

# Posedlost úspěchem



Ivo Toman

# Síla, která tvoří i ničí



TAXUS International s. r. o., Praha

Tel.: 800 182 987 (8001TAXUS)

© IVO TOMAN, Praha, 2015

Obsahové připomínky: Marián Murčo, Pavel Jirouš, Jaroslava Timková, Alena Müllerová

Jazyková korektura: imprimis

Počítačová sazba a grafická úprava: General Design, 2015

Návrh obálky: © Alexander Klinko, 2015

Ilustrace: © Alexander Klinko, 2015, Pavel Jirouš, Ivo Toman

Elektronické formáty Dagmar Wankowska, *LiamART*

ISBN 978-80-87717-20-2 (pdf)

1. vydání

# Posedlost úspěchem

Vášeň, která tvoří i ničí

Ivo Toman



# Úvod

Děláte-li bláznivé věci, ještě nemusíte být bláznem.

Markéta Sousedíková je fotografka z Prahy.<sup>1</sup> O Velikonocích v roce 2014 ležela téměř bez hnutí pět dní několik hodin denně v bahně na břehu jezera v oblasti Camargue v jižní Francii. Proč tam ležela?

\*\*\*

Protože chtěla vyfotit námluvy a páření plameňáků. Výsledkem bylo několik fotek. Tak krásných, že když jsem jednu z nich na výstavě uviděl, okamžitě jsem ji koupil.



© Sousedíková Markéta: Plameňáci, 18. 4. 2014

Pokaždé když se na tu nádheru dívám, napadne mne stejná myšlenka: Co to je za člověka, který dokáže několik hodin denně a několik dní za sebou ležet ve studené a smradlavé vodě, jen aby vyfotil pár snímků?

\*\*\*

To musí být posedlý člověk.

Světověznámý dobrodruh John Goddard si v patnácti letech udělal seznam 127 cílů, kterých chtěl během svého života dosáhnout. Například navštívit egyptské pyramidy, naučit se potápět, prohlédnout si Čínskou zeď, zdolat Kilimandžáro a přečíst celou Encyklopedii Britannica. Jako sedmdesátník už měl splněno 109 cílů.

Arnold Schwarzenegger v knize *Total Recall* napsal: „Nějakým způsobem se mi v hlavě zrodila myšlenka, že Amerika je místo, kam patřím. Nic konkrétnějšího, jen tato myšlenka. Jednoduše jen Amerika. Nejsem si jistý, co ji spustilo... Začal jsem být v nejvyšší možné míře přesvědčený o tom, že jsem jedinečný a předurčený k větším věcem. Věděl jsem, že v něčem budu nejlepší – i když jsem nevěděl v čem – a že mě to proslaví.“<sup>2</sup>

<sup>1</sup> 1977, <http://marketa-photo.com/cz/>

<sup>2</sup> Schwarzenegger Arnold, Petre Peter: *Total Recall, The Vision*, Madunice, 2013

Dirigent a skladatel Leonard Bernstein se okamžitě po příchodu do místnosti vrhal ke klavíru a „seděl u něho, dokud ho nevyhodili. Obvykle v kabátě, který si zapomínal svléci. A pak složil mimo jiné i *West Side Story*.“<sup>3</sup>

Keith Richards z The Rolling Stones jednou prohlásil: „Myslím, že jsme posedlí stálým dokazováním, že můžeme vytvořit tu nejlepší nahrávku, jakou jsme kdy udělali. Vyjít na pódium a zahrát ji tak dobře jako nikdy. Jestli to dokážeme, nebo ne, na tom až tak nezáleží. Prostě se snažíme a myslíme si, že ta možnost tady je.“

O Jiřím Holečkovi říkali, že nemá talent a neumí bruslit. V několika klubech ho nechtěli. Vyšlo mu to až ve Slavii v roce 1958. Někdo si všiml, že má rychlou reakci, výborný rozklek a nezavírá oči proti ráně pukem. V té době ještě brankáři nenosili masku. Jak se zbavil strachu?

\*\*\*

Sebekázní. On sám říká, že to trénoval od dětství: „Postavil jsem se za bránu, a když puk vlétl do sítě, nezavíral jsem oči, nemrkal a snažil se neleknout, třebaže se mi síťka natáhla až k obličejí.“

Jiří Holeček se nakonec stal legendárním hokejovým brankářem. Pětkrát ho zvolili nejlepším brankářem mistrovství světa. Třikrát byl mistrem světa. Za československý národní tým odehrál neuvěřitelných 164 zápasů. Obdivně mu říkali „Fakír“.

Warren Buffett popsal, jak při večeři s o dvacet pět let mladším Billem Gatesem a jeho rodiči položil Bill Gates senior otázku:

„Jaký faktor ve vašem životě sehrával nejdůležitější úlohu pro to, abyste to dotáhl tak daleko?“

Buffett mu odpověděl:

„Zaměření.“<sup>4</sup> To zaměření, jak ho vnímá Buffett, se nedá nijak získat. Je vrozené. Je to zvláštní druh talentu. Můžeme to nazvat různě – posedlost, chuť, síla, hnací motor, drive či **vnitřní bič, který žene některé lidi stále dál a dál.**

Když se britského horolezce George Malloryho (1886–1924) zeptali, proč touží vylézt na Everest, lakonicky odvětil: „Protože existuje!“

Jenže posedlost může mít také špatné následky. Mallory se sice několikrát pokusil Mount Everest zdotat, ale nepovedlo se mu to. Naopak se mu nejvyšší hora světa stala osudnou. Malloryho tělo bylo objeveno až po 75 letech, v květnu 1999 v nadmořské výšce 8 155 metrů.

Jak vidíte, posedlost může mít i špatné důsledky. A nejen to. Poseďlost dokonce může být od základů špatná. Svůj druh posedlosti přece měli i Hitler, Lenin, Stalin a další jim podobní. Morálka či etika totiž nezávisí na velikosti lidské motivace. Lidem často velice záleží na nemorálních věcech a jdou si za tím s velkým odhodláním. Například Hitler dokázal v roce 1932 během jediného měsíce pronést přes padesát veřejných projevů.

Všichni tvorové mimo člověka tráví většinu dne sháněním potravy a snahou zplodit a zajistit potomky. Ve zbylém čase odpočívají. I lidé, pokud mohou mít pohodlí, tak si ho

<sup>3</sup> Secret Meryle: Leonard Bernstein, Nakladatelství Lidové noviny, Praha, 1996

<sup>4</sup> Buffett Warren, Schroeder Alice: Snehová guľa, o živote a biznise, Eastone Books, Bratislava, 2009

zvolí. Už nemusíme shánět klacky v lese na zatopení, protože máme ústřední topení. Už se nemusíme starat o jídlo a nehladovíme, protože jídlo je tak dostupné, že jím plýtváme.

Avšak existuje skupina lidí, kteří budou stále shánět klacky i jídlo. Někteří zase budou vymýšlet nové typy radiátorů nebo jiné distribuční cesty pro jídlo. To jsou lidé **posedlí tvorbou nových hodnot**. Jiní zase budou vymýšlet, jak je okrást. Ve všech těchto skupinách lidí uspěje jen menšina z nich. Většina neuspěje. Nejsme stejně snaživí. Někteří lidé jsou podnikavější. A někteří přímo posedlí touhou uspět. O nich je tato kniha.

## O čem tato kniha není

Už podle názvu se tato kniha zabývá posedlostmi v souvislosti s úspěchem v kariéře. Nevěnuji se záměrně posedlostem v těchto oblastech:

- Sexuální posedlosti a úchytky.
- Posedlost svou minulostí.
- Posedlost tím, abychom byli oblíbení. S tím souvisí chorobný strach ze selhání.
- Posedlost vlastním vzhledem, narcismus.
- Posedlost tím, být odlišný (což vede například k přehnanému tetování).
- Posedlost zdravím a sportem.
- Posedlost smyslovými vjemy – umění: hudba, malování, focení, filmování, ale také přejídání, masáže apod.
- Posedlost sbíráním čehokoliv.
- Posedlost jinými lidmi. Například milovanou osobou.



# **Chování lidí posedlých úspěchem**

Jak poznáte, zda jste posedlí úspěchem?

\*\*\*

Nejprve se zamyslete a popravdě odpovězte, které z následujících dvou tvrzení je vám bližší:

1. Popohání (žene) mne spíše má minulost než má budoucnost.
2. Popohání mne spíše má budoucnost než minulost.

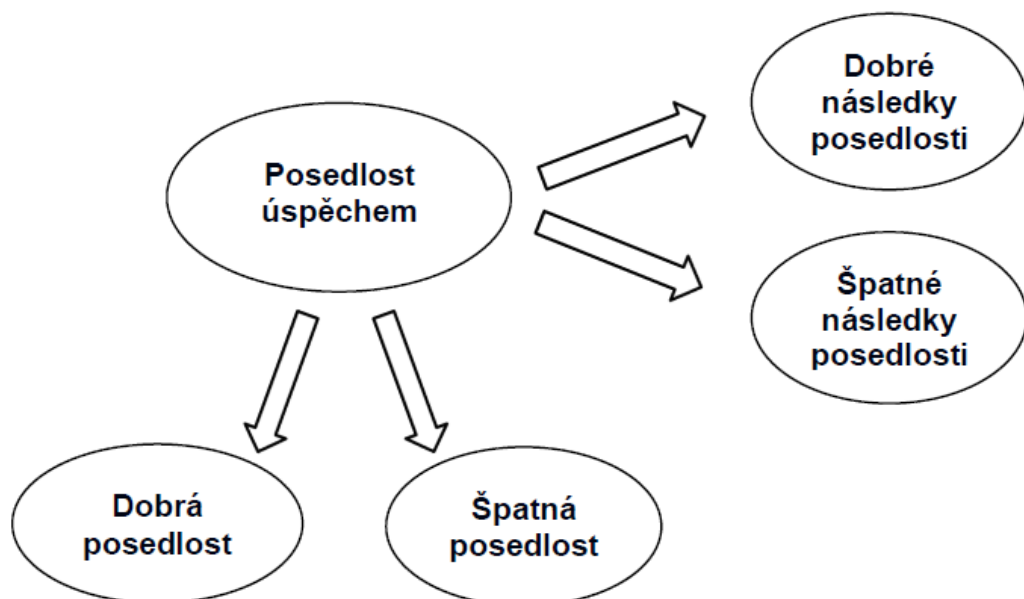
Pokud je vám bližší druhé tvrzení, jste více orientovaní na úspěch. To ještě neznamená, že budete mít úspěch, ani to, že jím jste posedlí. Jde prostě jen o jednu z mnoha nutných podmínek, které se musí splnit. Dalšími podmínkami jsou například talent, motivace, správné charakterové vlastnosti, znalosti a dovednosti, čas potřebný pro prosazení se, štěstěna, správné načasování, správní spolupracovníci atd.

Co vám říká slovo **výzva**?

\*\*\*

Podle odpovědi na tuto otázku poznáte, jakou mají lidé motivaci. Všimněte si, že lidé posedlí úspěchem používají slovo výzva velmi často. Výzvy ovlivňují jejich životní postoje. Tito lidé jsou nespokojení se současným stavem. Stále se ženou za novými výzvami. Nikdy si nedají pokoj. Výzvy spouštějí jejich (často) celoživotní posedlost po úspěchu. Přesně to popsal známý podnikatel Richard Branson: „Nikdy jsem se netajil tím, co mě ráno tahá z postele. Výzva. Značka. Značka Virgin je záruka, že o vás bude dobře postaráno.“<sup>5</sup>

Lidé, kteří se prosadí, v sobě mají určitý **druh talentu – posedlost**. Hnaní se za výzvami odlišuje posedlé lidi od průměru. Jenže pozor! Někdy je ta posedlost v pořádku, avšak často není, protože spousta navenek úspěšných lidí jsou psychopaté či sociopaté posedlí úspěchem.



<sup>5</sup> Branson Richard: Byznys v plné nahotě, Eastone Group, Litomyšl, 2009

Posedlost tedy může být dobrá i zlá. Stejně tak může mít dobré i špatné následky. Posedlost vás může dostat do nejvyšších pater úspěchu, nebo přivést na mizinu.

Také si dejte pozor na to, že určité posedlosti nemusí vést ke štěstí, stejně jako ani úspěch nevede automaticky ke štěstí. O tom jsem psal v knize *Štěstí na míru*.<sup>6</sup> Z hlediska štěstí vás posedlost může dovést do pomyslného ráje, anebo naopak do pekla.

Avšak určité posedlosti – kupříkladu posedlost kvalitou, rychlostí, marketingem, vývojem, snahou o dokonalost – nás posouvají dále. Vášně umělců nám přináší krásu. A posedlost vrcholových sportovců zase náš obdiv k novodobým gladiátorům.

Dlouhodobě úspěšných lidí je velmi málo. Většinou jsou posedlí svou prací. Přečtěte si, co napsal spoluzakladatel společnosti Apple Steve Wozniak: „Myslím si, že většina lidí dělá po příchodu domů něco úplně jiného než v práci. Někteří lidé se doma například rádi dívají na televizi. Ale pro mě byla elektronika vším, prací i vášní a zálibou. Práce na elektronických projektech ve volném čase mi byla odměnou, i když ta odměna nepřicházela zvenčí v podobě peněz nebo jiných viditelných známek úspěchu.“<sup>7</sup>

Opakem je zde přístup většiny zaměstnaných lidí: „Díky bohu, že už je pátek!“

Máme v sobě tyto hlavní hnací síly:

1. Biologické pudy – jsou vrozené a přichází zevnitř. Například hlad, žízeň či sex. Někteří vědci popisují jako pud i touhu po poznání.<sup>8</sup> Různí lidé mají tyto pudy různě silné.
2. Vnější odměna a trest – to je vnější motivace.
3. Vnitřní odměna (motivace) – řešíme úlohy nebo pracujeme proto, že nás těší činnost samotná a ta nás může (ale nemusí) přivést k úspěchům.

Vášnivá posedlost, kterou mám na mysli v této knize, je kombinací bodů č. 1 (biologické pudy) a č. 3 (vnitřní motivace). Vnější motivace na ni nemá skoro žádný vliv.

### Trvalost úsilí

Všichni máme nějaké touhy. Z hlediska úspěchu se však lišíme v tom, jak trvalé jsou naše reakce směřující k naplnění našich tužeb.

1. Žádné reakce na dlouhodobé touhy – líní lidé.
2. Krátkodobé reakce na dlouhodobé touhy – neúspěšní lidé.
3. Dlouhodobé reakce na dlouhodobé touhy – potenciálně úspěšní lidé (pokud se splní i další podmínky podporující úspěch).

Leniví darmožrouti z bodu č. 1 mne nikdy nezajímali. Spíše se zajímám o to, proč se někdo snaží jen málo a krátkodobě, ale jiní dlouhodobě. A někteří dokonce celá desetiletí. Jedno z možných vysvětlení je, zda nás motivuje strach, aspirace, nebo inspirace:

- **Strach** je emoční reakce na hrozící nebezpečí. Strach nás motivuje vyhnout se nebezpečí. Na strach reagujeme všichni. Jako chodci uhneme autu. V osobním autě máme zase respekt z nákladňáků.

<sup>6</sup> Toman Ivo: *Štěstí na míru*, TAXUS International, Praha, 2014

<sup>7</sup> Wozniak Steve, Smith Gina: *iWoz*, Pragma, Praha, 2007

<sup>8</sup> Medina John: *Pravidla mozku*, BizBooks, Brno, 2012

- **Aspirace** je nárok nebo naděje na dosažení nějakého cíle. Jak vysoko aspirujeme, závisí na tom, jak vysoko sami sebe hodnotíme. Aspirační reklamy se nás pokoušejí pozitivně navnadit na něco, po čem toužíme: „dvacet jedna kroků ke šťastnějšímu životu“ nebo „zbohatněte za šest týdnů“.  
Aspirační výzvy určité chování vyvolají, ale většinou jen nakrátko. Reagují na ně nejvíce lidé bez disciplíny nebo s obavami, že sami nedokážou své sny uskutečnit.
- **Inspirace** znamená nápad, vnuknutí, tvořivý podnět a následné nadšení pro realizaci nápadů. Inspirace je dlouhodobá. Disciplinované lidi s velkou vnitřní motivací vede po jejich cestě k úspěchu. Rozdíl mezi aspirací a inspirací pochopíte na tomto příkladu: Pomocí aspiračního dělení můžete někoho přimět, aby si koupil permanentku do fitcentra. Ale aby tam třikrát týdně chodil, na to už potřebuje inspiraci. Žije-li někdo zdravě a pravidelně cvičí, toho neosloví nabídka typu „šest snadných kroků k trvalému zhubnutí“. Tato nabídka osloví právě ty, kteří žijí bez kázně. Proto se návštěvnost fitcenter každoročně v lednu zvyšuje asi o 12 %.<sup>9</sup>

Pro naprostou většinu lidí platí, že čím vzdálenější je budoucí odměna, tím menší je okamžitá motivace ji získat i menší jejich aktivita. Největší motivace je hned na začátku. Pak to rychle klesá s tím, že časem se rychlost poklesu motivace snižuje. Odborně se tomu říká *hyperbolické diskontování*. Hezky česky se to řekne lépe: „Lepší vrabec v hrsti nežli holub na střeše.“

Jenže u některých lidí to neplatí. Oni posedle pracují na svých cílech. Mají v sobě velkou vnitřní motivaci. Ta však sama o sobě k úspěchu nestačí. Velká vnitřní motivace vás sice může hnát:

- K úspěchům.
- Jenže stejně tak i k průšvihům, například ke krádežím, k zadlužování, k bankrotu, k psychickým potížím, jako jsou mentální anorexie, deprese apod.

Americký psycholog maďarského původu Mihaly Csikszentmihalyi popsal autotelickou osobnost. V řečtině *auto* znamená *sám* a *teleos* je *cíl*.<sup>10</sup> Takový člověk je sám sobě cílem. Je posedlý vlastní prací, nevzdává se a je přesvědčený, že dříve nebo později uspěje. Pozor ale na to, že velká pracovitost a vytrvalost nestačí. Můžete totiž pracovat na nesprávných úkolech anebo nesprávně pracovat anebo se snažit v oblasti, na niž nemáte talent.

## Ta lepší třetina

Další americký psycholog Martin Seligman prováděl koncem šedesátých let minulého století pokusy na krysách. Dával jim jídlo (odměny) a elektrické rány (tresty) v závislosti na tom, jak splnily jednoduchý úkol v bludišti (najít cestu k jídlu). Pak to změnil a začal krysám dávat elektrické rány náhodně bez ohledu na to, jak úspěšně prošly bludištěm. Zjistil, že krysy může rozdělit do tří skupin:

- 10 % krysy to velmi rychle vzdalo a brzy umřely hlady.
- U 60 % krysy se vyvinula naučená bezmocnost – nemožnost uniknout způsobila, že to časem vzdaly, chřadly a pak umřely.

<sup>9</sup> Sinek Simon: Začněte s proč, Jan Melvil Publishing, Brno, 2013

<sup>10</sup> Csikszentmihalyi Mihaly: O štěstí a smyslu života, Nakladatelství Lidové noviny, Praha, 1996

- Ale 30 % kryš se nikdy nevzdalo a snažilo se dostat k jídlu bez ohledu na tresty.

Seligman si pak uvědomil, že totéž rozdělení platí také u psů i u lidí. V pokusech vystavoval lidi velkému hluku. Asi jeden z deseti lidí od začátku pokusu jen tak seděl a nesnažil se s otravným rámušem nic udělat. Necelé dvě třetiny rezignovaly časem. Jen třetina se tomu stále bránila.<sup>11</sup>

Podívejme se do historie staré sto let. Když řekli vojákům v zákopech první světové války, aby nasadili bajonety a vydali se ze zákopů na nepřitele proti kulometné palbě, asi desetina lidí šla rezignovaně na téměř jistou smrt. Ti to hned vzdali. Většina chtěla vzdorovat, jenže pak pod hrozbou jistého zastřelení odevzdaně opustila bezpečí zákopů. Avšak třetina lidí dělala vše možné, aby se tomu vyhnula.

**Jeden ze tří lidí nepodlehne naučené bezmoci** – nestane se bezmocným. Bojuje stále a za každou cenu.

Ta třetina lidí, která se nikdy nevzdá, mě zajímá. Kdo jsou ti, kteří se po každé ráně zvednou, ať se děje, co se děje? Jak zjistíte, kdo se vzdá snadno, a kdo se nevzdá nikdy?

\*\*\*

Poznáte to například podle vysvětlovacího stylu, kterým si lidé vysvětlují příčiny svých úspěchů i neúspěchů. Vysvětlovací styl má tři důležité rozměry:

**Trvalost** určuje, na jak dlouho se vzdáme. Věříme-li, že příčiny špatných událostí jsou trvalé, snadno se vzdáme. Věříme-li, že příčiny nesnáží jsou přechodné, vzdorujeme bezmoci. Optimisté vysvětlují dobré události trvalými příčinami: nadáním a schopnostmi. Pesimisté naopak dobré události spojují s dočasnými příčinami.

**Univerzálnost** souvisí s rozsahem. Máme-li pro svá selhání všeobecná vysvětlení, snadno se vzdáme i v jiných oblastech života. Máme-li pro svá selhání konkrétní vysvětlení, jsme sice bezmocní v oblasti, ve které jsme selhali, ale v ostatních ne.

**Personalizace** ukazuje, jaký ze sebe máme pocit. Zda vinu za nemilé události klademe sobě, anebo ostatním lidem či vnějším podmínkám.

Vysvětlovací styl podrobněji popisují na stranách 163–164 v knize *Štěstí na míru*.

Dokonce i u malých dětí poznáme, které z nich budou úspěšnější než jejich vrstevníci. Walter Mischel ze Stanfordovy univerzity prováděl legendární experiment s cukrovinkou *marshmallow*. Před čtyřleté děti postavil sladkost a nabídl jim dvě možnosti: buď ji mohou sníst hned, anebo dostanou dvě, když počkají, až se on vrátí zpět. Pak asi na čtvrt hodiny z místnosti odešel. V tomto bonbonovém testu asi třetina dětí chňapla po sladkosti okamžitě, třetina čekala nekonečných patnáct minut, dokud nebyla odměněna dvěma sladkostmi, a další třetina odpadla někdy mezi tím. Zase zde máme **třetinu těch, kteří se nevzdávají a vydrží**.

Mischel po stovkách hodin strávených pozorováním malých dětí bojujících s pokušením odhalil jako rozhodující dovednost „strategické zaměření pozornosti“ (strategic allocation of attention). Děti, které vydržely celých patnáct minut, to dokázaly díky tomu, že se nějak rozptýlily. Používaly k tomu různé taktiky, jako předstírání hry, zpívání písniček nebo zakrytí si očí. Pokud ale dítě nepřestávalo zírat na sladkost, bylo ztracené.

To nejzajímavější teprve přijde. Walter Mischel totiž tyto děti dlouhodobě sledoval. A prokázal, že děti s větší sebekontrolou, které dokázaly odložit okamžité uspokojení,

<sup>11</sup> Seligman Martin: *Naučený optimismus*, Pavel Dobrovský – BETA, Praha, 2013

dosahují i v dospělém životě větších úspěchů. Naopak ty děti, které snědly sladkost rychle, měly v budoucnu problémy – horší studijní výsledky, obezitu i problémy s porušováním zákonů, například drogami apod.

Patrně nejvýznamnější studie vlastností nezbytných pro úspěch v životě proběhla v Dunedinu na Novém Zélandu. 1 037 dětí narozených během jednoho roku prodělalo bonbonový test. Tyto děti prošly během školní docházky velkou sérií testů – například na roztěkanost, odolnost vůči frustraci, sílu soustředění a houževnatost. O dvě desetiletí později byly tyto děti dohledány týmem vědců z různých vědních disciplín, které se věnovaly schopnosti sebeovládání. Vědcům se nepodařilo dohledat pouhá čtyři procenta dětí. Tehdejší mladí dospělí byli hodnoceni podle následujících hledisek:

- Zdraví.
- Majetkové poměry.
- Zločinnost.

Jaký je závěr této studie?

\*\*\*

Čím lepší sebeovládání prokazovaly děti z Dunedinu v dětství, tím lépe si vedly ve svých třiceti letech.

A to ve všech třech oblastech. Z hlediska finančního úspěchu se dokonce ukázalo, že sebeovládání v dětství je lepším ukazatelem budoucího bohatství než IQ či sociální zařazení rodiny dítěte.<sup>12</sup>

Zajímavé je, že mezi sebekázní a výškou IQ není téměř žádná souvislost.

**Jenže u třetiny to neskončí.** Třetina lidí se více snaží, což ale zdaleka neznamená, že tato třetina uspěje. Naopak! Většina z nich se neprodere až na vrchol!

Existují *podivní* a současně *podivuhodní* lidé, kteří dlouhá léta na něčem pracují a doufají v úspěch. Výjimečně ten úspěch i mají. Ale většinou ho nemají. Zejména proto, že se angažují v oboru s obrovskou konkurencí, kde se oceňují jen naprostí vítězové. Jde o sportovce, vědce, umělce, spisovatele, malíře, ... Oni stále pracují. Mají samé ztráty nebo nanejvýš minimální zisky a doufají v jednu velkou „zlatou ránu“. Tedy že vyhrají olympiádu, že objeví úžasný lék nebo nové technické řešení a na patentu zbohatnou, že napíšou nového Harryho Pottera, že namalují a prodají novou Monu Lisu, vytesají nového Davida, že jejich program překoná Microsoft i Google.<sup>13</sup>

Tato strategie ruské rulety má velmi nízkou pravděpodobnost úspěchu. Naopak má obrovskou pravděpodobnost proher a zničeného života. Tyto lidi přivádí k bankrotu. Ničí jim vztahy, rodiny i zdraví.

Jenže pozor! Výjimečně se taková zlatá rána povede a někdo opravdu stvoří Harryho Pottera, Monu Lisu, Davida či komerčně úspěšný software. A někdo vyhraje olympiádu. Takovéto výsledky dodávají naději dalším následovníkům, kteří se pak s obrovským nasazením vrhají do hledání dalších málo pravděpodobných zlatých ran.

Pozice umělce je zranitelná, protože svéráznost nebo spontánnost se cení jen u úspěšného umělce. Nepodaří-li se mu své umění prodat, zůstává pro své současníky „snílkem“ a „neurotikem“. Umělec byl totiž vždycky v podobném postavení jako revolucionář. Úspěšný revolucionář je státníkem, neúspěšný – zločincem.<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Goleman Daniel: Pozornost: Skrytá cesta k dokonalosti, Jan Melvil Publishing, Brno, 2014

<sup>13</sup> Taleb Nassim Nicholas: Zrádná nahodilost, Nakladatelství Paseka, Praha, 2013

<sup>14</sup> Fromm Erich: Strach ze svobody, Portál, Praha, 2014