

Ivo Toman

Úspešných ľudí

spoznám na prvý pohľad

Dobrý deň, volám sa Ivo Toman. Dnes vám budem rozprávať o tom, ako sa môžete stať úspešnými. Potom bude už len na vás, či sa tým budete riadiť. Po celý čas na vás budem prskať, chrochtať a robiť grimasy. Nešklábim sa však na vás. Trpím Tourettovým syndrómom." Aj takto sa v úvodoch školení predstavuje medzinárodne uznávaný odborník na obchod a osobný rozvoj. Ivo Toman sa narodil s nervovým ochorením, ktoré ovplyvnilo celý jeho život. On sám je však žijúcim dôkazom, že keď sa chce, dá sa aj napriek handicapu dosiahnuť úspech. Chcieť – ako on sám hovorí – neznamená len pozitívne myslieť a čakať, treba aj zdvihnúť zadok a začať niečo robiť.

Text: Eva Miklánková
Foto: archív I.T.

V miestnosti sedia desiatky slovenských a českých topmanažérov, ktorí čakajú na prednášku Iva Tomana. Niektorí z nich sú omnoho starší, možno aj skúsenejší ako on, napriek tomu prišli sem, aby videli a počúvali človeka, ktorý dokázal svoj život obrátiť naruby. Kým pred rokmi bol Toman depri-movaný a zakomplexovaný muž s obrovskými dlhmi na krku, dnes je človekom, za ktorým chodia po rady manažéri a riaditelia firiem. Tento český školiteľ totiž ako jeden z mála hovorí svojim klientom veci na rovínu: napríklad to, že nakoniec vždy vyhrajú len tí najlepšie a najsilnejšie a že drvivá väčšina ľudí to nikdy nikam nedotiahne. A vie dokonca aj prečo. Občas človek na jeho prednáške nadobudne dojem, že život je síce sviňa, ale Toman vie, ako s ňou vybrať. Do miestnosti vstupuje sympatický štyridsiatnik v obleku a hneď sa pustí do rečenia.



Svoje prednášky má dokonale pripravené, rozčlenené, hutné a nesmierne praktické. Školenia na záver zhrnie do základných, ľahko zapamätateľných bodov. Na prvý pohľad zjavné nervové tiky sprevádzané občas zvukovými prejavmi sú pre poslucháčov rušivé len prvých pár minút. Ivo Toman je totiž

vynikajúci rečník a v tejto pozícii sa zjavne cíti ako ryba vo vode, nebojí sa vysloviť rúzne a dokonca aj radikálne tvrdenia. Niekedy akoby sme pri jeho slovách počuli myšlienky priamo z nášho podvedomia. Aj keď nevieme prečo, celkom jasne cítime, že to, čo Ivo Toman hovorí, je pravda.



Pán Toman, v čom je podľa vás najväčší problém ľudí, ktorí nie sú úspešní?

Problém väčšiny ľudí je, že sa živia tým, čo ich nebaví. Alebo nájdu niečo, čo ich baví, ale nevynikajú v tom. Keď robíte niečo, v čom nevynikáte, tak druhý, ktorý vyniká, sa nemusí ani veľmi snažiť a prevaluje vás. Pretože na to má talent.

Čo presne svojim klientom predávate?

Jednoducho povedané, ponúkam im návody na úspech, ktoré som vypracoval na základe poznatkov z osobného rozvoja, emočnej inteligencie a psychológie marketingu. V mojich knižkách a na školeniach však dostanete iné návody ako tie, ktoré sa študenti učia na školách a ktoré, ako sa ukázalo, v reálnom živote nefungujú. Tie deti sa to učia len preto, aby prešli skúškami.

Ako to viete?

Pretože to testujeme. Napríklad na škole sa učia, ako funguje reklama. My to urobíme inak a zistíme, že to funguje lepšie. Testujeme to v praxi, dokonca veľa vecí testujem sám na sebe.

Vy vraj viete spoznať úspešných ľudí. Podľa čoho?

Úspešní ľudia majú vrodený talent, obrovskú energiu. Do veľkej miery je to aj otázka vnútornej motivácie. Úspešní ľudia nikdy nie sú úplne spokojní, stále sa za niečím akoby ženú. Ani sami nevedia prečo, ale jasne tú hnaciu silu cítia.

Dajú sa tieto vlastnosti pozorovať už u detí?

V mojej knižke *Úspešná sebestmanipulace* je pasáž o tzv. bonbónovom teste. Už v štyroch rokoch sa dá určiť, či to dieťa alebo ten človek niekam dotiahne. Treba si však uvedomiť, že ľudí nemožno zmeniť. Keď je niekto lenivý, tak lenivý aj umrie. Môžeme rovno zabudnúť na to, že mnohonásobného trestanca zrazu osvieti a on sa zmení. Určite nie. Ani muž sa po svadbe nezmení, to je omyl, na ktorý ženy často doplatia. On môže na chvíľu potlačiť niektoré svoje vlastnosti, pretože tú ženu miluje alebo sa mu to z nejakého dôvodu opláti, ale potom sa všetko znovu vrá-



ti do starých koľají. Charakter človeka sa nedá zmeniť.

Na druhej strane tvrdíte, že sa napríklad dá naučiť byť sebavedomý.

Áno, a ja som toho žijúci príklad. Sebavedomie je vnútorné naučiteľné, všetky vlastnosti emočnej inteligencie sa dajú naučiť. Ale pozor! Ja vám to sebavedomie nikdy nezvýšim, ja vám len môžem povedať, čo máte robiť. Potom je to už len na vás, len vy si môžete zvýšiť sebavedomie, nie Toman. Rovnako to je aj so schopnosťou ovládať sa. Ja som napríklad cholerik a v minulosti som často vybuchoval. Teraz je toho už podstatne menej, čiže som lepšie sa ovládajúci cholerik, ale to dokážem zase len ja, nikto iný to za mňa neurobí.



Je podľa vás emočná inteligencia dôležitejšia ako IQ? Rozhodne. Emočná inteligencia je totiž potrebná, ba nevyhnutná nielen na vedenie tímu, ale tiež vedenie samého seba. Na rovinu si povedzme, že je to o manipulácii. Ako efektívne manipulovať sám seba a druhých.

Povedzte, ako manipulujete sám seba?

Všetko je v tých mojich dvoch knižkách *Debordelizace hlavy* a *Úspěšná sebestmanipulace*. Jednoducho povedané: existuje stav, ktorý je teraz a ten, ktorý chceme dosiahnuť. Medzi nimi je akási šípka, ktorá vás núti ten druhý stav realizovať alebo naplniť. Keď to dosiahnete, začína sa to odznova, je to nekončiaci

sa proces, ktorý sa u úspešných ľudí neustále zväčšuje. Máte napríklad auto, ale vy chcete ešte lepšie auto. Sú však ľudia, ktorí tú šípku nemajú a na prvý pohľad vyzerajú ako „leklé ryby“.

motivácie to človek nikam nedotiahne.

Presne tak, motivácia zvonku je totiž ako smrad. Chvíľu ju cítite, ale potom zmizne. Naopak vnútorná motivácia, ktorá je príznačná pre úspešných ľudí, je určitá nespokojnosť, ktorá sa po naplnení začne znova. Takže stav nejakej nirvány je ezoterická hlúposť, niečo podobné si myslím aj o teóriách o pozitívnom myslení. Ľudia si neuvedomujú, že tam sa to celé len začína.

Vy nie ste zástancom pozitívneho myslenia?

Nemám nič proti tomu, naopak, je to skvelá vec. Ale tí príliš ezoterickí ľudia zabúdajú, že pozitívne myslenie je len začiatok. Tak myslieť je fajn, ale človek musí aj niečo robiť. Nie že bude len meditovať a čakať, že to šťastie, peniaze, žena atď. samo príde. Nepríde! Teraz je navyše veľmi populárna teória

„Až do 39 rokov som si myslel, že som idiot a vyhadzoval som obrovské peniaze za rôznych liečiteľ'ov.“

A to sú podľa vás tí neschopní.

Áno, pozriem sa na ľudí a vidím, či tú šípku majú alebo nie.

Tých, čo ju nemajú, nemá cenu ani školiť.

Vaša najnovšia kniha hovorí, že bez vlastnej vnútornej

príťažlivosti, že niečo k sebe pritiahnem, keď na to budem intenzívne myslieť. Nikdy žiadny muž nepritiahol krásnu ženu len tým, že na ňu myslel. On musí aj niečo urobiť, aby prišla. Ani peniaze vám na účet nenabehnú len preto, že na ne myslíte.



Musíte zdvihnúť zadok a ísť si ich nejako zarobiť. A práve tým ezoterikom chýba fáza, aby si trochu aj zamakali.

Kolko podľa vás trvá, kým sa niekto stane úspešným?

Podľa viacerých výskumov potrebuje človek na to, aby to niekam dotiahol, desaťtisíc hodín – sú to štyri hodiny denne desať rokov. Ja som sa celé tie roky venoval štúdiu osobného rozvoja, než som sa stal školiťelom a teraz to učím druhých. Husloví virtuózi, športovci, politici – všetkým to trvá roky, kým sa stanú špičkami. Ale na to, aby makal desať rokov, má len málokto. Ľudia to väčšinou vzdajú – nemajú totiž tú šípku, o ktorej som hovoril.

Svojich klientov učíte aj to, aby všetko v čo najväčšej miere zjednodušovali.

Každý z nás pozná ľudí, ktorí rozprávajú komplikovane len kvôli tomu, aby vyzerali odborne alebo zaujímavo. Ale to je hlúposť. Vedeli ste, že po 20. hodine je 25 percent Slovákov a Čechov pod vplyvom alkoholu a iných drog? Vaša reklama v televízii, články v novinách či inzeráty musia byť teda jednoduché natoľko, aby ich pochopil podnapitý človek.

Tvrdíte, že ľudia si nie sú rovní.

Áno, napríklad v otázke možnosti voliť. U nás v Čechách môže voliť i väzeň a niekoľkonásobný recidivista, chápete to? Kým človeka nezbavíte svojprávnosti, tak každý kriminálnik a neschopný na podpore má rovnako kladný hlas ako ostatní. Lenže ľudia si nie sú rovní. Niektorí sú lepší, zarobí viac peňazí, ďalej ubehne, viac zdvihne, je silnejší, šikovnejší, poctivejší, niektoré ženy sú krajšie ako ostatné – jednoducho nie sme si rovní. Aj tak sa spoločnosť vždy rozdelí na schopných a neschopných a nakoniec je to tak, že tí schopní musia platiť na veľkú bandu tých neschopných. Myšlienka pomôcť tým, ktorí to potrebujú, je správna. Lenže väčšinou sa to zvrhne na pomoc nepotrebným.

Nemáte aj politické ambície?

S týmto ksichtom by som asi nemohol, politik totiž musí aj dobre vyzeráť. A navyše ja som v istých veciach veľmi radikálny.

Trpíte Tourettovým syndrómom, máte nervové tiky, sprevádzané zvukovými prejavmi. Ako ste sa cítili pred vašou prvou prednáškou?

Na rovinu - dostal som hnačku. Hovorí sa, že vystupovať pred druhými ľuďmi je jeden z najsilnejších strachov vôbec. Je tam veľké riziko kritiky a ja mám k tomu ešte tie tiky. Zdravý človek má z toho stres, tobôž niekto ako ja.

Ako ste to prekonali?

Bol som jednoducho v situácii, keď som mal dlhy a potreboval som peniaze, inak povedané, ani som nemal inú možnosť.

Keď ste zakladali firmu TAXUS International, mali ste presný plán?

Nie, ja som jednoducho potreboval zarobiť peniaze. To, čo sa mi totiž stalo s nábytkárskou firmou, bol jeden veľký príser. Navyše ja som mal tú fabriku ako fyzická osoba, takže všetky dlhy zostali len na mojich plecích. TAXUS International som preto založil ako s.r.o.-čku.

V období, keď ste podnikali s nábytkom, ste sa v priebehu dvoch rokov zadlžili tromi miliónmi českých korún.

Áno, ale tým, že som neplatil dane, sociálne poistenie a podobne, bolo zakrátko z troch miliónov päť. Išiel som teda na úradu a dohodol si splátkový kalendár. Mesačne som najskôr musel zaplatiť 62 tisíc českých korún a až potom som si mohol kúpiť jedlo. To ma naučilo zarábať, to je ten systém nepohody, o ktorom prednášam. Lenže v tom období sa mi veľmi zhoršili tiky a pridali sa aj zvukové prejavy.

Kedy ste začali zarábať poriadne peniaze?

TAXUS International som založil v roku 1998, ale až na prelome rokov 2004 – 2005 prišiel raketový štart. Peniaze sa začali sypať, vyrovnal som všetky dlhy, kúpil som si dobré auto, bol to obrovský finančný orgasmus...

Predpokladám, že o pôžičkách a dlhoch nechcete ani počuť.

Áno, mám z toho strach. Nehovorím, že si niekedy v budúcnosti od banky nepožičiam, ale takto mám pokoj.

ÚRYVOK Z NAJNOVŠEJ KNIHY IVA TOMANA MOTIVACE (ZVENCÍ) JE JAKO SMRAD

• *Co nutí lidi, bez ohledu na to, jak jsou úspěšní, aby každé ráno znovu a znovu dělali to, co dělají? Co je nutí, aby se neustále za něčím hnali? A proč jiní lidé ani za nic na světě ten svůj zadek nezvednou?*

• ???

• *Jak to, že někteří lidé vynikají nad jinými, přestože jsou zdravotně postižení nebo měli špatné dětství nebo mají odlišnou sexuální orientaci?*

• ???

• *Oni mají nějaký motor, který je žene, aby se vyrovnali těm ostatním. A ostatní si jen stěžují na špatné podmínky.*

• *Člověk je v podstatě líný tvor. Proč ale někteří usilují o úspěch? Proč ale nakonec úspěch mají jen někteří? A proč se jiní lidé vůbec o úspěch ani nepokouší?*

• ???

• *O tom je tato kniha. Myslím si, že zažijete několik překvapení. Budu vám „rozbíjet“ to, co jste si dodnes mysleli o motivaci.*

MOTIVACE NENÍ JEN O PENĚZÍCH

• V této knize píšete o motivaci většinou ve spojitosti s úspěchem a s penězi. Je to proto, že se pohybujete v oblasti podnikání, a tam se úspěch měří penězi.

• Avšak u silné motivace nejde vždy jen o peníze. Pokud se někdo rozhodne spojit svůj život s charitou, uměním nebo službou nějakému náboženskému řádu, i tam jde o vnitřní motivaci. Úspěch se pak měří něčím jiným.

• Úspěch ve školství je o tom, kolik dětí dokážete připravit do života. V medicíně jde o to, kolika lidem pomůžete zdravotně. V novinářině jde o to, jak dokážete informovat svou cílovou skupinu. Někdo sbírá známky, někdo je rybář. Úspěšní jste, pokud ve svém oboru vyniknete.

• Já mohu mluvit a psát jen o tom, co znám. Nejsem umělec. Nejsem členem církve. Nejsem učitel ani lékař ani novinář. Nesbírá známky a nerybařím. Já jsem podnikatel. Proto v této knize mluvím o materiálním úspěchu. Tuto cestu totiž znám...

• ale vždy jde o to, zda a jak velkou máte vnitřní motivaci pro danou činnost. A pak také, zda jdete správným směrem.



Ivo Toman s manželkou, bývalou modelkou Martinou a deťmi na dovolenke.

Aj keď to možno vyznie zvláštne, ale viete povedať, či vám Tourettov syndróm v konečnom dôsledku pomohol?

Asi áno, v tom, že mám príbeh. Príbeh človeka, ktorý je viditeľne postihnutý a niekam to dotiahol. Ale že by som bol rád, že ho mám, to teda rozhodne nie. Závidím vám, že dokázate pár sekúnd vydržať bez pohybu. Ja musím stále niečo robiť, s rukami alebo nohami.


My zase môžeme závidieť vám veľa iných vecí.

Vy mne môžete závidieť akurát súčasnosť, minulosť určite nie. Tá bola hrozná. Cítil som obrovské pohrdanie. Ešte aj dnes ma niektoré reakcie mrzia.

Vy ste sa o svojej diagnóze dozvedeli až ako 39-ročný.

Áno, dovtedy som si myslel, že som idiot a vyhadzoval som veľké peniaze za rôzne potravinové doplnky, liečiteľov a tak. Navyše k Tourettovmu syndrómu sa zvykne pridružiť ešte ďalší duševný problém, napríklad depresie. Ja mám zase vtieravú potrebu všetko kontrolovať. Dokážem sa aj štyrikrát vrátiť, aby som veci skontroloval, pričom viem, že už som to predtým trikrát kontroloval. Ale tento perfekcionizmus je zase dobrý napríklad v tom,

že nevydám knižku, ak si nemyslím, že je dokonalá. **Ste človek s nervovým postihnutím, no pri prednášaní budíte dojem, akoby ste od malička nerobili nič iné.**

Je to vec talentu. Sú ľudia, ktorí rozprávajú, ale neveríte im. Mne ľudia veria. Svoje vystupovanie a prejav musím však pravidelne trénovať. A tiež priznávam, že je v tom aj kus exhibicionizmu. 

KTO JE IVO TOMAN?

Majiteľ a zakladateľ medzinárodnej spoločnosti TAXUS International sa po skončení štúdií od počiatku deväťdesiatych rokov začal zaujímať o marketing a psychológiu predaja. Spočiatku sa zameral na priamy predaj a na rozvoj predajných schopností predajcov. Pre svoje bohaté obchodné a ľudské skúsenosti bol vyhľadávaným školiteľom mnohých spoločností. Napísal niekoľko kníh o predaji. Len v Čechách ich predal viac ako 100 000 a vyškolil desiatky tisíc ľudí. Nahral niekoľko vzdelávacích audio a video programov. Aj keď práca v predaji a školenia ho uspokojovali, napriek rastúcemu úspechu ho stále viac zaujímala oblasť zlepšovania ľudských schopností a schopností učenia. V roku 2002 sa presťahoval do Prahy a v tom čase sa už úplne zamerl na osobný rozvoj.

Svoje viac než pätnásťročné skúsenosti zúročil v roku 2003, keď začal s pani Martinou Králíčkovou vyvíjať novú revolučnú metódu učenia sa jazykov TAXUS Learning®. V roku 2004 spoločne uviedli Revolučnú angličtinu TAXUS Learning® na český a slovenský trh. V roku 2005 sa začal jej predaj v Maďarsku a Nemecku. V tom istom roku na český trh tiež prišla Revolučná nemčina TAXUS Learning® s ešte väčším rozsahom než angličtina.

Ivo Toman venoval rok 2006 príprave nového školiaceho programu s názvom Instinkt zabijáka, ktorý pomôže podnikateľom a firmám uspieť v konkurenčnom boji. V tomto školení je mnoho príkladov zo spoločnosti TAXUS International s.r.o., ktorú založil v r. 1998.

Ivo Toman venuje časť svojich príjmov podobne postihnutým ľuďom v združení ATOS, ktorí však nemali toľko šťastia a z rôznych dôvodov sa nepresadili.

