteční peníze, které jsem získal od svého otce, jsem utratil a mé vyhlídky nebyly růžové. Brzy jsem si uvědomil, že ani s mým diplomem počítačového inženýra a nezdolným odhodláním se nestanu podnikatelem přes noc a že ani tato květovaná pohovka se sama nezaplatí. Potřeboval jsem peníze, a to rychle.

Musel jsem zapomenout na své sny o podnikání a najít si práci. Ale nemohl jsem žádnou sehnat. Kvůli internetové horečce byla místa vzácnější než kdy dříve.

Každé ráno jsem se budil celý rozlámaný a do omrzení rozesílal další kopie svého životopisu v zoufalé naději, že mě nakonec někdo zaměstná. Můj život byl v troskách a nikam jsem se neposouval.

Nakonec, po osmi měsících utrpení, kdy má pýcha byla úplně na dně, se na mě usmálo štěstí.

Díky známosti jsem dostal nabídku na pohovor pro malý start-up, který prodával kancelářský software právnickým firmám. Ekonomická situace byla nadále špatná a většina firem nechtěla platit ani minimální mzdu. Přečetl jsem si e-mail s nabídkou.

Ale ne.

Byla to práce pro call centrum. Prodej po telefonu, to byla má nejhorší noční můra. Proboha, mám přece titul z elektroinženýrství a informatiky z prestižní Michiganské univerzity.

A teď se mám stát jedním z *těchhle* lidí? Ale copak jsem měl na výběr? Kdybych tu práci nechal být, nějaký jiný rádoby úspěšný podnikatel by zaujal místo na mé flekaté pohovce a já bych se musel se staženým ocasem vrátit domů do Malajsie.

Tak jsem tu práci vzal.

Mou hlavní pracovní náplní bylo vytáčet telefonní čísla stovek právníků z celých Spojených států v naději, že je přesvědčím a oni si pro správu své společnosti objednají náš software. Každé ráno

mi byla přidělena nějaká oblast – řekněme třeba San Antonio v Texasu. Posnídal jsem tedy trochu mizerných cereálií a poté se vydal do veřejné knihovny v San Francisku. Celý rozlámaný po další bezesné noci na mé drahé zatuchlé pohovce jsem se na delší chvilku posadil ke Zlatým stránkám pro oblast San Antonio. Vzal jsem do ruky sešit a pero a vypsal si telefonní čísla všech místních advokátů od A do Z. Ty jsem pak popořadě obvolával.

Takže já, malajský kluk jménem Vishen Lakhiani, jsem uprostřed rušného pracovního dne vyrušoval právníky s kamennými tvářemi a pokoušel se prodat jim software. Umíte si představit, jak mě to asi bavilo.

Práskání telefonem, křik a nadávky se staly mým denním chlebem. A to nemluvím o tom, že většina právníků je dost dobrá v lingvistice. Mnohým nestačilo, že mě poslali kamsi. Kdepak. Značná část z nich to pojala velmi poeticky a kreativně. Předestírali přede mě nejrůznější druhy vzrušujícího středověkého mučení, které zahrnovaly neživé předměty, jako jsou násady od koštěte a nohy od židlí. Jejich proslovy mě ještě dlouho strašily ve snech.

Nejdůležitější lekce, jakou jsem kdy dostal

Selhal jsem a byl jsem si toho vědom. Podařilo se mi uvíznout v *dalším* zaměstnání, které jsem nenáviděl, a navíc jsem bral jen zlomek původního platu. Americký sen mě *zase* sežvýkal a vyplivl.

A tak jsem udělal to, co by v mé zoufalé situaci udělal každý. Odložil jsem svou čínskou polévku ze sáčku a obrátil se na Google: nejžhavější a nejtajemnější nový vyhledávač své doby. Ještě pořád nás všechny fascinovalo, že znal odpověď na každou otázku, kterou jsme mu předhodili.

Proč můj život nestojí za nic?

Důležité a ano, poněkud pesimistické. Hledej a najdeš. Google mi uvedl řadu důvodů, proč je život na nic. Ťukal jsem dál.

Proč nesnáším svou práci?

Google mi znovu vyjmenoval všechny důvody, proč lidé v dnešní době nesnáší svou práci. Bylo to velice depresivní.

Pouze 15 % z miliardy lidí, kteří na světě pracují na plný úvazek, baví jejich zaměstnání. V USA je to výrazně lepší, práce baví asi 30 % lidí, ale to stále znamená, že přibližně 70 % amerických zaměstnanců neprojevuje nadšení.

Páni. Alespoň v tom nejsem sám. Hledal jsem dál.

Pořád ta samá písnička – život je těžký, práce ho ještě víc komplikuje a tak pořád dokola.

Ale pak jsem na něco narazil. Na něco, co by mohlo být slabým světýlkem na konci tunelu.

Meditační seminář pro zlepšení pracovního výkonu, Los Angeles.

Dobrá…

Klik.

Slibovali toho poměrně hodně. Absolventi semináře prý své zboží prodávají lépe a chytřeji, mají pozitivnější vztah k práci a dosahují výrazného kariérního postupu. *Opravdu by mohla meditace zlepšit mé prodeje?* Zaujalo mě to. Koneckonců, neměl jsem co ztratit a jediný, kdo si všimne mé nepřítomnosti, bude mizerná pohovka, na které jsem se každou noc převaloval.

Rozhodl jsem se chytit příležitost za pačesy a jít do toho. Koneckonců, když se mi to nebude líbit, můžu vždycky zařadit zpátečku a vrátit se domů.

Nasedl jsem na letadlo, utratil zbývajících pár peněz za motel, hodil do sebe levné kafe, vyrazil na meditační seminář… a to, co mě tam čekalo, bylo jako zlý sen.

Byl jsem tam sám.

Byl jsem jediným studentem v místnosti.

Lektorka pokrčila rameny a řekla mi, ať si někam sednu.

V duchu jsem se připravil na nejhorší a představil si, že teď zapálí vonné tyčinky, obklopí mě krystaly a požádá, abych zazpíval nějakou mantru. S obavami jsem se posadil.

Ale nebylo to vůbec tak zlé, jak jsem se děsil. Ukázalo se, že tato meditační technika je ve srovnání s praktikami sahajícími hluboko do minulosti, relativně nová. Vytvořil ji odborník na meditace z Texasu jménem José Silva, který svůj seminář příznačně pojmenoval „Silva Ultramind" (Silvova ultramysl). Jeho vědecko-duchovní dar světu byl v 70. a 80. letech nesmírně populární a já se ho měl nyní naučit v individuální lekci.

A Amanda (jméno bylo změněno) se měla stát mým průvodcem. Amanda pracovala v oblasti prodeje léčiv a můžu říct, že peníze z ní byly cítit na míle daleko. Elegantně oblečená, cool a vyrovnaná, se značkovými brýlemi na špičce nosu, okamžitě zbořila všechny mé stereotypní představy o meditacích. Myšlenku na to, jak odtud vyklouznu zadním vchodem, jsem nechal plavat.

Během jediného semináře mě provedla celým systémem Silva Ultramind. Za pouhý jeden den jsem se s přehledem naučil, jak si pomocí meditace navodit změněný stav mysli.

Dozvěděl jsem se, že odkazem Josého Silvy světu (zemřel v roce 1999) bylo zbořit tradiční model pasivní meditace pomocí technik programování mysli. Už nešlo o to, vyčistit mysl a zapomenout na problémy. Šlo spíše o přeměnu problémů na *projekty*. Naučili jste se speciální duchovní cvičení, kterými jste naprogramovali svou mysl stejně, jako byste programovali počítač. Mohli jste vymazat špatné návyky, uspíšit uzdravení, a dokonce uskutečnit své sny. Silva tento přístup nazval

„aktivní“ meditací, čímž ji odlišil od tradičnějších „pasivních“ přístupů.

Ze semináře jsem odcházel s pocitem klidu, který jsem nikdy předtím nezažil. Neměl jsem tušení, že by meditace mohla být tak užitečná. Stejně jako jsem netušil, že nás v budoucnu čeká exponenciální nárůst zájmu o vědecké studium, kterak pomocí meditace zvýšit vlastní výkonnost.

Vrátil jsem se tedy do San Franciska a začal s vlastní meditační praxí. Meditoval jsem od té doby každý den (trošku se z toho stala posedlost, pravda) a používal jsem všechny techniky, které mi Amanda ukázala. Kdyby to nezabralo, neměl bych další měsíc z čeho zaplatit nájem, takže jsem do toho dal opravdu všechno.

Každé ráno jsem si sedl a v duchu vizualizoval, jak se mé prodeje zdvojnásobily. Už dopředu jsem prožíval vzrušení a oslavoval svůj úspěch, jako by to byla hotová věc. Zhluboka jsem dýchal a napojil se na svůj nově nalezený vztah k vnitřním pocitům. Začal jsem tiše naslouchat svému vnitřnímu hlasu, abych ho mohl následně využít ve své práci.

Především jsem se rozhodl neobvolávat právníky popořadě podle seznamu ve Zlatých stránkách. Místo toho jsem se zklidnil, přešel do stavu meditace, naladil se na svou intuici a přejížděl prstem po telefonním seznamu; když jméno působilo „správným dojmem“, zastavil jsem se a vytočil číslo. Na konci prvního týdne se počet mých uzavřených smluv zdvojnásobil.

Pomocí meditace jsem se navíc zbavil stresu, takže jsem byl od začátku v pohodě. Použil jsem svou nově nalezenou energii a empatii k tomu, abych se každému, kdo zvedne telefon, věnoval pečlivě, a mé vztahy se zákazníky se zlepšily jako mávnutím kouzelného proutku. A hádejte, co se stalo.

O dva týdny později se mé prodeje opět zdvojnásobily.

Ale tím to neskončilo. Zapojil jsem techniku zvanou mentální obrazovka (povíme si o ní víc ve 4. kapitole) a přidal jsem kreativní vizualizaci.

Za další měsíc se mé prodeje znovu zdvojnásobily.

Během následujících čtyř měsíců jsem byl třikrát povýšen. Dotáhl jsem to na zástupce ředitele marketingu. To mi ale nestačilo. Požádal jsem zakladatele společnosti, abych mohl řídit jeho zatím neexistující oddělení pro rozvoj obchodu.

Byl jsem ve své práci tak úspěšný, že mi zakladatel společnosti nakonec svěřil *obě* pozice. Vishen Lakhiani, šestadvacetiletý viceprezident marketingu a manažer rozvoje obchodu.

Mému šéfovi vrtalo hlavou to samé, co vám.

„Jak to sakra děláš, Vishene?" zeptal se mě se svraštělým obočím a zkříženýma rukama.

„Meditace a intuice," odvětil jsem mu. Následovalo dlouhé ticho.

„No to je pěkná kravina, ale… pokračuj v tom, ano?"

Nepříjemný vedlejší účinek meditace

Zůstal jsem ve firmě dalších osmnáct měsíců, zlepšoval své meditační schopnosti a dosáhl astronomického počtu prodejů. Ale během té doby se něco změnilo.

Já.

Víte, když začnete meditovat, stane se vám něco nepříjemného.

Stanete se lepším člověkem.

Začnou vás v životě zajímat i jiné věci, než jak zbohatnout a udělat dojem na rodiče. Když pravidelně meditujete, přesune se pozvolna váš zájem od vašeho ega k podstatnějším věcem. Nejčastějším, i když nečekaným vedlejším efektem meditace je, že vám víc, než jste si kdy dokázali představit, začne záležet na lidstvu.

Takže po pár letech u téhle softwarové společnosti jsem se cítil z duchovního pohledu poněkud… ošizený.

Byl jsem „úspěšný", ale zároveň jsem si palčivě uvědomoval, že moje práce postrádá skutečnou hodnotu. V životě přece musí