

Jan MÜHLFEIT

STÁL VYŠE DVE DESAŤROČIA NA ČELE KORPORÁTNEJ FIRMY, JE BLÍZKYM PRIATEĽOM BILLA GATESA, PODÁVAL SI RUKU S PRINCOM CHARLESOM A DODNES SA STRETÁVA S VPLYVNÝMI OSOBNOSŤAMI SVETA.

V SÚČASNOSTI VŠAK PREDOVŠETKÝM RADÍ ĽUĎOM, AKO SA STAŤ ÚSPEŠNÝMI, KOUČUJE ČESKÉ MISS, PREDNÁŠA O OSOBNOM ROZVOJI, CHARIZME A TVRDÍ, ŽE NAŠE ŠKOLSTVO POTREBUJE OD ZÁKLADU ZMENU.

text: Marika Studeničová foto: archív JM

M

ôžete sa s ním stretnúť na tematických kurzoch aj na Slovensku. Exprezident Microsoftu, český kouč, mentor, manažér Jan Mühlfeit vraví, že pre každého človeka je najdôležitejšie, aby bol autentický. Lebo vďaka jedinečnosti nesplyneme v dave.

Máte pocit, že ľudia sa boja vytrčať a radšej sa prispôbia väčšine?

Človek sa narodí ako originál, nemal by teda žiť ako kópia. V 42 dňoch tehotenstva sa dieťaťu vytvorí prvý neurón – mozgová bunka. Keď je v matkinom brušku sto dní, je to už 100 miliárd buniek. Do troch rokov dieťaťa každá bunka z tých 100 miliárd vytvorí až 15 000 spojení s inými bunkami! Hovorí sa tomu synopsia. Zhruba od troch rokov do 15 rokov sa synopsie, ktoré sú v DNA dané ako talent, posilujú a tie slabé zas zoslabujú. Deti sa v detstve hrajú s tým, čo ich baví. Sú takmer neustále vo svojom flow – nevnímajú čas. Sú vizionári, hrajú sa na svet, ktorý neexistuje, ale ony mu veria. Keď idú do školy, sú čo sa týka mozgu, celkom dobre vybavené, pretože 98 % detí vykazuje vysokú kreativitu. Avšak v desiatich rokoch je to už 30 %, v pätnástich 15 % a v 25 len dve percentá!

Prečo je to tak?

Lebo škola ich učí, že by mali žiť životy niekoho iného.

Ako to myslíte?

Dieťa je vybavené synopsami – talentmi od prírody (niekto môže

povedať, že od Pána Boha) a učiteľ alebo škola by sa mali maximálne snažiť ten talent objaviť, odomknúť ho a ešte viac na ňom pracovať. Bohužiaľ, toto sa nedeje. Všetky deti sú hodené do rovnakého koša. Model memorovania je z 18. storočia. Ľudstvo žije v blude, pretože si myslíme, že všetci sa naučia všetko, a to ešte rovnakým spôsobom.

A to asi nejde...

Na určitú úroveň sa dajú naučiť isté schopnosti. Tiger Woods vlastne hrá zle z bankru, naučil sa to tak, aby totálne nevybuchol, ale disproportionálne sa venuje švih, ktorý z neho urobil Tigera Woodsa. To isté Jaroslav Jágr. Je útočník, dozadu vie korčuľovať, ale keby bol obranca, v živote mu zmluvu v 44 rokoch nepredĺžia na ďalších sedem rokov.

Ak tomu teda dobre rozumiem, škola mi vraví: Bud' niekým iným!

Začína sa to už vtedy, keď sa dieťa prihlási a spýta sa: „Pani učiteľka, nedá sa to učiť nejako inak? Nedá sa to urobiť nejako inak?“ A čo urobí pani učiteľka? Obyčajne povie: „Pozrite sa, ako je to v knižke, tak sa to treba naučiť!“ Ale tak to nie je, v praxi je totiž možné veci robiť viacerými spôsob-





mi. Ako sa dá Mount Everest zísť rôznymi cestami, tak sa šťastný život dá žiť rôznym spôsobom. Chodia za mnou ľudia a pýtajú sa ma, či musia mať rovnako silné stránky, aby mohli robiť šéfa veľkej korporácie. Ja vravím – nie! Cesty sú rôzne! Ide o to, že si musia vybrať tú najlepšiu cestu pre nich. Škola toto do značnej miery preruší. Potom sa čudujeme, keď idú ľudia do práce, len 17 % z nich vraví, že sú do tej práce zapojení a využívajú svoje silné stránky. Zvyšok ich nevyužíva. Svet ide na jednu pätinu...

Dá sa to reálne zmeniť?

Sú školské systémy, ktoré sa správajú inak, napríklad Montessori. Sú postavené na talente, na silných stránkach človeka. Učiteľ musí byť čiastočne mentor, dávať žiakovi vedomosti, ale musí byť tiež kouč a vedomosti zo žiakov vyťahovať. Odomykať ich potenciál. Musí sa to kombinovať. A pochopiteľne, oveľa viac zapájať technológia. Pretože dnes technológie umožňujú individuálny spôsob učenia sa. Keď sa niekto viac učí z textu alebo z čísel, technológia to umožňuje. Keď sa niekto učí viac z obrázkov alebo z príbehov, tiež sa to dá.

Čo môžu urobiť rodičia preto, aby sa tieto veci zmenili?

Minimálne to, že budeme deti povzbudzovať. Keď má z niečoho horšiu známku, tak ho podporíme, aby sa to naučilo na istú rozumnú úroveň, ale nech sa sústreďuje na to, v čom má jednotky. Rodičia majú ešte stále skreslené názory. Myslia si, že sa treba venovať tým predmetom, v ktorých sú deti najslabšie. A to je zle. Niektorí vravia, že keď niekomu nejde matematika, nemôže byť z neho šéf.

Ale keď sa ju naučí na určitú úroveň, tak môže robiť veľký biznis. Sám som riadil mnohomiardiardový biznis a tvrdím, že sa to dá aparátom štvrtej triedy – trojčlenkou. Tým nechcem bagatelizovať matematiku, napokon, sám som vyštudovaný matematik.

Prečo je to také dôležité, aby rodičia dieťa povzbudzovali v jeho silných stránkach?

Lebo potom sa bude správať ako originál. Keď totiž niekoho kopírujeme, zostávame v tzv. zóne komfortu. Zlepšíme si síce trochu slabiny, ale len čo príde nejaká zmena, príležitosť mimo zóny komfortu, tak tam nechceme ísť, lebo sa bojíme.

Prečo?

To je o sebadôvere. Ľudia, ktorí sú sami sebou, sú autentickí, majú oveľa väčšiu sebadôveru. Naše myslenie nám hovorí, čo robíme dobre a výsledky nám zas dávajú sebadôveru. A takto to ide dokola. Dnes školím Českú lekársku komoru, športovcov, vojakov, biznismenov, hercov, české miss. Týchto ľudí koučujem a všetci vravia, že 90 percent je o hlave a 10 percent o tom, čo robíme. Je to o myslení prvej ligy. Môžeš mať vysokú seba-

dôveru vtedy, keď využívaš to najlepšie, čo v tebe je. Keď niekto pracuje len so slabunami, žije život niekoho iného, to nie je on. Potom je dosť ťažké nájsť zmysel života.

Potrebuje na to človek kouča?

Keď si prečítam knihu o ľuďoch, ktorí niečo dokázali, je to ako kráčať na ramenách ľudí, ktorí už niečo dokázali – začnem to využívať. Nie je nutné mať osobného kouča, ide o to, že keď si niečo prečítam a páči sa mi to, začnem to tak robiť. My sme uzlíček návykov a rituálov, 90 % vecí, ktoré robíme, robíme ako návyky. Pokiaľ máme správne rituály, je to ako pozitívna snehová guľa. Ono sa to zlepšuje a zlepšuje. Ak si prečítam, ako robiť so silnými stránkami a začnem robiť desať vecí naraz, tak pravdepodobne to celé skolabuje. Keď si poviem, že zmením jednu vec, napríklad, že budem ráno cvičiť alebo meditovať, dajú sa veci zmeniť. Tak to funguje s ľudským mozgom. Máme technológie 21. storočia, ale náš mozog sa v podstate nezmenil tisícky rokov.

Ako to myslíte?

Keď sme v krízových, medzných, situáciách emocionálna časť mozgu – „amygdala“ – urobí „hijack“, akýsi únos. Čím silnejšie máme návyky, tým silnejšiu máme racionálnu časť mozgu, sme vyrovnanejší a „amygdala“ to má horšie. O tom to celé je. Človek má slobodu voľby. Keď sa nám niečo stane, to je ten stimul, naša reakcia na to je sloboda voľby. Záleží na nás, ako zareagujeme. Hovoril to aj Viktor Frankl, že pokiaľ máš zmysel života, fyzicky ťa môžu zlikvidovať, ale inak ťa nič nezlikviduje. Lebo to je tvoja kotva. Čím silnejšie máš pozitívne návyky, tým lepšie reaguješ na veci okolo seba. Psychológovia hovoria, že len 20 % je to, čo sa ti deje a 80 % je tvoja percepcia, vnímanie. Ty si vytváraš pohľad na veci. To je sloboda voľby, nad ničím iným nemáme moc, len nad svojim myslením.

ria, ale ja viem, že sa to stane, ja chcem zmeniť ľudstvo. Samozrejme, vnútorne mi to prekáža. Ale prekáža mi to tak dve minúty. Aj šampióni sa vnútri boja, ale napriek tomu sa nevzdávajú. Platí teória, že zo sto ľudí ťa sedem nebude mať rado, nech by si robil, čo chceš. Na porovnanie, keď bol Microsoft na vrchole, náš podiel na trhu bol 93 %, viac to nepresiahlo. Nedá sa zavdačiť všetkým.

Prečo by mali ľudia dôverovať tomu, čo vy tvrdíte?

Lebo mám klinické výsledky... Či už v korporácii, alebo v školách. Birgit Ertl je dnes jedna z najuznávanejších v tejto oblasti, napísala knižku *Pozitívna*

„Aj šampióni sa vnútri boja, ale napriek tomu sa nevzdávajú. Platí teória, že zo sto ľudí ťa sedem nebude mať rado, nech by si robil, čo chceš.“

na psychológia, o ktorej aj ja prednášam, je najnavštevovanejšia prednáška na svete na Harwarde. Napríklad Facebook je firma založená na silných stránkach. Je to nový smer v psychológii, na to sú klinické dáta. Prežil som to v Microsofte. Napríklad Sonja Lubomirsky, ktorá sa zaoberá pozitívnu psychológiou a učí na Pensylvánskej univerzite, urobila množstvo prieskumov, že keď sa



Akú máme moc nad tým, keď sme napríklad o niečom presvedčení, no spätná väzba je namierená proti nám...? Ako sa dá brániť pred negatívnym posudzovaním?

Vnútorou vyrovnanosťou, sebavedomím. Napríklad, keď presadzuješ nejakú myšlienku, myšlienku nezastaví žiadna armáda, žiadne zbrane. To je sila ľudského života. Mojm veľkým vzorom je Gándhí, ktorý hovoril: „Najprv vás budú ignorovať, potom si z vás budú robiť žarty, potom s vami budú bojovať, ale nakoniec zvíťazíte.“ Toho sa držím.

Momentálne ste v ktorom štádiu? (Smiech.)

Ako kde, ako u koho. Prelína sa to. Ľudia mi píšú, že som „snílek“ a prajú mi, aby som neskončil v depresii, keď sa mi veci nepoda-

venuješ veciam, ktoré sú pozitívne, tak ľudia sú šťastnejší a úspešnejší. Dá sa to ovplyvniť.

Ako dlho sa tomu venujete?

Začal som to používať od roku 2000.

Takže už máte aj výsledky...?

Určite áno. Množstvo firiem, s ktorými som začal robiť teraz, si polepšilo. Ale pozor, pozitívna psychológia je niečo iné ako pozitívne myslenie! Pozitívna psychológia hovorí, že treba hľadať v ľuďoch to, čo je v nich dobré a na tom stavať. Pozitívne

myslenie vravi, ze musis vtedy mysliet pozitivne, co je sice fajn, ale nepostačuje to. Pozitivna psychologia hovorí, ano, pozitivne myslenie pomáha, ale keď budeš pozitivne myslenie uplatňovať na svoje slabiny – napríklad robím niečo, čo ma nebaví a budem sa presviedčať, že ma to baví – tak mozog to nevezme, lebo je zadrôtovaný tými synopsami.

Kto zo známych ľudí bol pre vás tvrdým orieškom, čo sa týka koučovania?

Sú to športovci, ktorí boli mimoriadne úspešní. Keď odchádzajú zo športu, myslia si, že v živote už nič nedokážu, že všetko je za nimi. Naopak, oni sú do života skvelo vybavení, pretože majú veľkú mentálnu silu, sú odolní, vytrvalí. To je na začiatku vždy veľký oriešok, ale o to ma to viac baví.

Viete odhadnúť aj bez testovania, čo je silná stránka toho-ktorého človeka?

To nie, ja im do hlavy nevidím. Viem však odhadnúť, či ten človek vie dobre komunikovať, ako strategicky premýšľa, keď robíme cvičenia. Dá sa odhadnúť, keď prichádzajú do miestnosti a podávajú mi ruku, či sú vzťahy ich silná stránka, alebo nie.

Na základe čoho viete odhadnúť, či je človek šťastný v tom, čo robí?

Samozrejme, že sa môžem myliť, ale prvá indikácia je, keď si v teste podčiarkujú odpovede pri silných stránkach. Keď sa v tom vidia, majú inú energiu pri tom podčiarkovaní, usmievajú sa. Z výrazu tváre vidno aj to, kto tie silné stránky nepoužíva. Zhruba odliším, či ten človek robí to, čo ho baví, alebo nie.

Koučujete prvé tri české miss. Aké sú ich silné stránky?

Maximalizátor – to je ako keď máte perlu a vy ju ešte viac leštíte. Sú veľmi súťaživé, sú aj svojím spôsobom veliteľky, ktoré práve pre túto silnú stránku uspeli. Lebo tá súťaž nie je ľahká. Aj keď istým spôsobom je to výhra v genetickej lotérii, ale ony tam musia niečo predviesť, musia mať príbeh a robiť ďalšie veci. Potvrdilo sa, že aj pri misskách je to 90 % o hlave a 10 % o tom, čo robia. Českej miss Nikol Švantnerovej hovorili, že má medzierku medzi zubami a nemôže vyhrať. A vyhrala... To je presne o tej autentickosti. Lebo Nikol vie, čo chce, a to, že má medzierku medzi zubami, je irelevantné. A to je správne. Keď ľudia využívajú silné stránky a sú autentickí, môžu hrať prvú ligu, nie divíziu.

Do akej miery má vizáž človeka vplyv na to, či je charizmatik, alebo nie?

To nemá vôbec žiadny vplyv. Pretože Belmondo je tiež charizmatik a krásavec nie je...

Ale Belmondo je chlap, tí sa posudzujú inak...

Ani nie, u žien je to v tomto prípade rovnaké, hlavne, aby boli ľudia autentickí. A potom je to o troch veciach: prítomný okamžik – reč tela, očný kontakt, potom vyžarovanie pozitívnej sily a tretia je vrúcnosť. To všetko sa dá trénovať. Charizmu sa dá naučiť, s charizmou sa ľudia nerodia.

Ako viem, či som charizmatik alebo nie?

Charizmatik človek si neuvedomuje, že je charizmatik. V Amerike robia množstvo výskumov na túto tému. Vždy som napríklad hovoril, že líder musí byť autentický, no nikdy som si tak nespájal s charizmou. Ale povedzte mi jedného lídra, ktorý bol charizmatik, a nebol autentický? Všetci boli sami sebou.



Ako sa dá naučiť charizmatičnosti?

Ako som už vravel, prvá vec je byť sám sebou, maximálne využívať svoje silné stránky. Keď budem niekde hovoriť o veci, o ktorej nič neviem a budem to mať len naučené, ľudia sú za 17 milisekúnd schopní to rozpoznať. Druhá vec je byť v prítomnom okamžiku, tu a teraz. Prítomný okamžik je prezent – dar, jediné, čo máme. Nemá význam sa zaoberať tým, čo sa stalo a do budúcnosti nevidíme. Čím viac sme v prítomnom okamžiku, tým lepšie pre nás. Preto napríklad zvieratka nerozlišujú čas. Keď ideš vysypať smetný kôš, psík ťa víta, akoby si bol preč ktovieako dlho, neuvedomuje si, koľko prešlo času. Ďalšia vec je vyžarovať pozitívnu silu. Dôležitá je reč tela, ako uchopíš priestor. Napríklad gymnastika, tanec, joga trénujú celkom dobre charizmu. Čím viac uchopíš priestoru, tým je to lepšie. Napokon je tu očný kontakt, byť vrelý k ľuďom. Všimnite si, že keď podáte ľuďom horúci nápoj, oni sa normálne „roztopia“.

Je charizmatičnosť a atraktívnosť prepojená?

Možno vás sklame, nie je. Ak je niekto atraktívny, pomôže to trochu pri kontakte na začiatku, aspoň teda podľa výskumov, ktoré sa robia. To je ako pri oblečení, aj to je len faktor, na ktorý si ľudia rýchlo zvyknú, ale nehrajú veľkú rolu.

Ste úspešný muž. Čím ste to podľa vás dotiahli tak ďaleko?

Vravím, že za každým úspešným mužom je úspešná žena a prekvapená svokra :) ☺

Ak sa chcete s Janom Mühlfeitom stretnúť osobne, máte možnosť už 30. apríla na seminári Líderstvo a vedenie tímu a 5. júna 2016 na seminári Myslenie prvej ligy.

www.silnestranky.sk
www.janmuhlfeit.com