

**POWERBOOK**

---

**VŠETKO  
JE  
INAK**

**Kniha, ktorá Ti dokáže zmeniť  
život k lepšiemu.**

**PETER KRIŠTOFOVIČ**

**POWERBOOK**

**VŠETKO JE INAK**

**PETER KRIŠTOFOVIČ**

## **POWER BOOK**

Všetko je jinak

**Peter Krištofovič**

3. vydanie

Copyright ©Peter Krištofovič, 2020

Vydavateľ: PK Academy, s. r. o.

Jazyková korektúra: inspira publishing s. r. o.

Sadzba a zalomenie knihy: inspira publishing s. r. o.

Všetky práva vyhradené. Žiadna časť tejto knihy nemôže byť reprodukováaná ani šírená v akejkoľvek forme alebo akýmikoľvek prostriedkami bez predchádzajúceho písomného súhlasu vydavateľa.

ISBN: 978-80-973435-1-4

# OBSAH

## Úvod

KAPITOLA 1	Každý človek sa narodí ako orol .....	7
KAPITOLA 2	Sme odrazom svojho myslenia .....	9
KAPITOLA 3	POWER vety .....	13
KAPITOLA 4	Čo sú POWER vety? .....	17
KAPITOLA 5	Nie sme nepopísané listy papiera .....	23
KAPITOLA 6	Faktory šťastia .....	27
KAPITOLA 7	V čom ma inšpiroval pán Polgár? .....	31
KAPITOLA 8	Čo si o nás myslia „tí druhí“? .....	37
KAPITOLA 9	Informácie nie sú znalosti .....	41
KAPITOLA 10	Vítaz (s mozgom) berie všetko .....	47
KAPITOLA 11	Kráčate tam, kam chcete ísť? .....	51
KAPITOLA 12	Kolko rečí vieš .....	59
KAPITOLA 13	Spoznajte svoj mozog .....	65
KAPITOLA 14	Pozor na multitasking! .....	75
KAPITOLA 15	Je dobré nebyť normálny .....	79
KAPITOLA 16	Keď mozgu skríži cestu srdce .....	83
KAPITOLA 17	Pracujete vo svojej firme, alebo na svojej firme? .....	87
KAPITOLA 18	Kedy treba meniť stratégie? .....	93
KAPITOLA 19	Hodnotiteľ, alebo zhodnotiteľ? .....	97
KAPITOLA 20	Stereotyp zabíja vášeň .....	103
KAPITOLA 21	Prečo sa točíme v čerstovskom kruhu? .....	107
KAPITOLA 22	Pozitívne filtre .....	113
KAPITOLA 23	Objavte svoje diamanty .....	121
KAPITOLA 24	Naše rozhodnutia sú naša voľba .....	127
KAPITOLA 25	Pravidlo prvej minúty .....	131
KAPITOLA 26	Stratégia prvého kroku .....	137
KAPITOLA 27	Manipulácia virtuálnou realitou .....	143
KAPITOLA 28	Inšpirujme sa u lepších a najlepších .....	147
KAPITOLA 29	Najprv budujte seba .....	151
KAPITOLA 30	Čas a vedomosti sú peniaze .....	157

KAPITOLA 31	Keď je kríza príležitosťou na zmenu .....	163
KAPITOLA 32	Čas, ktorý dokážeme vymieňať za peniaze .....	167
KAPITOLA 33	Čo ak vaša profesia prestane existovať? .....	173
KAPITOLA 34	Nastavte si vlastnú myseľ .....	179
KAPITOLA 35	Ako sa vyvíja hodnota našich vedomostí .....	183
KAPITOLA 36	Nenechajte svoj mozog nudiť sa .....	187
KAPITOLA 37	Cieľ je cesta, cesta je cieľ .....	193
KAPITOLA 38	Dobry pozicioning je dôležitý aj pre požiarnika .....	199
KAPITOLA 39	V čom ste najlepší na svete? .....	205
KAPITOLA 40	Pomery za nič nemôžu .....	211
KAPITOLA 41	Nezahadzujte svoje starosti .....	219
KAPITOLA 42	Vždy sa rozhodujeme najlepšie, ako vieme .....	225
KAPITOLA 43	Sedem krokov k lepším výsledkom .....	231
KAPITOLA 44	Kto by nechcel mať excelentné výsledky? .....	237
KAPITOLA 45	Systém vie byť všade .....	241
KAPITOLA 46	Vždy dávajte viac .....	245
KAPITOLA 47	Kde hľadať životabudiče? .....	251
KAPITOLA 48	Šťastie treba pokúšať .....	255
KAPITOLA 49	Zbierka najčastejších výhovoriek .....	261
KAPITOLA 50	Kto by chcel byť nikto? .....	267
KAPITOLA 51	Pygmalion verzus Golem .....	273
KAPITOLA 52	Na nové veci treba veľa odvahy .....	277
KAPITOLA 53	Dnes je prvý deň vášho nového života .....	283

# Úvod

Ktorýkoľvek deň nášho života sa môžeme rozhodnúť. Môžeme sa rozhodnúť, že začneme život odznova. Nanovo. Lepšie. Inak. Môžeme sa rozhodnúť, že sa reštartujeme. Nebude už podstatné to, čo bolo. Zameriame sa na prítomnosť a vytvoríme si lepšiu budúcnosť. Každý človek má tú možnosť sa jedného dňa zastaviť a povedať – DOSTĚ.

Takýto deň volám POWER DAY. Môže to byť ktorýkoľvek deň v našom živote. Je to o našom rozhodnutí.

V mojom živote bolo takýchto dní viac. Išli po sebe s rôznou periódou. Raz bolo medzi nimi niekoľko dní a inokedy to boli roky.

Najvýznamnejšie boli dva po sebe nasledujúce, ktoré sa udiali v roku 1998. POWER DAYS boli dva víkendové dni, ktoré navždy zmenili môj pohľad na život a úspech.

Sila novej myšlienky je v tom, že môže zmeniť naše konanie a tým aj reálny život. Vtedy som pochopil, že môj vonkajší svet bude vždy len odrazom môjho vnútorného sveta. Ako vnútri, tak aj vonku. Keď sa ty zmeníš, všetko sa zmení.

Táto kniha je POWER. Sú v nej silné myšlienky. Príbehy. Vedecké štúdie. Môj život. Moje pozorovania. Moje omyly. Moje víťazstvá. Vychádza zo seminára POWER DAYS.

Mojou víziou je dať možnosť 100 000 ľuďom vypočítať si POWER vety a inšpirovať ich k zmene k lepšiemu. Človek môže nevedieť. Nevieme, čo nevieme. Po prečítaní tejto knihy nebudeš môcť povedať, že nevieš. Budeš vedieť. Budeš cítiť, že to vnímaš rovnako. Budeš intuitívne vnímať, že si o tom vedel, lenže si si nebol istý. Po POWER DAYS alebo POWER BOOK už nič nebude také ako predtým.

Máš možnosť sa rozhodnúť. Kedykoľvek. Ktorýkoľvek deň môže byť POWER. Ten, kedy absolvuješ seminár, alebo ten, kedy dočítaš túto knihu. Alebo ktorýkoľvek deň tvojho života, keď si povieš – DOSŤ. Od dnes to reštartnem. Dnes je ten deň. Mám tú silu rozhodnutia v sebe. Áno, dnes bude môj POWER DAY.

## Každý človek sa narodí ako orol

*V hlbokom lese, vysoko v horách, mala na skale hniezdo krásna orlia rodinka. Jedného dňa sa z hniezda vykotúlalo vajíčko. Pri páde sa, našťastie, zachytávalo o konáre stromov, ktoré spomalili jeho rýchlosť. Na mäkký mach dopadlo bez toho, aby sa rozbilo. Vajíčko malo šťastie aj druhýkrát, pretože práve šiel okolo horár a všimol si ho.*

*„Pokúsím sa zachrániť budúceho malého orla,“ povedal si a vajíčko vzal so sebou do neďalekej horárne. Na dvore choval sliepky a orlie vajce jednoducho položil medzi slepačie.*

*Sliepka si túto zámenu nevšimla, a tak ako sa po čase z vajec vyliahli kuriatka, predral sa cez škrupinu na svet aj malý orol. Keď sa pozrel na svet okolo seba, všade videl sliepky. Rovnako ako ostatné „deti“, aj on začal navštevovať slepačiu škôlku. Učil sa slepačí jazyk, vnímal slepačie zvyky a bez problémov absolvoval aj slepačiu základnú školu. Denne si osvojoval zvyky sliepok: čakal, kým horár nasype zrno, tlačil sa medzi ostatnými, keď si chcel uchmatnúť niečo lepšie. Tiež pozoroval niektorých, ako hrabú pri plote a dokážu uloviť šťavnateho červíka. Neskôr postúpil na strednú slepačiu a tam mu vysvetľovali, ako treba žiť, ako treba poslúchať a ako byť vzorným členom slepačej komunity. Orol bol veľmi učenlivý a stal sa jedným z najlepších, takže ho bez problémov prijali aj na slepačiu univerzitu. Tam sa už učil aj iné jazyky, ale primárne rozprával tak ako jeho súrodenci a rovnako ako všetci v jeho okolí. Celý jeho ďalší život bol podriadený slepačím princípom a slepačím myšlienkam...*

*Jedného dňa zbadal vysoko na oblohe lietať majestátneho orla.*

*„Kto je to tam hore?“ spýtal sa svojich bratov a sestier. „Keby sme boli ako on, mohli by sme vyletieť vyššie, ako je plot, a boli by sme slobodní.“*

*„To je orol. Mal šťastie, narodil sa ako orol. Zabudni na lietanie. Zabudni na slobodu. My sme len sliepky a vedecky je dokázané, že nevieme bezpečne lietať. Pamätaj si, že nikdy nesmieš vyletieť vyššie. Mohol by si sa zabíť!“*

*A tak si orol, vychovávaný ako sliepka, žil ďalej svoj život a lietania sa bál. Stále však cítil, že sa niečím od ostatných odlišuje.*

*Jedného dňa len tak skusmo zamával krídlami a vyletel do výšky troch metrov. Pokračoval ešte vyššie a vyletel do piatich metrov, potom do desiatich! Vyletel dvadsať metrov a stále stúpал ďalej. Zrazu mu hlavou prebleskla naučená a hlboko zakorenená myšlienka: Dávaj si pozor! To sa predsa nespúšťa. Si príliš vysoko, vráť sa! Vráť sa, mohol by si sa zabiť!*

*Bezpečne pristál na zemi a tam si svätosväte slúbil, že to už nikdy nezopakuje. Predsa nemôže nikdy lietať tak vysoko, aby sa mu náhodou niečo nestalo.*

*Ďalej teda žil podľa slepačích princípov, zákonov a pravidiel, rešpektoval to, ako mu ostatné sliepky dávali jasne najavo, kam sa má zaradiť a kde je jeho miesto. Poctivo pracoval a snažil sa všetkým vyhovieť, až jedného dňa ležal na smrteľnej posteli a rozmýšľal nad tým, aký bol jeho život. Smutne zistil, že vlastne vôbec nežil tak, ako by chcel. Jeho posledná myšlienka bola: Prečo som len nemal také šťastie a nenarodil som sa ako orol?*

Túto príhodu v štýle Ezopovej bájky pravidelne hovorievam azda na všetkých svojich seminároch. Sledujem, ako žijeme, a preto mi je veľmi blízka. Sledujem, aké máme myšlienkové vzorce, a pochopil som, že nás výrazne ovplyvňuje to, čo dostávame z nášho okolia. Už od detstva nám naše okolie v dobrej viere podsúva svoje životné presvedčenia, všeobecne uznávané pravdy. Som presvedčený, že každý z nás sa narodil s obrovským potenciálom, naozaj ako jedinečný orol. Na svete neexistuje nikto ďalší, ako ste vy alebo ja. Všetci sme výnimoční a každý z nás má unikátne vlastnosti, ktoré by mohol rozvíjať. Pracujeme, hľadáme vlastnú cestu, snažíme sa plniť si svoje sny, no veľká väčšina ľudí napokon smutne skonštatuje, že nedosiahli to, čo chceli. Hovoria, že za to môže ich výchova, že ich ovplyvnili gény, ktoré zdedili, že nemali dostatok vôle. Možno aj niekde zachytili príbeh s orlom a sliepkou, no ich vnútorný hlas či predsudky ich presvedčili, že je to naozaj len bájka, len obyčajná rozprávka.

Orol je však imúnny proti predsudkom. Lieta veľmi vysoko. Tak vysoko, kam dokáže vzlietnuť len málo iných vtákov. Orly majú vlastné pravidlá.

Každý z nás je pri narodení orlom. Nemusíš mi veriť, len čítaj ďalej. Všetci sme sa narodili ako víťazi a je to aj vedecky dokázané. Každý z nás má minimálne päť talentov a neexistuje žiadny gén geniality alebo úspechu.

## Sme odrazom svojho myslenia

” *PODĽA HARVARDSKEJ ŠTÚDIE POČAS PRVÝCH OSEMŇASTICH ROKOV ŽIVOTA POČUJEME AŽ 150 000 NEGATÍVNYCH SUGESCÍ. ANI PO OSEMŇASTKE SA TO VEĽMI NEZLEPŠÍ. OKOLIE NÁM DÁVA PRIEMERNE 22 NEGATÍVNYCH SUGESCÍ KAŽDÝ DEŇ.*

Nedá sa, to sa nemôže podariť, tak sa to nerobí, neprichádza do úvahy, to je nad tvoje možnosti, nezvládneš to, na to nemáš, si žena, si muž, si ešte malý, si už veľký, si z mesta, si z dediny, si mladý a nakoniec, už si starý...

Podľa Harvardskej grantovej štúdie, na ktorú sa odvoláva aj nemecký motivátor Jürgen Höller, dostávame od okolia priemerne dvadsaťdva podobných negatívnych názorov, spätných väzieb a sugescí denne. Nemôžeme sa teda čudovať, že vyformovaní týmto prostredím máme často aj my sami negatívne myšlienkové vzorce. Nemčina má na to výraz *Glaubenssätze* – vety, ktorým veríme, iracionálne axiómy, o ktorých pravdivosti nikdy nepochybujeme. Nečudo, že náš život sa potom stáva odrazom našich myšlienkových schém a že toľko ľudí je presvedčených, že im nikto nerozumie, že svet je zlý a život je ťažký.

Od narodenia sa formujú v našom podvedomí limitujúce alebo posilujúce presvedčenia a tie nám potom v živote pomáhajú alebo ubližujú. Problém je v tom, že sú mimo úrovne našej vedomej mysle, a tak veľa ľudí ani len netuší, čo im bráni mať lepší a šťastnejší život.

Život však nie je to, čo sa deje mimo nás.

Život je taký, aký je v našom vnútri.

Vonkajší svet sa každému z nás interpretuje podľa našich vlastných, striktné individuálnych filtrov, a tie zas vytvorili naše ustálené myšlien-

kové vzorce. Tie sa formovali primárne v detstve a sprevádzajú nás celý život.

Výnimočne úspešní ľudia sa odlišujú od priemerných práve tým, ako myslia a ako konajú. Vytvoria si iné návyky. Logicky potom majú aj preto výnimočné výsledky. Ak teda chcete aj vy niečo zmeniť na výstupe, musíte najprv niečo zmeniť na vstupe. Na vstupe do svojej vedomej a podvedomej mysle.

**”NEMÔŽEŠ DOSIAHNUŤ NADPRIEMERNÉ VÝSLEDKY PRIEMERNÝM MYSLENÍM.**

Čo sa stane, ak zmiešate červenú a žltú farbu? Asi sa pousmejete nad takou ľahkou otázkou. Veď azda každý vie, že z červenej a žltej vznikne oranžová farba. Ak by sme rovnakú otázku položili ľuďom na Ukrajine, v Austrálii alebo na Madagaskare, dostaneme vždy a všade rovnakú odpoveď – červená a žltá vytvoria po zmiešaní v každom kúte sveta oranžovú. To je predsa každému absolútne jasné. Keby sme zmiešali tieto farby o rok alebo o päť rokov? Aj tak by bol rovnaký výsledok. Vždy, keď zmiešame žltú a červenú, tak namiešame oranžovú. Je jedno kde, kedy a kto ich mieša.

Mnohí ľudia pravidelne v pondelok ráno vyrazia do práce alebo do firmy a miešajú červenú so žltou, večer sa vrátia domov, no s výsledkom svojho snaženia nie sú spokojní. Chceli by mať na výstupe inú ako oranžovú. V utorok znova miešajú červenú so žltou, ale po ôsmich hodinách driny sa ich opäť zmocní pocit, že to nie je to, čo chceli. Skúsia to teda v stredu, no na konci dňa sa zas pozerajú len na oranžovú farbu. Ani trochu sa im to nepáči, ale nevedia, ako to zmeniť. Možno prídu na motivačný seminár a po jeho absolvovaní sa budú cítiť silnejší a naozaj slušne namotivovaní. Ďalší pondelok sa s novou vervou pustia do práce a ešte intenzívnejšie začnú miešať červenú a žltú farbu, možno ich dokonca vyhlásia za najlepších pracovníkov firmy, no večer sa ukáže, že výsledok je stále ten istý – hektolitre oranžovej farby. Načo mi vlastne bol ten motivačný seminár, keď to nefunguje? – spýta sa sám seba nešťastný ľubovoľný najlepší pracovník firmy.

Niektor iný sa však po motivačnom víkende rozhodne hneď v pondelok niečo malé zmeniť. Aj to spraví a celý nedečkavý sa večer pozerá na farbu, ktorú miešal, či je už konečne aspoň čiastočne fialová. Nuž, trochu ružovej sa v nej objaví, ale stále zostáva oranžová. Náš hrdina urobí s nádejou ďalšiu zmenu v utorok, no po ôsmich hodinách tvrdej driny vidí stále oranžovú farbu s nenápadným nádychom fialovej. Aj on si zrejme povie, že motivačné semináre očividne nemajú význam. Tak tiež si povie, že nemá význam štúdium kníh alebo počúvanie rád od ľudí, ktorí vedia namiešať rôzne farby.

V živote však platí, že len s drobnými kozmetickými zmenami sa výrazná zmena k lepšiemu nedá rýchlo očakávať.

**” AK CHCETE MAŤ TO, ČO STE DOTERAZ NIKDY NEMALI, MUSÍTE ZAČAŤ ROBIŤ NIEČO, ČO STE DOTERAZ NIKDY NEROBILI.**

Ak chcete od budúcnosti niečo nové, musíte sa dnes niečo nové naučiť. Je predsa logické, že ak stále robíte to isté, budete stále dostávať to isté. Nestačí však iba získavať nové informácie, oveľa dôležitejšie (a aj oveľa náročnejšie) je dokázať ich premeniť na reálne znalosti. Tento zásadný krok väčšine ľudí uniká, a tak bývajú pri prvých pokusoch o zmenu rozčarovaní.

Červená farba zmiešaná so žltou vytvorí jednoducho vždy len oranžovú. A preto, ak chcete zmeniť výstup, musíte začať tým, že zmeníte vstup.

**” AK CHCEŠ ZMENIŤ VÝSTUP, MUSÍŠ ZMENIŤ VSTUP.**

Poznámky: \_\_\_\_\_

## POWER vety

”ČO ŤA NEZABIJE, TO ŤA POSILNÍ.

F. Nietzsche

Len málokto má to šťastie, že jeho život je bez akýchkoľvek turbulencií, bez prekážok, ktoré treba prekonávať, bez období plných neistoty, strachov či obáv z neúspechu. Povestná ružová záhrada s rovnou cestou zaliatou slnkom a vedúcou ku krajším zajtrajškom je čistou chimérou. A hoci sa môj vlastný životný príbeh mnohým zdá na prvý pohľad priamočiary a naplnený výhradne úspechmi, v skutočnosti bol od samého začiatku kľukatý a poznačený tragédiou. A tak to v živote býva – myslíme si, že tráva je u suseda zelenšia. Myslím si, že v každej rodine je niečo. Život dáva a berie a našou úlohou je byť silnými a žiť najlepšie, ako vieme. No takéto životné poznanie som na začiatku svojej cesty nemal.

Narodil som sa v roku 1972 v priemernej slovenskej rodine, žili sme v paneláku na sídlisku v bratislavskej Dúbravke. Štyri roky som chodil na normálnu základnú školu a potom ma prijali na športovú školu Slovana Bratislava, na futbal. V roku 1986 sme sa stali majstrami Československa, keď sme vo finále vyhrali nad Baníkom Ostrava. Odmalička som bol športovec a vrcholovo som trénoval.

Šok prišiel v čase, keď som mal len pätnásť rokov. Môj otec vo veku iba štyridsaťtri rokov zomrel na leukémiu. Absolútne nikto to neočakával a jeho smrť poznačila celú rodinu, mňa nevynímajúc.

Psychológovia však hovoria, že priemerne jednému z desiatich ľudí, ktorým sa stane nejaká tragická udalosť v blízkej rodine, zmení táto uda-

losť ďalší život k lepšiemu. Stane sa impulzom, ktorý ich zocelí zvnútra a naštartuje do ďalšieho života. Príčin, na prvý pohľad rovnako tragických a paralyzujúcich, ktoré v konečnom dôsledku človeka ovplyvnia pozitívne, je však oveľa viac. Naozaj je niečo také možné. Aj v takom prípade, akým je náhla strata jedného z rodičov, závisí iba a len od nášho osobného rozhodnutia, ako budeme ďalej žiť a fungovať.

Keď som narazil na tento poznatok psychológov, vybral som si práve túto interpretáciu. Uvedomil som si, že to, čo sa stalo, sa už zmeniť nedá, a tak skúsím byť jedným z tých, pre ktorých sa tragédia v rodine stane míľnikom, od ktorého sa už všetko bude vyvíjať len a len pozitívne. Od tejto chvíle sa musím začať spoliehať sám na seba.

Zostali sme v byte sami traja – mama, môj starší brat a ja. Mama mi nebola ochotná kúpiť Ferrari, hoci som jej opakovane vravel, ako veľmi po ňom túžim. Nepodarilo sa mi ju presvedčiť, že je to veľmi dobrý nápad, a tak som sa rozhodol, že ho zrealizujem sám. Že jedného dňa budem bohatý, šťastný, úspešný a basta! Išiel som na to zvláštne, lebo som sa prihlásil na strednú školu elektrotechnickú. Dodnes mám veľký rešpekt pred všetkými, ktorí v tomto odbore pokračovali aj na vysokej škole. Včas som pochopil, že to nie je cesta pre mňa, a vybral som si Ekonomickú univerzitu. Mala povest školy, ktorú nedokončí len ten, koho zrazí električka, a naozaj mi počas štúdia zostalo dosť času na to, aby som sa začal venovať predaju. Najprv som skúšal dovážať a predávať tričká, potom svetre, kozmetiku a potraviny, a musím povedať, že sa mi veľmi darilo. Bolo krátko po Nežnej revolúcii a do podnikania najrôznejšieho druhu sa pustil každý, kto mohol. Moja rodina však bola šokovaná! Veď som bol predsa normálny slušný chlapec z Dúbravky s vtedy modernými nagélovanými vlasmi a so zlatou retiazkou na krku. Nikto neočakával, že si nájdem vskutku nenormálnu prácu. „Si predsa vysokoškolák,“ zalamovala rukami moja zúfalá mama. Keď to na mňa nezaberalo, aspoň ma rezignovane poprosila, aby som si dával pozor. Sľúbil som jej to a vyrazil som do terénu.

Priamy predaj vyzeral začiatkom deväťdesiatych rokov minulého storočia inak ako dnes. Napríklad sa dalo len tak vojsť prakticky do hociktorého paneláka a zazvoniť ľuďom pri dverách. Neexistovalo GDPR a ľudia boli prívetivejší. Vládla stále nádej a eufória porevolučných rokov.

Odhodlane som začal na novom bratislavskom sídlisku Dlhé dieľy. Vывiezol som sa výťahom na najvyššie poschodie a stlačil zvonček pri dverách bytu úplne cudzieho človeka. Ozaj, už ste niekedy v živote zažili „studený predaj“? Na základe vlastnej skúsenosti môžem potvrdiť, že je to najťažšia, ale aj najlepšia škola.

Crrrrrn. Dvere sa otvárajú a na ich prahu stojí nič netušiaci žena.

„Dobrý deň prajem. Moje meno je Krištofovič. Peter Krištofovič. Mám na Vás jednu otázku. Čo ste spravili pre to, aby ste si zabezpečili štátnu prémie na váš byt?“ vychrlim na ňu skôr, ako sa stihne zorientovať.

„A o čo vlastne ide?“ opýta sa, lebo sa aspoň trochu zorientovať chce.

„To Vám chcem práve povedať. Určite uznáte, že na takú vysoko zaujímavú tému potrebujeme viac času a kľud. Preto môj návrh: dohodnime si stretnutie. Otázkou len je, kedy Vám to viac vyhovuje. Je Vám to lepšie v utorok alebo vo štvrtok? Najlepšie bude, keď bude prítomný aj Váš partner.“

Žene postavenej pred hotovú vec ani nenapadne vypoklonkovať ma od svojho prahu a vyberá si štvrtok. Vyťahujem z vrečka diár, sústredene v ňom listujem a dokonale maskujem, že je zatiaľ úplne prázdny.

„Vyhovuje Vám to viac o 18:00 alebo radšej o 19:00?“

Takto naozaj vyzerali moje úplné začiatky a postupne som zisťoval, že čím viac budem mať také znalosti a vedomosti, aké nemajú iní ľudia, tým budem mať lepšiu šancu sa presadiť. Zaujala ma rétorika, spôsob vedenia rozhovoru, osobného alebo telefonického, no aj psychológia predaja a manažovanie ľudí. Stal som sa obchodníkom na plný úväzok. Ľudia v mojom okolí sa čudovali, prečo si ako študent Ekonomickej univerzity nenájdem normálnu brigádu, ale chodím a otravujem ľudí po bytoch.

” *NENORMÁLNE PENIAZE NEZAROBÍŠ NORMÁLNOU PRÁCOU.*

V priebehu nasledujúcich desiatich rokov som vybudoval niekoľko veľmi dobrých a úspešných firiem a expandovali sme aj do zahraničia. Všetko vyzeralo skvele, ba priam dokonale, darilo sa nám, stúpali sme nahor a zdalo sa, že nič nie je problém.

Vôbec som si však nevšimol absolútne zásadnú vec – že opojený úspechmi som prestal myslieť na svoje zdravie a na svoje vzťahy. Prestal som stíhať všetko ostatné okrem biznisu. S priateľkou, neskôr mojou manželkou, sme fungovali naozaj čudne, vlastne sme sa takmer vôbec nevidali. Keď som ráno o siedmej odchádzal z bytu, ešte spala, keď som sa po desiatej večer vracal, bola už v posteli. Nevnímal som to ako problém. Ak sa niekto stane workoholikom, strhne ho vášeň s vidinou úspechu a vôbec nevidí, čo sa deje v jeho bezprostrednom okolí. Ani ja som nedokázal čítať signály, ba neskôr ani jasné varovania, že niečo nerobím dobre. Kdeže! To tí ostatní nevedia oceniť, čo všetko robím! Márne mi moja priateľka nechávala na stole lístočky s výzvou: *Kuchyňa sa zatvára o ôsmej večer!* Keď som prichádzal domov, bola už dávno zatvorená a jedlo v chladničke studené. Vyvrcholilo to v jeden deň, keď nervy praskli najprv jej a potom aj mne. Ostrú výmenu názorov som uzavrel s tým, že chcem žiť práve takto a basta! Ak sa jej to nepáči, môže si pokojne zbaliť kufre a odísť.

Trvalo niekoľko rokov, kým som sa jej ospravedlnil. Pretože mi trvalo niekoľko dlhých rokov, kým som dokázal zmeniť názor. Pamätám sa úplne presne, kedy sa to stalo. Písal sa rok 1998 a ja som absolvoval svoj úplne prvý POWER DAY u Jürgenä Höllera v Nemecku.

” *JÜRGEN HÖLLER JE NAJÚSPEŠNEJŠÍ TRÉNER PRE MOTIVÁCIU A ÚSPECH V NEMECKY HOVORIACICH KRAJINÁCH V EURÓPE. JEHO FIRMA PATRÍ PODĽA ANGLICKÉHO ČASOPISU FORTUNE MEDZI 500 NAJRÝCHLEJŠIE RASTÚCICH SPOLOČNOSTÍ V EURÓPSKEJ ÚNII.*

# Čo sú POWER vety?

Všimli ste si, že novinári či moderátori sa väčšinou na konci rozhovoru so známou osobnosťou zvyknú spýtať na jej životné krédo alebo na to, čo by chcela čitateľom, divákom a svojim fanúšikom odkázať? Očakávame od nich čosi, čím sa celý život riadia a čo je zrejme aj tajomstvom úspechu v ich odbore. Možno pomôže aj nám, možno práve naša obľúbená herečka, speváčka, športovec alebo moderátor nám dokáže poradiť „zaklínadlo“, po ktorom bude všetko v našom živote v úplnom poriadku, a my budeme kráčať už len od úspechu k úspechu.

Takým myšlienkam hovorím POWER vety. Ich obsah sa dá zoširoka vysvetľovať a podrobne opísať, napokon ich však vystihne jediná krátka a úderná veta. Slová tvoria vety a vety tvoria myšlienky, myšlienky vyvolávajú emócie a menia sa na činy. A naše činy sa menia na naše výsledky. Preto tvrdím, že zmenou prijímaných slov môžeš zmeniť svoje výsledky.

## **POWER vety**

V tejto knihe ich vždy nájdete v texte vizuálne zvýraznené – v šedých rámečkoch.

Sám som sa s POWER vetami prvýkrát stretol práve na motivačnom seminári Jürgena Höllera ešte koncom minulého storočia. V tom čase som si myslel, že sa mi nesmierne darí a že som mega úspešný človek.

A zrazu som od Jürgena počul celkom novú definíciu toho, čo vlastne znamená úspech:

*„Podľa môjho názoru musí byť zachovaná rovnováha a harmónia viacerých oblastí. Úspešný je ten, kto dokáže zarobiť peniaze, má prácu, ktorá*

*ho baví, venuje sa rodine a vzťahom, stará sa o svoju kondíciu, zdravo žije a má čas aj na ďalší vlastný rozvoj.“*

Hovorí sa tomu harmónia piatich oblastí alebo tiež Balance 5. Považujem ju za vôbec najsilnejšiu časť motivačno-rozvojového seminára POWER DAYS. Napokon, mne samému veľmi výrazne a veľmi pozitívne ovplyvnila život.

Každý z nás má, samozrejme, vlastnú životnú stratégiu. Ľudia sa však vždy zaujímali o úspešných a šťastnejších ľudí a kládli si otázky – V čom sú iní? Prečo sa jednému darí v živote viac, inému menej a ďalší generuje jeden problém za druhým? Dobrou správou je, že neexistujú desiatky životných stratégií, ktoré by viedli k šťastiu, úspechu a spokojnosti. Psychológia sa roky zaoberá pozorovaním ľudského myslenia a ľudského chovania.

Na začiatku svojej kariéry som veril, že peniaze sú základom pre šťastie. Z toho vyplývalo aj moje presvedčenie, že úspešný je ten človek, ktorý dokáže zarobiť nadpriemerne veľa peňazí.

Dnes viem, že šťastie neprichádza zvonku, ale vytvára sa vnútri. Šťastie vychádza z vnútra von. Dnes mám už inú definíciu úspechu a šťastia, dnes verím tomu, že naozaj úspešný človek je ten, ktorý dokáže svoj život vybalancovať. Je to, samozrejme, môj názor a nemusíte s ním súhlasiť.

Áno, dosť dlho mi trvalo, kým som pochopil, že môj život sa zmení len vtedy, ak sa zmením ja sám. Zvláštne, ako vždy presne vieme, čo by mali spraviť a ako by mali konať tí druhí. Funguje to však presne naopak:

**” KEĎ SA ZMENÍŠ, VŠETKO SA ZMENÍ. ČÍM SI LEPŠÍ, TÝM SI LEPŠÍ.**

Ak miešate červenú a žltú farbu, vždy dostanete len oranžovú. No ak chcete inú farbu, musíte úplne na začiatku, na vstupe, začať miešať úplne iné farby.

Pochopil som to aj ja. Začal som navštevovať semináre, študovať knihy, učiť sa. Začal som sa meniť.

Jedna z kníh, ktoré ma mimoriadne zasiahli, bola päť jazykov lásky od Garyho Chapmana. Presnejšie povedané, zistil som, že prvých tridsaťpäť rokov svojho života som bol dosť mimo a že vzťah medzi mužom a ženou som si vysvetľoval veľmi svojsky. Sebakriticky som si preto povedal, že horšie to už so mnou byť nemôže a že sa aspoň niečo pokúsím napraviť.

**” VŠÍMAVOSŤ POSILŇUJE, NEVŠÍMAVOSŤ OSLABUJE.**

Aj ja som síce partnerke dával najavo svoju lásku, ale takým spôsobom, že spätnú väzbu od nej som dosť dobre nechápal. Tam niekde sa nachádzala príčina našich nedorozumení. Aj preto som vďačný za možnosť čítať knihy od autorov, ktorí majú skúsenosti v tom, v čom sa ja sám chcem zlepšovať. Štúdiom, čítaním, seminármi pod vedením profesionálnych spíkrov z celého sveta sa snažím neustále pracovať sám na sebe a rovnako pomáhať rásť aj ľuďom v mojom okolí. Vášnivo zbieram silné vety, moje obľúbené POWER vety, lebo tak, ako pomohli mne, tak môžu pomôcť aj vám začať robiť niečo iné, niečo celkom nové a uspieť.

Všetci sme sa predsa narodili ako orly, dostali sme v našej DNA jedinečnú výbavu a máme šancu celý život získavať a aplikovať nové myšlienkové vzorce. Šťastní sú tí, ktorí majú okolo seba rovnako zmýšľajúcich ľudí, pretože päť ľudí, s ktorými sme najčastejšie, priemeruje náš výkon. Alebo ako hovorí ďalšia POWER veta:

**” STE PRIEMEROM PIATICH ĽUDÍ, S KTORÝMI TRÁVITE NAJVIAC ČASU.**

Vrelo vám odporúčam, aby ste sa aj vy stali pozitívnym egoistom. Pomáhajte druhým, podporujte ich a rozvíjajte. Pretože ak práve oni tvoria vaše najbližšie okolie, stávate sa ich priemerom. Platí to aj pre najbližšiu rodinu, a môžem to potvrdiť z vlastnej skúsenosti. Sám som práve tieto princípy začal uplatňovať. Zlepšilo sa mi zdravie, vzťahy doma i v práci a darilo sa mi v biznise. Zistil som tiež, že stratégie, ktoré používam, viem preniesť aj na druhých.

Niekedy na to dokonca stačí tak málo – „obyčajná“ POWER veta.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Nie sme nepopísané listy papiera

Jedným z ľudí, ktorými sa nechávam inšpirovať nielen v mojom biznise, je Tomáš Baťa. Bez diskusie bol géniom a vďaka tomu aj neuveriteľne úspešným podnikateľom. Mrzí ma, že dnes sa o ňom hovorí tak málo a študenti sa o Baťovi nič nedozvedia ani v škole. Keď som si prečítal knihu zachytávajúcu jeho príbeh a uplatnil Baťove postupy vo vlastných firmách, spôsobilo to v nich revolúciu v tom najlepšom zmysle slova.

Všetkým, ktorí uvažujú nad tým, ako ďalej s vlastným biznisom a kariérou, vrelo odporúčam knihu Antonína Cekotu *Geniální podnikatel Tomáš Baťa*. Možno zapochybujete o tom, či sa naozaj môžete niečo užitočné dozvedieť z histórie firmy, ktorá vznikla pred viac ako sto rokmi. Možno si poviete, že jej stratégie sú v dnešnej dobe už určite nepoužiteľné. Opak je však pravdou.

Ľudia sú vo svojej podstate vlastne stále rovnakí. Ich rozhodovanie ovplyvňujú predovšetkým vášne a emócie; láska, zrada, nenávisť, nadšenie, zápal či entuziazmus. Zápletky televíznych seriálov sú dnes také isté ako pred päťdesiatimi rokmi. Naše okolie sa naozaj mení oveľa rýchlejšie ako my sami, navyše, často sme zviazaní vlastnými limitujúcimi presvedčeniami. Ak teda pochopíte, ako komunikovať predovšetkým sami so sebou, ak tie presvedčenia dokážete rozbiť a dostať sa cez pomyselnú hranicu, ktorú vytvárajú, máte šancu naučiť sa niečo nové a v budúcnosti aj niečo nové získať. Hranice sú len vo vašej hlave.

Samozrejme, že na tej ceste vás čakajú aj prekážky a nie všetko pôjde hladko a bez problémov. **To, čo vám vyjde, vás má povzbudiť a to, čo sa vám nepodarí, vás má naučiť.**

”AK NEBOL DEŇ TVOJÍM PRIATEĽOM, BOL TVOJÍM UČITEĽOM.

Stalo sa to aj mne. Náš biznis prekročil hranice Slovenska a expandovali sme do Čiech, Rumunska a na Ukrajinu. V Rumunsku som však v roku 2007 prišiel o veľmi veľa peňazí, no neodradilo ma to. Začal som znova, úplne od nuly a o tri roky neskôr bola moja firma opäť najväčšia v krajine. Vzápätí sa zmenil zákon, zastavila sa celá daná obchodná príležitosť a až vtedy som musel firmu v Rumunsku definitívne zavrieť. Ale to je úplne normálne, tak je to počas celého života. Nič nie je navždy a či sa vám nesmierne darí, alebo ste len kúsoček od úplného krachu, majte vždy na pamäti, že jedno aj druhé sa raz skončí.

Milujem príhodu, ktorú rozprával jeden z mojich mentorov Jim Rohn:

*Nedávno ma v jednej firme požiadali, aby som ich manažmentu poradil, ako sa bude vyvíjať situácia v najbližších desiatich rokoch. Potešil som sa.*

*„Dobre, že sa ma pýtate, na to som expert a viem vám odpovedať celkom presne.“*

*Pripravili si perá a papiere a celí nedočkaví čakali, čo poviem.*

*„Najbližších desať rokov bude rovnakých ako uplynulých desať rokov. Začiatkom roka bude jar, potom nastane leto, s vysokou pravdepodobnosťou, blížiacou sa k istote, ho vystrieda jeseň a po jeseni príde zima. Tí z vás, ktorí máte radi zimu, a bude práve leto, nestrácajte optimizmus. Zima príde. Len musíte chvíľu vydržať. Ak je zima a vy milujete leto, netrápte sa, aj to príde.“*

Život naozaj nie je stále len zlý a nie je stále iba dobrý. Už však viete, že každý z nás sa narodí ako orol, a je len na vás, kedy rozprestiete krídla a začnete lietať.

Platón sa mýlil, keď predpokladal, že sa rodíme nepopísaní ako čistý list papiera. Nie je to pravda. Rovnaký názor prezentoval neskôr aj ďalší významný človek histórie John Locke. Dnes už vedci dokázali, že na svet prichádzame s určitými danosťami, ktoré z veľkej miery predurčujú naše budúce možnosti. Ideálne je, ak pracujete v súlade so svojimi možnosťami a k tomu si ešte vytvárate príležitosti.

Polovicu toho, čo nás definuje, sme dostali od prírody, Boha či vesmíru, druhú polovicu máme vo vlastných rukách. Jedno aj druhé je absolútne jedinečné. Takú DNA, akú máte vy alebo ja, nemá nikto iný zo siedmich miliárd ľudí na planéte. Nie je to úžasný pocit, že ste neopakovateľný originál? Len ste na to možno trochu pozabudli.

Život naozaj nie je spravodlivý. Niektorí mal možno lepších rodičov ako vy a iní zas horších, ale niekomu ani dobré rodinné zázemie nepomôže a iného zas to zlé motivuje k zmene. Život nie je fér a niekedy máme pocit, že karty miešal nejaký srandista... Naozaj nie je podstatné, čo sa stalo v minulosti. Hrať musíte s kartami, ktoré ste dostali.

Dobrá správa hovorí, že do reštartu vlastného života sa môžete pustiť hocikedy. Ktorýkoľvek deň vášho života môže byť POWER dňom, od ktorého sa všetko začne meniť k lepšiemu.

Vaším esom vždy bude vaša jedinečnosť. Neexistuje nikto iný na celom svete, kto by mal hoci len taký istý hlas ako vy. Neexistuje človek, ktorý má DNA ako vy. Neexistuje človek, ktorý má rovnaký odtlačok prsta ako vy. My sme súčasťou prírody a aj v prírode sú unikátne veci. Ani jedna vložka, ktorá padá z oblohy, nemá kópiu. Ani jeden list duba sa nepodobá na ďalší. Neexistuje a ani nikdy nebude existovať rovnaký mozog, ako je ten váš. Niet na Zemi iného človeka, ktorý je rovnaký ako vy!

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Faktory šťastia

Výchovné metódy mnohých rodičov sa skutočne väčšinou opierajú o negatívne sugescie. Preberáme stereotypy našich rodičov a oni ich majú od svojich rodičov. *Nesmieš, nemôžeš, nekrič, nebež, neodvrávaj, ne-skáč do kaluže.* Nie div, že si za prvých osemnásť rokov nášho života vypočujeme vyše 150 000 podobných negatívnych odporúčaní, negatívnych sugestívnych vyjadrení. Rodičom to však nemôžeme mať za zlé, naozaj nás takto vychovávajú v najlepšej viere. Navyše, neplatí to len o nich, ale o každom z nás.

**”KAŽDÝ ČLOVEK KONÁ V KAŽDOM OKAMIHU NAJLEPŠIE, AKO VIE, NA ZÁKLADE TÝCH INFORMÁCIÍ, KTORÉ PRÁVE MÁ.**

Napriek tomu naozaj ubližujeme svojim blízkym a áno, aj svojim deťom, ktoré tak milujeme. Robíme to v presvedčení, že pre nich chceme len to najlepšie.

Čo však je „to najlepšie“?

To, ako žijeme my sami životy, s ktorými často nie sme vôbec spokojní? Prečo sa na vlastné deti pozeráme ako na hlupáčikov, ktorých jedinou záchranou je čím skôr sa nám podobať?

Každé dieťa, každý človek je iný svet, svojprávnny a krásny. Každý z nás má v sebe päť výraznejších talentov. Zistil to výskum Gallupovho inštitútu. Každý človek je jedinečný a má rôzne danosti. Náš systém školstva a výchovy však nevyhľadáva a nepodporuje výnimočnosť.

V prírode to vidíme, rozumieme tomu a rešpektujeme, že neexistujú dva také isté stromy. Jedinečný je každý jeden dub, dokonca aj listy, ktoré na ňom rastú, sú odlišné. Príroda je zázrak a my z nej pochádzame. Každý z nás je zázrak. Ale necítíme sa tak. Dokonca oveľa viac registrujeme negatívne podnety, akoby naša všímovosť bola nasmerovaná, ba priam naprogramovaná na ne.

Ak dieťa prinesie zo školy vysvedčenie s jednotkami, dvojkami a štvorkou, nepochválime ho za dosiahnuté úspechy, ale podráždene reagujeme na najhoršiu známku. Viac ako 70 percent rodičov v USA je presvedčených, že v takom prípade konajú správne, ak upriamia pozornosť na najhoršiu známku. Pritom zlé známky často indikujú predmet alebo činnosť, ktorú dieťa robí zle na základe svojej predispozície.

Viac si všímame to, čo robíme zle, ako to, v čom sme dobrí. Vo svete je málo pochvaly, naozaj nehrozí „predávkovanie“ povzbudením. Psychologicky vzaté, na jednu kritickú poznámku by človek potreboval počutí tri až päť pozitívnych vyjadrení. Zato kritiky, dokonca aj v partnerských vzťahoch, je habadej. Pochvala aj kritika dokážu, samozrejme, ovplyvniť našu motiváciu, ale to, ako sa bude náš život vyvíjať a kým sa napokon staneme, závisí od štyroch zásadných faktorov.

Sú to:

- **DNA, čiže vrodene vlohy (volám ich interné faktory).**
- **Získané schopnosti (volám ich externé faktory).**
- **Tvrдый cielený tréning v oblasti, kde chceme byť nadpriemerne úspešní.**
- **Faktor šťastia.**

Asi ste mnohí zapochybovali o poslednej položke. Veď ako môže na náš život reálne vplývať niečo také neuchopiteľné, nepredvídateľné a virtuálne, ako je šťastie? Sami však určite poznáte ľudí, ktorí tvrdia, že ich sprevádza jedna smola za druhou, pričom iní zas hovoria, že do čoho sa pustia, to sa im podarí.

Vedec a profesor Richard Wiseman sa rozhodol skúmať názory, pocity a skúsenosti šťastných aj nešťastných ľudí a svoje poznatky zverejnil v unikátnej knihe *Faktor šťastia*. Na začiatku si aj on dal otázku: Prečo sú niektorí ľudia presvedčení, že majú vždy šťastie, a iní zas, že stále prehrávajú? Vo výskume, ktorý trval viac ako osem rokov, napokon prišiel na to, že svoj „faktor šťastia“ si naozaj dokážeme zvýšiť sami.

Identifikoval hneď niekoľko behaviorálnych techník, ktoré pomôžu úspech a šťastie prilákať. Jasné, skeptici znova skonštatujú, že niečo také nemôže fungovať, no empirické znalosti profesora Wisemana hovoria úplne jasne:

- *Ak ste presvedčení, že výmena myšlienkového vzorca za iný u vás nezaberie, tak máte pravdu.*
- *Ak si poviete, že to vyskúšate, naučíte sa niečo nové, získané stratégie uplatníte vo vlastnom živote a zmeníte tak svoj faktor šťastia, tiež máte pravdu.*

O našich životoch rozhoduje to, ako myslíme a ako konáme. **Čím budete lepší, tým budete lepší.** Ak sa nastavíte na to, že šťastie do vášho života príde, tak to urobí! Nenechajte sa odradiť negativistami. Nenechajte sa aj vy naprogramovať na negatívne podnety, tie majú tendenciu prinášať do vášho života negatívne udalosti. Samozrejme, že nie je všetko len pozitívne, ale čokoľvek sa nám deje, dokážeme pri správnom nastavení obrátiť vo vlastný prospech. **Ak deň nebol naším priateľom, bol naším učiteľom.**

Medzi miliardami ľudí je každý z nás jedinečný, tak ako je jedinečná každá snehová vločka alebo list z duba. Akurát, že im nikto nenadáva a ani ich nepoučuje, čo by mali alebo nemali robiť.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## V čom ma inšpiroval pán Polgár?

Ak by sme hľadali vysvetlenie toho, čím sa tí skutočne najlepší líšia od ostatných, zrejme by sme zhodne dospeli k záveru, že je za tým talent a tvrdá práca. Ľudia sa naozaj stávajú výnimočnými vo svojom odbore, ak na tom systematicky pracujú a ak majú ešte aj nadanie. Zdá sa však, že talentu prisudzujeme oveľa dôležitejšiu úlohu, než má v skutočnosti. Jeho existenciu nepopierajú ani odborníci, no ich výskumy potvrdzujú, že na konečný výsledok nášho snaženia je jeho vplyv zrejme menší, než predpokladali. Žiadne konkrétne gény, charakteristické pre určitý talent, totiž neobjavili, čo môžeme pokojne vyhodnotiť ako výbornú správu pre každého, kto túži po úspechu. Veď koľkokrát sa aj vám stalo, že ste sa pustili do niečoho nového, a keď ste zistili, že to nie je ľahké, skonštatovali ste, že asi nemáte talent a vzdali ste sa?

Chcete ďalší dôkaz, že pre úspech je podstatnejšie odhodlanie, systematická práca a drina? Tu je.

Do svojrázneho experimentu sa pustil maďarský vedec a psychológ László Polgár, ktorý hľadal algoritmus, prečo sú niektorí ľudia viac úspešní ako ostatní. Po rokoch práce, pozorovaní a pokusov dospel k záveru, že každé jedno dieťa môže byť výnimočné a aj výnimočne úspešné; že géniovia sa nerodia, ale géniom sa môže stať každý z nás. Vyvolalo to obrovskú polemiku medzi profesionálmi aj medzi laikmi. V spoločnosti totiž naozaj väčšinou prevláda názor, že základom mimoriadneho úspechu je predovšetkým talent. Ak človek nemá na niečo konkrétne vrodené predpoklady, je vysoko nepravdepodobné, aby v danom odbore dosiahol niečo prevratné.

Polgár sa však nenechal neprajníkmi odradiť, ba dokonca sa rozhodol svoje tvrdenie empiricky dokázať. Na vlastných deťoch. S manželkou, ukrajinskou učiteľkou Klárou, mali postupne tri dcéry. V roku 1969 Susan, v roku 1974 Sofiu a najmladšia Judit sa narodila v roku 1976.

László a Klára mali jasný dlhodobý cieľ – všetky ich deti budú výnimočne úspešné v celosvetovom meradle. Ale ako na to? Akej profesii by sa mali venovať, aby bol ich talent, nadanie a v konečnom dôsledku aj úspešnosť merateľné? Budú sa učiť veľa jazykov? Alebo radšej hrať na hudobný nástroj? Alebo budú vynikať v nejakom športe? Manželia Polgárovci sa napokon zhodli na tom, že deti budú od útleho detstva zasväcovať do tajov šachu. Je to hra mozgov, pamäti a intelektu a výsledok je vždy jednoznačný – partia sa končí matom (vítazstvom jedného z dvoch hráčov) alebo sem-tam patom (remízou).

Experiment Polgárovcov sa začal v roku 1969, keď prišla na svet ich prvá dcéra Susan. Netušila, že sa narodila tak trochu čudným rodičom, ktorí robia experiment. A keď ako štvorročná vyhrala prvý šachový turnaj, nezdalo sa jej na tom nič mimoriadne. Dokonca ju nezarazilo ani to, že nechodievala do normálnej školy, ale mama a otec ju sami učili doma. Áno, učili ju čítať, písať a počítat, no veľmi skoro pribudlo niekoľko cudzích jazykov, logika a veľmi vysoká matematika. Susan mala iný režim ako ostatné deti, nemiešala každý deň červenú a žltú farbu. S vedomím toho, čo je ich cieľom, vzdelávali Polgárovci svoju malú dcérku podľa vopred stanoveného plánu. Pätnásťročná Susan získala titul Grandmaster a stala sa jednou z najlepších šachistiek sveta.

To už bola na svete jej mladšia sestra Sofia, ktorá sa narodila v roku 1974. Rodičia medzitým vychytali drobné chybičky vo svojej stratégii, a tak Sofia Polgárová ako štrnásťročná vyhrala turnaj v Ríme ôsmimi víťazstvami v deviatich stretnutiach a dosiahla skóre, aké dovtedy nikdy nikto nedosiahol. Neuveriteľné bolo to, že porazila mužských protihráčov. Zaradilo ju to medzi šiestich najlepších šachistov sveta.

Do tretice pribudla do rodiny Polgárovcov najmladšia Judit. Aj ona sa vo veku pätnásť rokov prepracovala k titulu Grandmaster a nasledujúce dve desaťročia viedla rebríček najlepších šachistiek na svete.

László Polgár mal, pochopiteľne, aj svojich odporcov. Nemohli nevidieť úspechy, ktoré jeho dcéry dosahovali, no zatiaľ čo jedna strana hovorila o najúžasnejšom experimente v histórii vzdelávania, iní označovali Polgára za doktora Frankensteinu. Úplne legitímna je tiež otázka, čo si o takomto spôsobe života mysleli samotné dievčatá. Pravdupovediac, neviem na ňu odpovedať, nemal som možnosť s nimi hovoriť. Áno, boli súčasťou neštandardného pokusu vlastných rodičov, no na fotografiách nevyzerajú nešťastne. 😊

Mohli by sme, samozrejme, polemizovať, či fantastické výsledky sestier Polgárových súviseli s ich vyšším IQ alebo to bol efekt ich dlhodobého vzdelávania. Otázka však môže byť ešte komplikovanejšia. Boli úspešnými šachistkami, pretože mali vyššie IQ, alebo mali vyššie IQ, pretože sa odmalička venovali šachu? Napríklad aj deti, ktoré sa narodia do bohatších rodín, majú spravidla vyššie IQ ako ich rovesníci z chudobnejších pomerov.

Vedci sa však zhodujú, že pri úspechu v živote je IQ zastúpené okolo 20 percent. Zvyšnými faktormi už je mix iných potrebných ingrediencií, kde patrí aj emocionálna inteligencia EQ a najnovšie tiež AQ – koeficient adaptability. Čím rýchlejšie sa menia vonkajšie podmienky, tým viac sa ukazuje, že schopnosť reagovať a prispôbiť sa je kľúčom k väčšiemu úspechu.

Do analýzy tohto problému sa následne pustilo množstvo vedcov, veď vyvolal celý rad otázok. A aký bol výsledok ďalšieho skúmania, overovania a dokazovania? Celkom jednoznačný – úspech v šachu nezávisí od hráčovho intelligenčného kvocientu. Oveľa jednoznačnejší je vplyv rodičov, školy a systému vzdelávania všeobecne. Dokonca od najútlejšieho veku. Práve v dobe od narodenia do siedmich rokov sa ľudský mozog učí najviac, má plne tvárnu vedomú myseľ a neriadi sa žiadnymi limitujúcimi myšlienkovými vzorcami. Tie sa vytvárajú postupne aj cez skúsenosti, a teda prostredníctvom rodičovskej či školskej výchovy. V útlom detstve náš mozog pracuje v inej frekvencii a je ako špongia. Najviac sa učí pozorovaním, primárne od svojich rodičov a najbližšieho okolia. Ľudský druh sa rodí z nevyvinutým mozgom, a preto sú prvé roky života extrémne dôležité pre zvyšok života.

Opäť sa tak musím vrátiť k svojmu tvrdeniu, že život naozaj nie je fér, pretože každý z nás mal iných rodičov, kamarátov a spolužiakov a každého z nás vyformovalo okolie inak. Mozog sa, samozrejme, vyvíja a formuje stále, reálne „dospelým“ sa stáva až okolo veku 21 rokov. Následne je však schopný elasticity a premeny počas celého zvyšku života.

Bezpodmienečne verím tomu, že každý z nás má obrovský potenciál. Ak sa s ním však nepracuje od detstva, je oveľa ťažšie naštartovať ho a naplno využívať. Mozog to síce dokáže, no po rokoch, keď stále fungoval v naučených programoch, sa mení len veľmi ťažko. Preto toľkí ľudia odmietajú uveriť, že naozaj dokážu sami zmeniť svoju budúcnosť, pritom aj ich mozog je elastický a schopný učiť sa celý život.

Ako hovorí Paulo Coelho: „Človek si svoj osud musí vybrať, a nie ho len prijať.“

” ČLOVEK SI SVOJ OSUD MUSÍ VYBRAŤ, A NIE HO LEN PRIJAŤ.

Paulo Coelho

Možno ste aj vy v minulosti zažili nepriazeň osudu, no nič to nemení na tom, že svoje myslenie môžete zmeniť a vytvoriť si lepšiu budúcnosť.

**Každý z nás môže zmeniť čokoľvek, ak sa tak rozhodne.**

Výnimkou sú len naše fyzické schopnosti, aj na tom sa vedci zhodujú. Mozog skutočne nemá hranice, telo však také pružné nie je. Ak napríklad nezačneme s tréningom niektorých gymnastických prvkov už v predškolskom veku, v štyridsiatke sa to ani poctivým cvičením v žiadnom prípade nedá dohnať.

Príbeh sestier Polgárových je unikátny, no je jasné, že nie každý z nás môže byť takým šampiónom v šachu ako Susan, Sofia či Judit. Každý jeden z nás však môže byť lepší v činnosti, ktorú si vyberie. Každý z nás môže byť o trochu lepší alebo aj o veľký kus lepší, ak tomu podriadi svoju stratégiu. Polgárovci sú aj pre mňa krásnym príkladom toho, že je možné formovať budúcich úspešných ľudí, a som presvedčený, že podobný postup sa dá aplikovať nielen u detí. Preto som si povedal, že budem povzbudzovať a inšpirovať ďalších, aby na sebe začali pracovať, aby boli otvorení a učili sa nové veci. Aby sa na ceste do budúcnosti snažili dosahovať lepšie výsledky ako kedykoľvek predtým. Aby uverili v svoj potenciál a naučili sa používať svoj rastový mozog.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Čo si o nás myslia „tí druhí“?

Určite ste sa aj vy niekedy ocitli na svadbe ako hostí. Po polnoci býva už zábava uvoľnená, muži si dávajú dole saká a vykrúcajú nevestu, ktorej sa pomaly, ale isto rozpadávajú umne vyčesané kučery. Neprekáža jej to, veď už je vydatá.☹ Neprekáža to nikomu, lebo všetci tancujú. Až na pár jednotlivcov, ktorí sedia pri stole a hrajú svoju hru. Nie, oni netancujú. Niečo také trápne nie je predsa pre nich.

Nie ste náhodou aj vy jedným z nich? Alebo z tých, čo sa rozhodnú po rokoch vziať manželku na dovolenku, zaplatia all inclusive, aby bolo všetkého stále dosť, večer si sadnú na drink do baru, DJ začne skvelo hrať, no oni sedia a čakajú a hovoria si, že ako prvý by mohol ísť tancovať niekto iný? Vy to byť nechcete – predsa, veď čo by na to, ako tancujete, povedali tí druhí. Neviete síce, kto presne sú „tí druhí“, odkiaľ pochádzajú, ako sa volajú, vidíte ich prvý a asi aj poslednýkrát, a oni vás tiež, nemajú žiaden vplyv na váš život ani na to, aké vysoké dane platíte, no z neznámych dôvodov je mienka „tých druhých“ v tej chvíli pre vás absolútne zásadná.

**”MNOHÉ NAŠE LIMITUJÚCE PRESVEDČENIA VYCHÁDZAJÚ Z POCITU, ŽE SA NAMI NIEKTO ZAOBERÁ.**

Mám pre vás fantastickú správu. Vami sa naozaj nikto nezaoberá. Ani mnou sa nikto nezaoberá. Každý sa zaoberá predovšetkým sebou samým.

Pocit, že musíme stoj čo stoj vyhovieť vkusu a požiadavkám druhých, je v nás hlboko zakorenený. V minulosti totiž od toho záviselo naše prežitie. Hovorím o dobe, keď ľudia ešte žili v kmeňoch, a aby dokázali prežiť, museli vedieť, čo sa od každého člena skupiny dá čakať. Odlišnosť, výnimočnosť alebo „nenormálnosť“ v tomto modeli spolužitia mohla znamenať oslabenie a nebezpečenstvo pre celý kmeň. Oveľa zásadnejším parametrom bola práve predvídateľnosť správania, a tak sa ľudia naučili prispôbovať sa norme, aby prežili. Dnes je situácia diametrálne odlišná. Ak sa niekto správa takzvané normálne, je v poriadku, ale nikoho mimoriadne nezaujíma. Správať sa predvídateľne je súčasťou predvídateľného spolužitia. Ak však potrebujete alebo chcete iných zaujať, jedinou cestou je odlíšiť sa, a teda byť až taký predvídateľný.

Tisíce myšlienok, ktoré nám dennodenne prúdia v hlave, sa vzťahujú k nám, k našej osobe. Ak máte radi čísla, tak vás poteším – za dvadsaťštyri hodín stihneme vyprodukovať 20- až 60-tisíc myšlienok! (Vedci sa nevedia zhodnúť...) Nie každá je však originálna. Skôr sú to stále tie isté úvahy. A čo je zaujímavé, tak u priemerného človeka majú väčšinou negatívny obsah. Sme plní strachu a obáv, čo prinesie budúcnosť.

Smerom na okolie sa snažíme pôsobiť hlavne normálne. Len nevytíčať z davu, len veľmi nepriťahovať pozornosť. A čo keby nebodaj ešte niekto začal nad nami pohrdavo krútiť hlavou, to by bol úplný koniec sveta!

Mám pre vás ďalšiu fantastickú správu. Veľa vecí, ktoré robia úspešní ľudia, sa „tým druhým“ zdajú nenormálne, zvláštne, bláznivé alebo čudné.

Keď sa s novinármi rozprávam o mojom obľúbenom Tomášovi Baťovi, pravidelne mi protirečia, že určite nebol taký dokonalý. Je o ňom predsa známe, že na jednej porade kopol svojho spolupracovníka do zadku. Nuž, osobne sa vôbec nečudujem, keď po dvadsiatich rokoch podnikania chytí ľubovoľný šéf sem-tam nervy. Čudujem sa, keď pri posudzovaní významu Tomáša Baťu pre vývoj biznisu v celosvetovom meradle má hrať rolu malicherná interná príhoda z kancelárie, ktorá vlastne len potvrdzuje, že Baťa nebol „normálny“. Normálny človek nedokáže vybudovať takú obrovskú firmu, pretože dokázať niečo také nie je normálne.

” *NORMÁLNY ČLOVEK NEMÔŽE VYBUDOVAŤ NENORMÁLNE ÚSPEŠNÚ FIRMU.*

Norma je priemer. Ak vytŕčate nad priemer, nie ste normálny, a tak je to dobre. Myslím to ako kompliment.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Informácie nie sú znalosti

Náš mozog je skutočne zázrak prírody, ba celého známeho vesmíru. Vďaka nemu prírodu aj vesmír vlastne spoznávame, riadi celú našu existenciu, vitálne funkcie, emócie, intelekt. Je bankou všetkého, čo sa počas života učíme, dokáže v sebe skladovať neuveriteľné množstvo dát, a to z jeho kapacít využívame len zlomok. Nie je zvláštne, že o samotnom mozgu vieme stále tak málo a že 90 percent všetkých poznatkov o ňom sme získali len za posledných pätnásť rokov? Jedno z vedeckých zistení napríklad hovorí, že mozog má vlastný kľúč na to, čo v sebe uchová. Niečo o tom však tušili už aj naši predkovia, veď od nich pochádza známe príslovie: *Radšej raz vidieť, ako stokrát počuť*. Pamätáme si len 10 percent z toho, čo prečítame, preto aj ja odporúčam čítať knihy s ceruzkou v ruke a silné myšlienky si podčiarkovať. Váš mozog si ich potom lepšie zapamätá. Systém vzdelávania založený len na pasívnom vnímaní toho, čo učiteľ hovorí alebo ukazuje, nie je ani zďaleka efektívny. Diskutovať o veciach, úkazoch a problémoch, alebo ešte lepšie – zažiť ich na vlastnej koži je niekoľkonásobne efektívnejšie.

Niektorí ľudia sú výnimoční aj v schopnosti učiť sa. Množstvo informácií si zapamätajú už pri prvom kontakte s nimi a do mozgu sa im ukladajú navždy. Vedia vychrlieť hlavné mestá exotických krajín, vypočítať z hlavy Ludolfovo číslo s presnosťou na päťdesiat desiatinných miest alebo hovoria plynule niekoľkými jazykmi. Obzvlášť v dnešnej dobe internetizácie nie je problém získavať informácie, komplikovanejšie však môže byť to, ako ich premeniť na znalosti. Už pred sto rokmi Albert Einstein upozorňoval, aby sme si tieto dve veci nezamieňali. Informácie neznamenajú to isté, čo znalosti. **Informácie sú len teoretickým opisom akcie. Znalosť je samotná prax. Znalosť je činnosť.**

”**INFORMÁCIE NIE SÚ ZNALOSTI. NA SVETE JE PREBYTOK INFORMÁCIÍ,  
NO STÁLY NEDOSTATOK ZNALOSTÍ.**

Dnešné školstvo ani u nás a ani vo väčšine vyspelých krajín sveta nezodpovedá vývoju mozgu a spôsobu, akým sa učí. Je smutné, že napríklad náš štát roky odkladá reformu školstva, takže keď sa konečne začne realizovať, bude už zastaraná. Žijeme totiž v historicky najdynamickejšej dobe a otázka, ako a čo učiť v rámci školského systému, je naozaj zásadná. Navyše, nestačí poznať odpovede len na tieto dve otázky, ešte dôležitejšia je tretia: Kto má učiť? Ak by som mal vplyv na to, ako riadime našu krajinu, vytvorím vynikajúce podmienky práve pre učiteľky a učiteľov v materských školách. To sú ľudia, ktorí najviac ovplyvňujú budúce životy svojich malých „klientov“. Vnímam ako veľký paradox, že sa toľko hovorí o reforme vysokého školstva, no pritom práve reforma prvého stupňa systémového vzdelávania by investíciu štátu zhodnotila najefektívnejšie.

*Aký je reálny rozdiel medzi informáciou a znalosťou sa dá jednoducho priblížiť a vysvetliť na príbehu babičky, ktorá piekla najlepší koláč v celej dedine. Po jej smrti objavila vnučka v šuflíku kredenca recept. Prečítala si, koľko múky, vajec, masla a ďalších prísad do koláča patrí, no to neznamená, že ho automaticky vedela spraviť rovnako dobre ako jej babička. Recept predstavoval len informáciu a bol ňou až do chvíle, kým vnučka nezačala koláč pripravovať. Jej prvý a možno ani desiaty pokus celkom nevyšiel a koláč zrejme nebol taký chutný ako od babičky, no až ďalším a ďalším skúšaním a zdokonaľovaním postupne získala aj znalosť. Znalosť je informácia prevedená do praxe. A v praxi začali ľudia aj jej koláč milovať, rovnako ako ten babičkin. 😊*

Tento postup platí aj všeobecne. Ak sa niečo máme či chceme naučiť, musíme danú činnosť vykonávať opakovane. Práve tak sa mozog učí, spojenia v ňom sa prehlbujú a neustálym opakovaním sa naša činnosť zdokonaľuje. Ale pozor, aby ste sa touto metódou nestali dokonalými v nesprávnych postupoch. Ak sa napríklad golfista ako samouk naučí zle odpaľovať loptičku, jeho tréner má prácu navyše. Najprv ho musí odučiť staré návyky, aby ho vzápätí mohol učiť nové a správne.

Vo všeobecnosti však veľa ľudí nekoná ako bystrá vnučka, ktorá sa naučila piecť koláče podľa receptov svojej babičky. Možnože aj prídu na nejaký seminár, aby sa naučili niečo nové, no získané informácie nezačnú meniť na znalosti. Radšej skonštatujú, že to aj tak nefunguje, ale pritom jedinú, čo spravili, boli poznámky, ktoré po seminári odložili do šuplíka. Rovnaký postup treba zvoliť aj po štúdiu knihy – podčiarknuté dobré myšlienky premeniť ich používaním na praktickú znalosť. Z kníh sa človek nenaučí byť lepším. Lepším bude vtedy, ak bude používať myšlienky napísané v knihách. To, čo rozhodne o vašom úspechu, je schopnosť a ochota naučiť sa novú znalosť. Pomáhajú tomu aj naše POWER vety, s ktorými je to navlas rovnaké. Keď ich počujete prvýkrát, sú pre vás len akýmisi novými informáciami. Používaním v praxi sa ukladajú do mozgu a ten sa veľmi rýchlo naučí vytiahnuť tú pravú v pravom čase. Veď aj náš mozog, podobne ako svaly či šľachy, treba pravidelne trénovať, aby bol čo najdlhšie v dobrej forme a aby v správnej chvíli pohotovo zareagoval.

Vedeckými výskumami je podložené aj ďalšie zaujímavé zistenie. Ľuďom, ktorí sa viac usmievajú a sú optimisticky naladení, sa v živote častejšie pritrafia pozitívne náhody a vo všeobecnosti mávajú šťastie. Aj o tom hovorí Richard Wiseman v knihe *Faktor šťastia*. Optimisti žijú priemerne o sedem rokov dlhšie, no rovnako sa ukázalo, že častejšie zomierajú pri tragických úrazoch. Má to však jasnú logiku a príčinnú súvislosť – optimista si optimisticky vyberá rizikovejšie profesie alebo adrenalínové športy. V nemocnici však zvykne ležať kratšie ako pesimista, jeho rany sa totiž rýchlejšie hoja. Áno, taká fascinujúca je sila nášho mozgu a taká uzdravujúca naša viera, že všetko dobre dopadne.

Nech sa teda rozhodnete pre akúkoľvek činnosť, ak ju robíte s vášňou, v dobrej nálade a s úsmevom, ide vám to lepšie. Zaujímavý fakt sa zachoval o systéme výberu spolupracovníkov v Baťových závodoch: pri vstupnom pohovore sa u Baťu zameriavali aj na zistenie, či uchádzač o prácu nie je „vzdychač“. Takých ľudí, čo nariekajú a sťažujú sa, vo firme nechceli. Vedecky podložený výskum publikoval harvardský profesor a zakladateľ pozitívnej psychológie Martin Seligman, ktorý doporučuje do ťažších oborov, napr. do predaja, prijímať optimisticky nastavených ľudí. Majú totiž lepšie výsledky ako štandardne vyberaní pracovníci. (Konkrétne doporučil a otestoval ľudí v projekte pre americkú poisťovňu MetLife.) Za všetkým hľadajte len dokonale biochemicky vyladený mozog, ktorý funguje ako počítač – hlavne ak dostane jasné a priamočiare zadania. Ak mu ich teda dodáme na vstupe, dočkáme sa skvelých výsledkov na výstupe. Viac pozitívneho naladenia a viac úsmevu prináša viac pozitívnej energie. I tu platí zákon o jej zachovaní, čo je veľmi dôležité aj pre obchod. Vyššia energia potláča nižšiu a víťazí. V prípade, že prídete na obchodné rokovanie bez motivácie, frustrovaní, bez dôvery vo vlastné schopnosti či dokonca s hnevom, s vysokou pravdepodobnosťou nedosiahnete želaný výsledok. Alebo povedané už známou POWER vetou: **Ak chcete mať niečo, čo ste nikdy nemali, musíte robiť niečo, čo ste nikdy nerobili.** Dobrá správa je, že aj rodený pesimista sa vie naučiť životnému optimizmu, ak bude chcieť.

” *VYŠŠIA ENERGIA VYHRÁVA.*

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Víťaz (s mozgom) berie všetko

Sú ľudia, ktorí cítia, že by mali vo svojom živote niečo zmeniť, dokonca sú aj odhodlaní vyhrnúť si rukávy a pustiť sa do toho. Práve takí sa hajú po motivačných knižkách alebo navštívia seminár, dokonca na ňom intenzívne vnímajú, ako ich to nabudí, no ak majú spraviť prvý rozhodujúci krok, ich nadšenie z ničoho nič vyprchá. Rezignovane skonštatujú, že dobré rady možno platia pre iných, no určite nie pre nich. Často mi potom s povzdychom ospravedlňujúco hovoria: „*Ach, keby si ty len vedel, aký som mal ťažký život.*“

Áno, presne takýto dosah má dvadsaťdva negatívnych sugescií, ktoré nám naše okolie ponúka každý jeden deň. Namiesto toho, aby sme si uvedomovali, akí sme jedineční a výnimoční, sami seba zhadzujeme a bagatelizujeme. Veď predsa práve preto, že každý z nás má už za sebou časť svojho života, sme takí, akí sme. Ak by nás formovali iné udalosti, iní ľudia a iné podmienky, boli by sme niekým úplne iným. To isté však platí aj v opačnom poradí: ak zmeníme vnútorné faktory, svoje vlastné nastavenie a konanie, zmeníme aj svoje okolie. To, čo si sami myslíte, tým ste. Nad čím najčastejšie premýšľate, to k sebe priťahujete. Na čo myslíte, tým sa stanete.

**”TO, ČO SI MYSLÍŠ, TÝM SI.**

Mne samému pred niekoľkými rokmi vrtala v hlave podobná, trochu čudná myšlienka. Je všeobecne známe, že každý nový život vznikne tak, že zo stoviek miliónov spermii sa len jedna jediná napokon dostane do vajíčka a oplodní ho. S plnou vážnosťou som sa teda zamyslel nad tým, či by som bol niekým iným, ak by sa na poslednú chvíľu predra-

la dopredu iná spermia. Ak by tej prvej podrazila nohy, dala jej laktom do brady alebo kopačkou do kolena.☹ A čo ak by celú situáciu využila tretia spermia v poradí, predbehla by týchto dvoch bitkárov a víťazne dobehla do cieľa ako prvá? Vznikol by ten istý Peter Krištofovič, ako ho osobne poznám, alebo nie? Možno neuveríte, no veľmi podobne som naformuloval serióznú otázku pre výskumníkov na Karlovej univerzite v Prahe. Promptne mi odpovedali, že ak by som vznikol z druhej, tretej alebo desaťmilióntej spermie v poradí, bol by som skutočne niekto úplne iný. To som chcel počuť, povedal som si. Takže ja som víťaz!

**” KAŽDÝ Z NÁS BOL VÍŤAZOM UŽ PRI SVOJOM ZRODENÍ.**

Každý z nás sa rodí z prvej víťaznej spermie a každý z nás je absolútne jedinečný. Vyhrali sme závod medzi 200 až 400 miliónmi konkurentov. Každý z nás. Ak teraz čítaš tieto riadky, tak si víťaz. Si jedinečný vo svojej konštelácii a tvoj mozog existuje len jedenkrát – práve u teba.

Niekoľko či niečo vo vesmíre si aj vás vybralo a vy ste to vyhrali. A nemuseli ste. Ak by ste to nevyhrali, nenarodíte sa. Narodí sa niekto iný. Tak prečo sa tento neuveriteľný zázrak zrodenia neskôr rozdrobí na náreky o tom, aký je život ťažký, lebo som muž alebo žena, na to, že mám kilá navyše či málo vlasov na hlave, na frflanie, prečo dnes prší alebo je príliš teplo? Prečo fňukám, že niečo nedokážem, a čosi iné neskúsím ani za svet? Dokonca si viem predstaviť, že niekto si niekedy povie: „*Radšej mal vyhrať ten, čo plával za mnou...*“ Aké je tvoje poslanie? Aké je tvoje povolanie? K čomu je príležitosť žiť práve tento život?

**” ĽUDIA ROBIA CHYBU PRI VÝKLADE VETY: AK HĽADÁŠ POMOCNÚ RUKU, NÁJDEŠ JU NA KONCI SVOJHO RAMENA. TREBA SA POZRIEŤ NA JEHO OPAČNÝ KONIEC – NA HLAVU A NA MOZOG V NEJ. VŠETKY NAŠE ŽIVOTNÉ ROZHODNUTIA SA RODIA VNÚTORNÝM DIALÓGOM, ROZHOVOROM SO SEBOU SAMÝM.**

Kam sa stratila naša jedinečnosť? Kde je ten orol, čo sa vie vzniesť do výšky, kde platia jeho pravidlá? Prečo väčšina ľudí neverí vo svoje sny? Naozaj vás trápí, že ste na základnej škole v behu na päťdesiat metrov skončili štvrtý? Dávno predtým ste sa víťazom stali tým, že ste prišli na tento svet. Je to jedinečná príležitosť, ktorá sa vraj neopakuje.

”*RODÍME SA AKO VÍŤAZI A ZOMIERAME AKO PRIEMERNÍ DOBRÍ ĽUDIA.*

Každý z nás má naozaj obrovský potenciál učiť sa celý život nové stratégie a získavať nové znalosti. Nové znalosti znamenajú nové možnosti, to je bez diskusie. Zbytočne ten našepkávač vo vašej hlave hovorí, že to sú len také motivačné kecy, čo nič neznamenajú, že vám aj tak nepomôžu a nebudú fungovať.

A ak ešte aj váš mozog tvrdí, že to nie je nič pre vás a vychrlí všetky dostupné negatívne sugescie od neviem, nemôžem, nebudem až po obligátne nedá sa, skúste sa ho spýtať: A ty, môj drahý, odkiaľ vieš, že ja to nedokážem? Prečo si myslíš, že vieš, čo bude o päť či desať rokov? Ako vieš, že na to nemáš? Ako vieš, že nemôžeš byť zásadne lepší? Koľkokrát si to vyskúšal? Ako vieš, že nemáš žiadny špeciálny talent?

Jedna z mojich známych čakala štyridsať rokov na zásadné odhalenie svojho života – zdedila výrazný talent na maľovanie, no nikto v rodine to za štyridsať rokov nezistil. Dnes sa venuje svojej vášni a robí radosť sebe a ľuďom, ktorí vnímajú jej vášeň cez jej maľby.

Aj Tomáš Baťa hovorieval svojim spolupracovníkom: „*Nehovorte mi, že sa to nedá. Povedzte mi, že zatiaľ neviete ako.*“ V tomto postoji je dosť zásadný rozdiel. Niečo iné sa v mozgu deje, ak sa zmierite s tým, že problém nemá riešenie, a celkom iný proces sa spustí, ak ho začnete hľadať. Nuž, v školách nás učili všeličo, no nie pracovať s vlastným mozgom a vlastnou myslou. Jednoducho to nevieme alebo mu dávame nesprávne podnety. Nie div, že potom vygeneruje nesprávne riešenia. Najväčší potenciál na zmenu ide cez prácu so svojimi presvedčeniami a algoritmami myslenia.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Kráčate tam, kam chcete ísť?

V poslednom období sa zdravý životný štýl stal veľmi populárnym. Je to, samozrejme, dobrý trend, ak sledujeme, aký pôvod majú potraviny, ktoré konzumujeme, a aká je ich kvalita. Nič lepšie pre svoje telo a fyzické zdravie azda ani nemôžeme urobiť. Pravidelný pohyb podporuje kognitívne funkcie mozgu – mozog naozaj miluje, ak športujeme. Nemusia to byť hneď a okamžite olympijské výkony, pre mnohých ľudí by úplne stačilo doplniť do harmonogramu činností dve polhodinové prechádzky týždenne. Homo panelákus gaučakus však nie vždy dokáže využívať svoj potenciál, ale konečné rozhodnutie je na každom z nás. Možno sa mi však podarí aspoň niektorých z vás namotivovať a podporiť v režime kvalitného stravovania a pohybu mojím príkladom. Veď som svoj vlastný systém tvoril takmer dvadsať rokov!

Spočiatku som ani nevedel, prečo by som to mal brať vážne, a keď som sa už do prvých zmien pustil, nebolo mi jasné, čo a ako mám robiť, aby som si zaistil dlhodobý zdravý život. Moja prvá skúsenosť hovorí, že pohyb a zdravá strava sa musia stať naším zvykom. Človek je zvykový tvor, a ak nájde pozitívny stereotyp aj v zaraďovaní pohybu do každodenných rituálov, ľahšie bude dodržiavať vlastné záväzky. Ja som sa ustálil na režime ranného cvičenia. Zadefinoval som si pohyb ako to najdôležitejšie, čo môžem spraviť pre svoju budúcnosť, a behanie a návštevu fitka som si naplánoval na štyri- až šesťkrát do týždňa. Okamžite sa mi darilo ľahšie a plynulejšie upraviť si stravovanie, pretože také množstvo pohybu si to prirodzene vypýtalo. Okrem toho je psychológmi dokázané, že ak vylepšíte jeden zvyk, často sa automaticky pridá ďalší, s ním súvisiaci. A tak sa ľudia, ktorí začnú cvičiť, zlepšia v stravovacích návykoch. Alebo aj opačne – ľudia, ktorí zlepšia svoje stravovacie návyky, sa zlepšia aj vo svojej disciplíne a začnú sa venovať nejakému športu. Nenechajte sa odradiť tým, že sa vám nepodarí naštartovať hneď na prvý pokus.

Nebojte sa začať so zmenami odznova. Jedného dňa to príde a z pravidelného pohybu sa stane „obyčajný“ zvyk.

Mrzí ma však, že podobný dôraz, aký sa postupne učíme klásť na svoje fyzické zdravie a kondíciu, nekladíme na to, aby sme rovnako skvelý servis zabezpečili aj nášmu mozgu a duševnému zdraviu. Povedané úplne bez obalu – ľudia si do hláv dobrovoľne vpúšťajú neuveriteľný odpad.

”AK JE HLAVA HLÚPA, TRPÍ CELÉ TELO.

Sám už roky nepozerám správy v televízii a ani nečítam noviny, hoci to mnohých znova a znova prekvapuje. Sú presvedčení, že sa ochudobňujem o cenné informácie a nedozviem sa, čo je nové a čo je dôležité. Ak je však niečo naozaj dôležité, tak mi to predsa povedia oni sami. Naozaj oželiem polhodinu denne strávenú pri televíznych novinách, z ktorých sa na mňa vyvalia správy o žilných pohromách, katastrofách, nehodách, vraždách alebo krádežiach. Takúto krádež môjho času naozaj nedovôlim a celkom ma mrzí, že zlodejov tohto typu nemá kto potrestať. Čas je predsa to najcennejšie, čo máme. Ak chcete pracovať na vlastnom úspechu, návod naň určite nenájdete v televíznych správach. Z mojich skúseností vyplýva, že oveľa efektívnejšie je orientovať sa na seba a na relatívne jednoduché garantované trio úspechu:

- 1. Chcem.**
- 2. Viem alebo sa naučím.**
- 3. Som koučovateľný.**

Za najdôležitejšiu považujem práve schopnosť byť koučovateľný, teda nechať si poradiť, vnímať, že mnohé veci sa dajú robiť inak, efektívnejšie a s lepšími výsledkami. Mnohí ľudia však jazdia stále v tých istých mentálnych koľajach a pri kontakte s iným postupom, s inou možnou „trasou“, im ich vnútorný hlas okamžite našepkáva, že tak to predsa fungovať nebude. Robilo sa to tak doteraz, prečo by sa to malo meniť?

Naozaj veľmi často žijeme v stereotypoch, ktoré len opakujeme a ani nevieme prečo. Nepochybujeme o nich. Vnímame ich ako axiómy, o ktorých sa nediskutuje a ktoré neslobodno spochybňovať. A na otázku – Prečo? – dostanete odpoveď – Lebo je to tak!

Na našej krásnej modrej planéte existuje sedem miliárd predstáv o tom, čo je to realita. Náš život je len našou vlastnou interpretáciou diania okolo nás. Ak ste teda spokojný a šťastný a váš život sa vám páči, môžeme vám len pogratulovať a zaželať v ňom aj naďalej všetko dobré. Ak však vlastnú cestu len hľadáte, pátrajte po nej vo vlastnej mysli. Dobrou správou je, že práve tam sa dá nájsť. Každý z nás sa vie zmeniť a naučiť nové veci.

*Mladý sympatický muž si vzal krásnu mladú ženu a priženil sa tak do početnej rodiny. Na Vianoce poprosil manželku, či by neupiekla jeho obľúbeného moriaka, a ona s radosťou súhlasila. Priniesla z obchodu dobre vyzerajúci exemplár, moriaka očistila a okorenila, z jednej aj z druhej strany kus mäsa odrezala, dala na pekáč a šup s ním do rúry. Mäso chutilo výborne, manžel sa však začudoval nad kusmi mäsa, čo na moriakovi chýbali.*

*„Prečo je tak čudne orezaný?“ spýtal sa svojej drahej ženy a ona pohotovo odpovedala: „Tak to u nás vždy robievame. Môžeš sa spýtať mojej mamy, zajtra večeríme u našich.“*

*Aj u svokrovcov bol na pohostenie pripravený vynikajúci moriak a naozaj, aj ten mal odrezané kusy mäsa na oboch stranách.*

*„Môžete mi, prosím, vysvetliť, prečo ho pečiete práve takto?“ položil zať svokre tú istú otázku, no dostal takmer rovnakú odpoveď.*

*„Vlastne neviem. Musíme sa spýtať babičky, ja som ju vždy videla piecť moriaka týmto spôsobom.“*

*Mladému mužovi to nedalo, zašiel za najstaršou ženou rodu a spýtal sa jej: „Vaša dcéra aj vaša vnučka orezávajú moriaka pred pečením úplne rovnako. Môžete mi, prosím, povedať, prečo to tak vo vašej rodine robíte?“*

*„Neviem, prečo to robia ony,“ povedala tá múdra žena. „Keď som však ja bola dieťa, naša rodina bola chudobná a mali sme malý pekáč. Preto sme museli moriaka zboku orezať, aby sa doň vmestil.“*

Takto a podobne sa z generácie na generáciu posúvajú niektoré tradície nielen pri pečení moriaka, no často sú to celé myšlienkové vzorce, ktoré preberáme od svojich predkov bez toho, aby sme vôbec tušili prečo. Aj to je skrytý dôvod toho, že sa nám tak ťažko učia nové veci a náš vnútorný hlas sa bráni, ak nám napríklad nový šéf hovorí, aby sme čosi začali robiť inak. Čo vám má čo rozprávať, však? Veď doteraz bolo vždy v poriadku, ako ste to robili. Prečo by sa to teda malo meniť? Človek je naozaj zvykový tvor a vlastne nemá veľmi rád zmeny. Veď tomu ani nemusíme hovoriť zmeny, ale nahradme ich napríklad spojením „nové zvyky“. Skúste to. Otvorte sa novým veciam, vyskúšajte ich.

Všimnite si, že dokonca do práce chodievame vždy tou istou cestou, nohavice si obliekame tým istým spôsobom, hodinky nosievame na tej istej ruke. Zvyky nám uľahčujú život, sú pozitívnou funkcionalitou nášho mozgu. Náš mozog sa snaží automatizovať činnosti, ktoré sa opakujú, aby šetril energiou. A tak po určitom čase presúva riadenie z vedomej mysle do podvedomia. Podvedomá myseľ je rýchlejšia a výkonnejšia. Aj tu však platí, že všetko má svoje dve strany. Tak ako si cez vytváranie návykov uľahčujeme život, môžeme si ho cez nesprávne návyky aj riadne skomplikovať. Zlozvyk je totiž postavený na tom istom algoritme ako dobrý zvyk – vytvorí sa dostatočným počtom opakovaní ľubovoľnej činnosti. Samozrejme, čím je činnosť príjemnejšia a čím lepšia emócia sa s ňou spája, tým ľahšie sa zvyk ukotví. Akýkoľvek zvyk má na začiatku nejaký spúšťač a na konci odmenu. Ak sa chcete zbaviť zlozvykov, je nutné prísť na to, čo je spúšťač a čo je odmena. Ak na to človek príde, môže zachovať spúšťač a odmenu, a zlý zvyk medzi nimi nahradiť niečím dobrým.

Podľa výskumov nositeľa Nobelovej ceny profesora Daniela Kahnemana sa naše myslenie delí na tzv. rýchle a pomalé. Rýchle je pre mozog pohodlnejšie a rýchlejšie sa aj zaktivizuje. Jednoducho podsunie do vedomej mysle na zváženie „svoj názor“. Rýchla myseľ nie je teda veľmi analytická, skôr emocionálna a má ju naozaj každý z nás. Analytickosťou sa vyznačuje pomalé myslenie – práve s ním sa menej spájajú emócie a viac inteligentné zvažovanie vecí. Keďže máme od prírody sklony byť skôr lenivými tvormi, ak nám naše rýchle myslenie ponúkne dostatočne

prijateľný názor na zvažovanú vec či problém, už sa ani nezapne systém na pomalé myslenie, a my prijmemo riešenie rýchleho názoru ako dostatočne správne, kvalitné a zdôvodnené. Takto sa dostávame k dôležitému faktu – nielenže máme fyzické zvyky, ale máme aj myšlienkové zvyky. Postupy, ako automaticky funguje náš mozog. Funguje tak napríklad aj fenomén prvého dojmu. Nikto z nás sa jednoducho neubrání procesu, ktorý sa v nás formoval tisíce rokov a máme ho hlboko zakódovaný. Za prvý dojem z inej osoby u nás zodpovedá rýchly spôsob myslenia. Ten nám bleskovo ponúkne pocitový názor na druhého človeka, a až oveľa neskôr bude náš pomalší systém hľadať zdôvodnenia, argumenty a dôkazy, že sme ho po pár sekundách naozaj odhadli. Ak tento fenomén poznáme, môže nám byť veľmi nápomocný pri obchodovaní. Je predsa nesmierne dôležité, čo skutočne prežíva a ako vníma zákazník z vašej cieľovej skupiny. Ak si totiž na začiatku vášho kontaktu vytvorí nesprávny prvý dojem, len veľmi ťažko bude neskôr ochotný ho meniť.

Vaše zvyky vytvorili to, čím ste dnes, nové zvyky vytvorí to, kým budete v budúcnosti. Úspešnejší ľudia majú iné zvyky a konajú inak.

”STRATÉGIU LUDÍ JE TO, ČO ROBIA, NIE TO, ČO HOVORIA.

**Ani vašou životnou stratégiou nie je to, čo hovoríte, ale to, čo robíte.** Rozdiel medzi slovami a činmi býva často priepastný. Každý z nás má naozaj talent alebo dostal výnimočnú schopnosť, no nie každý ju rozvíja. Ak ju však objavíme, pracujeme s ňou a sme s ňou v súlade, máme šancu dosiahnuť lepšie výsledky ako ostatní.

Jedna naša spolupracovníčka objavila svoje nadanie práve na našom seminári *LIFING – umenie žiť*, ktorý sa zameriava na rozvoj osobnosti ľudí. Po jeho absolvovaní prišla za šéfkou a oznámila jej, že dáva výpoveď. Tá bola z toho mierne zhrozená a adekvátne mi vyčítala, že po piatich rokoch práce u nás sa rozhodla odísť.

„No a? V čom je problém?“ spýtal som sa jej.

„Vraj celý čas cítila, že chce vlastne robiť niečo iné. Po tomto seminári si povedala, že ide sama podnikáť.“

„Bravo! Veď to je úžasné,“ skonštatoval som celkom úprimne. „Nech len ide podnikáť. Znamená to, že ten nápad v nej driemal, túžila po tom, len to nevedela nájsť a možno nemala dostatok sebadôvery. Ten seminár to z nej dostal.“

Možno aj vy premýšľate podobne a možno to trvá už roky, ale bojujete sa zmeny, máte strach vzdať sa stabilného a istého zamestnania. Čo ak je však vo vás vášeň pre niečo celkom iné, než čomu sa venujete dnes? Nemáte šancu byť nadpriemerne úspešný v niečom, čo vás vlastne ani veľmi nebaví. Ideálna situácia nastáva vtedy, ak si nájdete kariéru či biznis v súlade s vaším vnútorným talentom. S tým, čo ste dostali priamo v génoch.

V japonskej kultúre sa doporučuje hľadať svoje Ikigai. Niečo, ako je v našom ponímaní zmysel života, poslanie, povolanie. Oni majú však pre Ikigai aj jasnú definíciu. Človek, ktorý robí prácu, ktorá ho baví; prácu, v ktorej je výborný; prácu, ktorú iní potrebujú; a nakoniec je to práca, ktorá ho užíva, tak ten našiel svoje Ikigai.

Väčšina ľudí však takto vôbec neuvažuje. Veď predsa strednú školu im vybrali rodičia a v osemnástke ešte stále nevedeli, čo by presne chceli robiť, a tak rodičia rozhodli aj o vysokej. Avšak počas života zrazu prídu na to, že mali vlastne rebrík opretý o nesprávnu stenu. Stúpali po ňom nahor, no pocit radosti a zmysluplnosti sa nedostavil. Robili len to, čo od nich očakávali druhí. Nečudo, že si jedného dňa povzdychnú – Prečo som sa len nenarodil ako orol?

Skúste sa naozaj viac zaoberať sami sebou a premýšľať nielen o tom, kam sa pôjdete zabaviť najbližší víkend, no napríklad aj o tom, kam smeruje váš život. Čo by ste chceli v budúcnosti dosiahnuť? A čo vám na vaše nové plány hovorí vaše vnútro? Aké máte ciele v podstatných oblastiach vášho života? Ako bude vyzeráť váš život za päť rokov? A za desať? Ako budete vedieť, či ste dosiahli, čo ste chceli, ak v tom nemáte dnes jasno? Je zaujímavé, že vysoko výkonní ľudia idú za tým, čo v živote chcú. Menej výkonní ľudia sa

zasa chcú vzdialiť od toho, čo nechcú. Viac radosti a menej bolesti sú dva silné ľudské motívy. Z nich je vyhnutie sa bolesti silnejší ľudský motivátor.

**” KTO NEVIE, KAM IDE, SA NEMÔŽE ČUDOVAŤ, ŽE PRÍDE NIEKDE ÚPLNE INDE.**

Požičiam si opäť citát, tentoraz od Marka Twaina. „*Kto nevie, kam ide, sa nemôže čudovať, že príde niekde úplne inde.*“ Bohužiaľ, aj moja skúsenosť z práce s ľuďmi hovorí, že veľa z nich nevie dať svojmu mozgu zadanie, čo vlastne chce. Pritom mozog je orgán, ktorý nás celý život chráni a perfektne reaguje na všetky impulzy, čo mu dáme, ale musí nám byť naozaj jasné, čo chceme dosiahnuť. V okamihu, ako dáte mozgu zadanie, čo chcete, začnú sa diať pozitívne náhody. Viem to, a vedia to všetci úspešní ľudia. Už Tomáš Baťa hovoril svojim ľuďom: „*Formulujte pozitívne.*“ Náš mozog totiž nepozná predponu „ne“.

**” ĽUDIA STRÁVIA VIAC ČASU PLÁNOVANÍM NAJBLIŽŠEJ DOVOLENKY AKO PLÁNOVANÍM SVOJHO BUDÚCEHO ŽIVOTA. NEPLÁNUJÚ ZLYHANIE, ALE ZLYHÁVAJÚ PRI PLÁNOVANÍ.**

Často sa ma účastníci seminárov pýtajú, odkiaľ majú vedieť, čo vlastne chcú. Môžem im poradiť len to, aby pátrali v sebe, vo vnútornom dialógu, kládli si otázky a hľadali na ne odpovede. Každý z nás má obrovský potenciál, chce to len presne pomenovať zadania. Nestážovať sa na ťažké detstvo, horšie podmienky, na to, že je ľahké lietať tým, čo sa narodili ako orly. Hráme s tými kartami, ktoré sme dostali.

Zabuchnime už tú debnu s minulosťou.

Neexistuje žiadna šanca čokoľvek v nej meniť.

Pozerať sa vpred a kráčajme tam, kam chceme ísť.

Naše dnešné rozhodnutia ovplyvnia našu budúcnosť, tak ako naše minulé rozhodnutia vytvorili našu prítomnosť.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Kol'ko rečí vieš...

Ak dostaneme otázky týkajúce sa našich koníčkov, permanentného vzdelávania, aktívneho pohybu či budovania osobných alebo obchodných vzťahov, našou najobľúbenejšou výhovorkou, prečo to či ono nestíhame, býva nedostatok času. Zvlášťne, veď práve čas spravodlivo plynie pre všetkých rovnako, nedá sa kúpiť, na časovej osi nie je možné len tak niečo preskočiť alebo urýchliť. Nikto iný, len my sami rozhodujeme o tom, čomu budeme náš čas venovať. Tvrdiť, že nie ste pánmi svojho času, nemá žiadne logické opodstatnenie. Ak ho skutočne venujete práci, ktorá vás nebaví, alebo spoločnosti ľudí, ktorí vás neťahajú vpred a neinšpirujú vás, je to znova iba a len vaše dobrovoľné rozhodnutie. Nevyhovuje vám to? Tak to zmeňte. Všetko ostatné okolo toho sú naozaj len zbytočné reči.

”KOMU DÁVAŠ VINU, TOMU DÁVAŠ MOC.

Niekedy je dokonca prínosom, ak nemáme v zálohe žiaden plán B. Kým nenastane situácia, že musíme naozaj všetko stavať na jednu kartu, nie sme schopní vygenerovať v sebe maximálne úsilie na dosiahnutie úspechu. Aj Arnold Schwarzenegger, jeden z najúspešnejších ľudí na planéte, tvrdil, že ak chceme v niečom naozaj uspieť, musíme sa tomu oddať na stodesať percent. Jeho životný príbeh je *The American Dream* a musím povedať, že urobil na mňa silný dojem, keď som mal možnosť podať mu ruku pri našom stretnutí v Nemecku. Mal neuveriteľný pohľad, veľmi silný a zvláštny. Od puberty bol pre mňa veľkým vzorom, v danom čase primárne kvôli kulturistike. Netreba žiaden iný plán, stačí tento jeden plán A. Dávam mu úplne za pravdu, súčasne však musím poznamenať, že nie všetci ľudia sú na takúto stratégiu stavaní. Na prvý pohľad

sa totiž javí ako nesmierne riziková. Avšak na druhý pohľad je možné pochopiť, že to tak nie je. Ak sa v mozgu nastavíte na jediné riešenie, na jedinú šancu uspieť, tak všetko, ale naozaj všetko ostatné podriadite svojmu úspechu. Znie to paradoxne, no práve vtedy je riziko neúspechu minimálne. Prirovnal by som to k známemu príbehu z histórie, keď Julius Caesar tiahol s armádou do Anglicka. Po vylodení na pevnine dal pannoník všetky lode spáliť. Jeho vojaci pochopili, že iba a jedine víťazstvá znamenajú šancu žiť ďalej. Iné riešenie naozaj neexistovalo.

O tom, ako dokážeme hazardovať s časom, svedčí aj ďalšia aktuálna štatistika. Priemerný Európan prečíta 1,1 odbornej knihy ročne, zatiaľ čo pri televízii a sociálnych médiách strávi až štyri hodiny denne! Asi vás neprekvapí, že odpoveď na otázky týkajúce sa jeho vlastného rozvoja bude: „*Ale ja nemám čas.*“

Skutočne úspešní ľudia nesedia hodiny pri televízii alebo počítači, ale študujú knihy. Nové informácie nasávajú ako špongie, pretože vedia, že ak zmenia vstup, zmenia aj výstup. Naozaj sa nečudujte, že ak na sebe intenzívne nepracujete, nie je dôvod na to, aby ste v budúcnosti mali niečo, čo dnes nemáte. Stačí otočiť premisu, otvoriť sa zmene, hľadať spôsoby, ako sa zlepšovať, a zmena a zlepšenie vám naozaj pozitívne ovplyvnia budúcnosť.

Podľa Dalea Carnegieho – čím vyššie sa človek nachádza v hierarchii spoločnosti, tým významnejšiu rolu hrajú jeho osobnostné vlastnosti a odborné ustupujú do úzadia.

Môžeme si to vysvetliť na príbehu kaderníčky, ktorá sa vyučila a začala ako kadernička aj pracovať. Na začiatku svojej kariéry potrebovala až 85 percent svojich odborných znalostí a len 15 percent osobnostných kvalít. Neskôr sa rozhodla, že si otvorí vlastný salón, no na to, aby niečo také zvládla, musela sa už naučiť množstvo ďalších nových vecí. Až polovicu z jej používaných znalostí a zručností začali tvoriť tie osobnostné, a odborné sa postupne zredukovali tiež na polovicu. Vývoj išiel ďalej a kadernička takisto. Jedného dňa celkom prestala strihať, fúkať a farbiť

vlasý, a naplno sa začala venovať manažmentu kaderníckeho salónu, v ktorom zamestnávala desať kaderníčok. V tejto fáze závisí jej úspech od jej odborných znalostí už len na 15 percent, zatiaľ čo zvyšných 85 percent tvoria osobnostné znalosti. Čím vyššia je pozícia, na ktorej sa človek nachádza, tým viac sociálnych zručností potrebuje.

” ČÍM VYŠŠIA JE POZÍCIA, NA KTOREJ SA ČLOVEK NACHÁDZA,  
TÝM VIAC SOCIÁLNYCH ZRUČNOSTÍ POTREBUJE.

Z odborných znalostí však jedna z tém, ktorá rezonuje pre úspech, je znalosť cudzích jazykov. Primárne potrebujete dobrú znalosť angličtiny. Hovorievam to vždy aj mojim spolupracovníkom – bez ohľadu na to, koľko majú rokov. Dĺžka nášho života stále rastie, nie je nič výnimočné rozbiehať nový biznis či projekt po päťdesiatke alebo šesťdesiatke. Tvrdenie, že učiť sa v takom pokročilom veku hovoriť po anglicky už nemá zmysel, je naozaj holý nezmysel. Sú len drobné výnimky potvrdzujúce toto pravidlo. 😊

*V jednej z mojich firiem pracoval šikovný riaditeľ. Volal sa Ladislav, no všetci sme mu familiárne hovorili Lacko, a aj Lackovi som pravidelne kládol na srdce, aby sa učil angličtinu, lebo sa mu zíde.*

*„Jasné, Peter,“ povedal mi vždy s úsmevom, ale jasné bolo aj to, že sa na učenie vykašľal.*

*O pár mesiacov sme boli spolu na školení v Spojených štátoch a cestou z Los Angeles do Las Vegas sme sa zastavili na občerstvenie v McDonald's. Napadlo mi, že mám skvelú príležitosť názorne mu predviesť, aká je angličtina dôležitá. Že bez nej sa v Amerike a vlastne ani inde vo svete ani len nenaje.*

*Lacko však ani brvou nemihol. Keď došiel na rad v McDonald's a pani za pultom na neho spustila otázky v jazyku, ktorému nerozumel, povedal len slovo hamburger a ukázal na ruke palec hore. Palec hore znamenal počet kusov. Ona sa otočila, vzala hamburger a položila mu ho na podnos. Potom povedal slovo Coca-Cola, rovnako so vztýčeným palcom, a pani sa znova*

otočila a podala mu žiadaný nápoj. Lacko sa na mňa víťazoslávne pozrel a spokojný sa pustil do jedla.

Ďalšia, oveľa lepšia príležitosť sa mi naskytna o tri roky neskôr v New Yorku. Mal narodeniny, tuším, že to bola šesťdesiatka, a výlet dostal ako odmenu za dosiahnuté výsledky. Bol nadšený a mňa aj s manželkou pozval na večeru do krásneho sushi baru.

„Platí, ale musíš nám aj objednať,“ povedal som mu a tešil som sa, že teraz ho už naozaj dostanem. Usmial sa a oznámil mi, nech si nerobím starosti, že to zvládne. Zostal som trochu zarazený. Žeby medzitým skutočne chodieval na angličtinu a naučil sa aspoň základy? A budú mu na niečo dobré v japonskom sushi bare v New Yorku?

Vybrali sme si z jedálneho lístka a Lacko kývol na čašníčku. Ochoťne prišla k nášmu stolu a Lacko začal objednávať – plynulou maďarčinou! Až vtedy som si všimol jej menovku na rovnošate, volala sa Ildikó... Dostal ma! Odvtedy som na neho prestal tlačiť a on je dnes spokojný a vysmiaty dôchodca aj bez angličtiny.

Nehľadajte však, prosím, v tejto príhode zdôvodnenie toho, prečo sa ani vy nemusíte učiť jazyky. V dnešnej dobe pretlaku informácií zastarávajú rýchlym tempom aj vedomosti. Čo bolo nové a aktuálne pred rokom, je dnes už dávno prekonané. Ľudia, ktorí neovládajú angličtinu, sú v obrovskej nevýhode. Ak naozaj dokážu čítať len v rodnom jazyku, už v tom momente sú odkázaní len na zúžený výber kníh, ktorý spravil niekto iný. Môže trvať aj niekoľko rokov, kým sa dobrá kniha preloží z angličtiny do slovenčiny alebo češtiny, no ak chcete byť pred svojou konkurenciou, mali by ste nové informácie získavať skôr ako ona. Angličtina sa vďaka vynájdeniu internetu stala biznis jazykom číslo jedna.

Mladá generácia už vyrástla v dobe internetizácie spoločnosti a angličtina, respektíve vyhľadávanie informácií vo virtuálnom priestore, je pre nich štandardná zručnosť. Aj pre štyridsiatnikov a starších však platí, že ovládanie anglického jazyka je konkurenčnou výhodou pred rovesníkmi a že sa nám môže zísť aj vo veku, ktorý bol ešte donedávna označovaný ako dôchodkový. Pravdou je však aj to, že technologický pokrok ide v exponenciálnej krivke, a už dnes existujú prekladače, ktoré umožň-

ňujú pomerne presné preloženie textu alebo hovoreného slova. Cena technológií ide rýchlo dolu, a tak je veľmi pravdepodobné, že aj tí, čo zanedbali učenie sa jazyka, čoskoro získajú pomôcku, vďaka ktorej budú môcť tento handicap odstrániť.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Spoznajte svoj mozog

Tá prapodivná hmota, ktorá má len čosi viac ako jeden kilogram a ktorú každý nosíme vnútri svojej hlavy, je vskutku zázračná. Týmto slovom často označujeme veci, ktoré ešte nemáme dokonale prebádané, a je celkom paradoxné, že sa medzi ne ráta aj náš vlastný mozog. Vieme, že má dve časti, ľavú a pravú hemisféru, a tie si prácu pekne podelili. Vo veľmi jednoduchom vyjadrení môžeme povedať, že pravá hemisféra zodpovedá za kreativitu a ľavá za čísla a fakty. Tiež zvykneme označiť ženy za viac pravohemisférové a mužov za ľavohemisférových. Pravá časť mozgu ovláda ľavú časť tela a zodpovedá za predstavivosť či tvorivosť, ľavá má na starosti pravú časť tela a sú v nej aj centrá ovplyvňujúce naše rečové schopnosti, chápanie matematiky alebo riešenie problémov. V skutočnosti, samozrejme, používame obe hemisféry a sú medzi sebou prepojené. Mozog je však nesmierne elastický a tvárny, a ak sa niektorá jeho časť poškodí, vie jej úlohy prevziať iná. Nosíme v hlave dokonalý nástroj s obrovským potenciálom a väčšinou nevieme, čo s ním. Naším rodičom nikto nedal pri našom narodení do ruky návod na jeho použitie, takže namiesto toho, aby sme si s ich pomocou mozog dobre „naprogramovali“, spoliehame sa na to, že veď on nejakto funguje. Vôbec sa nezamýšľame nad tým, ako ten mechanizmus spoznať a využiť vo svoj prospech, ba dokonca nemáme ani žiadnu ochranu proti „vírusom“. Niet sa čo čudovať, že často nevieme sami sebe vysvetliť a zdôvodniť vlastné konanie. Vôbec totiž netušíme, aké sú naše podvedomé programy.

Veľmi často sa ma ľudia pýtajú, ako môžeme v našom mozgu preprogramovať staré programy. Odpoveď nám dal aj doktor Lipton, ktorý sa venuje aj epigenetike. Keďže naše programy sa ukladajú od detstva, kedy náš mozog funguje na inej frekvencii, aj naše preprogramovanie vyžaduje iný stav mysle. Preto je jednou z možností hypnóza. Druhou možnosťou vyradenia vedomých filtrov je počúvanie sugescií v spánku. Naše podvedomie nikdy nespí, a keďže naša vedomá myseľ má svoje

presvedčenia, ktoré nemusia byť pre nás práve pozitívne, potrebujeme ich obísť. Tvoria totiž filtre pre akékoľvek nové myslenie. Preto ak v spánku počúvame narozprávané lepšie „texty“ – sugescie, tak máme vyradené filtre, a tieto slová idú do nášho podvedomia.

Používal som aj túto techniku, a ak by ste chceli vyskúšať tie, čo ja, napíšte mi na peter@kristofovic.com, a ja vám ich pošlem. Dal som si vytvoriť hovorený text, spojený so vstupom do hypnózy a prípravy k spánku s textami od Edgara Cayceho. Sú to sugescie na zlepšenie zdravia, vzťahov, výkonov v športe, zlepšenie pamäte, odstránenie strachu z rečenia na verejnosti a ďalšie.

Prejdime na zaujímavú principiálnu schému fungovania nášho mozgu. Ako sa náš mozog vlastne učí?

### **1. fáza: Nevedomá nevedomosť**

V trochu zrozumiteľnejšej forme sa to dá vysvetliť tak, že nevieme, čo nevieme. Napríklad, ako malé deti naozaj nevieme, že nevieme šoférovať auto, a nevieme ani to, že sa to dá naučiť. Pokým nevieme, čo nevieme, tak sa nám nedarí pochopiť, ako môže iný človek dosahovať násobne lepšie výsledky a väčšiu spokojnosť ako my. Preto je správna emócia nie závisť voči druhým, ale zvedavosť. Ako to robíš, že ti to funguje? Čo vieš iné, ako viem ja? If you can do it, I can do it. If I can do it, everybody can do it.

### **2. fáza: Vedomá nevedomosť**

Stav, keď si uvedomíme, že niečo nevieme. Pochopíme, že ak chceme šoférovať auto, musí nám to najprv niekto vysvetliť. Registrujeme tiež, že mnohí ľudia okolo nás využívajú isté stratégie, vďaka ktorým sa z nich stávajú špičkoví športovci, vedci alebo podnikatelia, a sami chceme vedieť, ako to robia. V tejto fáze identifikujeme konkrétnu stratégiu – informáciu, vedomosť alebo znalosť, ktorú nemáme.

### **3. fáza: Vedomá vedomosť**

Rozhodneme sa niečo sa naučiť a aj to spravíme. Chceme šoférovať, a tak sa zapíšeme do autoškoly, kde nám vysvetlia teóriu a vzápätí nás posadia do auta. Šoférovať sa dá naučiť len šoférováním. Prvé lekcie sú náročné, náš mozog sa učí opakovaním, a tak opakovane vykonávame novú činnosť. Pri šoférovaní nás kedysi prekvapilo, že máme dve nohy a tri pedále, nevedeli sme zladiť hladko činnosť nôh, pozornosť na cestu a na samotný proces šoférovania. Je to preto, lebo túto fázu riadi naša vedomá myseľ, ktorá je pomalšia a „nedokonalejšia“.

### **4. fáza: Nevedomá vedomosť**

V činnosti, ktorej sa venujeme, dosahujeme excelentné výkony bez toho, aby sme nad tým mimoriadne premýšľali. Nielenže suverénne šoférujeme auto, no vieme pritom „bez rozmýšľania“ ovládať všetky tlačidlá a páčky, registrovať dopravné značky a semaforey, pospevovať si s rádiom a ešte aj plynule konverzovať so spolujazdcom. Pri vedomom riadení činnosti reagujeme pomalšie, pri nevedomom sme rýchlejší a dokonalejší. Až keď mozog presunie riadenie danej činnosti do podvedomia, začína nám daná činnosť pripadať jednoduchá a stáva sa našou súčasťou. Nerozmýšľame už o tom, že šoférujeme, lyžujeme, spievame, hráme na gitare, snowboardujeme a podobne. Naš mozog vytvára neustále automatizované programy v podvedomí, aby šetril energiu, uvoľňoval priestor vo vedomej mysli.

O neprebádaných častiach ľudského mozgu veľa naznačujú psychologické nástroje, ako hypnóza, sugescia, vizualizácia či neurolingvistické programovanie. Ak zavrieme oči a niečo si predstavujeme, náš mozog sa správa, akoby to bolo naozaj. On nevie, že je to len imaginácia. Keď sedíme v kine a pozorujeme na plátne nášho hrdinu, ako uteká, aktivuje sa v našom mozgu časť zodpovedná za rovnakú činnosť. Zrkadlíme. Ak sedíte oproti inému človeku, tak sa vzájomne začnete zrkadliť. V časti

mozgu, ktorá je rovno za čelom, sídli zrkadlové neuróny, zodpovedné presne za tento fenomén. Preto ak chcete zlepšovať emóciu vašim klientom a priateľom, viac sa usmievajte. Rovnako asi každý z vás už zažil situáciu, keď ste sa ráno zobudili a hodnú chvíľu ste si neboli istý, čo bol sen a čo realita. To, že náš mozog je ovplyvniteľný predstavivosťou, začali v NASA využívať aj pri výcviku kozmonautov – neskôr sa tieto techniky uplatnili tiež v príprave športovcov. Koľkých z nich vidieť krátko pred pretekmi so zavretými očami, najnovšie aj so slúchadlami, aby ich nerušili podnety z okolia. Predstavujú si, ako bude vyzeráť ich výkon, a potom svoju predstavu preniesú z imaginácie do reality.

Vedci robili pokusy podobného typu aj s golfistami. Jedna skupina trénovala každý deň na golfovom ihrisku, druhá ležala v miestnosti v relaxačnej polohe a len vizuálne si predstavovala daný úder, švih a odpal. Predstavte si, že pri porovnaní ich výsledkov dosiahli obe skupiny rovnaký pokrok. Aj tí, ktorí reálne trénovali, no aj tí, ktorí si tréning len predstavovali. Mozog skutočne nevie od seba odlíšiť realitu a fikciu, čo však tiež vieme využiť v náš prospech. Tiež je známy vedecký pokus, v ktorom došlo k zvýšeniu sily prsta len cvičením v mysli, bez fyzického zaťaženia prsta. Naša myseľ sa vie stať naším najväčším pomocníkom na ceste za lepším životom, no potrebuje od nás inštrukcie, vylepšenia.

Princíp vizualizácie, teda schopnosť predstaviť si nejakú náročnú situáciu, ktorá nás čaká, aj so „scenárom“, nám môže veľmi pomôcť k dosiahnutiu úspechu. Sám to robím, ak je predo mnou napríklad seminár POWER DAYS. Predstavujem si, ako kráčam na pódium a ako budem s ľuďmi komunikovať. Nastavujem si mozog tak, ako chcem, tak, aby som mal pocity, ktoré chcem mať, a aby som vnímal atmosféru v sále. Tiež som bol dlho v nevedomej nevedomosti, nevedel som, že niečo také existuje a že sám môžem princíp vizualizácie uchopiť a pracovať s ním. Techniky kotvenia a vizualizácie učím aj pri koučingu dvoch futbalistov. Dávid Strelec, jeden z nich, zažil aj vďaka spolupráci so mnou svoju najlepšiu doterajšiu sezónu v kariére.

Ak aj vás čaká dôležitý pohovor alebo prezentácia, mali by ste vedieť, že negatívne vnútorné rozpoloženie veľmi ovplyvní váš výkon. V tej chvíli je totiž aj váš mozog v negatívnom móde. Našťastie, platí to aj naopak. Ak je pred vami niečo ťažké, vystrite sa, zhlboka dýchajte, vztýčte hlavu a smelo vykročte za tým, čo chcete dosiahnuť. Pozitívna imaginácia určite zaberie! Všetko je o tréningu.

”NOVÉ ZNALOSTI TI PRINESÚ NOVÉ MOŽNOSTI.

Psychologička Amy Cuddy skúmala, ako vplýva držanie tela na náš vnútorný stav a biochémiu tela. Zistila, že takzvané silové pozície dokážu zvýšiť energiu a ovplyvniť náladu človeka. Výsledky jej výskumu si do dnešného dňa na internete pozrelo viac ako štyridsať miliónov ľudí – a aj ja medzi nich patrí. Toto vystúpenie si môžete pozrieť na [www.ted.com](http://www.ted.com). Neskôr došlo k spochybnovaniu jej záverov, a preto svoje experimenty zopakovala a opäť potvrdila identické výsledky. Ľudia si dokážu pomôcť, ak sa naučia používať silné pozície. Telo ovplyvňuje myseľ a myseľ ovplyvňuje telo.

K zaujímavému záveru prišiel aj Daniel Kahneman v knihe *Myslenie rýchle a pomalé*. Ak podržíme medzi perami ceruzku v horizontálnej polohe, budú sa nám zapájať tie isté mimické svaly, aké reagujú pri usmievaní. Čo z toho vyplýva? Že aj tým, že si dáme medzi pery ceruzku, môžeme zlepšiť svoju náladu. Mozog si jednoducho myslí, že sa naozaj usmievame, a tak spustí v tele rovnaké pozitívne biochemické procesy. Keď hovorím o úsmeve, rád doporúčim aj najjednoduchšiu metódu na zvýšenie obratu vo firmách a zlepšenie vzťahov a zdravia. Viac sa usmievajme. Osušujeme zuby na vzduchu, vyvolávajme úsmev na tvárach druhých ľudí. Depka nám nepomáha a ani nepomôže. Keď treba, usmievajte sa aj nasilu, ono sa to poddá. V dnešnej dobe treba ľudí povzbudiť a inšpirovať k úsmevu. Nejde o iracionálne nastavenie – ako ľudstvo (a aj Slováci a Česi) žijeme v najlepšom čase našej existencie. Máme mier, najplnšie chladničky, najvyššie úspory, najviac áut, fareb-

ných televízorov, počítačov, smartfónov. V rovine faktov sa ľudstvo má najlepšie vo svojej histórii a trend je naďalej pozitívny. Aby som nebol obvinený, že som iba bla-bla motivátor a slniečkár – ľudia si mýlia mýty a dojmy s faktami. Takže chcem poprosiť, pred tým, ako mi, milí čitatelia, dáte nejakú nálepku na čelo, preštudujte si knihu od Hansa Roslinga, uznávaného vedca a nadšenca faktov. Prípadne si pozrite jeho mega úžasnú prezentáciu na [www.ted.com](http://www.ted.com). Až potom hodnotte moje slová. V rovine faktov platí, čo som napísal a ešte viac. Žijeme najdlhšie, prístup k elektrickej energii má stále viac ľudí na Zemi. Čiže moje vyjadrenia neplatia len na naše krajiny, ale celosvetovo. Aj preto máme viac dôvodov na úsmev. Páči sa mi výrok pripisovaný Milanovi Lasicovi, ktorý povedal: *„Kam sme sa to dopracovali, že stretneme človeka, ktorý sa usmieva, a je nám podozrivý.“*

Tretiu fázu fungovania mozgu, nazývanú vedomá vedomosť, môžeme pokojne označiť aj za fázu učenia. Vtedy sa s plným vedomím snažíme niečo si zapamätať alebo ovládnuť nejakú zručnosť. Všimame si, čo robíme vo chvíli, keď to robíme, a mozog je vtedy o dosť pomalší, ako keď danú činnosť vykonávame nevedome. Len si spomeňte na svoju prvú hodinu za volantom auta v autoškole, keď ste ešte ani náhodou nedokázali zladit' kontrolu nad autom so situáciou na ceste. Mozog sa vtedy veľmi snaží dodržiavať sled krokov, ktoré mu ktosi teoreticky vysvetlil. Mení informácie na znalosti. Paradoxne, práve v tejto fáze mnohí ľudia zlyhávajú a rozhodnú sa nepokračovať. Tvrdia, že to už nie je pre nich, nemajú na to bunky či talent alebo si nájdu inú výhovorku. Jasně, že to chce čas. Učenie každej novej znalosti vyžaduje opakovaný tréning. Ani Usain Bolt nezabehol na prvýkrát stovku pod desať sekúnd, a nepovedal si, že už je aj tak zo všetkých najrýchlejší a nepotrebuje sa zlepšovať. Neustály tréning, brúsenie techniky a absolútna excelentnosť v stave nevedomej vedomosti – to je základná stratégia všetkých úspešných športovcov.

Stav, v ktorom sa človek nachádza pri koncentrovanom výkone (a platí to rovnako pre hráčov na hoboji v symfonickom orchestri, ako aj pre chalanov na skejtbordoch alebo pre babičky pri maľovaní veľkonočných kraslíc), sa v angličtine označuje len ťažko preložiteľným slovom

*flow*. Náš mozog je v ideálnom kmitočte, podobnom hladine alfa, čo je fáza tesne pred zaspátím. Vtedy dokáže zázraky, vtedy sa ním stačí nechať unášať. To je to správne *flow*, keď sme akoby v tranze, no nie je to nič iracionálne. Práve naopak – mozog funguje na plné obrátky a nenechá do toho zasahovať rušivé podnety zvonka.

Vedci zistili, že potrebujeme až desiat tisíc hodín cieleného tréningu, aby bol náš mozog v rámci nevedomej vedomosti schopný podávať excelentné výkony. Mne samému toto vysvetlenie pomohlo, aby som sa na seba nehneval, keď sa učím niečo nové – napríklad, keď som sa ako tridsaťpäťročný vybral prvýkrát v živote na snoubord. Je jasné, že prvé hodiny na ňom boli katastrofálne! Ešteže mi kamarát poradil, aby som si kúpil špeciálne rukavice na ochranu zápästia. Zhruba po dvadsiatich hodinách na snouborde začal môj mozog chápať, o akú činnosť vlastne ide, a moje pohyby už mali akú-takú koordináciu. Až potom prestalo byť snoubordovanie utrpením a začínalo sa podobať na aktívny šport. Mnohí ľudia, ktorí aj majú tendenciu skúšať nové veci a učiť sa ich, robia ďalšiu zásadnú chybu. Púšťajú sa do nich sami. Dajú si napríklad novoročné predsavzatie, že začnú chodiť do posilňovne a pracovať na sebe, ale nedohodnú sa s osobným trénerom. Cvičia individuálne – tak, ako im napadne. Nerobia to však správne a výsledky sa nedostavia, oni preto rozčarovaní s posilňovaním skončia v presvedčení, že na nich to nezabere. Mať trénera, mentora alebo kouča, ktorý problematike rozumie a vie nás previesť jej pravidlami a úskaliaми a kontroluje nás, kým prejdeme od vedomej vedomosti po nevedomú, je rovnako dôležité ako vlastné odhodlanie. Je to taktiež jednoduchšia cesta a zvyšuje pravdepodobnosť úspechu. Spomínate si, ako som písal, že koučovateľnosť je tiež dôležitá charakteristika na ceste za lepšími výsledkami? Malcolm Gladwell hovoril o 10 000 hodinách tréningu, ktoré potrebuje náš mozog, aby vedel robiť danú činnosť excelentne. No autor samotného výskumu Anders Ericsson ho poopravil – a síce, že nestačí tréning, ale špecifický cielený tréning, ideálne spojený so spätnou väzbou a zlepšovaním sa vďaka koučovateľnosti. Veď sa zamyslite: Načo potrebuje vynikajúci športovec trénera?

Využívajte fascinujúce možnosti svojho mozgu, rozvíjajte najväčší dar, ktorý sme dostali a ktorý nosíme v hlave, učte sa stále nové veci. Len tak máte možnosť meniť seba a vďaka tomu aj svoje okolie. Viktor E. Frankl, zakladateľ psychologického odboru známeho ako logoterapia, povedal úžasnú myšlienku, dokonalú POWER vetu: „*Nie okolnosti, ale naše reakcie na okolnosti určujú náš život.*“

” *NIE OKOLNOSTI, ALE REAKCIE NA OKOLNOSTI URČUJÚ NÁŠ ŽIVOT.*

Nie je teda vôbec podstatné, čo sa nám stalo, zásadnú rolu zohráva, ako na to zareagujeme. Ak vám túto myšlienku ponúkne váš vytrénovaný mozog vždy, keď sa práve deje niečo kritické či nepríjemné, určite zvládnete nástrahy života oveľa lepšie. Naučte sa položiť si vtedy jednoduchú otázku (alebo aj dve) – To, čo sa práve stalo, je príležitosť na niečo? Na čo? A skúste hľadať aj odpoveď. Nie vždy dokážeme ovplyvniť to, čo sa nám v živote deje, no určite vieme mať pod kontrolou, ako na to zareagujeme.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Pozor na multitasking!

Ľudstvo existuje už celé tisícročia a rovnako dlho rastú a pribúdajú jeho vedomosti z oblasti prírodných a humanitných vied. Dokážeme sa pozrieť do jadra atómu aj zrekonštruovať prvé milisekundy veľkého tresku, cestujeme do vesmíru, operujeme laparoskopicky, vyvíjame nové a nové technológie. Množstvo našich poznatkov rastie geometrickým radom, žijeme v exponenciálnej dobe. Paradoxne, orgán, vďaka ktorému a pomocou ktorého toto všetko dokážeme, náš vlastný mozog, skúmame len krátko. Jeden z najnovších poznatkov napríklad hovorí, že až 90 percent znalostí, ktoré máme v hlave, sme získali v priebehu uplynulých 15 až 20 rokov. Existujú teda už mnohé empirické fakty, ktoré okrem iného vyvracajú mnoho mýtov o ľudskom mozgu, napriek tomu však ľudia stále idú v tých istých chybných programoch, ktoré im v detstve do hlavy vložili rodičia a starí rodičia.

Ďalší populárny a rozšírený mýtus zas hovorí o tom, ako diametrálne odlišne sa na svet pozerajú muži a ženy. Štúdium mozgu aj mne umožnilo pochopiť, že som iný ako moja manželka a že to je v poriadku. Ženy naozaj spracúvajú podnety trochu inak ako muži, sú viac kreatívne a emocionálne, viac používajú pravú hemisféru. Ku konfliktom s opačným pohlavím teda dochádza práve preto, že muži to tak nemajú. Avšak je dôležité si uvedomiť, že v normálnom fungujúcom vzťahu ani jeden partner nevyvoláva problémy v komunikácii zámerne a nerobí to naschvál. Naozaj má zmysel poznať fungovanie mozgu a rozumieť sebe samému. Aj to je dobrá cesta, ako sa vyhnúť konfliktom v našom najbližšom okolí.

Nespoliehajte sa ani na taký populárny multitasking. Plniť viacero úloh naraz možno dokáže váš mobilný telefón, ale váš mozog taký dokonalý (bohužiaľ) nie je. O chlapoch je to všeobecne známe a ani oni

sami nepopierajú, že sú vždy sústredení len na jednu vec. Ak muž doma číta noviny, tak je naozaj koncentrovaný na čítanie novín. Zbytočne mu žena z kuchyne dáva pokyny, čo treba zariadiť, opraviť, dokončiť či kúpiť, a zbytočne vletí do obývačky ako raketa a vyčíta mu, že ju nevníma. Ako ju môže vnímať, keď práve číta noviny a je vo svojom *flow*? Ženy tvrdia, že ich mozgy fungujú inak a dokážu robiť viac vecí súčasne. Neodvážim sa to vyvracať, ale mám argument, ktorý spochybňuje tvrdenie, že veci, čo vykonávajú súčasne, vykonávajú aj rovnako dobre. ☺

Americký vedec John Medina sa takisto zaoberal fungovaním mozgu a jeho schopnosťou učiť sa. Zistil, že ak človek pri šoférovaní telefonuje, jeho mozog, a teda aj jeho organizmus, sa správa tak, ako keby mal v krvi 0,8 promile alkoholu. Schopnosť reagovať je vtedy oneskorená o 0,5 sekundy! Znamená to, že síce môžeme mozgu zadať niekoľko úloh naraz, a on to aj zvládne, ale nedokáže ich robiť tak dobre, ako keď je zameraný len na jednu jediná vec. Možno si tiež poviete, že pol sekundy nie je predsa žiaden extra sklz, no práve pri šoférovaní môže rozhodnúť o živote či smrti. Pri rýchlosti okolo šesťdesiat kilometrov za hodinu znamená stlačenie brzdového pedálu o pol sekundy neskôr predĺženú dojazdovú vzdialenosť takmer o desať metrov. Najviac dopravných nehôd sa pritom deje do troch sekúnd od začiatku krízovej situácie. O tom, ako to celé dopadne, rozhodujú naozaj desiatiny a stotiny.

Predstavme si to takto: náš mozog má metaforicky sto jednotiek výkonu a v okamihu, ako sa venujeme viacerým činnostiam naraz, sa z ohraničenej kapacity presúva pozornosť, a tým sa znižuje kvalita vykonávaných činností. Zdôrazňujem, že nejde o dohady, ale o vedecky podložené fakty. Sám sa teda riadim tým, že nie je dobrý nápad počas jazdy autom telefonovať za volantom. Nikto z nás predsa nevie predvídať, kedy nastane krízová situácia. Ak však už mám informáciu o zvýšenom riziku neskorej reakcie pri telefonovaní za volantom, tak sa podľa toho aj správam. Je to len ďalší dôkaz toho, ako sa informácia mení na reálnu znalosť.

A pridávam ešte jeden veľmi dôležitý poznatok. V učení a prijímaní nových podnetov zo všetkých strán by sme nemali poľavovať ani v pokročilom veku.

” **NÁŠ MOZOG V STAROBE ZÁVISÍ OD TOHO, ČO OD NEHO ŽIADAME POČAS ŽIVOTA.**

Preto treba mozog trénovať, namáhať, stimulovať a dávať mu impulzy na činnosť. V budúcnosti nám to vrchovato vráti. Podporujte svojich rodičov a starých rodičov, aby lúštili krížovky, čítali knihy, navštevovali univerzity tretieho veku, učili sa jazyky. Čím dlhšie bude mozog dostávať takéto a podobné stimuly, tým dlhšie vydrží zdravý a vo forme. Bohužiaľ, nie vždy je to tak. Ak človek prestane s vlastným mozgom pracovať a posilňovať ho, udeje sa to isté, čo s netrénovanými svalmi, kĺbmi a šľachami – začnú ochabovať a degenerovať. Rastúci počet pacientov trpiacich Alzheimerovou chorobou, postupne prechádzajúcou do demencie, je smutným dôkazom, že táto neurodegeneratívna porucha mozgu sa pomaly stáva epidémiou. Jednou z možností prevencie je práve neustále „zaťažovanie“ mozgu, jeho používanie a stimulovanie. Američania majú aj na túto situáciu krásne slovné spojenie: *use it or lose it*. Naozaj aj pre mozog platí – používajte ho, inak stratí svoje schopnosti. Môžeme si to predstaviť tak, že robením určitej činnosti sa „vytvorí“ v mozgu myšlienková cestička – ako cestička v lese, kde chodí veľa ľudí na turistiku. Keďže sa často daná činnosť opakuje, ako keby po lesnej cestičke denne prechádzali turisti, tým je cestička v lese viac viditeľná, menej zarastá trávou a rastlinkami. Keď sa ale prestane používať, jedného dňa sa začne cestička strácať a zarastať. Ak po nej prestanú chodiť turisti, je len otázkou času, kedy jedného dňa zmizne úplne. To, čo opakovane netrénujeme, stratí svoju schopnosť.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Je dobré nebyť normálny

Nezáleží na tom, či ste mali osem rokov, trinásť alebo osemnásť, predpokladám, že odkedy vnímate svet okolo seba, začali sa vás dospelí veselo aj vážne pýtať, čím chcete byť, keď vyrastiete. Do spomínanej osemnástky to pokojne mohli byť profesie ako futbalista, herečka alebo speváčka, prezident, modelka, smetiar alebo kozmonaut, lekárka či učiteľka. Nech to bolo čokoľvek, nesmierne sme sa tešili, že jedného pekného dňa svoje vysnívané povolanie vyštudujeme a budeme ho robiť celý život.

Časy sa však rýchlo menia a to, čo platilo pred pár desaťročiami, dnes už nie je aktuálne. Časopis Manager napríklad len nedávno zverejnil výsledky štúdie, ktoré hovoria, že v roku 2030 bude každý druhý človek pracovať v profesii, akú dnes pracovný trh ešte ani len nepozná. Štúdiu na rovnakú tému spravili aj v Oxforde a aj tá potvrdzuje, že v najbližších dvadsiatich rokoch bude každý druhý človek konfrontovaný s nutnosťou zmeniť profesiu a na novom pracovisku sa učiť nové veci.

Znamená to však, že aj ľuďom, čo majú do dôchodku desať či pätnásť rokov, sa možno stane, že ich prepustia, pretože ich prácu nahradí internet, digitalizácia alebo robot. Vyplýva z toho aj ďalšie, tentoraz pozitívne konštatovanie – za každé zaniknuté miesto vznikne viac ako 1,5 nového pracovného miesta, ALE s úplne inými požiadavkami na pracovníka. Len nedávno, okolo roku 2000, nikto nepotreboval Google analytika alebo SEO či PPC špecialistu, a najmladšia generácia dnes hovorí technickým jazykom, ktorému jej rodičia nerozumejú. Horšie je, že mnohí ľudia, ktorí nemajú ešte ani päťdesiat rokov, si myslia, že ich sa to už netýka a ani nemajú ambíciu zistiť, čo to je a ako to funguje. Vnútorne nastavenie (takzvaný mindset) hovoriace, že to už je mimo nich a ani to nepotrebujú, je v tomto prípade úplne chybné. Priemerný vek dožitia je

v súčasnosti vyšší ako osemdesiat rokov – aj pre šesťdesiatnika teda platí, že nie je neskoro učiť sa nové veci. O tých, ktorí sú práve na trhu práce s perspektívou, že ich profesia skôr či neskôr zanikne, ani nehovoriac. Pracujte teda na tom, aby ste zvyšovali svoju hodnotu. Pracujte na tom, aby cena vašej hlavy stúpala. Ak to znamená zapojiť sa do rekvalifikácie, smelo začnite. Získate aj ďalší pozitívny bonus navyše, veď budete neustále trénovať svoj mozog.

**” LEPŠIE JE BYŤ PRIPRAVENÝ, AKO BYŤ PREKVAPENÝ.**

Náš mozog sa dokáže učiť celý život, rozvíjať sa a nasávať naozaj ako špongia. Vedci ho prirovnali dokonca k žuvačke, keď hľadali prirovanie k jeho elasticite. Aj pre mňa je fascinujúce hľadať a študovať si nové výskumy týkajúce sa mozgu. Navyše, všetky takto získané poznatky nezužitkujete len pre úspech vo vašom zamestnaní či biznise, ale aj na zdokonalenie stratégie a manažmentu vlastného života. Na školách rôznych stupňov vám isté množstvo informácií poskytnú pedagogické authority, no vy máte možnosť sami aj naďalej pokračovať vo vzdelávaní vo vlastnej škole života, študovať knihy, ktoré vás zaujímajú, chodiť na semináre a získať niečo, čo iní nemajú.

**” AK BUDETE VEDIEŤ LEN TO, ČO VEDIA VŠETCI OSTATNÍ,  
BUDETE ZARÁBAŤ TIEŽ LEN TOLKO AKO OSTATNÍ.**

### **Priemer**

Nenormálne peniaze nie je možné zarobiť s normálnym (rozumej priemerným) mozgom. Som o tom presvedčený. Človek, ktorý dosahuje fenomenálne výsledky, takisto nemôže byť normálny. Slovo normálny je odvodené od slova norma, a norma znamená priemer. Kto vytýča nad priemer, nie je normálny. Ak chcete od života naozaj viac, ako

je norma, musíte doň priniesť niečo, čo takisto nie je úplne normálne a bežné, nie len to isté, čo vedia ľudia vo vašom okolí. Vo chvíli, keď sa naučíte niečo, čo oni nevedia, vaša hodnota na trhu stúpne a vaša výplata viac nebude priemerom výplaty priemerných ľudí.

Preto opäť zdôrazňujem dôležitosť sebarozvoja, práce na sebe samom, na svojej schopnosti inak, novátorsky premýšľať a na schopnosti ovládať nové nástroje, aké ste doteraz nepoužívali, pretože ste ich nepoznali. Aj obchodovanie, vystupovanie na verejnosti, schopnosť presvedčať – čokoľvek, na čo si spomeniete – sa dá naučiť a neustále zlepšovať trvalým tréningom. Naozaj každý jeden človek má na viac a každý jeden môže použiť inú, vlastnú stratégiu aj pri procese učenia. Môže sa tak neustále posúvať vpred. A ak čistou náhodou neviete prísť na to, v čom sa zajtra odlíšiť od ostatných, mám pre vás dobrú radu. Učte sa od najlepších.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Ked' mozgu skríži cestu srdce

Veľa ľudí, predovšetkým z mladšej generácie, dovoľuje do svojho života zásadným spôsobom zasahovať reklame, bulváru či takzvanému lifestylu. Ovplyvnení časopismi, televíziou a internetom hľadajú šťastie a úspech v predmetoch, ktorými sa obklopujú. Investujú do svojho zovňajšku, chcú mať vždy najnovší iPhone alebo najmodernejšie auto. Dajú veľmi na tzv. vonkajšie faktory úspechu. Ak sa ich však spýtate, koľko investovali do toho najdôležitejšieho, čo majú – do svojho mozgu – dozviete sa, že nemajú čas čítať knihy a že vzdelávacie semináre sú príliš drahé alebo nepotrebné. Na nové pneumatiky na auto alebo na televízor s najväčšou uhlopriečkou na svete však dokážu peniaze míňať bez výčitiek svedomia a pokojne si ich idú kúpiť hoci aj na splátky.

Čiastočne tomu rozumiem, veď aj ja sám som podľahol tomu, ako inovatívne získala svoj pozicioning na trhu značka Apple. Očarili ma ich dizajnovo krásne počítače, milujem ich, no ak si, nedajbože, zabudnem koncovku na použitie projektora alebo USB kľúča, nastane problém. Preto mám hneď tri – jednu doma, jednu v práci a pre všetky prípady jednu aj v aute – a to ešte stále zostáva riziko, že mi bude chýbať pri ceste lietadlom do zahraničia. Vždy to však vyriešim a zostávam pri Apple, lebo možno nerobia najlepšie veci na svete, ale najlepšie ich predávajú, pretože pracujú s emóciami. Z predstavovania nových produktov urobili šou a celý svet sa mesiace dopredu baví o tom, ako bude vyzeráť ich nový telefón. Dokázali vytvoriť dopyt dlho predtým, než s produktom vôbec prídu na trh, a my sa nevieme dočkať, kedy ho budeme môcť vlastniť.

**” V SÚBOJI MEDZI MOZGOM A SRDCOM VYHRÁ SRDCE A MOZOG SI TO ZDÔVODNÍ.**

Je naozaj vedecky dokázané, že človek sa rozhoduje emocionálne. Trvá to často len niekoľko milisekúnd a až potom nasleduje racionálna úvaha, no v skutočnosti srdce už rozhodnutie spravilo a mozog iba dodatočne priniesol zdôvodnenie, prečo je to rozhodnutie najlepšie. Sme naozaj emocionálne bytosti, a aj preto je také dôležité poznať fungovanie vlastného mozgu. V mnohých životných situáciách nám to fantasticky pomôže.

Mali by sme ho však predovšetkým udržiavať vo forme a nečakať, že bude podávať špičkové výkony, ak ležíme doma na gauči a pohoršujeme sa nad nespravodlivosťou sveta. V polohe ležmo a v rozpoložení večného pesimistu mozog zakrpatieva. Dobrá správa však hovorí, že ak sa homo gaučakus rozhodne jedného dňa zmeniť svoj život a začne pohybom a športovaním, jeho mozog sa nanovo reštartuje a v priebehu troch mesiacov sa zlepšia aj jeho kognitívne funkcie. Aj preto rád zaraďujem do svojich prednášok tancovanie. Aj to je pohyb, ktorý spúšťa v tele procesy zlepšujúce fungovanie mozgu.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Pracujete vo svojej firme, alebo na svojej firme?

V biznisovom prostredí sa aktívne pohybujem od polovice 90. rokov minulého storočia. S prvou firmou som začínal v roku 1992, postupne sa náš holding rozrastal a dnes ho tvorí viac ako päťdesiat firiem v piatich krajinách. Stal som sa investorom a spoločnosti, v ktorých som spoluvlastníkom, zamestnávajú viac ako dvetisíc ľudí. Náš zisk za rok 2016 presiahol dvadsať miliónov eur a dnes je hodnota aktív v našej správe viac ako dve miliardy eur. Neuvádzam tieto fakty, aby som sa pochválil, no rád by som nimi ilustroval dôvody, prečo sa cítim kompetentný dávať iným ľuďom tipy na ceste za lepšími výsledkami. Oproti iným spíkrom a koučom som najprv začal podnikaním, vybudoval úspešné firmy, naučil sa balansovať svoj život a až potom som sa rozhodol vstúpiť do oblasti vzdelávania a mentoringu. Chcem pomôcť čo najviac ľuďom inšpirovať sa funkčnými stratégiami, aby sa ľudia mali lepšie a lepšie. Veľa ľudí len nadáva a nič pre zlepšenie života nerobí. Náš vonkajší svet je len odrazom nášho vnútorného sveta. Netvrdím tiež, že som kráčal len od úspechu k úspechu a nerobil chyby a nesprávne rozhodnutia. Bolo ich požehnane, ale veď práve na nich som sa učil, ako sa im v budúcnosti vyhnúť. Zistil som napríklad, že musím veľmi rýchlo od seba oddeliť dve veci – predmet činnosti, teda podnikanie samotné, a toho, kto predmet činnosti vykonáva, teda seba ako ľudskú bytosť.

Každý úspech niečo stojí. Ak sa vám v biznise darí, zistíte, že dvadsaťštyri hodín denne je pre vás málo, a zákonite začnete niečo iné alebo niekoho iného zanedbávať. V inej kapitole tejto knihy už bola reč o tom, že všímavosť posilňuje a nevšímavosť oslabuje. Ak sa teda koncentrujete len na jednu vec, musíte si medzi rizikové faktory započítať hodnotu stratenej príležitosti venovať sa čomukoľvek inému. Potvrdzujem to z vlastnej skúsenosti, pretože ani mne v istej fáze života nefungovali

veci v harmónii. Keď som zakladal prvú firmu, nemohol som predsa tušiť, že sa budem musieť stať sčasti aj psychológom. Najprv na to, aby som porozumel sebe, a potom, aby som dokázal pochopiť aj iných ľudí. Veľmi mi pomohli semináre a neustále štúdium – vďaka nim som sa stával vnútorne silnejším a odolnejším. Dokonale to vystihuje známy citát Friedricha Nietzscheho: „*Čo tá nezabije, to tá posilní.*“ Naozaj sa neučíme z našich úspechov, ale z našich neúspechov. Aj to sa však musíme naučiť. Veď v prípade úspechu vieme úplne jednoznačne, že je to iba a len naša zásluha, pretože sme skvelí a úžasní, ba priam dokonalí. Ak sa však niečo nepodarí, zodpovednosť s obľubou hádzeme na nekalú konkurenciu, ročné obdobie alebo hoci na premiéra krajiny. Vtedy vidíme chyby na všetkých ostatných, len naše vlastné ignorujeme.

” *KOMU DÁVAŠ VINU, TOMU DÁVAŠ MOC.*

Náš mozog sa však učí a zlepšuje práve kvalitnou analýzou neúspechu. Ak pomenujeme to, čo sme spravili zle, máme šancu posunúť sa ďalej, a ako bonus sa naučíme pracovať aj s vlastným zlyhaním. **Ludia totiž paradoxne zlyhávajú v postoji k vlastnému zlyhaniu.** Možno to sami poznáte. Ak sa vám niečo nepodarí, vyčítate si, aký ste neschopný, že ste sa do toho ani nemali púšťať a utvrdzujete samých seba, že nemá zmysel pokračovať. Je lepšie povedať si, že ste práve dostali skvelú spätnú väzbu, ako sa veci nemajú robiť, a že teraz presne viete, kadiaľ cesta nevedie. Robiť chyby je predsa ľudské a chyby sú normálnou súčasťou procesu učenia. Ani podnikanie sa nedá naučiť len z kníh. Treba začať podnikáť.

Opäť sme sa teda oblúkom vrátili k miešaniu červenej a žltej farby, ktorým vznikne vždy len oranžová. Ak chcete inú farbu, musíte zmeniť niečo na úplnom začiatku. Ak chcete iný výsledok, iný výstup, je potrebné vo vlastnom živote zmeniť vstup. Preto som začal pred rokmi pracovať sám na sebe. Chcel som zmenu a chcel som byť vždy o krok pred konkurenciou aj pred vlastnými ľuďmi. Túžil som mať tú pridanú hodnotu, verím totiž v pravdivosť myšlienky Tomáša Baťu, že **vedenie vzorom je najväčšia sila.**

” *VEDENIE VZOROM JE NAJVÄČŠIA SILA.*

Nikto v histórii ľudstva snáď nevymyslel lepšiu manažérsku POWER vetu. Aj vaši spolupracovníci alebo podriadení sa na vás pozerajú a posudzujú, čo a ako robíte, no rovnako to platí aj v súkromí. Vaše činy a vaše slová vnímajú vaše deti a navyše majú skvelo vyvinutú schopnosť uvedomovať si, ak niečo hovoríte a vzápätí úplne inak konáte. Márne vzdycháte a kladiete si otázku: „*Po kom sú?*“ Sú po vás, po svojich rodičoch.

” *NEPOČÚVAJ, ČO ĽUDIA HOVORIA. POZRI SA, ČO ROBIA. STRATÉGIA ĽUDÍ NIE JE TO, ČO HOVORIA. STRATÉGIA ĽUDÍ JE TO, ČO ROBIA.*

Úplne rovnako to funguje aj vo vedení druhých ľudí – aj pre nich ste vzorom a sledujú, či sú vaše slová a činy v harmónii. A ak je naozaj vašim cieľom byť ešte úspešnejší a mať ešte viac peňazí ako doteraz, mali by ste mať jasno v tom, čo nové do systému prinášate, aby systém ohodnotil vašu cenu ako výrazne vyššiu. **Ak dávate len to, čo ste dávali, budete stále dostávať to, čo ste doteraz dostávali.** Ak dáte viac, dostanete viac.

**” AK DÁVATE STÁLE LEN TO, ČO STE DÁVALI, BUDETE STÁLE DOSTÁVAŤ LEN TO, ČO STE DOTERAZ DOSTÁVALI. AK DÁTE VIAC ALEBO INAK, DOSTANETE VIAC ALEBO INÉ.**

Táto jednoduchá modifikácia matematickej priamej úmery platí pre vzťahy, zdravie aj pre biznis. Dnes, keď som už o čosi múdrejší, sa mi to ľahko hovorí, ale na začiatku som mal úplne inú filozofiu. Nebola najšťastnejšia. Pracoval som šesťnásť hodín denne a z päťdesiatich dvoch víkendov v roku som nebol doma päťdesiat. Áno, dával som biznisu čoraz viac času a energie, ale nenaučil som sa ho lepšie riadiť. Prišlo to až neskôr, keď som pochopil, že sa musím naučiť prácu delegovať aj na iných. Preto som presvedčený, že je rozumné oddeliť biznis model, v ktorom fungujete, od seba samého – alebo inak povedané: je lepšie viac pracovať na sebe ako na svojom biznise.

**” AK BUDEŠ PRACOVAŤ NA SVOJEJ PRÁCI, ZAROBÍŠ NA ŽIVOBYTIE. AK BUDEŠ PRACOVAŤ AJ NA SEBE, VYBUDUJEŠ BOHATSTVO.**

V ideálnom stave sa dokážete na svoje podnikanie pozrieť ako na príležitosť, ako sa stať finančne slobodným, no podarí sa to len vtedy, ak si spravíte v hlave poriadok a uveríte, že jedného dňa dokáže vaša firma fungovať bez vás. **Nepracujte teda vo svojej firme, ale na svojej firme.** Aby sa to však podarilo, aby ste naozaj začali pracovať na svojej firme, musíte najprv pracovať sami na sebe.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Kedy treba meniť stratégie?

Závislosti sú nebezpečné, to je všeobecne známe, a je naozaj jedno, či máme na mysli alkohol alebo prácu. V jednom prípade sa závislému človeku hovorí alkoholik a v tom druhom workoholik a, bohužiaľ, zdá sa, že oba typy sú dosť rozšírené. Sám som bol v istom období kariéry čítankovým workoholikom – to, čo sa dialo v mojich firmách, bolo pre mňa prioritou číslo jeden. Celú svoju pozornosť som venoval práci a zarábaniu peňazí, nestačilo mi dvadsaťštyri hodín denne a nezostala mi ani štipka času na to, aby som zistil, že mi prestali fungovať vzťahy. Niekedy sa stávalo, že sme išli s manželkou na rodinnú oslavu a ja som na nej síce bol fyzicky prítomný, no mentálne som sa nachádzal úplne inde. Áno, ani ja som dlho nechápal, čo mi stále vyčíta. Veď predsa robím, čo sa len dá, aby sa naša rodina mala čo najlepšie. Vtedy som ešte nevedel, že musím najprv zmeniť seba, aby sa zmenilo aj moje okolie. Veru, každý z nás vie celkom presne, ako by sa mal zmeniť ten druhý, no málokomu napadne, že začať treba práve od seba. Nie je to vôbec jednoduchá cesta, ale je nesmierne efektívna, pretože ak sa vy zmeníte, zmení sa všetko.

” *KEĎ SA ZMENÍŠ, VŠETKO SA ZMENÍ.*

Zásadná otázka však znie: Akú pri tom zvoliť stratégiu?

Každý máme svoje vlastné stratégie a stereotypy, ktoré používame, a je jedno, či ide o umývanie zubov, obliekanie, spôsob, akým šoférujeme alebo ako si preložíme nohu cez nohu. Jedno, druhé, tretie aj štvrté robíme stále rovnako a ani o tom nepremýšľame. Zrejme preto je pre mnohých ľudí také náročné stratégie meniť. Nie je dôvod na ich zmenu,

ak vedú k výsledkom, s ktorými sme spokojní. Ak však spokojnosť necítite, je načase zmeniť stratégiu! Každý dôsledok má svoju príčinu. Tvoj život sa ti len tak nedeje, zodpovedáš za väčšinu svojich rozhodnutí.

”VÄČŠINA Z TVOJICH ŽIVOTNÝCH ROZHODNUTÍ BOLA TVOJA SLOBODNÁ VOLĽBA.

Presne to som spravil aj ja, keď som pochopil, že mi nefungujú vzťahy a rodina – prišiel som s novou stratégiou. Dohodol som sa sám so sebou, že vo chvíli, keď dávam doma kľúče do zámku, prepínam z roly podnikateľa a generálneho riaditeľa do úlohy manžela a otca. Bola to trochu pomôcka a barlička pre môj mozog, ale musím povedať, že dodnes funguje perfektne. Za dverami našej domácnosti sa snažím byť menej a menej podnikateľ a manažér. Pre niekoho je to normálne, ja som sa to musel naučiť.

S odstupom času si uvedomujem, že asi pre nikoho nie je jednoduché uvedomiť si, čo svojou koncentráciou na jedinú vec, napríklad na prácu, spôsobuje. Ak si idete vo svojom *flow*, v toku svojich energií a výsledkov, nevidíte a ani nechcete vidieť vedľajšie účinky. Vytesňuje ich váš vlastný mozog a tak vás pred nimi chráni. Aj ja som si dlho vravel, že situácia nie je vôbec taká kritická, až kým som si neuvedomil, že mám stále otvorený počítač, že deti sa síce vedľa mňa hrajú, no mentálne nie som vôbec s nimi, pretože som vo virtuálnej realite.

Teraz mi to vracajú. Smartfóny v rukách detí sú rovnakou pohromou, aj keď v opačnom garde. Zaviedol som preto ďalšie pravidlo, ďalšiu stratégiu v našej domácnosti, a vyčlenil som čas, kedy sme na smartfónoch a kedy nie sme. Napríklad som ich striktné zakázal pri jedle, keď je rodina spolu. Úplne chápem deti a rovnako aj dospelých, že sa pre nich nové telefóny stávajú novou závislosťou a len ťažko sa ich hoci len na chvíľu vzdávajú. Nemôžu za to, že sú také dokonalé. My ako rodičia však dokážeme najlepšie ovplyvniť správanie svojich detí tak, že im sami budeme príkladom a sami budeme žiť podľa stratégií, ktoré zastávame. Len tak sa nám podarí zlepšiť si život, pretože buď šťastní sme, alebo nie sme. Závisí to len od nás, od nikoho iného. Márne budete teda doma žene vyčítať, že by s vami mala byť šťastná a basta, pretože pre to robíte všetko a ona, hlúpa, to nevidí. Pre človeka, ktorý má práve pocit, ako sa mu nesmierne darí, je často nepríjemné a nepochopiteľné dostávať takúto spätnú väzbu, no pocit šťastia touto stratégiou naozaj nie je prenosný.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Hodnotiteľ, alebo zhodnotiteľ?

Máte aj vy vo svojom okolí ľudí, čo majú názor na všetko? Takých, čo presne vedia, čo nie je dobré, ba dokonca, čo je úplne zbytočné a nanič, hoci s tým ani len neprišli do styku?

Hovorím im hodnotitelia alebo chrobáci – truhlíci. Vyjadrujú sa bez toho, aby si zistili fakty. Sú schopní kritizovať knihu bez toho, aby si ju prečítali, alebo film bez toho, aby ho sami videli. Veď predsa vedia, ako život beží... Ich mozog reaguje rovnako na čokoľvek, čo zaváňa zmenou alebo novotou – skonštatujú, že je to síce (možno) pekné, ale nepoužiteľné, pretože to aj tak nebude fungovať. Určite nie u nich, lebo také niečo by v živote ani len neskúšali. Odpíšu a znegujú čokoľvek nové už v zárodku.

Na druhom póle stoja zhodnotitelia. Dovolím si tvrdiť, že títo ľudia si vytvárajú názor až potom, keď majú vlastnú skúsenosť. Ak patríte medzi zhodnotiteľov, srdečne vám gratulujem! Znamená to, že aj vy pracujete metódou vedeckého skepticizmu. Nepreberáte nekriticky všetky nové informácie, poznatky či teórie, ale ani ich okamžite neodmietate. Najprv si ich preveríte a vyskúšate, a až potom sa rozhodnete zaujať postoj. Negatívna životná optika vás môže celý život deformovať. Ak sú jej podriadené vaše myšlienkové vzorce a filtre, ak si stále hovoríte, že život je nespravodlivý a len vás bije, že si nikdy nenájdete dobrého partnera, muža či ženu, že sa vám nebude dariť a vaša firma nemá šancu uspieť, všetko, čo sa vám príhodi, bude vaše myšlienky len potvrdzovať. Mozog dostal zadanie. Pesimistický smer úvah máte v hlave a mozog už len pracuje na ich zrealizovaní.

To, akú ideu si doň vpustíte, je však iba a len vaše rozhodnutie, a neobstojí argument, že inak to neviete a inak „sa to nedá“. Kým čokoľvek naozaj nevyskúšate, kým nezačnete sami seba meniť, nemôžete predpovedať výsledok a ani to, čo by vám mohlo pomôcť. Ak by ste si mesačne preštudovali aspoň jednu dobrú, hodnotnú knihu, absolvovali povedzme

tri semináre ročne a pracovali sami na sebe, naozaj neverím tomu, že o päť rokov by ste sa výrazne neposunuli smerom, ktorým chcete ísť. Aj ja mám podobnú zmenu za sebou, takže viem, o čom hovorím. Ak sa sami rozhodnete niečo urobiť, zmení sa aj nastavenie vášho mozgu a aj on vás bude posúvať ďalej. Iba nové vstupy môžu priniesť nové výstupy. No ľudia, ktorí sú presvedčení, že už nepotrebujú rásť, nemajú ani možnosť zažiť to, o čom hovorím. Dôležité je povedať, že netvrdím, že moja cesta je najlepšia a jediná možná. No konštatujem, že ak má človek v živote také výsledky, aké si predstavoval, žije život podľa svojich predstáv, tak to nie je náhoda alebo čisté šťastie, no výsledok konkrétnych myšlienkových stratégií. Ľudia sa šťastní a spokojní nerodia, svoju cestu hľadáme celý život.

Platí to aj pri takom bežnom a rozšírenom chudnutí. Respektíve, ako sú pokusy o chudnutie. Kto z nás by nechcel mať hoci len o dve či tri kilá menej? No ak treba túto krásnu myšlienku zrealizovať, zrazu sa to mnohým zdá ťažké a neriešiteľné. Nikto však netvrdí, že výsledok sa dostaví zajtra. Aj mne trvalo niekoľko rokov, kým som si vytvoril vlastný systém a stratégiu, vďaka ktorej si udržujem váhu na čísle obleku päťdesiat od svojich osemnástich rokov. Je tiež úplne samozrejmé, že nemôžem jesť všetko, nemôžem jesť, kedy chcem a ako chcem, a okrem toho musím pravidelne športovať. Osemdesiat percent úspechu je strava a dvadsať percent je pohyb. Tiež je dôležité si uvedomiť, že od veku tridsaťpäť rokov nám atrofujú svaly – približne o štyri percentá každých päť rokov. Čiže smerom k starobe by sme určite mali začať pracovať na sebe aj silovým tréningom, aby sme boli čo najviac fit. Slováci majú najkratší zdravý život v Európe, je to päťdesiatštyri rokov. Pritom kvalitu života najviac ovplyvní práve posledných osem rokov života. A teraz pointa – niežeby ľudia nevedeli, čo by sa malo robiť, aby bol človek viac fit, otázkou tak je, prečo to väčšina ľudí nerobí. Ak máte nadváhu, dôvod je celkom jednoduchý – váš príjem kalórií je vyšší ako váš výdaj. Matematika nepustí a ani žiadne iné argumenty. Každé kilo prešlo vašimi ústami. Navyše, bežne jedávame štyri- až šesťkrát denne, ale pohybu sa venujeme dva či tri razy do týždňa. Možno sa aj rozhodnete cvičiť, ale ak súčasne nezmeníte spôsob stravovania a zloženie toho, čo jete, výsledky sa znova nemusia ukázať. Ukáže sa akurát tak skepsa

a presvedčenie, že cvičiť nemá zmysel. Veľa ľudí si stále dáva novoročný záväzok, že začnú cvičiť. Po Silvestri aj vyrazia do fitnesscentra, ale nevíčia správne. Nedohodnú sa s odborníkom na túto profesiu, nezačnú spolupracovať s osobným trénerom, ktorý by im poradil cviky, ich dynamiku a frekvenciu s ohľadom na vek a kondíciu. Bez odborného dohľadu sa opäť len ťažko môžeme dočkať dobrých výsledkov. Malcolm Gladwell vo svojej knihe s názvom *Výnimoční* tvrdí, že ľudia potrebujú desaťtisíc hodín tréningu na to, aby dosiahli excelentný výsledok v čomkoľvek, čo robia. Anders Ericsson, ktorý túto štúdiu inicioval, ho v knihe *PEAK* doplnil – ľudia potrebujú desaťtisíc hodín CIELENÉHO tréningu, aby bol jeho výsledok špičkový. Vyznieva to ako detail, ale rozdiel je obrovský. Asi ako keď chodievate do práce, lebo musíte zarobiť na zaplatenie hypotéky, alebo chodievate do práce preto, aby ste sa v nej zlepšovali, pretože vás baví. (Viem, že teraz si váš mozog povedal – toto už Peter písal v predchádzajúcich kapitolách. Áno, ďakujem za všímvosť, robím to naschvál. Niektoré veci nájdete počas čítania viackrát, aby sa vám lepšie zapamätali a mali ste viac z čítania mojej knižky. Ďakujem za porozumenie, robím to pre váš prospech.)

Garantujem vám tiež, že žiadna diéta, akokoľvek populárna alebo celebritná, nefunguje. Veď ak by aspoň jedna z nich reálne účinkovala dlhodobo a pre všetkých, jej autor by bol dávno svetoznámy miliardár a nepoznali by sme obezitu. To, čo funguje, je nastavenie mozgu. Aj pri chudnutí si každý z nás musí nájsť svoju cestu, radiť sa, testovať a pozorovať výsledok. Mať so sebou trpezlivosť a opakovane sa pokúšať prekonať sám seba, ak to treba. Nie sme stroje, sme živé organizmy a nikto nie je dokonalý. Nedá sa byť stále v rámci pravidiel a pod kontrolou. Sebadisciplína je ako sval, a teda sa počas dňa unaví. Podstatné je, čo bude v našich životoch prevládať. Keď poväčšine zdravú stravu dodržiavate, nevádi, ak si z času na čas bachnete hamburger, hranolky a zmrzlinu v McDonald's. Znova musím pripomenúť, že nestačí miešať červenú farbu so žltou, ak chcete iný výsledok ako oranžovú. Nepomôže vám ani žiaden motivačný seminár a ani dobrá kniha, ak vlastne nechcete nič vo svojom živote zmeniť či vyskúšať novú stratégiu. **Ak budete stále robiť to isté, budete aj dostávať to isté.**

**” AK BUDEŠ STÁLE ROBIŤ TO ISTÉ, STÁLE BUDEŠ DOSTÁVAŤ TO ISTÉ.  
AK CHCEŠ ZMENIŤ VÝSTUP, MUSÍŠ ZMENIŤ VSTUP.**

Ak sa rozhodnete pre zmenu a rozhodnete sa byť lepší, ako ste dnes, aj všetko okolo vás začne byť lepšie. Platí to nielen v osobnom živote, no rovnako aj vo sfére pracovných vzťahov. Možno sa vám to nebude veľmi páčiť, ale aj každý šéf má takých ľudí, akých si zaslúži. Ak by ste boli lepším šéfom, mali by ste okolo seba lepších spolupracovníkov. Táto úvaha však funguje takisto aj v opačnom garde – každý zamestnanec má takého šéfa, akého si zaslúži. Ak sa budete zlepšovať, život vám prinesie lepšieho šéfa alebo si ho sami nájdete.

**” KAŽDÝ ŠÉF MÁ TAKÝCH ĽUDÍ, AKÝCH SI ZASLÚŽI.**

Aj ja už viac ako dvadsať rokov stimulujem ľudí okolo seba a hovorím im, aby sami chceli byť lepší a pýtali si od života viac. Chodte ďalej a nezostávajú tam, kde ste. Alebo zostaňte vo firme, kde ste spokojný, no chcite viac, lepšiu prácu aj lepšiu plácu. Ak neocenia to, čo ponúkate, je čas na zmenu. Neuznávam výhovorky o tom, aké je riskantné odísť z práce len preto, že vás nebaví, alebo preto, že si nerozumiete so šéfom. Strach z nového, napríklad z toho, že budete možno nejaký čas nezamestnaný, je len ďalší chybný myšlienkový vzorec. Trénovaný človek sa k takej udalosti postaví ako k výzve a položí si otázku – Na čo je to príležitosť?

Je úplne jasné, že žiadna zmena sa neudeje, ak naozaj hneď na vstupe zaúradujú pochybnosti a skepsa. Pozorovať, ako sa váš život bude meniť k lepšiemu, ak sa tak sami rozhodnete, je však jednou z najfascinujúcejších vecí, aké som kedy zažil.

**” IF I CAN DO IT, YOU CAN DO IT.  
IF YOU CAN DO IT, EVERYONE CAN DO IT.**

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Stereotyp zabíja vášň

Naše dni sa na seba často podobajú ako vajce vajcu. V kolotoči ro-  
dinných aj pracovných povinností, ktoré sa opakujú so železnou pravi-  
delnosťou, zabúdame na to, aké úžasné boli naše detské dobrodruž-  
stvá, keď sme postupne spoznávali a objavovali svet. V dospelosti žijeme  
tak, ako keby sme už naozaj vedeli všetko, a nič v nás už nedokáže pre-  
budiť tú detskú zvedavosť a túžbu po dobrodružstve. Pohybujeme sa  
len vo svojej komfortnej zóne, vo vlastnej škatuli, medzi vecami a ľuďmi,  
ktorých poznáme. Pravidelne chodievame tou istou cestou do práce,  
pracujeme v dôverne známej kancelárii, dokonca aj jedlo jedávame stá-  
le také isté. Možno sa aj vyberieme aspoň raz do roka na dovolenku  
do vzdialenej exotickéj krajiny, no namiesto toho, aby sme ochutnávali  
miestne špeciality, ideme do McDonald's.

Podťe von z vašej krabice! Z komfortnej zóny, kde to už dobre poz-  
náte. Veď stereotyp zabíja. Zabíja vzťah aj firmu, zabíja vaše možnosti.  
Celý život je dynamický, je v pohybe. Všetko sa stále hýbe. Život je priam  
symbolom pohybu a nehybnosť znamená smrť. Áno, život bol, je a bude  
nebezpečný, ako už pred rokmi povedal Tomáš Baťa. Vo svojej neustá-  
lej zmene je však súčasne aj nesmierne vzrušujúci. Žijeme len raz. Je  
rozdiel žiť a prežívať. Keď uveríš v lepšiu budúcnosť, máš možnosť si ju  
vytvoriť. Nejde o motivačné kecy, ale o fakty, popisujúce činnosť tvojho  
mozgu. Ako vnútri (v hlave), tak aj vonku (v živote). Nenechajte sa teda  
ovládnúť stereotypmi. Z času na čas choďte aspoň inou cestou do prá-  
ce. Dohodnite sa s manželkou či manželom, že každý mesiac si jeden  
večer urobíte program, ale vždy to musí byť niečo iné. Vytvorte niečo  
nové a choďte mimo svojej škatule, veď tam to už poznáte. Na mojich  
seminároch sa napríklad tancuje a používam energetické prestávky, a aj  
takáto jednoduchá vec, symbolizujúca všadeprítomný pohyb, mnohých  
ľudí vyhadzuje z konceptu. Zvláštne, že obyčajný tanec a niekoľkominú-

tové uvoľnenie je už akoby mimo našej komfortnej zóny. Pritom je predsa nesmierne obohacujúce aspoň z času na čas zažiť niečo nové, niečo sa naučiť alebo spoznať niekoho nového. Zmenou stereotypu, zmenou dlhodobej stratégie môžete naozaj len získať.

Viem, ťažko sa to chápe ľuďom, ktorí sú spokojní vo svojej útulnej škatuli a odmietajú akúkoľvek zmenu komfortu. Stačí, ak im navrhnem, aby menej čítali obrázkové časopisy a viac motivačné knihy, hneď krútia hlavou, že to nie je nič pre nich. Nezostáva mi nič iné, len ich rozhodnutie akceptovať. Je to ich stratégia. A niekto tiež rád skonštatuje: „*Peter, tebe sa to hovorí, keď si bohatý a úspešný, tebe sa smeje.*“ Na zamyslenie je otázka: Čo bolo skôr – môj postoj, alebo moje peniaze? Odpoveď intuitívne cítíš: Príčinou lepšieho života je iné ako priemerné myslenie a iné ako priemerné nasadenie.

” S PRIEMERNÝM NASADENÍM NEDOSIAHNEŠ NADPRIEMERNÝ VÝKON.

Kto sa však zmeny nebojí, má tisíce príležitostí, ako spraviť svoj život lepším. Jeden z najlepších mentorov, akých poznám, Jim Rohn povedal: „*Človeče, zmeň sa. Nie si strom.*“

” ZMEŇ SA. NIE SI STROM.

Zdá sa to ako veľmi jednoduchá, ba až naivná myšlienka, ale ľudskú podstatu vystihla dokonale – ľudia sa naozaj nechcú meniť, pretože úroveň identity je v nich hlboko zakorenená. Ak nás niekto celý život programuje – najprv rodičia, potom vzdelávací systém a napokon komunita, v ktorej sa pohybujeme – nie je vôbec jednoduché nájsť si vlastnú cestu. V našej rodine nikto nikdy nepodnikal, takže keď som sa odhodlal niečo také vyskúšať, stretol som sa s množstvom „dobrých rád“ – ne-rob to, lebo môžeš prísť o peniaze; nedá sa; nepodporíme ťa; bojíme sa a máme strach. Samozrejme, že to všetko mi hovorili v najlepšej viere a s cieľom chrániť ma. Ale chrániť pred kým a pred čím? Nikto predsa vopred nevie, či má alebo nemá na niečo talent a v čom bude dobrý. Som však tiež presvedčený, že ak by žil môj otec, moja kariéra v biznise by zrejme vyzerala úplne inak.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Prečo sa točíme v čertovskom kruhu?

Definícia svetonázoru je z filozofického hľadiska veľmi komplikovaná. Hovorí o obraze sveta, ktorý si individuálne vytvára každý z nás. Svetonázor nám pomáha orientovať sa pomocou našich zmyslov vo všetkom, čo život prináša, a hlavne podmieňuje naše konanie. Na základe toho, čo si myslíme o sebe a svete okolo nás, následne konáme. Či si to uvedomujeme alebo nie, každý z nás má svoju životnú filozofiu, a tú nasleduje. Znie to úplne jasne a logicky, takže aj pre mňa je často záhadou, ako to, že mnohí ľudia nevedia vysvetliť vlastné rozhodnutia a činy. Prečo si vlastne myslíme to, čo si myslíme, a odkiaľ vieme, že je to pravda? A prečo sa často tak intenzívne a bez akýchkoľvek pochybností upíname práve na limitujúce presvedčenia, ktoré nám hovoria, že niečo nedokážeme, nesmieme a nemôžeme? Ako je vôbec možné, že človek dokáže zabiť človeka len preto, že si niečo iné myslí? Najťažšie zmeníte u človeka jeho vnútorné presvedčenie, jeho vnútorné pravdy, jeho limitujúce presvedčenia. Na strane druhej, pointa nie je v obracaní ľudí na inú „vieru“. Nech si každý žije, ako uzná za jemu vyhovujúce, ale nie na úkor druhých ľudí. Ak je človek šťastný a spokojný tam, kde a ako je, s kým je a aký je, tak mu stačí pogratulovať a držať palce naďalej. No ak človek nie je spokojný s výsledkom svojej stratégie, vtedy je vhodná inšpirácia a zvolenie niečoho nového. Ak stále budeš robiť to isté, stále budeš dostávať to isté.

Všetko, čo v živote zažívame, sa pretavuje do informácie. Ak sa niečoho len dotkneme, mozog to cez naše zmysly premení na skúsenosť a načerpá podnet. Asi každému z nás v detstve rodičia hovorili, aby sme sa nedotýkali horúcej platne na sporáku, lebo sa popálime. Niekomu však nestačila sprostredkovaná skúsenosť, niekto si to chcel vyskúšať na vlastnej koži. Na konci jedného aj druhého postupu je myšlienkový vzorec – niečo, o čom nepochybujeme a čoho pravdivosť nepochybujeme. Vytvoríme si vetu, ktorej bezpodmienečne veríme. Preto je pre

„veriacich“ také náročné vrátiť sa na vstup (pretože sa to podľa nich nedá, nesmie či nemôže), ak chcú niečo zmeniť na výstupe.

Na to, ako zradne pracuje náš vlastný mozog, existuje malý test, ale nesmiete pritom, ako čítate tieto riadky, v žiadnom prípade myslieť na päťmetrového ružového krokodíla! Registrujete, čo sa deje? Váš mozog vám tú absurdnú predstavu okamžite vizualizoval a je mu úplne jedno, že dostal prísny zákaz niečo podobné urobiť. On totiž každé slovo hneď vyťahuje zo svojej kartotéky a prekladá do obrazu. Obrazy sú silnejšie ako slová, respektíve každé slovo vytvára obraz v myslí a nesie so sebou taktiež emóciu. Alebo to skúsme inak, a vy sa pokúste predstaviť si xiterku. Stačí celkom maličkú. Ani vám mozog nič neponúkol? Samozrejme, že nie, keďže také slovo v živote nepočul. Ani nemohol, keďže xiterka neexistuje. Vymysleli ju úplnou náhodou moji spolužiaci ešte na strednej škole. Chodili sme spolu do elektra a pýtali sme sa predavača, či im už došli xiterky... Niektoré veci z mladosti nevysvetlíš...

Každému výrazu, ktorý poznáme, náš mozog okamžite prisudzuje nejaké parametre, a na ich základe si vytvárame mienku o ľuďoch, veciach a udalostiach. V našej hlave sa formujú presvedčenia, ktoré automaticky vydávame za pravdu, a často sme pripravení pre ne aj zabíjať. Je to naozaj len dôsledok toho, že za každým vysloveným slovom má náš mozog celkom konkrétny obraz. Príčinou problémov, hlbokých nedorozumení a konfliktov však často býva to, že rôzne mozgy majú k tým istým slovám diametrálne odlišné obrazy. Aj to súvisí s tým, odkiaľ a od koho čerpáme informácie. Ich prvými zdrojmi sú naši rodičia, súrodenci a škola – formujú nás v detstve, v období, keď sa tvorí náš svetonázor. Môžeme tomu pokojne hovoriť programovanie. Nikoho teda asi neprekvapí, že ak starší súrodenec bežne označuje mladšieho za debilá, tak mladší môže aj v dospelosti trpieť pocitom nedostatočnosti a neúspešnosti. Vyzerá to ako drobný detail a deti si často neuvedomujú, čo môžu spôsobiť (o dospelých ani nehovoriac), ale môže to mať dlhodobé a fatálne následky práve v „programovaní“ seba samého.

” *CESTA DO PEKLA JE DLÁŽDENÁ NAJLEPŠÍMI ÚMYSLAMI.*

Dá sa to dobre vysvetliť na hypotetickom príklade:

V slovenskej pôrodnici sa dnes narodí malé dievčatko a dostane meno Nina. Ešte o tom nemá ani tušenia, no narodila sa ako víťaz. Ako výsledok splynutia vajíčka s najrýchlejšou zo stoviek miliónov spermií. Nina vôbec nevie, do akej rodiny sa narodila, čo bude jej povoláním a aké bude dosahovať výsledky. Nevie, kto sú jej rodičia a aké majú presvedčenia o živote, výchove a jej budúcnosti. Budú pre ňu chcieť to najlepšie. Perspektívu by mala celkom slušnú, keby sa nestalo niečo neuveriteľné a keby do slovenskej pôrodnice práve nevníkli mongolskí teroristi. Krásne malé dievčatko ukradli a vzali so sebou do Ulanbátaru.

Ako by sa vyvíjal Ninkin život, ak by zostala na Slovensku?

Pravdepodobne by hovorila po slovensky, bola veriacou katolíčkou a od najútlejšieho detstva by dostávala návody, čo je správne a čo nie, čo má jesť, ako sa má správať, kedy má hovoriť a kedy mlčať a veľa ďalších programovacích odporúčaní od rodičov a súrodencov. Ďalšie by upozorovala od spolužiakov v škole, niečo ďalšie by sa dozvedela od svojich pedagógov, a tak by verila rovnakým alebo podobným veciam ako oni. Vplývali by na ňu správy z médií, presvedčenia jej kamarátov, informácie z Facebooku alebo Instagramu. Mala by svoje jasné myšlienkové vzorce. To všetko by jednoznačne formulovalo jej činnosť, a vo finále aj jej život a pracovné výsledky.

Bolo by to inak, ak by ju ešte vo veku batolaťa uniesli do Ulanbátaru?

Nuž, zrejme by nehovorila po slovensky, ale po mongolsky. V Mongolsku majú iné náboženstvo ako na Slovensku, takže by s vysokou pravdepodobnosťou hraničiacou s istotou verila v iného Boha, v iné princípy a iné pravidlá. Bola by úplne inak naprogramovaná. A ak by sa, čisto hypoteticky, vo veku osemnásť rokov stretla sama so sebou v slovenskej verzii, tie dve by sa vôbec nespoznali. Neexistovali by znaky, na základe ktorých by pochopili, že ide o toho istého človeka.

A prečo má zmysel, aby sme o tom hovorili?

Ľudia sú najčastejšie hodnotení či kritizovaní za výsledok svojej činnosti – za to, čo je celkom na konci ako výstup zo systému. Ale prečo máme taký výsledok? Predsa preto, lebo k nemu viedlo naše konanie. A prečo sme tak konalí? Pretože nás navigovalo naše uvažovanie. A prečo sme uvažovali tak, ako sme uvažovali? Pretože sme tak od narodenia programovaní. Opäť sa len potvrdzuje, že ak chceme mať čokoľvek iné a lepšie na výstupe, musíme najprv spraviť zmeny na vstupe. Ak zmeníme vstupy, zmenia sa aj výstupy. Tento takzvaný čertovský kruh je jedným z najlepších vysvetlení fungovania nášho mozgu, aké som kedy získal, počul a videl, a zásadným spôsobom ma ovplyvnilo v pochopení toho, čo mám spraviť a k čomu mám viesť svojich ľudí, aby sme spolu dosahovali čoraz lepšie výsledky.

**” AK NIE SME SPOKOJNÍ SO SVOJIMI VÝSLEDKAMI, TREBA ZISTIŤ, AKÉ INFORMÁCIE SME PRIJÍMALI V MINULOSTI A ČOMU VĎAKA TOMU VERÍME DNES.**

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Pozitívne filtre

Žijeme v najkrajšej a najlepšej dobe, v akej sme kedy žili. Slovensko a Česko nikdy neboli také bohaté a dosiaľ nikdy neprosperovali tak ako dnes. V doterajšej histórii našich národov sme nemali tolko televízorov, počítačov, elektroniky, umývačiek riadu, práčok, bicyklov, mobilných telefónov či áut. Škoda, že médiá o tom nehovoria častejšie, bohužiaľ, ich úlohou nie je prinášať pozitívne správy. Podľa ich logiky sú pozitívne správy málo atraktívne. To, o čom sa málo hovorí, čo neprívukujeme a čo si nevieme vychutnať, sa stáva každodennou obyčajnou všednosťou. Samozrejme, že by sme sa mohli mať ešte lepšie. Vždy predsa existuje spôsob či cesta, ako vlastný život zdokonaľovať.

Prečo však nie sme vďační za to, čo máme? Na túto otázku poznám aj celkom logickú odpoveď: Ak nám veci zovšednejú, ak to, čo nás obklopuje, začneme brať ako normálne a bežné, prestaneme si to vážiť. Po príklad netreba ísť ďaleko, stačí spomenúť zdravie. Kým sa ráno zobudíme a fungujú nám nohy, ruky, oči, uši a hlava, nič nás nebolí a nepichá, máme dosť sily a chutí nám jesť, nevážime si ho. Byť zdravý je pre nás všedné a necítíme potrebu sa nad tým zamýšľať. Aj to je len automatická reakcia mozgu a nemožno mu to ani veľmi zazlievať. Je na to, aby riešil problémy, a kým sa problémom nestane náš zdravotný stav, nezapodieva sa ním. Ak sa však jedného dňa zobudíte a sekne vás, hneď sa zmenia aj priority vášho mozgu.

Vedci však objavili a pomenovali aj jeho ďalšiu zvláštnu funkciu, konkrétne schopnosť nastaviť si pozitívne alebo negatívne filtre na informácie, ktoré ním prechádzajú. Veľmi zaujímavý pokus opísal Richard Wiseman v knižnom bestselleri *Faktor šťastia*. Táto revolučná kniha odhaľuje štyri vedecké princípy šťastia a aj spôsob, ako ich využiť na zmenu vlastného života. Samotný príbeh Richarda Wisemana je veľmi zaujíma-

vý. Už ako tínedžer sa prihlásil do jednej z najvýznamnejších kúzelníckych spoločností The Magic Circle of London. (Áno, viem, že som už o ňom písal, neriešte to a pokračujte, prosím.) Ako dvadsaťročného ho pozvali do Ameriky a niekoľkokrát vystupoval v slávnom The Magic Castle v Hollywoode. Rýchlo pochopil, že ak chce byť úspešným kúzelníkom, potrebuje porozumieť tomu, čo sa odohráva v hlavách ľudí. Čoraz viac sa zaujímal o psychologické princípy stojace v pozadí mágie, čo ho napokon priviedlo k štúdiu psychológie na University College London. Neskôr získal dokonca doktorát z psychológie na University of Edinburgh a o krátky čas založil vlastné výskumné pracovisko na University of Hertfordshire. Wiseman teda začínal ako „obyčajný“ kúzelník, no napokon vyštudoval psychológiu a vo finále zmenil pohľad Anglicka na šťastné náhody v životoch ľudí. Viac ako desať rokov sa zaoberal jedinečným vedeckým projektom a skúmal myslenie a správanie viac než tisíc dobrovoľníkov, z ktorých sa niektorí považovali za šťastlivcov a iní za smoliarov.

Výsledky jeho sledovaní sa dajú zhrnúť do týchto základných bodov:

- *Kľúč ku šťastiu je vo vašich rukách.*
- *Existujú štyri jednoduché techniky, pri ktorých bolo vedecky dokázané, že priťahujú šťastie. Pomocou týchto princípov môžete dosiahnuť zmeny vo všetkých oblastiach vášho života vrátane vzťahov, financií a kariéry.*
- *Keby smoliar predával dáždniky, prestalo by pršať. Keby predával sviečky, slnko by nezapadlo, a keby vyrábal rakvy, ľudia by prestali umierať. (Židovské príslovie)*
- *Keď hodíte šťastlivca do mora, vynorí sa s rybou v ústach. (Arabské príslovie)*
- *Šťastie má obrovský vplyv na naše životy. Pár sekúnd smoly dokáže zničiť roky úsilia, zatiaľ čo krátky okamih šťastnej náhody môže viesť k úspechu a spokojnosti.*

Pozrime sa len na jeden z Wisemanových experimentov. Prizvali doň dvoch ľudí. Jeden sa považoval za šťastlivca a človeka, ktorému sa dejú dobré veci, a druhým účastníkom experimentu bola žena, presvedčená o tom, že v živote má väčšinou smolu. Oboch zavolali na stretnutie do kaviarne, na chodníku pred ňou „stratili“ desaťlibrovú bankovku a sledovali, čo sa bude diať. Muž, ktorý o sebe vyhlasoval, že je v pohode a nevyhýba sa mu šťastie, bankovku zbadal, zdvihol ju a potešil sa, že má ďalší šťastný deň. Žena prichádzala tým istým chodníkom do tej istej kaviarne a peniaze opäť ležali na tom istom mieste. Ona si ich však vôbec nevšimla. Jej mozog s nastaveným negatívnym filtrom spravil to, na čo ho sama naprogramovala – odstránil „rušivý“ vnem, a ani obyčajné drobné šťastie jej skutočne neskrížilo cestu.

Každý deň na nás útočí obrovské množstvo vnemov, a úlohou mozgu je ich kvalitná filtrácia. Mozog dokáže v každom okamihu spracúvať priemerne sedem až deväť informácií, no to, ktoré jeho filtrom napokon prejdú, je znova len na nás. Do operačnej pamäte mozgu sa dá uložiť štandardne len sedem, plus mínus dve informácie. Napríklad maximálne deväťmiestne telefónne číslo. Skúste si len tak zapamätať pätnásť čísiel v rade. Náš mozog si pamätá a vybavuje veci. Lepšie si zapamätá, ak je súvislosť medzi tým, čo chceme, aby si pamätal. Taktiež ak je s niečím spojená vysoká emócia, tak si to náš mozog silnejšie uloží a aj ľahšie vybaví neskôr.

Všetky informačné toky, udalosti, emócie, názory a postoje, čo okolo nás a cez nás prúdia, môžeme prirovnať napríklad k futbalovému štadiónu s rozmermi 90 x 120 metrov. Naše mozgové filtre zariaďujú, že z toho všetkého registrujeme len plochu veľkú ako malá poštová známka. Má naozaj zmysel, aby sme si nastavovali negatívne filtre a deň začínali s povzdychom, že bude nanič, lebo vonku prší? Viem, je to veľmi jednoduchá metafora, no o to tragickejšie je poznanie, že takto premýšľa veľké množstvo ľudí. Pre každého z nás však platí, že ako sa ráno nastavíme, tak budeme fungovať celý deň. Je len na nás, či si vyberieme negatívny filter alebo použijeme metaforické ružové okuliare.

Tu je ďalší príklad, ako fungujú filtre v našom mozgu. Ak sa chystáme na dôležitý pracovný pohovor, takisto sa môžeme rozhodnúť pre dve odlišné stratégie. Jedna hovorí, že nechceme prehrať, a druhá, že chceme vyhrať. Nie je to vôbec to isté, pre mozog sú to dva rozdielne stimuly. V prvom prípade idú ľudia na pohovor so strachom – z niečoho nového, z konkurenta, z čohosi, čo ich presahuje a je väčšie a silnejšie ako oni. V tom druhom prichádzajú s pokojom na duši a s presvedčením, že uspejú. Napokon stále platí, že čo nás nezabije, to nás posilní a každý jeden problém nás buduje. Nemusíme si ich privolávať, ale ak prídu, musíme ich vedieť zvládnuť. Preto tvrdím, že problémom by sme sa nemali vyhýbať, problémy existujú v náš prospech. Asi nie náhodou má slovo problém predponu *pro-*, ktorá vo všetkých jazykoch vyjadruje pozitívny uhol pohľadu. Ak by nám problémy v konečnom dôsledku neprospevali, dostali by asi iné pomenovanie – napríklad antiblémy. ☺

Pri správnej „manipulácii“ s filtrami a s poznaním vlastností mozgu dokážeme neuveriteľné veci.

” *NIE TO, ČO SA NÁM V ŽIVOTE STANE, ALE TO, AKO ZAREAGUJEME NA TO, ČO SA NÁM V ŽIVOTE STALO, OVPLYŇUJE NÁŠ ŽIVOT.*

Aj vy sa s úžasom pozeráte na výkony adrenalínových športovcov, ktorí skáču na motorkách, zlyžujú ľadovec v Grónsku alebo sa bez dýchacieho prístroja ponárajú hlboko pod hladinu?

S freedivingom som sa stretol počas dovolenky na Maldivách, dokonca som mohol absolvovať školu freedivingu a dozvedel som sa pri tom úžasné veci. (Toto ma teraz rozosmialo, nakoľko tieto riadky a finálnu podobu predlohy do tlače dokončujem práve teraz, keď som opäť na dovolenke na Maldivách.) Mal som pred týmto športom rešpekt, veď nie je vôbec jednoduché ponárať sa len so vzduchom, ktorý máte v pľúcach, trúfnuť si do hĺbky a myslieť na to, že musíte mať dost kyslíka ešte aj na návrat na hladinu. Stretol som tam človeka, ktorého osobný rekord je ponor sto metrov kolmo do hĺbky, ale aj sto metrov vo vodorovnej jas-

kyni. Práve on nám vysvetľoval, ako dokážeme vydržať pod vodou dlhšie. Pri tomto športe obzvlášť neodporúčam skúšať si čokoľvek na vlastnú päsť! Už len pri tréningu so zadržívaním dychu sa môže stať, že človek stratí vedomie, ak mozog zapne ochranný režim. Na súši to ešte nemusí byť až taký problém, no pod vodou by to mohlo mať smrteľné následky. K dobrým výsledkom pri dodržaní všetkých bezpečnostných opatrení vás môže doviest odborník na danú oblasť, jeho dohľad, rady a profesionálna skúsenosť.

Keď nám náš inštruktor vysvetlil svoj postup a svoje know-how, okamžite vydržal každý z našej skupiny pod vodou o 20 až 35 sekúnd dlhšie. Pýtate sa, ako to spravil? Základnú úlohu hrá aj pri freedivingu psychika.

Povedal nám: *„Ak sa ponárate v bazéne a máte nad sebou otvorenú hladinu, váš organizmus necíti stres, lebo vie, že sa kedykoľvek môžete vynoriť a nadýchnuť sa. V jaskyni, kde je nad vami len kameň a v prípade núdze sa môžete rozhodnúť iba medzi tým, či sa vrátite späť alebo dopláivate do vzdialenosti sto metrov, nastáva obrovský tlak na psychiku. V takej situácii nejde ani tak o to, aká je kapacita vašich pľúc, ale ako dokážete svoj mozog oklamať.“*

Nesmierne ma to zaujalo. Nastavenie mozgu, teda takzvaný *mindset*, je predsa mojou veľkou vášňou. Lektor nám radil, že keď nám pod hladinou začne dochádzať dych, a budeme cítiť to známe pichanie a tlačenie v pľúcach, dožadujúcich sa prísunu kyslíka, máme ten pocit prehltnúť. Áno, presne tak to povedal. Mozog v tej chvíli robí paniku predčasne. Jeho zásadnou úlohou je predsa chrániť nás pred všetkými možnými rizikami, takže keď zaregistruje, že nedýchame tak ako zvyčajne, okamžite vysielajú poplašný signál. Robí to však s veľkým predstihom, veď napokon, presne to má robiť – zamedziť čo najskôr akýmkoľvek potenciálnym škodám. V skutočnosti máme v pľúcach ešte dosť kyslíka, len musíme svoj mozog trochu oklamať. Práve na to pomáha prehítanie naprázdno a ešte viac zaberá presmerovanie myšlienok.

*„Musíte sa začať zaoberať niečím iným ako tým, že ste pod vodou so zadržaným dychom,“ vysvetľoval nám inštruktor freedivingu. „Spomeňte si na svoj obľúbený seriál alebo si v hlave pustite video, robte niečo s rukami. Mozgu zadajte inú úlohu, aby prestal neustále kontrolovať, či sa stihnete včas vynoriť.“*

Prízvukoval nám však aj to, aby sme si z našich obľúbených filmov či videoklipov púšťali v hlave pozitívne scény. Negatívne myšlienky totiž spotrebujú viac kyslíka!

Aj tento poznatok som si okamžite pridal na svoj zoznam toho, čo všetko vplýva na naše nastavenie, a ako na to reaguje mozog. Pozitívne filtre mu jednoznačne prospievajú.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Objavte svoje diamanty

Nastavenia našej mysle a emócií majú zásadný vplyv na naše konanie, a naše konanie priamo úmerne ovplyvňuje naše výsledky. Toto zistenie vám naozaj môže pomôcť pochopiť, prečo sa vám často nedarí život zmeniť, hoci by ste tak veľmi chceli. Dôvody, prečo konáme tak, ako konáme, majú veľmi hlboké korene a mnohé si uvedomíme, až keď im s pomocou odborníkov dáme meno. Ak ich pochopíme a pomenujeme aj cesty, ako svoje myšlienkové vzorce zmeniť, môžu sa z nich stať naše diamanty.

### Ži tu a teraz

Lahko sa to hovorí, no mnohým ťažko realizuje. Stačí si všímať seba samého a veľmi rýchlo zistíte, ako často vám myšlienky odbiehajú do minulosti a analyzujete, či ste niečo nemali spraviť inak, ako ste spravili. Pritom taká úvaha nemá žiaden zmysel, pretože to, čo sa stalo, už nezmeníte. Iní ľudia zas žijú v obavách z toho, čo prinesie budúcnosť. V jednom aj druhom prípade však nežijeme v prítomnom okamihu. Buď sa trápime tým, čo sa už prihodilo a čo nie je možné vrátiť späť, alebo si vyrábame stres z niečoho, čo sa ešte nestalo a vlastne sa ani stať nemusí. Nikto z nás nevie, čo sa bude diať o týždeň, zajtra alebo o hodinu, nieto ešte, ako bude vyzeráť vzdialená budúcnosť a či sa jej vôbec dožijeme. Chystať si katastrofické scenáre na to, čo bude povedzme o desať rokov, je iracionálne. Dobrý a vzdelaný prognostik vie predvídať udalosti maximálne na rok, dlhší časový horizont je absolútne nereálny. Väčšina prognóz s výhľadom na viac ako tri roky sa ukázala ako mylná. Napokon, stačí sa pozrieť na našu novodobú históriu – počínajúc 20. storočím sa každých dvadsať rokov udialo čosi zásadné a zlomové, čo nikdy nikto nepredvídal. Aj to dokazuje, že nemá zmysel zapodievať sa údajnými katastrofami, ktoré nás majú v budúcnosti postihnúť.

”**NAŠU PRÍTOMNOSŤ VYTVORILO TO, AKO SME ŽILI V MINULOSTI, A TO, AKO ŽIJEME V TEJTO CHVÍLI, FORMUJE NAŠU BUDÚCNOSŤ.**

Preto chcem aj ja žiť naplno každý jeden deň a venovať sa činnosti, ktorej by som sa venoval, aj keby som teoreticky vedel, že mi zostáva mesiac života.

Všimli ste si, koľko ľudí žije v rozmedzí troch udalostí? Kedy sa narodili, kedy zomreli a kedy ich pochovali. Pritom interval medzi *kedy zomreli a kedy ich pochovali* býva často aj tridsať rokov! Nikdy nezabudnem na moje prednášky na niektorých stredných a vysokých školách. Vidieť znudených a demotivovaných mladých ľudí, čo majú šesťnásť, devätnásť alebo dvadsaťdva rokov, bola pre mňa čistá katastrofa. A tým, samozrejme, nemám na mysli, ako vyzerali po mojej prezentácii, ale pred ňou. Čaká ich celý život, žijú v krajine, ktorá je na tom tak dobre, ako vo svojej histórii ešte nikdy nebola, no ich nič nebaví a netušia, čo by mali robiť. Nuž, narodili sa až po Nežnej revolúcii, nevedia, aké to je žiť za ostnatým drôtom a nemať mnohé základné ľudské práva. Navyše na nich denne útočia médiá plné negatívnych správ. Naozaj môže byť ťažké nájsť motiváciu a vydať sa za hľadáním svojho *ikigai*.

### **Ako sa nastavíte, tak budete fungovať**

Môžete mať tisíc dôvodov a argumentov tvrdiacich, ako vám život strpčujú iní ľudia či nepredvídateľné okolnosti, vaša nálada a rozpoloženie je však v skutočnosti vždy iba a len vaša slobodná voľba. Každý jeden z nás je sám zodpovedný za svoje vnútorné nastavenie, a vonkajšie vplyvy naňho nemajú prečo pôsobiť. Je naša vec a naša vôľa rozhodnúť sa, ako sa chceme cítiť. Možno sa v tejto chvíli chcete spýtať, či sa teda máte nasilu prepínať do lepšej nálady. Odpoveď dobre poznám. Áno, presne to by sme sa mali naučiť. Sám som sa to učil a aj som sa to naučil, a moja skúsenosť hovorí, že je to dobrá stratégia. Mne samému pomáha k úspechu a šťastiu v živote.

Všetci sme, samozrejme, živé a emocionálne organizmy a je vylúčené, aby sme boli neustále v rovnako pozitívnom móde. Technicky to ani nie je možné a zdravé. Tak ako deň potrebuje noc, aj my potrebujeme smútok na to, aby sme si vedeli vychutnávať radosť. Mrzí ma však, že po svete chodí také množstvo ľudí, ktorí sú zamračení a vnútorne rozladení úplne bezdôvodne. Ako si povzdychol pán Milan Lasica: „*Kam sme sa to dopracovali, že keď vidíme človeka, ktorý sa usmieva a je v pohode, tak je nám podozrivý.*“ (Už ste to niekde čítali?)

Pamätáte sa, ako každý rok v lete mnohí frflú na neznesiteľné horúčavy? Už skoro ráno je krásne a slnko radostne hreje, no pre nich je to dôvod sťažovať sa na hrozné počasie. Ak o ôsmej rozhrnú na oknách závesy a prší, pre zmenu konštatujú, že leto nestojí za nič. Keď je na Vianoce blato, nadávajú, že ani zimy už nie sú to, čo kedysi bývali, no ak sneží, mrzne a fúka, sťažujú sa na katastrofálnu zimu. Štyri ročné obdobia sú ich zásadní nepriatelia bez ohľadu na to, ako sa prejavujú. Oni však majú vďaka nim každý jeden deň dôvod na zlú náladu.

” **NEPRIATELIA NIEKTORÝCH ĽUDÍ SÚ JAR, LETO, JESEŇ A ZIMA.**

Nie je to absurdné? Ved' to, že prší, je okolnosť. Aj to, že v zime mrzne a v lete páli slnko. Nie je to problém, ktorý má zásadným spôsobom ovplyvňovať náš vnútorný postoj. Za ten si zodpovedáme každý sám. Je tiež len na nás, ako necháme na seba vplývať postoje a emócie ďalších ľudí. Často totiž býva ich obľúbenou zábavkou robiť za ne zodpovedným niekoho iného.

Hovorím znova aj z vlastnej skúsenosti. Odkedy som si začal strážiť vlastné nastavenie, žije sa mi lepšie. Nebolo to vždy tak. Používal som chybné myšlienkové vzorce a bol som veru schopný naštváť sa a zaseknúť aj na rodinnej oslave a nikto nedokázal so mnou pohnúť. Raz som takto pokazil celej spoločnosti Silvester, lebo som sa urazil a nahneval, a mal som so sebou problém celý večer. Pritom sa stačí pozrieť na malé deti, ktoré

ešte nikto nestihol týmto „dospeláckym“ vzorcom správania nakaziť. Niečo ich rozplače, no v priebehu pár sekúnd ich viete rozosmiať a sú znova v úplnej pohode. Nečakajú, že ich budete odprosovať a musíte si zaslúžiť, aby zmenili náladu a rozpoloženie. Takými „expertmi“ sme len my dospelí.

” ČLOVEK, KTORÝ KRIČÍ NA SVOJE DETI ALEBO NA DRUHÝCH ĽUDÍ,  
VOLÁ O POMOC.

### Život nám berie a život nám aj dáva

Mojím častým hosťom na seminároch POWER DAYS býva Tomáš Masaryk. Už ako vysokoškolák bol nádejným futbalistom, pred ktorým sa práve črtala fantastická kariéra v zahraničí, no stačila jedna autonehoda a v sekunde sa jeho život úplne zmenil. Bol zázrak, že vôbec prežil, a zázrak je aj to, že dnes ako vodič motivuje iných. Ľudí na vozíku máme tendenciu ľutovať, no Tomáš Masaryk tento mýtus okamžite vyracia. Áno, aj on mohol zostať po zvyšok života v depresiách a trápiť sa tým, čo všetko mu osud vzal. Pochopil však aj to, čo mu „vďaka“ fatálnej autonehode dal – ukázal mu hodnotu života, ukázal mu tiež, ako sa dá žiť ešte krajšie a lepšie než dovtedy. Našiel si prácu, ktorá ho nielen baví, ale v ktorej je excelentný a zabezpečuje jemu aj jeho rodine komfortnú existenciu. Tomáš si je vedomý toho, že ak by nehavaroval, určite by sa jeho osud týmto smerom nevyvíjal.

Naozaj nemáme dôvod sťažovať sa na to, ako s nami život zamával. Nie vždy svieti slnko, no rovnako nie vždy bude zima. Budme teda vďační, ak sa nám darí, a nebudme smutní, ak sa nám nedarí, pretože jedno aj druhé sa raz zmení. To je bez diskusie. Život je kombinácia krásnych a menej krásnych vecí, ale práve to je na ňom unikátne. Ak by sme vopred vedeli, čo nás čaká, žili by sme úplne inak. Záleží znova len na nás, aký postoj zaujmeme, pretože nie udalosti, ale naše reakcie na ne určujú náš život. Nie vždy máme pod kontrolou to, čo sa deje okolo nás. Vždy však môžeme mať pod kontrolou našu reakciu.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Naše rozhodnutia sú naša voľba

Viem, že sa to ani mnohým z vás nebude čítať a vnímať ľahko, pretože nie všetky vaše životné rozhodnutia boli správne, ale naozaj boli výsostne vašou slobodnou voľbou. Spravili ste daný krok na základe informácií a vedomostí, ktoré ste vtedy mali. Áno, možno by ste sa dnes rozhodli inak, ale veď dnes už máte iné, nové informácie a vaše rozhodovanie by ovplyvnila nová skúsenosť. Každý človek koná v každom okamihu najlepšie, ako vie. Keby vedel inak, konal by inak. V prípade neúspechu býva našim obľúbeným postojom obviňovať niekoho iného, kto zaň môže – rodičov, šéfa, suseda alebo hoci priamo premiéra krajiny. Lenže komu dávame vinu, tomu dávame aj moc. Ak tvrdíme, že za stav nášho vlastného osudu je zodpovedný niekto iný, pripúšťame, že nám vládne a sme jeho podriadení. Neviem ako vy, ale ja chcem žiť život, na ktorý nemá nikto iný negatívny vplyv. Chcem žiť svoj vlastný život.

Chápem aj to, že pre mnohých ľudí je nesmierne ťažké pripustiť, že oni sami sú zodpovední za to, ako sa rozhodujú. Aj z toho pramení pasivita a neschopnosť spraviť akékoľvek rozhodnutie, ba dokonca v úplne „dokonalejšej“ verzii sú niektorí schopní svoju nechotu rozhodnúť sa a znášať dôsledky vyhlásiť za to správne rozhodnutie! Aj pre takých mám jeden dobrý tip. Ak nás čaká závažný krok, ktorému prisudzujeme veľkú dôležitosť, skúsme si predstaviť a vizualizovať katastrofický scenár. Ako najhoršie môže naše rozhodnutie dopadnúť? Čo zlé sa môže stať a ako to ovplyvní môj život? Čo sa zmení a ako ma to zasiahne? V prípade, že sa s výsledkom takýchto úvah stotožníte, stačí už len naprogramovať mozog na očakávanie najlepšieho možného výsledku a rozhodne urobiť aj zdanlivo riskantný krok.

Väčšina ľudských obáv sa nikdy nenaplní. Sám som sa na ceste životom učil rôzne techniky na lepšie nastavenie mysle, aby som bol čo naj-

viac v pohode. Ak budete aj vy v dobrom rozpoložení, rovnako na tom budú aj ľudia, s ktorými trávite čas. Náš vonkajší svet sa postupne stáva odrazom sveta vnútorného. Vonkajší svet je zrkadlo nastavené nášmu vnútru. Vonkajší svet je vyjadrením toho, kým sme vnútri. Ako vnútri, tak aj vonku.

”AKO VNÚTRI, TAK AJ VONKU.

**Každý skutok, ktorý vykonáme, a každé slovo, ktoré povie-  
me, odrážajú náš vnútorný stav a formujú to, čím prispievame  
našej rodine, priateľom, celej našej spoločnosti.**

V okamihu, keď prevezmete zodpovednosť za svoje rozhodnutia, začne sa váš život meniť k lepšiemu. Z roly obete sa dostanete do úlohy tvorcu, ktorý chápe, že práve on má zásadný vplyv na svoj život. Je len vaším rozhodnutím, o koľkej ráno vstanete; či si zacvičíte alebo nie; ako sa stravujete; s akou náladou prichádzate do práce; ako sa správate k druhým, no aj k sebe; aké máte ciele. Prijatie zodpovednosti za vlastný život je veľmi oslobodzujúce. Vy ste majstrom svojho života, iba a len vy môžete väčšinu vecí ovplyvniť a zmeniť k lepšiemu.

Pýtate sa, ako dokážete robiť lepšie rozhodnutia?

Nuž, najlepšie je nechať si pomôcť podvedomím a byť nastavený na to, čo v živote chceme. Aj preto sa ľahšie a intuitívne rozhoduje ľuďom, ktorí majú jasno v tom, čo od života vlastne chcú. Ďalším parametrom, ktorý veľmi pomáha, je optimistická myseľ. Tí, čo sú vnútorne v pohode, k sebe jednoducho priťahujú šťastné náhody. Keď som sám začínal s biznisom a mal som úspech, ľudia si mohli povedať, že mne sa dobre smeje, keď sa mi tak darí. Princíp však funguje naopak – keďže som sa smial, bol optimistický a veril v dobrú budúcnosť, tak sa mi darilo. Mnohým ľuďom z pochopiteľných dôvodov chýbajú znalosti z odborných štúdií, ktoré vedci robili na tému optimizmu a pesimizmu. Ich

výsledky sa dajú veľmi zjednodušene interpretovať nasledovne: Ak chce človek v živote dosiahnuť niečo výnimočné, musí drieť. Nie robiť. Drieť. Nie trénovať. Drieť. Veľa ľudí, ktorí nedosahujú výnimočné výsledky, si nevie ani predstaviť, čo v skutočnosti drina znamená. Rozhodujúca je intenzita vstupu, s akou do danej činnosti ideme. Za každým výnimočným úspechom sú tisíce hodín tvrdej práce na sebe a odriekania, a to všetko bez garancie úspechu. Práve tí, ktorí zostávajú optimistami aj napriek čiastkovým neúspechom, dokážu nakoniec získať to, po čom túžia. Častejšie ako iným im do života prichádzajú pozitívne náhody, ale ani to nie je náhoda. Veď ich myseľ je nastavená na „frekvenciu úspechu“.

Veľa ľudí robí úplne elementárnu chybu – predpovedajú vopred negatívne scenáre. Hovoria, že to sa určite nepodarí, už to tam nebudú mať, nemá to význam. Hovorím tomu interný dialóg a stráženie si myšlienok. Vyplýva z toho však, že máme byť vždy naladení optimisticky a zakázať si smútok a frustráciu? Určite nie, niečo také by ani nebolo zdravé. Nie je možné, aby sme fungovali ako stroje a neustále boli pre-motivovaní. Má však zmysel viesť dialóg sám so sebou v optimistickom duchu, nestresovať sa vecami a okolnosťami, ktoré nedokážeme ovplyvniť, a používať POWER vety na zlepšovanie vnútorného rozpoloženia. Ak vám niekedy býva naozaj ťažko, veľmi pomáha, keď si pár dní za sebou budete pripomínať (alebo ešte lepšie – aj písať), za čo ste v živote vďační, čo sa vám podarilo a čo vás teší. Nájdite si pokojne vhodnú meditáciu – tá pomáha odbúravať vnútorný stres a umožní mozgu lepšie fungovať. A čím lepšie funguje váš mozog, tým lepšie rozhodnutia robíte.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Pravidlo prvej minúty

Nie je nič lepšie, než keď sú súčasťou vašej rodiny aj zvieratá, a asi úplne najviac výhod prináša psík. Nemám teraz na mysli, že vám zabezpečí celkom slušný pohyb, keďže s ním treba pravidelne chodiť na prechádzky, ale hovorím skôr o tom, ako vám pomôže socializovať sa s okolím a ako vás tiež mnohému naučí.

To prvé určite poznáte z vlastných skúseností, ak ste sami psíčkari. Keď som sa aj s rodinou presťahoval na bratislavskú Kolibu, nikoho v okolí sme nepoznali. Všetko sa však zmenilo v okamihu, keď sme si kúpili malú čivavu, psa Biba. Stačilo s ním vyjsť na ulicu a hneď sa pri nás pristavil niekto, kto mal takisto psa, a začali sme sa baviť o tom, koľko má ktorý rok, akej je rasy, čo žerie, ako sa hrá a aký je úžasný. Cez Biba sme sa tak pozoznamovali s množstvom susedov a dnes sa už pravidelne stretávame na rodinných grilovačkách.

A čo to druhé – že nás vlastný pes môže niečomu naučiť? Áno, je to „len“ zviera, no napriek tomu má množstvo vlastností, ktoré od neho môžeme pokojne odkukávať a kopírovať. Pes nás napríklad nikdy nekritizuje a berie nás takých, akí sme. Má dobré vzťahy s nami ľuďmi, pretože sa k nám správa stále rovnako. Znie to veľmi jednoducho, ba až triviálne, ale podľa mňa je to jedna z obdivuhodných psích vlastností, pre ktoré sa tieto zvieratá stali najlepšími priateľmi človeka.

Nášho Biba som napríklad bral spočiatku s veľkou rezervou. Mali sme od začiatku nevyrovnaný vzťah. Chcel som spraviť hlavne radosť mojim dvom dcéram. A tiež je úplná pravda, že nikto sa ma doma neopýtal, čo si o tom myslím, a keď som raz prišiel z firmy domov, pes tam už bol. Stačilo mi však, že pes je primerane malý, aby sa vmestil do auta, a iné očakávania som od neho ani nemal. On môj postoj s prehľadom

ignoroval a vždy, keď som prišiel domov, vrtel chvostom a radostne ma vítal. Podľa mňa sa aj usmieval, psíčkari mi potvrdia, že to psy naozaj dokážu. Bibovi je skutočne jedno, aký deň mal on či aký deň som mal ja, vždy ma víta s očividným pocitom šťastia, a ja mu vždy moju prvú minútu doma venujem. Alebo je to naopak? On si strategicky vybojuje prvú minútu so mnou? Po dlhšom čase jeho neustáleho vítania ma doma s radosťou, som prepol aj ja a jeho emócie mu opätujem. Naučil ma strážiť si prvú minútu, keď prídem domov a keď sa zvitavam so svojimi dievčatami. Nemám to ako prirodzený spôsob správania, mám ho naučený. No je lepší ako ten môj starý program. Odkedy si to takto sledujem, máme lepšiu atmosféru večer doma, ovplyvňujem atmosféru a pomáham nám všetkým. Vždy máme v živote na výber – buď pindať, alebo začať veci meniť k lepšiemu.

Dvaja psi sú hrdinami aj inej metafory o nás a našom postoji k svetu, čo nás obklopuje. Povedzme, že jedným z nich je Bibo a druhým jeho brat. Stretli sa a tiež sa pustili do rozhovoru o tom, aký je vlastne svet okolo nás.

*„Môj pán hovorí, že je super a ľudia sú fajn,“* povedal Bibo, no druhý pes mu hneď oponoval.

*„Nie, nie, kdeže. Ľudia vôbec nie sú dobrí. Počúvam to denne od svojho pána.“*

Oba názory boli len sprostredkované, a tak sa obaja dohodli, že pôjdu sami do sveta a zistia na vlastnej koži, ako je to v skutočnosti.

Bibov brat prešiel siedmimi horami a siedmimi dolami, a za nimi našiel chrám tisícich zrkadiel s pootvorenými dverami. Vošiel dnu a zbadal tisíc psov! Preľakol sa a vyceril na nich zuby, no tisíc psov reagovalo okamžite navlas rovnako – vycerilo zuby. Vystrašil sa ešte viac a začal štekať. Vzápätí sa do štekotu pustilo všetkých tisíc psov. Ja som to vedel. Presne toto hovoril aj môj pán, potvrdil si svoj myšlienkový vzorec a bežal späť na Kolibu, aby Bibovi oznámil, že naozaj našiel dôkaz o tom, že svet je jednoducho zlý.

*„Nemusíš už nikam chodiť, zažil som to na vlastnej koži a videl na vlastné oči, takže je to tak.“*

Bibo však bol na seminári POWER DAYS, vie, že má byť vedecký skeptik a má sám hľadať dôkazy, kým sa rozhodne spraviť si vlastný názor.

Aj on podnikol cestu za sedem dolín a sedem vrchov, vstúpil do chrámu tisícich zrkadiel a zbadal tisíc psov. Začal kamarátsky vrtieť chvostom a, čuduj sa svete, aj tisíc psov zavrtelo chvostom. Bibo sa na nich usmial a psi spravili to isté. Spokojný sa vrátil domov na Kolibu, lebo zistil, že svet je naozaj taký, ako si myslel.

Zo sveta zvierat sa môžeme vrátiť do sveta ľudí. Aj pre nás platí to isté. Náš svet bude taký, aké okuliare si nasadíme. Ak budeme chcieť vidieť ostatných ako bytosti, ktoré nám chcú ubližovať a využívať nás, budeme takých ľudí stretávať. Naše brucho je ako magnet a pritiahne nás tam, kam mozog vysiela energiu. Verím, že vo vzťahoch medzi ľuďmi platí zvláštne matematické pravidlo – mínus krát mínus dajú spolu ešte väčšie mínus. Ak naozaj budete na niekoho, kto je hašterivý a agresívny, reagovať tak isto a budete očakávať, že zmení svoj postoj, nemáte šancu. Musíte použiť úplne inú stratégiu, nie nechať sa „preladiť“ na emócie iných ľudí.

Sám to tak robím od chvíle, ako som si povedal, že budem proaktívny, nie reaktívny. Nebudem reagovať na emócie druhých, ale ja budem príčinou ich emócií. Vždy je to tak – v práci alebo aj v rámci rodiny – že buď ste spúšťačom procesov, alebo sa stávate súčasťou procesov, ktoré spustil niekto iný. Moja životná skúsenosť hovorí, že proaktívni ľudia majú o kúsok (a niekedy aj o riadny kusisko) lepšie životy ako ľudia reaktívni. Majú totiž pod kontrolou samotnú akciu a až ich akcia vyvoláva reakciu. Platí to aj o spomínanej stratégii prvej minúty, ktorú som odkopíroval od nášho psa Biba a začal ju doma uplatňovať. Nech som mal akokoľvek ťažký deň v práci, moja rodina s tým nemá nič spoločné. Minimálne prvú minútu, keď dávam kľúč do dverí a prichádzam domov. Tou minútou nastavujem, aký bude celý večer, a Bibo mi veľmi pomáha. Naozaj je vždy šťastný a v maximálnej pohode, keď ma zbadá. V kuchyni už väčšinou stretávam ďalších členov domácnosti a oni reagujú na emóciu, s akou domov prichádzam. Je len na mojom rozhodnutí, či chcem na ich pleciah prehodiť všetko, čo som cez deň riešil, alebo budeme mať pekný spoločný večer.

Ľudia okolo vás budú vždy zrkadliť vašu emóciu, neubránia sa tomu. Je to podvedomý proces a na svedomí ho majú tzv. zrkadlové neuróny. Máme ich všetci v mozgu, v čelnom laloku. Ak sa budete na niekoho usmievať, aj on sa po chvíli začne usmievať. Ak budete mať ustarostený výraz, bude vás takisto emocionálne kopírovať. (Písal som už o zrkadlových neurónoch?) Naučil som sa, že ak chcem ovplyvniť náladu iných ľudí, musím byť pri kontakte s nimi vždy v emócii o kúsok vyššej, než je tá ich. Musím najprv dosiahnuť súzvuk a postupne aj druhú stranu potiahnuť na vyššie a pozitívnejšie rozpoloženie. Preto som to zaviedol aj doma a vždy si strážim zásadnú prvú minútu. Dal som si totiž záväzok, že práve tam chcem vytvárať predovšetkým pohodu a dobrú náladu v prospech celej rodiny. Nie vždy sa mi to podarí, no dnes som v tom radikálne lepší ako pred pár rokmi. Hlavne to však skvelo funguje, naša rodina sa má ľudsky lepšie a trávime spolu viac príjemných chvíľ. Vyskúšajte si to aj vy a vytrvajte v pozitívnej zmene. Naši najbližší sú predsa tí najdôležitejší ľudia v našich životoch. Na vzťahoch treba jednoducho stále pracovať. Negativizmu je okolo nás dosť, vaše okolie poteší, ak to budete práve vy, kto im pomáha byť viac v pohode.

Rovnako to, samozrejme, funguje v kariére či v obchode – buď ste to vy, kto proaktívne ovplyvňuje a spúšťa udalosti a emócie vo svojom okolí, alebo len reagujete na to, čo spustil niekto iný. Všetko sa to začína pri vašich osobných nastaveniach alebo (ako o tom už bola reč v predchádzajúcich kapitolách) ako sa nastavíte, tak budete fungovať. Nemusíte mi okamžite veriť, len to sami vyskúšajte vo vlastnom živote.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Stratégia prvého kroku

Všimli ste si, koľko ľudí sa zapodieva vecami, ktoré sú úplne mimo okruhu ich vplyvu? Riešia ich na dennej báze – rozčuľujú ich, polemizujú o nich, sú schopní pohádať sa s najbližšími priateľmi – hoci na ne vôbec nemajú vplyv. Jednou z takých tém je, samozrejme, politika. Že politikom nesmieme veriť, ale politikov treba kontrolovať, povedal už pred rokmi Karel Kryl. Napriek tomu veľa ľudí prežíva dianie na politickej scéne nesmierne emotívne, a nie je to tak dávno, keď rozdielne politické názory rozvracali bohabočné slovenské rodiny. Je pochopiteľné, že politika nás zaujíma, veď náš štát stále nefunguje optimálne. Aj u nás doma sa v minulosti na túto tému často debatovalo, no len sme si tým kazili príjemnú večer. Dnes sa však už nezaobrám vecami, ktoré nedokážem zmeniť. Vrátim sa k tomu vo chvíli, keď tú možnosť budem mať – v čase volieb.

Mnohí ľudia dokážu napríklad vášnivo diskutovať o záchrane veľrýb v Grónsku, ale netrúpi ich rozbitá lavička pred vlastným domom. Pri tom lavička v parku pri vašom dome je vo vašom bezprostrednom okolí a stačí vziať pár klinec a kladivo, opraviť ju a prípadne aj nanovo natrieť. Ak by každý upratal najprv u seba doma a pred svojím prahom, svet by bol hneď krajším miestom pre život. Oveľa jednoduchšie, ako opraviť lavičku, je však vyhovárať sa, že sa to nedá, že je to starosť niekoho iného a vôbec – že nič v tejto krajine nefunguje. V NLP (Neurolingvistickej programovanie) sa takéto vyjadrenie volá generalizovanie, a v rámci komunikácie so sebou a s druhými ľuďmi spúšťa niečo, čo ja volám „samonasieracie kolečko“... Určite totiž neplatí, že nič nefunguje. Taktiež ak jeden partner povie druhému: „*ty vždy*“ alebo „*ty nikdy*“. Svet nie je mantinelový. Takto krásne si sami produkujeme ďalší zdroj stresu, ktorý nám len strpčuje život, namiesto toho, aby sme sa naozaj zaoberali vecami, ktoré môžeme ovplyvniť. Ak začneme na sebe pracovať, a budeme tak postupne zväčšovať okruh svojho vplyvu, jedného dňa sa nám podarí

zasiahnuť aj body, na ktoré sme dovtedy vplyv nemali. Veľmi pekne to sformuloval Stephen R. Covey v knihe *7 návykov skutočne efektívnych ľudí*. Čítal som ju už veľmi dávno, no jedna z jeho rád mi utkvela v pamäti a stále má pre mňa cenu zlata: „*Prestaňte vo svojej mysli či svojej domácnosti rozoberať veci, na ktoré nemáte vplyv. Život je krátky a krásny, každá minúta v ňom je dôležitá.*“

” **NESTRESUJ SA VECAMI, NA KTORÉ NEMÁŠ VPLYV.**

Je zvláštne, že rovnako často dokonca premýšľame nad tým, ako máme zmeniť „toho druhého“, pričom na niečo také takisto nemáme rýchly vplyv. Ak sa iný človek nechce sám rozvíjať, bude ignorovať akékoľvek dobre mienené odporúčania, v horšom prípade ho nahnevajú. Každý z nás je citlivý sám na seba, gombičky ovládajúce naše ego nám stláčajú aj drobné a pozitívne mienené rady okolia. Obzvlášť dospelého človeka je možné zmeniť len veľmi ťažko, ale dá sa to. Sám som to zažil veľakrát, no vždy len v situácii, keď to ten človek sám chcel. Náš mozog je natoľko plastický, že sa dokáže vyvíjať celý život, a je naozaj na rozhodnutí každého z nás, či napríklad zostaneme pesimistami, alebo na sebe zapracujeme a naučíme sa byť viac optimistickí. Skutočne vieme zmeniť sami seba a na niečo také máme bez diskusie lepší dosah ako na iných. Práve cez vlastnú zmenu môžeme dokonca inšpirovať k niečomu podobnému aj svoje okolie.

” **MYŠLIENKA „STARÉHO PSA NOVÝM KÚSKOM NENAUČÍŠ“ JE ALIBISTICKÝ NÁZOR ĽUDÍ, KTORÍ NIE SÚ OCHOTNÍ NA SEBE ZAPRACOVAŤ.**

Profesor Milan Zelený nazval východisko z tejto slepej uličky stratégiou prvého kroku. Jednoducho ho sami urobte a uvidíte, čo sa bude diať. Aj ja používam tento postup pri zdanlivo neriešiteľných problémoch, vtedy tiež treba začať prvým krokom, po ktorom nasledujú ďalšie

a možno väčšie a zásadnejšie. Aj k vzdialenému a neistému výsledku však treba vykročiť a spraviť prvý krok.

Treba byť proaktívny.

Byť odvážny.

Byť príčinou zmeny k lepšiemu.

Mahátmá Gándhí hovoril: „*Môj život je môj odkaz.*“

” *MY LIFE IS MY MESSAGE.*

Ľudí okolo seba viac ovplyvníme tým, čo robíme, ako tým, čo hovoríme. Vaším prvým krokom môže byť osobný záväzok spraviť pozitívnu zmenu v oblasti, na ktorej vám najviac záleží. Veď každý z nás môže byť lepší, ak sa tak rozhodne. Práve vlastným príkladom dokážeme potom ovplyvniť ďalších. Ľudia potrebujú vidieť pozitívne príbehy pre zmenu k lepšiemu. Milujú, ak niekto dokáže posúvať vlastné hranice.

Stále žijeme v cykloch a každý z nás je raz hore a raz dole, niekedy sa nám darí viac a inokedy menej. Ale taký je život. Viktor Frankl, autor úžasnej knihy *Hľadanie zmyslu života*, to povedal ešte priamočiarejšie: „*Ak by život nemal koniec, stratí zmysel.*“ Sám sa ocitol v koncentračnom tábore a dospel k záveru, že prežiť mu pomohlo presvedčenie, že ešte má na svete nedokončenú misiu. Pochopil, že ak človek precíti zmysel toho, prečo žije a čo chce spraviť pre seba a pre druhých, tak dokáže zvládnuť všetko.

Povestným „prvým krokom“ musel začať vlastnú misiu aj Nando Parrado. Keď v roku 1972 spadlo lietadlo v pohorí Andy v Čile – a tí, čo pád prežili, bojovali uprostred hôr o záchranu holého života aj tak, že sa uchýlili ku kanibalizmu – on bol jedným z dvoch ľudí, čo sa rozhodli odísť a priviesť pomoc. Nando Parrado mal víťaznú stratégiu. Nastavil si mozog na prežitie, pretože jeho otec bol v tom čase už presvedčený, že pri páde lietadla zomrela celá rodina – mama, dcéra aj syn. Nando chcel

prežiť, aby sa s otcom mohol stretnúť a aby ho zbavil bolesti zo straty, ktorú prežíval. Keď som zažil vystúpenie Nanda Parrada na konferencii v New Yorku, bol to jeden z najsilnejších zážitkov môjho života.

Vôľa žiť a presvedčenie, že život má zmysel, je najsilnejším motorom nás ako ľudských bytostí. Ak vás táto téma zaujíma, rád vám odporučím unikátnu knihu *Extreme Survivors* od Beara Gryllsa a Collina Forewarda, zachytávajúcu desiatky prípadov ľudí, ktorí neuveriteľným, ba až zázračným spôsobom unikli istej smrti či prežili katastrofu. Ich skúmanie prinieslo navlas rovnaký záver – kto má v sebe vôľu žiť a vidí vo svojom živí zmysel, získava silný nástroj svojpomoci, ktorý dokáže zvrátiť aj nepriazeň osudu.

Aký je váš zmysel života?

Čo chcete dokázať?

Čo chcete vytvoriť?

Čo chcete zažiť?

Ako by vyzeral váš život, ak by ste vedeli, že dokážete všetko?

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Manipulácia virtuálnou realitou

Ešte pred sto rokmi nás formovali výlučne ľudia okolo nás – rodičia, škola, farár, miestne authority. Dnes majú silnú konkurenciu v podobe médií, práve tie nás programujú už od útleho veku. A robia to veľmi rafinovane, pretože nech sa akokoľvek oháňajú svojou objektivitou, výber informácií, ktoré nám ponúkajú, je ich subjektívnym rozhodnutím. Filtrrom paradoxne prechádza obrovské množstvo katastrofických správ, a my sme tak dennodenne vystavení informáciám o nešťastiach, tragédiách, haváriách a úmrtiach. V Rumunsku sa tento trend pokúšali zvrátiť aj dvaja tamojší poslanci, ktorí navrhli úpravu zákona, ktorý by médiá zaväzoval odvyšielat' aspoň toľko pozitívnych správ ako negatívnych. Ich návrh neprešiel...

Inak, už dávno pred vznikom prvých médií sa katastrofické a hororové príbehy šířili medzi pospolitým ľudom ústnym podaním a s obľubou sme nimi strašili, ale, bohužiaľ, aj formovali malé deti prostredníctvom rozprávok. Z rozprávky *Oslík, zatras sa* napríklad vyplýva, že stačí, ak na ceste za životom v bohatstve narazíte na osla, ktorý sa bude triasť, a váš problém je vyriešený. V inom prípade môžete pokojne celé dni sedieť za pecou, jedného dňa vstať a odísť do sveta, a vrátite sa ako boháč vďaka niekomu inému. Takéto a podobné vzorce správania dostávali nové a nové generácie detí, a vytvárali si názor na to, ako funguje svet. Len málokteré rozprávky ponúkali iný, proaktívny prístup k životu. Tak ako dnes len málokteré médiá prinášajú čitateľom, poslucháčom či divákovi pozitívne správy. Navyše, výrazne rastie vplyv sociálnych médií, ktoré produkujú nový obsah dvadsaťštyri hodín denne. Ich veľkou výhodou je aspoň to, že sami rozhodujeme o tom, čo chceme pozerať.

Mnohí ľudia si však prestanú uvedomovať, že to, na čo sa pozerajú, alebo to, čo čítajú, nemusí byť realita. Je to niečo čisto virtuálne, nie-

čo, čo v skutočnosti neexistuje, ale médiá, manipulácia s fotografiami a videami spolu s čoraz dokonalejšou grafikou vytvárajú dojem nášho bezprostredného ohrozenia. Aktuálne tak pracujú s témou terorizmu a utečencov, navyše, politici ju s veľkým nasadením živia. Terorizmus však v najrôznejších podobách existuje na svete azda odvždy a rovnako aj migrácia. Pritom, prísne štatisticky, dnes žijeme v najbezpečnejšom svete, aký kedy bol, a okolo nás zúri najmenej vojen v histórii ľudstva. Svet je čoraz lepším miestom pre život.

Historici uvádzajú, že približne od roku 1 000 pred naším letopočtom sa odohrali tisíce vojen a bolo uzavretých viac ako 8 000 mierových dohôd. Tie vydržali v platnosti priemerne deväť rokov. Od založenia Organizácie Spojených národov v roku 1945 vypuklo na svete viac ako 150 vojen väčšieho rozsahu. *Vojny sa začínajú v mysli človeka* – píše sa v Charte Organizácie OSN pre vzdelanie, vedu a kultúru.

*„Aby mohol byť svetový mier realitou, musí mať najprv každý človek vnútorný mier sám v sebe,“* povedal kedysi šíriteľ techniky tzv. TM meditácie Mahariši Mahéš Jógí. Odkedy je svet svetom, ľudia totiž nevedia riešiť konflikty inak ako vojnami a násilím. To, čo o týchto témach na nás prúdi z médií, však vyvoláva v slabších jedincoch strach cestovať, obavu z najbližšej dovolenky pri mori a určite aj presvedčenie, že ideálne je sedieť doma za pecou a byť rád, ak sa vôbec nič nedeje. Podľa Stevena Pinkera, profesora psychológie z Harvardu, však napriek tomu, čo nám médiá každodenne predkladajú, žijeme pravdepodobne v najmierumilovnejšej dobe od čias existencie nášho druhu. Možno to znie vysoko nepravdepodobne, ale na celom svete významnou mierou ubúda násilie v mnohých aspektoch nášho správania, čo môžeme pokojne označiť za najdôležitejšiu vec, aká sa v histórii ľudstva stala.

Médiá a internet nám však stále kruto zasahujú do vzájomnej komunikácie. Nerozprávajú sa muži so ženami, rodičia s deťmi, priatelia a kamaráti – namiesto toho si píše e-maily alebo esemesky a priamo z očí do očí hovoria len pár minút denne. Na základe aktuálneho prieskumu, ktorý robili v Spojených štátoch amerických, od čias, ako prišli na trh

smartfóny, klesla schopnosť tínedžerov čítať a dešifrovať neverbálnu komunikáciu o desať percent. Niet sa čo čudovať, keď sa naučili svoje emócie vyjadrovať len jednoduchými emotikonmi. Nefungujú nám vzťahy, pretože sa spolu nerozprávame a čas trávime pri počítači alebo televízore. Nekritizujem, že je to tak. Len to konštatujem.

Sám som sa správal podobne a musel som na sebe zapracovať, aby sa to zmenilo. V rodine sme si preto stanovili dosť striktné pravidlá. Je predsa absurdné, aby ľudia sedeli spolu pri stole, obede alebo večeri, a každý pozeral do svojho mobilu.

Čas je predsa najdôležitejšia hodnota, akou disponujeme. Dôležitejšia ako peniaze. Pritom zlodejov času v podobe médií nikto netrestá. Choďte radšej do prírody, buďte so svojimi blízkymi, otvorte si knihu a pri jej čítaní nechajte pracovať fantáziu. Urobíte pre seba oveľa viac, ako pasívnym pozeraním na obrazovku počítača alebo telefónu. Naozaj máločo má takú hodnotu, aby ste pri tom strávili hodinu času, ktorú vám už nikdy nikto nevráti.

Mne veľmi pomôže, keď si sám položím otázku – Peter, to, čo práve teraz robíš, je naozaj najlepšie možné využitie tvojho času? Posunie ťa to bližšie k tvojim snom? Robí ťa to šťastnejším?

Ak nie, tak to zmeň.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Inšpirujeme sa u lepších a najlepších

Tomáš Baťa bol nielen podnikateľským géniom, ktorý predbehol svoju dobu, no stal sa aj fantastickým amatérskym psychológom. Sám skonštatoval, že pri zakladaní fabriky na výrobu topánok ani len netušil, že sa bude musieť naučiť porozumieť ľuďom a motívom ich konania, no na druhej strane mu aj to veľmi pomohlo v úspešnom biznise.

Dávno predtým, než som sám začal zbierať moje obľúbené POWER vety, oblepoval Baťa svoje fabriky peknými inšpiratívnymi heslami:

*Deň má 86 400 sekúnd.*

*Náš zákazník, náš pán.*

*Budme veriteľmi, nie dlžníkmi.*

*Nikto zlý nie je šťastný.*

*To najlepšie na svete je pre nás dosť dobré.*

*Príklad je školou života.*

*Rozmýšľajme, majme cieľ.*

*Pohyb je život, nehybnosť je smrť.*

*Čo chceš, môžeš.*

*Nikdy neklesaj na mysl.*

*Hovorme činmi.*

*Odvaha – polovica úspechu.*

*Veselo vpred.*

Tomáš Baťa mal naozaj rád jednoznačné a maximálne stručné myšlienky, ktoré mali nielen informačnú hodnotu, no aj povznášajúci charakter. Odrážajú jeho úctu k obchodu, službe, zákazníkovi, času, ale aj podstatu vôle a odvahy. Aj on našiel inšpiráciu u iných – u spisovateľov a vedcov, u známych a úspešných podnikateľov. Jedným z nich je napríklad Henry Ford, no bol to napokon práve Tomáš Baťa, kto sa ako prvý

pustil do sociálneho experimentu, na konci ktorého jeho zamestnanci zarábali najviac a jeho výrobky boli na trhu najlacnejšie.

Baťovi začalo prekážať, že presun tovaru zo skladu do obchodov nefungoval plynulo a veľa vyrobených topánok často čakalo na sklade. Rozhodol sa celý princíp zmeniť a úplne otočiť. Nie najprv niečo vyrobiť a potom to predávať, ale najprv nájsť odberateľa, tovar predať a až potom ho vyrobiť. Postupne vybudoval sieť vlastných pobočiek a predajní, tie si objednávali topánky a on plnil ich objednávky. Jednoduché a geniálne súčasne!

S rovnakým problémom sa boria mnohí podnikatelia aj dnes, aj oni musia zabezpečiť odbytové cesty, distribúciu a predaj tovaru. Neobstojí teda argument, že Baťove myšlienky sú staré sto rokov a v dnešnej turbulentnej dobe nebudú fungovať. Ak je raz niečo geniálne, zostáva takým bez ohľadu na čas. Dnes už nevznikajú obrazy spôsobom, akým ich maľovali Vincent van Gogh, Rembrandt alebo Leonardo da Vinci, no sú stále rovnako unikátne a majú obrovskú hodnotu.

Baťov skvelý nápad sme si dokonca vyskúšali a overili aj v jednej z mojich firiem. Vytvorili sme zatiaľ neexistujúci produkt a objednali sme si služby call centra, ktoré zavolalo dvom tisíciam potenciálnych zákazníkov, aby zmapovali ich záujem. Nuž, nie je to nič prevratné, ale ukázalo sa, že záujem o daný výrobok je celkom reálny. Takže až dodatočne sme jeho výrobu objednali, aby sme ho mohli predať zákazníkovi. Podobný príbeh som nedávno počul na konferencii v Čechách. Bol o firme z Európy, ktorá sa rozhodla podnikáť v Indii a predávať klimatizačné jednotky. Tiež nezačali tým, že by na sklad nakúpili tisíce klimatizácií. Najprv vytvorili webovú stránku s kvalitnou ponukou, a až keď videli, že im chodí dostatok objednávok a oni už dokonca predali stovky virtuálnych klimatizácií, rozbehli ich reálnu výrobu.

Všetky tieto príbehy majú jedno základné posolstvo, ktoré vám chcem sprostredkovať a nadchnúť vás preň. Aby sme boli iní, aby sme hľadali nové cesty, aby sme si viac verili a viac študovali. Aby sme sa

neustále inšpirovali u lepších a najlepších, aby sme si vytvárali neustále nové možnosti osobného rastu a rozvoja vlastného biznisu. Naozaj neočakávajme, že sa niečo v našom živote zmení, ak budeme robiť stále to isté. **Ak chcete inú úrodu žať, musíte iné semienko siať.**

Slováci s obľubou hovoria, že zvyk je železná košeľa, a zmeniť vlastné zvyky (a zlozvyky) považujú za takmer nemožné. Teoreticky vedia, že veľa jedávať je zvyk a nedokázať schudnúť je tiež zvyk, ale preprogramovať sa na inú optiku je pre ich myseľ nesmierne ťažké. Veď predsa aj spôsob premýšľania je len zvyk.

Albert Einstein mal zas vo zvyku dokonale zadefinovať naše chybné vzorce správania a jeho definícia bláznovstva, ba priam slabomyselnosti, je naozaj presná: „*Ak budeme každý deň robiť to isté rovnakým spôsobom a pritom očakávať nové výsledky, máme jednoznačnú diagnózu. Niečo také môže spraviť len blázon.*“

” AK STÁLE ROBIŠ TO ISTÉ TÝM ISTÝM SPÔSOBOM A OČAKÁVAŠ INÝ VÝSLEDOK, MAL BY SI SA NAD SVOJOU STRATÉGIU SILNO ZAMYSLEŤ...

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Najprv budujte seba

Jedna z množstva vecí, ktorú by mnohí ľudia chceli odhaliť a poznať, je definícia motivácie. Radi by vedeli, ako namotivovať seba, ale aj druhých ľudí. Ak vediete kolektív, máte podriadených, ste šéfom či majiteľom firmy, skôr alebo neskôr si musíte položiť otázku, ako ich nadchnúť pre vaše myšlienky a stratégiu.

Začnem vlastnou príhodou, pretože úžasnú lekciu z motivácie mi uštedrila dcérka Emma v čase, keď mala len tri roky. Cestovali sme vtedy s manželkou v chladnom novembri z Čiech späť na Slovensko, malú Emmu, bezpečne upevnenú v detskej sedačke na zadnom sedadle, uspala monotónna jazda. Na benzínovej pumpe sme si spravili krátku prestávku na občerstvenie. Vystúpil som z auta, aby som si ešte niečo vybral z kufra, zo strany spolujazdca vystúpila aj manželka a obaja sme za sebou zabuchli dvere. Mal som vtedy nové auto, jazdil som na ňom hádam len dva týždne, a ešte som neovládal všetky jeho funkcie. O pár sekúnd sme len s hrôzou zaregistrovali nenápadné šľuknutie. Auto sa automaticky zamklo!

Rýchla analýza situácie neveštila nič dobré. Dieťa je síce v teple a dobre sa mu spí, lebo mu ešte aj hrá príjemná hudba, no my sme tristo päťdesiat kilometrov od Bratislavy bez kabátov vonku pred autom, do ktorého sa nedá dostať. Zostal mi vo vrecku len mobilný telefón. Pristúpil som k tomu manažérsky, navyše, s frajerským pocitom, že teraz manželke predvediem, aký som skvelý a ako elegantne problém vyriešim. Veď predsa nie okolnosti, ale naše reakcie na ne určujú náš život. ©

Ako prvé mi napadlo zavolať asistenčnú službu. Dnes fungujú inak, no začiatkom 21. storočia mi povedali, že v nedeľu a na území iného štátu mi nevedia okamžite pomôcť. Poradili mi, aby som nejakým ťažkým predmetom rozbil bočné okno, a dostal sa tak dnu. Na pumpe si mám kúpiť lepiacu pásku, dočasne okno prelepiť a dôjsť v núdzovom

režime domov. Ostatné vyriešime dodatočne v servise. Toto riešenie sa mi s ohľadom na okolnosti ani trochu nepáčilo, a tak som premýšľal, ako ďalej.

Rozhodol som sa, že presvedčím malú Emmku, aby auto zvnútra otvorila. Zaklopal som na okno, za ktorým spala. Rozlepila očka a pozerala trochu nechápavo na otca, ktorý ju prosí, aby potiahla kľučku na dverách. Robila, čo mohla, no pripútaná v autosedačke ako pilot v stíhačke dokázala kľučku potiahnuť len trochu. Štuplík vo dverách sa síce nadvihol, ale okamžite zapadol späť na svoje miesto. Nestihol som trhnúť dverami a otvoriť ich.

Ak vám nevyjde prvá stratégia zadania úlohy vašim ľuďom, čo spravíte v druhom kroku? Nuž, v prípade, že nemáte znalosti o tom, ako postupovať, robíte to, čo vám diktujú emócie – zvýšite hlas. Ako keby to malo pomôcť! Robíme to aj deťom, pričom ani pri nich to nemá zmysel. Deti nie sú hluché, len neplnia príkaz.

Vtedy som to tiež nevedel, a tak som stál pri zamknutom aute, búchal naň a kričal na Emmu, nech tie prekliate dvere otvorí. Šialený výraz v očiach jej otca ju naštartoval, znova potiahla kľučku, no znova nie dosť na to, aby sa otvorili dvere. Dobré, asi ju budem musieť vystresovať ešte viac a ono sa to podarí – povedal som si, lebo nám už začínala byť aj dosť slušná zima. Manželka zatiaľ môj prístup nekomentovala, čo považujem v našom vzťahu dodnes za veľmi pozitívne. Emme som znova adresoval prísnu výzvu, aby okamžite potiahla kľučku, no v tej chvíli odmietla spoluprácu a aj akúkoľvek komunikáciu. Veď prečo by mala poslúchať niekoho, kto ju presviedča nahnevanou tvárou a vrieskaním?

Ani môj tretí pokus dostať sa do auta teda nevyšiel, stál som tam a premýšľal, čo by som ešte mohol vyskúšať. Vtedy mi to konečne došlo! Šiel som späť na pumpu a kúpil guľatú lízanku Chupa Chups a Kinder vajíčko, zaklopal som na okno a Emmke ich ukázal. Nemusel som povedať ani slovo, vystrelila ako blesk, chytila kľučku a dvere sa konečne otvorili. Obe vecičky som jej dal a bol jej vďačný za najlepšiu príučku z motivácie.

Ak chceme, aby druhí spravili to, čo chceme my, dajme im viac toho, čo chcú oni, a oni nám dajú ešte viac toho, čo chceme my.

Poznám častú výhradu mnohých šéfov, ktorí vzdychajú, že s takými ľuďmi, akých majú vo firme, sa to nedá. Nuž ale sú to ľudia, akých si zaslúžia. Nemám rád, keď niekto hovorí, že na Slovensku sa ťažko podniká, lebo nikomu sa tu nechce pracovať. Moja skúsenosť je presne opačná. Bude to však tým, že sám mám úplne iné nastavenie. Pretože platí, že čo budete od ľudí očakávať, to vám budú dávať. Budú potvrdzovať vaše očakávania. Ak potrebujete, aby sa vo vašej firme robilo viac a lepšie, ste to vy ako šéf, kto musí zmeniť kultúru. A tá sa nedá zmeniť zvonku, ale len zvnútra. Najprv musíte zmeniť prostredie, v ktorom vaši spolupracovníci robia, a potom oni zmenia svoje správanie. Naozaj každý z nás by chcel vykonávať niečo užitočné a každý chce, aby ho ľudia chválili a vyjadrili mu uznanie. Samozrejme, každý chce aj to, aby bol za svoju prácu slušne zaplatený. Každý chce vnímať, že jeho práca má význam a jeho život má zmysel. Aj to je úlohou šéfov a vedúcich tímov, pretože i dospelým ľuďom treba vysvetľovať, prečo majú niečo spraviť a ako má výsledok ich práce vyzeráť. Ak to aj im dá zmysel, budú pracovať radi. Som absolútne presvedčený, že firmy sú verným obrazom svojich majiteľov, a táto ich rola je nedelegovateľná. Nikto iný ich v tom nemôže zastúpiť. Schody sa jednoducho zametajú zhora nadol.

Ľudia prichádzajú do známych firiem pre ich značku, ich produkt alebo ich marketing, odchádzajú však pre nezhody so svojím bezprostredným nadriadeným. Môžete teda mať akokoľvek dobre vybudovaný biznis, nepomôže vám to, ak vaši ľudia nebudú na sebe pracovať. Ak tí, čo sú vo vysokých riadiacich funkciách, netúžia byť čoraz lepší, ani na miestach pod nimi nebudú vznikáť príležitosti pre ďalších šikovných ľudí. V prípade šikovnosti tiež platí priama úmera – šikovný človek chce mať šikovného šéfa. Ak ho nemá, dlho v takej firme nevydrží a na jeho miesto zrejme prijmú niekoho menej šikovného. Aj vy by ste chceli do svojej firmy získať šikovných ľudí? Asi už viete, odkiaľ by ste mali začať – zhora a od seba. Aj vtedy sa do písma naplní poznanie, že každý šéf má len takých ľudí, akých si zaslúži.

Keď sa Tomáša Baťu pýtali, ako sa mu podarilo vybudovať závod, ktorý šliape ako hodinky, odpovedal veľmi priamočiaro: „*Vybudoval som ľudí a ľudia vybudovali závod.*“ Kto chce byť vodcom práce pre veľa spolupracovníkov, musí najprv vybudovať seba. Ak z vás budú ľudia cítiť energiu a entuziazmus pre daný projekt, produkt alebo službu, budú vám to isté vracat' späť. Ale pozor! Ak vám vaše myšlienkové vzorce hovoria, že nemáte schopných spolupracovníkov, že nestoja za veľa a robiť s nimi je čistá katastrofa, nečudujte sa, ak presne takých k sebe pritiahnete a oni vám to svojou (ne)činnosťou len potvrdia.

**” AK CHCEŠ VYBUDOVAŤ FIRMU, VYBUDUJ NAJPRV ĽUDÍ. ĽUDIA TI POTOM POMÔŽU VYBUDOVAŤ FIRMU.**

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Čas a vedomosti sú peniaze

V roku 2010 som mal možnosť spolupracovať s trénerom Vladimírom Weissom a so slovenskou futbalovou reprezentáciou, dokonca som s nimi vycestoval na šampionát do Južnej Afriky, kde dosiahli veľmi dobré výsledky. Rozprávali sme sa vtedy nielen o motivácii, ale aj o tom, ako vlastne funguje mozog špičkového športovca. Keď futbalista svetového kalibru zle kopne jedenástku, nie je to preto, že sa zmenila jeho schopnosť hrať futbal, ale preto, že psychicky nezvládne vypätú situáciu. Mozog potom „len“ nesprávne nastaví nohu, ktorou dôležitý kop spraví.

Po ďalší podobný príklad nemusíme chodiť až do Južnej Afriky. Môže sa stať, že sa ocitnete v nebezpečnej situácii počas jazdy autom, a vtedy vám v zlomku sekundy môžu myslou prebehnúť dva rozdielne scenáre – kam chcete ísť, alebo do čoho nechcete naraziť. Na niekoľkých miestach tejto knihy sme už hovorili o tom, že náš mozog nepozná predponu NE. Nepozná zápor, takže zadanie „nechcem do druhého auta naraziť“ spracuje tak, že práve o to narazenie vám ide.

Ak ste sa ako dieťa tešili na lyžovačku alebo na prázdninový výlet, a sugerovali ste si, že nesmiete v tom čase v žiadnom prípade ochorieť, je vysoko pravdepodobné, že ste skončili s teplotou v posteli. Mozog si z toho vybral, že ochorieť chcete.

Aj na toto poznanie narazil Tomáš Baťa a vyzýval svojich spolupracovníkov, aby svoje prosby, výzvy, žiadosti či ponuky formulovali vždy pozitívne. Aby namiesto otázky: *Nechcete ísť ďalej?* povedali radšej: *Podte ďalej.* Aby vetu: *Nechcete si od nás kúpiť topánky?* preformulovali na vetu: *Kúpte si naše skvelé topánky.*

Je to zdanlivo jednoduché, no pritom mimoriadne účinné. Často stačia len malé zmeny, stačí sa niečo nové naučiť a uplatniť v živote alebo v biznise, a budete posúvať vlastné hranice. Veľmi ma mrzí, že my Slováci sa často podceňujeme, ba priam sa sami bičujeme a radi zdôrazňujeme to, v čom nie sme dobrí a čo sa nám nedarí. Pritom každý z nás dokáže na sebe pracovať a zlepšovať sa, všetko závisí len od vnútorného rozhodnutia alebo silného vonkajšieho impulzu. Často sme ochotní niečo v živote zmeniť až vtedy, keď sa nám stane niečo zlé, ťažké, smutné alebo šokujúce. Meníme stravovacie návyky, až keď dostaneme infarkt alebo ochorieme na rakovinu; začneme športovať, keď nás opustí partner.

Sám verím viac na prevenciu ako na následné hasenie požiaru. Podobne uvažoval aj Tomáš Baťa a hasiči v jeho firmách mali tým vyššie platy, čím mali menej výjazdov k požiarom. Prevencia je naozaj vždy lacnejšia. Možno máte aj sami skúsenosť, že niekedy, keď sa človek konečne „prebudí“, môže byť už neskoro. Neskoro na zlepšenie zdravotného stavu, partnerského vzťahu, neskoro na záchranu situácie. Opäť musím aj na tomto mieste pripomenúť myšlienku, ktorú som spomínal už viackrát: všímavosť posilňuje, nevšímavosť oslabuje. To, čo si budete v živote všímať, bude prekvitať a rozvíjať sa. Čo nebude dostávať vašu pozornosť, postupne stratí energiu a emóciu, prestane žiť.

Chcem v ľuďoch vyvolávať snahu byť lepší ako priemer, mať lepší život a ísť lepšou cestou do budúcnosti. Aj moje metódy sa vyvíjajú a menia, pretože aj my ako ľudské bytosti sa vyvíjame a spôsob nášho života sa mení. Vďaka internetu a elektronizácii spoločnosti čelíme pretlaku informácií. Nie je problém ich získať, ale selektovať a vedieť používať. Ako hovorí český profesor manažmentu Milan Zelený, informácií je prebytok, ale znalostí je stále nedostatok. Informácia nie je znalosť. Zamestnávateľia budú ochotní dobre platiť ľuďom, ktorí disponujú špičkovými znalosťami. Skúste si teda položiť otázku, čo viete robiť naozaj tak výnimočne, že trh vám bude ochotný platiť za vaše excelentné vedomosti a zručnosti. Existujú totiž len dve veci, ktoré sa dajú reálne vymeniť za peniaze – čas a vedomosti.

Robíme to celý život – niekto chodíva do práce, iný podniká, no v jednom aj v druhom prípade venujeme čas tomu, aby sme zarobili peniaze. Čas plynie pre všetkých rovnako a každý deň má dvadsaťštyri hodín, čo je asi jediná základná a elementárna spravodlivosť na svete. Každé ráno začneme fungovať ako s čerstvo nabitou baterkou, cez deň sa jej energia postupne miera, no v noci sa zas dobije a môžeme znova vyštartovať. Inak ale vyzerá dvadsaťštyri hodín života žobraka a boháča. Myslím to výsostne metaforicky a chcem tým povedať, že ľudia, ktorých cena na trhu je vyššia, by mali podľa toho nielen vyzeráť, no hlavne mať znalosti, za ktoré trh bude ochotný viac zaplatiť.

Čas každého z nás je obmedzený. Na ceste za vyšším zárobkom teda musíme zväžiť, čo za ten čas dokážeme svetu poskytnúť. Veľa ľudí v tomto momente začne hľadať výhovorky typu: ja nič neviem, nič špeciálne som doteraz neurobil, netuším, čo by to malo byť... Všetky ako vystrihnuté zo sveta, kde nelietajú orly. Moja odpoveď je jednoznačná: Môžete mať akúkoľvek prácu a byť na ľubovoľnom poste, no vôbec nič vám nebráni, aby ste v tom, čo robíte, boli najlepší.

**” KÝM HLADÁŠ, AKÚ PRÁCU BUDEŠ MILOVAŤ,  
MILUJ PRÁCU, KTORÚ SI UŽ NAŠIEL.**

Ste čašník? Tak buďte najlepší v reštaurácii a v budúcnosti ju možno preberiete alebo si otvoríte vlastnú. Ste sestrička v nemocnici? Buďte najlepšia možná a určite dostanete novú, zaujímavú príležitosť. Aj vy ste si všimli, že učitelia často obhajujú svoju frustráciu deťmi, ktoré učia? Vraj nemajú vôbec záujem o učivo a štúdium. A viete, čo hovoria deti? Že ich pedagógovia sú čistá katastrofa. Dovolím si tvrdiť, že v deťoch chyba nie je. Učiteľ v škole pôsobí stále, deti prichádzajú a odchádzajú. V tomto kontexte je on ten starší, ten, kto určuje pravidlá. On je zodpovedný za obsah a formu komunikácie. Ak ste učiteľ, aj vy máte možnosť byť ten najlepší. Čo si asi tak o vás hovoria žiaci počas prestávky? Ak budete nudný, priemerný a „nor-

málny“, asi na vás ani nepríde reč a na hodinu s vami sa nebudú mať prečo tešiť.

To, čo je normálne, je priemer, a priemer dnes nikoho nezaujíma. Všetci sme sa narodili ako víťazi, ale väčšina zomiera ako priemer. Vnímam to ako náš nevyužitý potenciál. Neberte to však, prosím, ako kritiku. Život nie je fér a nemali sme všetci rovnaké štartovacie podmienky. Pri čítaní tejto knihy to však možno aj vy vnímate podobne ako ja. Medzi narodením a smrťou chcem žiť naplno, tešiť sa, rozvíjať sa a hľadať zmysel svojho života. Snažiť sa byť najlepší, ako je to len možné, a užívať si to. Cieľ je cesta, cesta je cieľ.

” **NÁPIS NAD VCHODOM NA CINTORÍN:**  
*Boli sme ako vy. Budete ako my.*

Jedného dňa každý z nás zomrie, to je bez diskusie. Starý človek má však oproti mladému zásadnú výhodu – mal tú úžasnú možnosť dožiť sa staroby. Nie každému sa to podarí, aj preto nemajú starí prečo závidieť mladým. Podstatné však je, ako svoje životy naplníme, čomu sa budeme s vášňou venovať, ako máme žiť, a nie len živiť. Každý z nás hľadá vlastnú cestu, a preto ak chceme od života viac, ak chceme nadpriemer, musíme sa odlíšiť od normy a od priemeru. Vytvoriť svoju značku na trhu, ktorý sme si zvolili. Volám to aj motivácia zo smrti. Jedného dňa zomriem, a kým ten deň príde, chcem byť najlepší možný. Pre prospech svojej rodiny, širšej komunity a seba. Na to, aby sme vzbudili pozornosť, zanechali dojem a zaujali, je rozhodujúcich prvých tridsať sekúnd. Platí to na hodine chémie v škole, ale aj na pohovoroch, pracovných stretnutiach, poradách. Ak do pol minúty nevediete dôvod, prečo vás treba počúvať a získať tak ďalších päť minút (alebo hoci päťdesiat), môžu sa rýchlo rozhodnúť hľadať niekoho iného. Môžete sa naozaj venovať akejkoľvek profesii, no najdôležitejšie je robiť ju najlepšie, ako dokážete. Ak to neviete a nechcete, radšej zmeňte prácu.

Samozrejme, nie každý môže robiť prácu, ktorá je v súlade s jeho talentom, baví ho a ešte je aj skvelo zaplatená. Sám som počas života prešiel mnohými pracovnými pozíciami, brigádami, vlastným podnikaním a nie vždy išlo o činnosť, ktorá mi bola blízka či v ktorej som vynikal. Vždy som sa jej však venoval na stodesať percent. Výsledky v práci sú viac o postoji k nej a zodpovednosti ako o talente. Každý sa v živote môže mať lepšie, ak bude viac dávať. Keď dáš viac, dostaneš viac.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Ked' je kríza príležitosťou na zmenu

Techniky, akými sa robia obchody, ako komunikuje predávajúci s kupujúcim či ako tovar vyzerá, to všetko sa v čase neustále vyvíja. Dovolím si tvrdiť, že k lepšiemu. Áno, Baťa bol fantastický vizionár a nastavil štandardy veľmi vysoko, potom však u nás nastalo obdobie, keď sme sa slušných spôsobov vzdali. Dodnes si pamätám, ako začiatkom deväťdesiatych rokov minulého storočia vytočil môj kamarát nahnevanú pokladničku v obchode len tým, že jej poprial dobrý deň. Nahnevaná bola už z princípu, lebo pri jej pokladnici stál rad ľudí, na čo jej kamarát celkom slušne poradil, že predsa nemusí nasilu robiť prácu, ktorá ju nebaví. Mali ste vidieť, aká explózia negatívnych emócií nastala a akú verbálnu nakladačku od tej milej, frustrovanej a znechutenej panej dostal.

Jasné, že aj dnes môžete stále naraziť na ľudí, ktorí sa dobrovoľne ocitli na pracovných miestach, kde nemajú čo robiť, ale už sa, našťastie, výrazne vraciame k známemu baťovskému: *Náš zákazník, náš pán*. Navyše nastala doba internetu, kde sa dajú okamžite porovnávať parametre výrobku, jeho cena, servis a všetky súvisiace služby. K zisku vám nepomôže to, že vo vašom meste nemáte konkurenciu. Vašou konkurenciou je dnes prakticky celý svet. Akýkoľvek produkt teda musí byť špičkový a rovnako jeho predaj. Rozmach e-shopov je úplne pochopiteľný, zákaznikom dáva stabilnú službu, nekonečné možnosti výberu, spôsobu platby a aj doručenia. Dobrá skúsenosť s e-shopom zaručuje, že sa doň ľudia budú za nákupmi vracat'. Dá sa očakávať, že v blízkom čase pribudne k spôsobom doručenia aj preprava dronom. Na Novom Zélande už dnes existuje reštaurácia, ktorá vám čerstvú pizzu dopraví priamo na váš dvor.

Aj tento druh pokroku má však svoju relatívne odvrátenú stránku, veď drony vezmú prácu tým, čo pizzu rozvážajú. O tomto fenoméne

už bola reč v predchádzajúcich kapitolách. Nie je to prvá ani posledná profesia, ktorú postupne nahradia roboty riadené počítačmi. Nástupom smart telefónov, posielaním esemesiek, využívaním Facebooku a ďalších sociálnych médií dostali tvrdú ranu napríklad aj pošty a poštári. Neroznášajú ako kedysi pred Vianocami milióny pohľadníc, a pred časom už úplne zanikli napríklad aj telegramy. Dva roky som bol v predstavenstve Poštovej banky a riadil som retail. Spoznal som fantastické poštárky, neveriteľne oddané a lojálne k svojmu zamestnávateľovi, a často sme sa spolu bavili o tom, čo prinesie budúcnosť. V mnohých sa strach z ohrozenia prejavil hnevom na zákazníkov za to, že prestávajú využívať poštové služby. Nuž, pohľadnice naozaj takmer nikto neposiela, ale na druhej strane stále rastie objem tovarov, ktoré si ľudia objednávajú z e-shopov, a práve tie predsa treba doručovať.

Každá kríza je súčasne šancou na zmenu a na príchod niečoho nového. Vedeli ste napríklad, že Číňania majú pre slovo *kríza* a aj pre slovo *šanca* ten istý znak? Rovnako majú nastavené aj mysle – akákoľvek komplikácia je pre nich výzvou konať a využiť ju vo svoj prospech. A čo my, Európania? V našich jazykoch je kríza výsostne negatívny pojem a tak ju spracuje i mozog. Je to navlas rovnaké ako s povestným ružovým krokodíлом, ktorého sme už tiež použili ako príklad toho, že sa nevieme prinútiť na niečo nemyslieť. Ak vyslovíme slovo *kríza*, máme tiež čisto negatívnu asociáciu, zatiaľ čo Číňan si predstaví nielen hrozbu, ale aj šancu. Okamžite som prebral tento čínsky postoj a naučil som sa v krízových situáciách položiť si zásadnú otázku: Na čo je to príležitosť?

Skúste to aj vy. Ak sa vám deje čokoľvek, čo máte nutkanie označiť za krízu, spýtajte sa vlastného mozgu, či to náhodou nie je dôvod na zmenu k lepšiemu. Vyhnite sa nikam nevedúcim analýzám, prečo sa to deje práve vám, a radšej uvažujte, ako sa z toho dostanete a na čo je to príležitosť. So správnym postojom k životu a vlastnému šťastiu by aj výpoveď zo zamestnania mala pre vás znamenať najlepší okamih kariéry. Tej novej.

Aj doktor Richard Wiseman sa pravidelne odvolával na absurdnú príhodu, keď sa mu na letisku stratil kufor s kúzelníckymi trikmi. Čakalo ho dôležité vystúpenie a on musel situáciu vyriešiť. Nepodľahol panike, zúfalstvu ani apatii, ale pod tlakom „krízy“ vymyslel všetko nanovo, a prišiel tak aj na jedno zo svojich najlepších a najoceňovanejších kúziel.

Nikdy dopredu nevieme, k čomu súčasná situácia, ktorú musíme riešiť, povedie. Situácie sú samy o sebe neutrálne, to my im dávame emocionálny náboj.

Poznámky: \_\_\_\_\_

# Čas, ktorý dokážeme vymieňať za peniaze

Každý deň má stále rovnakých dvadsaťštyri hodín, ale asi si pamätáte, že keď sme boli deti, neleteli minúty tak rýchlo ako v dospelosti. Pravidelne hovorievame o časovom strese, o tom, že nestíhame, že sme stále v behu, a jeho tempo sa len zvyšuje. A čo hovorí výhľad do budúcnosti? Nuž, bude to len horšie – porastie konkurencia, na pracovný trh prídu mladé dravé ročníky, zvýši sa tlak na výkonnosť, nastane ďalší medzigeneračný rozpor, pretože starších už nebudú chcieť zamestnávať, no súčasne bude problém s nedostatkom ľudí, lebo počet novonarodených detí klesá a európska populácia starne.

Ako vlastne zaobchádzame s dvadsiatimi štyrmi hodinami, ktoré máme každý deň k dispozícii? A koľko z nich dokáže priemerný človek vymeniť za peniaze? Ktorým činnostiam sa väčšina ľudí venuje a kde sa dá získať čas pre seba, na prácu a na oddych?

## Spánok

Ľudia bežne spávajú sedem až osem hodín. Keď som sa sám začal vzdelávať, tiež som dospel k záveru, že nemám kde na to vziať čas, a tak som si ho začal kradnúť zo spánku. Vstával som o polhodinu skôr, čo sa dalo do istej miery zvládnuť. Pre mňa je na spánok optimálnych sedem hodín, ak však dlhodobo klesne počet prespatých hodín pod šesť, prestávam sa cítiť dobre. Áno, sú ľudia, čo spávajú štyri či päť hodín a sú úplne v poriadku, no štandard je naozaj osem hodín. Kradnúť si potrebný čas zo spánku však nie je dobrý nápad. Naše telo aj mozog potrebujú pravidelný oddych na regeneráciu. Pre mozog je obzvlášť potrebný, lebo počas spánku ukladá myšlienky a vnemy a vytvára nové idey. Spracúva, čo zažil, čo sa učil, ukladá, triedi, analyzuje. Pre váš dlhodobý úspech je

dostatočný spánok – aspoň sedem a pol hodiny – dôležitým faktorom rastu a spokojnosti.

### **Doprava**

Do práce sa väčšinou presúvame mestskou či medzimestskou dopravou, alebo autom. V niektorých dopravných uzloch sa dajú stráviť nekonečné minúty v zápche, ale myslím si, že priemerne môžeme na dopravu vyčleniť hodinu denne. Tento čas sa dá využiť na študovanie – počúvanie audiokníh. Keď sa dostanete do zápchy, namiesto nadávania je dobré využiť čas na sebarozvoj – vytvorte si univerzitu na kolesách. Viem, že je to nepohodlné a ľuďom sa nechce, práve preto viete získať konkurenčnú výhodu.

### **Hygiena a strava**

Ak zrátame všetky kúpeľne, sprchy, holenia alebo líčenia plus čas, ktorý venujeme jedeniu, odhadujem to na dve hodiny denne. Vysoko výkonní ľudia majú ranné rutiny, väčšinou to býva po prebudení osobná hygiena, meditácia, šport a ľadová sprcha. Tak vyzerá aj môj denný režim, otužovanie som pridal rovnako ako meditovanie až v auguste roku 2018. Je fantázia každé ráno sa hecnúť a vliezť pod studenú sprchu. Sú to dve veci v jednom – tréning pevnej vôle a posilňovanie imunity a odolnosti.

### **Televízor a sociálne médiá**

Neuveríte, no priemerní ľudia trávajú pri týchto požíračoch času až štyri hodiny každý deň! Tak hovoria európske štatistiky. Vám sa to určite zdá veľa, ale veď to, že držíte v rukách túto knihu a čítate ju, znamená, že nie ste priemerný a ani úplne normálny. Normálny človek dávno vie, že nepotrebuje čítať takéto knihy, a zrejme to zdôvodní tým, že nemá čas. Moja skúsenosť hovorí, že to tvrdia práve tí, ktorí by niečo také veľmi potrebovali. Som dvadsaťpäť rokov v biznise a stále sa mám čo učiť. Čítam dve až tri knihy mesačne, chodievam na semináre, permanentne

na sebe pracujem, a pritom by som pokojne mohol tvrdiť, že nič z toho nemusím. Opak je totiž pravdou. Musím, pretože aj moje znalosti zastarávajú a strácajú svoju hodnotu.

Za pravidelné čítanie kníh vám poďakuje aj mozog, veď práve ony sú preň kvalitným benzínom. Bez prehánania môžeme skonštatovať, že knihy skvalitňujú a predlžujú život. Ak totiž náš mozog prestane vykonávať niektoré činnosti, začne, obrazne povedané, zarastať burinou a danú aktivitu budeme robiť podstatne horšie. Našťastie, platí to aj naopak – opakovaním ľubovoľnej činnosti sa v mozgu neustále vytvárajú neurónové spojenia a tzv. *mindways*, čiže myšlienkové diaľnice.

V tejto súvislosti ma zaujal výsledok jednej anglickej štúdie. Tá zistila, že londýnski taxikári majú zväčšené mozgy v tej časti, ktorá riadi orientáciu. Podmienkou získania licencie na poskytovanie taxikárskej služby v Londýne je totiž schopnosť poznať ulice mesta a ich prepojenia bez navigácie. Práve používanie moderných elektronických pomôcok má na svedomí ochabovanie tých častí nášho mozgu, ktoré sme len v nedávnej minulosti veľmi intenzívne používali. Skúste si sami malý a jednoduchý test: Koľko telefónnych čísel ste vedeli naspamäť pred príchodom mobilných telefónov, a koľko ich viete dnes?

Úspešní ľudia vedú manažment seba k lepšiemu hospodáreniu s najdôležitejším aktívom – svojím životným časom. Preto som uviedol pár oblastí, kde sa dá získať „dodatkový čas“. Ak si tieto položky odrátame od dvadsaťštyrihodinového dňa, zostáva nám deväť hodín. Priemerný človek teda môže priemerne deväť hodín denne vymieňať za peniaze. Aj táto bohumilá činnosť sa dá, samozrejme, robiť viacerými spôsobmi – buď budeme niekomu dávať svoj čas a vedomosti, alebo (čo je rozumnejšie) budeme zvyšovať hodnotu vlastnej pracovnej hodiny.

Povedzme, že priemerný zamestnanec na Slovensku má priemernú mesačnú mzdu okolo tisíc eur. Ak by sme sa každého zamestnanca spýtali, či by chcel zarábať viac, drvivá väčšina by asi povedala áno. V pracovnej zmluve však zrejme majú fixovanú sumu za jednu hodinu, takže

sa opäť ponúkajú dve cesty, ako na to. V jednom prípade sa musia vzdať niečoho, čo doteraz robili, a nájsť si druhú prácu. V druhom prípade pôjdu za šéfom a navrhnu mu, že budú robiť o hodinu či dve dlhšie. Ale za čas navyše chcú, logicky, aj peniaze. Dobrý nápad, no pri nedobrom šéfovi sa v tomto bode môže skončiť, pretože šéf ho odmietne. Osobne mám veľmi rád polemiku o tom, či firma má alebo nemá investovať do svojich ľudí. Jeden šéf sa tomu vyhýba, lebo sa bojí, že zainvestuje a spolupracovníci mu odídu. Druhý má podobné obavy – že nezainvestuje a oni zostanú. Hodnota firmy dnes naozaj nespočíva v hodnote počítačov v kancelárii, ale v tom, akí šikovní ľudia pri počítačoch sedia. Šikovní ľudia idú do šikovných firiem.

Pre toho, kto chce zarábať viac peňazí, však stále existuje aj model nezávislý od rozhodnutia šéfa. Taký, ktorý nie je podmienený rastúcim počtom odpracovaných hodín, ale zvýšením hodnoty hodinovej mzdy. Je to úplne jednoduchá matematika, založená na tom, akými vedomosťami disponujeme. Veď preto má inú hodnotu hodina človeka so všeobecným stredoškolským vzdelaním a človeka, ktorý absolvoval vysoko špecializovanú vysokú školu. Každým ďalším stupňom vzdelávania narástla hodnota každého z nás na celý život. Dnes však začína byť vysoko aktuálna aj otázka, či vedomosti, ktoré sme získali pred desiatimi či dvadsiatimi rokmi, bude pracovný trh v budúcnosti vôbec potrebovať.

**” TVOJA ISTOTA DO BUDÚCNOSTI JE HODNOTA TVOJEJ HLAVY  
NA TRHU PRÁCE.**

Čas sú peniaze a čas sú aj vedomosti. Ak chceme zvýšiť svoju hodnotu a dostávať viac peňazí za zručnosti a vedomosti, ktoré máme, musíme teda brať do úvahy aj ďalší zásadný parameter – aký typ vedomostí bude žiaduci v budúcnosti.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Čo ak vaša profesia prestane existovať?

V našich zemepisných šírkach sa zvykne hovoriť, že remeslo má zlaté dno. Pokrok sa však nedá zastaviť, a tak aj táto ľudová múdrosť, overená stáročiami, bude musieť prejsť postupnou aktualizáciou. Ovládať akúkoľvek „štandardnú“ manuálnu činnosť vyžaduje už aj dnes neustále vzdelávanie v odbore. Hádám nikto si nevystačí s tým, čo sa pred rokmi naučil v škole, zanikajú zamestnania, ktoré nahrádzajú roboty a počítače, a technologický pokrok prináša úplne nové profesie, ktoré nedokážeme predvídať ani len na pár rokov dopredu.

Nie je to tak dávno, čo sa začalo hovoriť o 3D tlačiarňach ako o unikátnej novinke, dnes už v Číne s ich pomocou „tlačia“ domy. Zohnať u nás dobrého kachličkára je nadľudský výkon; v budúcnosti, ktorá podľa mňa nie je už ani veľmi vzdialená, príde človek novej profesie a nastrieka na stenu kúpeľne novovyvinutý materiál, ktorého farbu si budeme meniť podľa nálady. Pred dvadsiatimi rokmi mal televízor také rozmery a takú váhu, že ho vždy museli prenášať dvaja ľudia. Dnes si nový televízor odnesiete pod pazuchou a blíži sa čas, keď obrazovka bude ešte tenšia ako dnes, ba dokonca pružná. Zrolujeme ju do tubusu, vezmeme si ju so sebou na cesty, kdekoľvek sa pripojíme na WiFi a budeme môcť sledovať mobilné noviny. Technicky aj technologicky sa ľudstvo ženie vpred neuveriteľnou rýchlosťou. Dnes nevieme, čo vymyslíme zajtra a ako to zmení náš život. Žijeme obdobie tzv. disruptívnej ekonomiky, pre ktorú je charakteristické, že zo dňa na deň môže zaniknúť profesia, ktorá na trhu práce existovala desiatky rokov. Z tohto pohľadu je naša budúcnosť fascinujúca a život sa stáva čoraz ľahším a jednoduchším. Už existujú idey áut bez šoférov, testujú sa inteligentné okuliare a nepochybne sa ešte aj naša generácia dožije dňa, keď nebudeme musieť vedieť cudzí jazyk – určite vznikne technická pomôcka, ktorá nám pomôže plynule sa

rozprávať s človekom z opačného konca sveta. Oproti tomu, ako rýchlo postupuje technický pokrok, sa my ako ľudia vyvíjame veľmi pomaly. Stále sa zaoberáme tými istými vecami ako naši predkovia pred stovkami rokov – láskou, zradou, nenávisťou, korupciou, smútkom. Nepohli sme sa ani o kúsok vpred v poznaní, ako sa mať ľudsky lepšie. Ženieme sa síce vpred spolu s technickým pokrokom, no prestávame žiť v súlade s prírodou.

V niektorých oblastiach ľudskej činnosti je navyše naozaj vysoko pravdepodobné, že to, čo sme sa učili v minulosti, sa stane už v blízkej budúcnosti nepotrebným. Čo v prípade, keď máte pred sebou povedzme ešte dvadsať rokov života, ale už o dva roky prestane byť vaša profesia žiadaná a zanikne? Máte pripravený plán B? Nuž, viem si predstaviť, koľko ľudí začne namiesto jeho hľadania šomrať, že svet je nespravodlivý, a klásť si rečnícke otázky, prečo sa to muselo stať práve im a čo teraz s tým. Odpoveď však reálne nehľadajú. Nenastala kríza, ale transformácia ľudskej spoločnosti a je len na nás, či sa k nej postavíme ako ku katastrofe alebo ako k príležitosti a šanci na zmenu. Už dnes s vami často vedú na počítači písomnú konverzáciu roboty a ani o tom neviete, a mnohí majitelia smartfónov Apple využívajú inteligentného osobného asistenta Siri. Ani sa nenazdáme a príde na trh počítač, čo bude „osobne“ hovoriť s klientom a vybavovať jeho požiadavky.

Vychodili sme základnú a strednú školu, tí, čo si trúfali a mali na to, išli aj na vysokú. Jej absolvovaním sa vzdelávanie jednoducho nemôže skončiť, pretože to, čo do nás školstvo investovalo, sa dnes skutočne dá umiestniť do trochu lepšieho počítača. Priznávam sa, že sám som po ukončení štúdia na Ekonomickej univerzite uvažoval podobne. Tešil som sa, že konečne vypadnem zo školy, nebudem už musieť čítať žiadne skriptá, nebudem chodievať na prednášky a nikto nebude skúškami preverovať, čo som sa naučil.

O desať rokov ma dobehlo, že som sa na žiadnej škole nenaučil po anglicky, a zistil som, že sa musím naďalej vzdelávať. Prestahoval som vtedy celú rodinu do Los Angeles. Deti chodili do škôlky a ja s man-

želkou na osemtyždňový intenzívny kurz angličtiny. V škole som bol zaručene najstarší študent; mal som vtedy už tridsaťpäť rokov a moji mi spolužiakmi boli ľudia z Japonska, Kórey, Francúzska či zo Saudskej Arábie. Ich angličtine som už vonkoncom nerozumel! Ale zvládol som to. Investoval som do seba, do novej znalosti a zdvihol som svoju hodnotu. K nemčine, ktorú som ovládal, pribudol ďalší cudzí jazyk. Tomáš Baťa by mal zo mňa radosť...☺ On i jeho nevlastný brat Jan oceňovali svojich zamestnancov aj za znalosť jazykov. Každý mesiac dostávali päťdesiatkorunový príplatok, čo boli v prvej polovici minulého storočia veľmi pekné peniaze.

Nevidím žiaden problém v tom, že by ste sa mali učiť po anglicky hoci aj po päťdesiatke. Veď čo ak vás bude chcieť zamestnať firma, ktorá k nám príde zo zahraničia, a angličtina ako komunikačný jazyk bude podmienkou prijatia? Márne budete frflať, že vy už na to nemáte bunky a že na Slovensku po slovensky. Kedykoľvek, aj hneď zajtra, sa môžete prihlásiť na kurz angličtiny a začať zvyšovať vlastnú hodnotu. S čítaním kníh nemusíte čakať ani do zajtra. Každá jedna je plná informácií, ktoré sa dajú meniť na znalosti. Výhoda kvalitných kníh spočíva aj v tom, že len vy sa rozhodujete, čo spravíte s informáciami, ktoré vďaka nim získate, a ako si ich prekonvertujete do svojej mapy sveta. Poznám to sám na sebe. Pri čítaní kníh si mozog nastavujem do „hladného“ módu, aby nasával ako špongia všetko, čo sa mi môže hodiť.

Ďalšia dobrá správa hovorí, že čítanie navyše predlžuje život. Overovali to vedci z Yale a skutočne zistili, že ľudia, ktorí počas života čítali aspoň tri a pol hodiny týždenne, žili priemerne o 23 mesiacov dlhšie ako tí, čo nečítali. Ďalší vedci, tentoraz z Harvardu, zas potvrdili, že čítanie je najlepším cvičením pre mozog. Keď spomínam Harvard, bol som sa tam pozrieť v októbri 2018 a veľmi ma zaujal výklad sprievodkyne – študentky Harvardu. Povedala, aký je u nich systém: najprv sa na začiatku učia zo všetkého niečo, a následne si musia vybrať oblasť, kde sa učia z niečoho takmer všetko.

*” V ROKU 2017 VYŠLO NA SLOVENSKU VIAC AKO 11 000 KNÍH. TRETINA SLOVÁKOV VŠAK NEČÍTA VÔBEC A DESAŤ PERCENT DOMÁCNOSTÍ (VIAC AKO 100 000) NEVLASTNÍ ANI JEDNU KNIHU!*

Opakujem, že mať informácie a mať unikátne znalosti je obrovská konkurenčná výhoda. Ak na sebe viac pracujete, trh vám viac zaplatí. Ak však budete normálni (rozumej rovnakí ako ostatní), budete aj zarábať rovnako ako všetci. Skúste si sami, len tak rekreačne, spraviť malú analýzu toho, koľko peňazí investujete do osobného rastu a koľko napríklad do zovňajšku. Väčšina normálnych ľudí, bohužiaľ, funguje v dramatickom nepomere – viac dávajú do toho, čo je len vidieť, a oveľa menej do toho, čo majú v hlave.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Nastavte si vlastnú myseľ

Mať talent na akúkoľvek činnosť, ktorá v konečnom dôsledku vedie k adekvátnej finančnej odmene za jej vykonávanie, predstavuje len zhruba tretinu konečného úspechu. Už sme hovorili o tom, že rovnako významnú úlohu pri dosahovaní cieľa hrajú aj drina a šťastie. Úspech je naozaj aj vecou šťastia, rovnako je však dôležité aj to, aby ste boli v správnom čase na správnom mieste. Úspech priamoúmerne súvisí aj so správnym nastavením mysle. Angličania na to majú už spomínaný výstižný výraz *mindset*.

Používam ho aj pri takej zdanlivo banálnej veci, akou je hľadanie miesta na zaparkovanie. Keď idem autom na stretnutie do ľubovoľného nákupného centra, štvrtíhodinu predtým, ako tam mám doraziť, vyšlem myšlienku do „kancelárie boha parkovísk“ a oznámim im, kde by som chcel mať voľný parkovací box. Asi sa v tejto chvíli usmievate alebo neveriacky uškierate, no musím povedať, že s touto stratégiou mám neuveriteľne dobrú štatistiku. Rýchlo a bez krúženia v parkovacom dome nájdem dobré miesto na odstavenie auta v ôsmich prípadoch z desiatich.

A ako je to s toľko spomínaným talentom, ktorým radi argumentujeme hlavne vtedy, keď sa iným darí viac ako nám? Skúste si naozaj pustiť do hlavy myšlienku, že aj vy ste talentovaný, pretože je to tak. Možno len doteraz nikto vo vás talent na niečo ani len nehľadal, pretože, bohužiaľ, tak je už celé desaťročia nastavený systém nášho školstva. Česť výnimkám, ktoré tvorí niekoľko škôl pre mimoriadne talentované deti, no aj v tom prípade je to hlavne rozhodnutie rodičov, že chcú nadanie svojich potomkov vôbec skúmať. Naše školstvo má problém samo so sebou, jeho princípom nie je vyhľadávať talentovaných mladých ľudí a pracovať s nimi. Ďalší a ďalší ministri školstva rozbiehajú takú či onakú reformu, no ak má postupná zmena výučby trvať dvadsať rokov, vo chvíli, keď

ju dokončia, môžu začať odznova. Rozumiem aj tomu, že učiteľov, ktorí ešte nestratili entuziazmus a odovzdávanie vedomostí žiakom považujú za svoje poslanie, vie zle nastavený systém zomlieť a znechutiť. Ak do zlého systému vložíte dobrú vec, systém ju bez milosti rozbije. A na čo je dobrý zatrpknutý učiteľ? Nepomôžu mu nové učebnice a ani najmodernejšie počítače. Ak má pocit, že študenti ho otravujú, nemôže z jeho práce vzniknúť nič dobré. V budúcnosti by mohli kompetentní uvažovať o modeli rozpočtu, v ktorom by časť verejných financií šla do klasického školského vzdelávania a časť na to, aby sami rodičia vybrali a nakúpili svojim deťom kurzy a semináre v súkromnom sektore. Ten vie vždy flexibilnejšie reagovať na reálne požiadavky pracovného trhu. Zmeniť súčasný skostnatený systém však bude sizyfovská práca a potrebovala by naozaj odvážny mindset od tých najkompetentnejších.

S nastavením vlastnej mysle by sme sa mali naučiť pracovať čo najskôr. Úplne ideálne by bolo, ak by sa aj niečo také stalo súčasťou vzdelávacieho procesu. Mnohí podnikatelia nevedia balansovať medzi tým, ako nastaviť seba samého a vlastnú rodinu na to, čo všetko podnikanie prináša. Každý úspech niečo stojí, a keďže deň má len dvadsaťštyri hodín, ak nie sú optimálne vybalansované, skôr či neskôr niekde niečo praskne. To je axióma, takže o platnosti tohto tvrdenia naozaj nemusíte pochybovať. Aj v tomto prípade platí to, čo vieme, že všímavosť posilňuje a nevšímavosť oslabuje. Ak venujete najviac času podnikaniu a nevšímate si vzťah, rozsype sa. Ak si vyčleníte priestor na vzťah a dáte doň energiu, vrchovato sa vám to vráti. Vo chvíli, keď si prestanete všímať svoje zdravie, jedného pekného dňa vás to kruto dobehne.

V mojom prípade sa moja nevšímavosť k tomu, čo mi signalizuje telo, prejavovala vždy počas dovolení. Určite sami poznáte ten fenomén, že hoci v práci tvrdo driete a idete na doraz, nič vám nebýva, no vo chvíli, keď príde voľno a vy by ste si ho mali užívať – napríklad počas Vianoc – skončíte s chorobou v posteli. V stresovej situácii nás mozog naozaj stráži a pomerne dlho nás dokáže udržať v chode, keď mu opakujeme, že musíme niečo spraviť, musíme čosi stihnúť, a preto musíme málo spať a veľa driieť. Vo chvíli, keď stres opadne, preradí aj mo-

zog z piateho prevodového stupňa na neutrál a ešte aj vytiahne kľúčik zo štartéra. Dlhodobu sa biznis nedá robiť tak, že sa opakovane dostanete na hranicu totálneho vyčerpania. Najneskôr vtedy treba hľadať inú stratégiu, v ktorej budete dvíhať hodnotu svojej hodiny namiesto toho, aby ste pridávali množstvo hodín venovaných práci. A čím výnimočnejšie veci dokážete robiť a čím zložitejšie problémy zákazníkov riešiť, tým viac vám bude trh ochotný zaplatiť.

” *PRE AKÝ PROBLÉM KLIENTA SI TY RIEŠENIE?*

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Ako sa vyvíja hodnota našich vedomostí

Francúzsky ekonóm českého pôvodu Georges Anderla zverejnil už v roku 1974 fantastickú štúdiu. V jej závere predpovedal, že po roku 2000 sa každé tri roky zdvojnásobí množstvo vedomostí, ktorými ľudstvo disponuje. Ukázalo sa, že to odhadol úplne presne. Bohužiaľ, jeho poznatok platí aj v opačných súvislostiach – význam starých vedomostí sa každé tri roky zníži o polovicu.

Keď sa na vývoj ľudského poznania pozreli vedci všeobecne, prišli na to, že od začiatku letopočtu tempo prirúbania našich vedomostí a ich objem exponenciálne rastú. Prvých 1500 rokov to bolo ešte celkom „normálne“, keďže tých 1500 rokov bolo potrebných na to, aby sa naše znalosti zdvojnásobili. To znamená, že ak sa vtedy niekto niečo v mladosti naučil, nielenže mu to vystačilo po celý život, no bolo to dosť aj pre niekoľko generácií jeho potomkov. Stovky rokov mohli úspešne robiť tú istú činnosť s tými istými informáciami a zručnosťami. O ďalších päťsto rokov je všetko inak a vedomosti zastarajú v priebehu troch rokov! Tak rýchlo ideme ako ľudstvo vpred hlavne v oblasti techniky. Je to len ďalší dôkaz, že permanentné učenie je absolútne nevyhnutné, pretože to, čo vieme dnes, bude mať o ďalšie tri roky len päťdesiatpercentnú hodnotu.

Dovolím si tvrdiť, že medzi povolania, ktoré už dnes začínajú veľmi rýchlo strácať význam a zrejme skôr či neskôr zaniknú, patrí šoférovanie. Autá jazdiace samy sa stávajú realitou a budú len prirúbať. Taxikári sa búria proti Uberu a podobným aplikáciám, ale ďalšiemu rozširovaniu takzvanej zdieľanej ekonomiky nezabránia ani oni a ani úradníci z Bruselu. To isté platí o cestovaní, ubytovaní alebo reštauračných službách. Pred zánikom sú cestovné kancelárie bez pridanej hodnoty, lebo kto chce cestovať, objedná si bez problémov letenku, pobyt, stravu aj

program sám cez internet. Zdieľanou ekonomikou začali trpieť aj hotely, keď ľudia prišli na to, že môžu jednoducho bývať u iných ľudí. Spoločnosť Airbnb sa v priebehu pár rokov stala sieťou s najväčšou ponukou možností na ubytovanie po celom svete, a pritom nevlastní žiadnu nehnuteľnosť, hotel alebo penzión. V súčasnosti má v ponuke viac ako päťstotisíc miest na ubytovanie a na svedomí pokles príjmov v štandardných hoteloch.

Po ďalší príklad tiež nemusíme ísť ďaleko. Len si predstavte, že v nedeľu sa vám nebude chcieť variť, cez smartfón zadáte objednávku a zistíte, že v domácnosti tri domy od vás robia rezne a akurát dva im zostali. V čase, na ktorom sa dohodnete, si po ne len zabehnete. To, čo všetko nás už v blízkej budúcnosti čaká, dnes nevieme ani len odhadnúť.

Vieme však relatívne presne odhadnúť tempo klesania významu informácií, ktorými disponujeme. O tri roky klesne ich význam na polovicu, o šesť rokov budú mať hodnotu len dvadsaťpäť percent z toho, čo dnes, o dvanásť rokov iba šesť percent a najneskôr o dvadsať rokov budú mať naše súčasné vedomosti cenu len jediného percenta! Neplatí to o úplne všetkých oblastiach ľudskej činnosti, v niektorých sférach sa aj naďalej bude robiť „po starom“, ale pokojne to berte ako principiálny pohľad na hodnotu našich hláv na trhu práce. Čím ďalej, tým viac profesií zasiahnu nové znalosti, technické zdokonalenia aj prevratné vynálezy.

Digitalizácia, internetizácia, uberizácia, dematerializácia a zdieľaná ekonomika spôsobia viac či menej rýchly zánik mnohých činností, a preto je opäť na mieste pripomenúť už známu POWER vetu: Ak budete stále robiť to isté, budete stále dostávať to isté. Ak chcete byť lepší, musíte sa naučiť niečo nové, niečo lepšie, niečo, čo vám v budúcnosti pomôže na ceste napríklad aj za lepším biznisom. Ľudia si navyše budú musieť osvojiť pozitívny prístup k zmene, nech príde v akomkoľvek veku. Nie je predsa nič výnimočné, že niekto dostane výpoveď povedzme tri roky pred odchodom do dôchodku. Pre psychiku je niečo také riadny šok, ale dnešný svet je jednoducho taký. Netušíme, čo príde zajtra a ani to, ako to ovplyvní pracovný trh. Určite budú mnohé firmy krachovať – aj také, čo roky prosperovali – no súčasne sa budú zo dňa na deň rodiť nové hviezdy podnikania.

Život už nebude nikdy taký, ako bol predtým... Budte na to teda pripravení, doba vám praje. Nové znalosti prinesú aj nové možnosti. Podľa dnešných prognóz bude v roku 2030 šesť ľudí z desiatich pracovať v profesii, akú dnešný trh práce ešte ani nepozná. Takže je lepšie byť na to pripravený ako nakoniec len prekvapený.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Nenechajte svoj mozog nudit' sa

Mozog, ktorý sa dokáže celý život učiť, sa tiež dokáže celý život meniť. Najpružnejší je v detstve. Od príchodu na svet do siedmych narodenín sa naučíme v pomere úplne najviac – chodiť, rozprávať, vnímať svet. Pre vývoj malého človečika je v prvom roku života kľúčový predovšetkým vzťah s matkou. Potrebuje cítiť jej pozornosť, pokoj a lásku. Bábätká a malé deti majú činnosť mozgu v inej frekvencii, ešte sa im nezapínajú takzvané filtre. Veria automaticky všetkému, čo najbližšie okolie hovorí alebo robí. Práve v ranom detstve sa najzásadnejším spôsobom formuje náš charakter a naše presvedčenia. Štúdia, ktorú spravili na Novom Zélande, potvrdila, že hlavné charakterové črty trojročného dieťaťa sa zhodovali s jeho charakterom aj vo veku dvadsaťšesť rokov. Naše základné myšlienkové vzorce sú uložené hlboko v podvedomí a ovplyvňujú nás po celý život. Mimochodom, život skutočne ani z tohto hľadiska nie je fér. Nikto z nás nemôže za to, aké mal detstvo a či ho ovplyvnilo v pozitívnom, alebo negatívnom význame. Dobrá správa však hovorí, že ak sa budete chcieť zmeniť a popracovať na sebe, dokážete to.

Naša osobnosť a náš charakter sa formujú ešte aj v puberte. Ako tínedžeri máme stále šancu zmeniť svoje povahové črty, samozrejme, ak chceme a systematicky na sebe pracujeme. Množstvo informácií, vedomostí a znalostí absorbujeme aj po osemnástke, ale charakter sa už veľmi ovplyvniť nedá. Nádherne to vidno v momente, keď niekto rýchlo zbohatne. Zvykneme hovorievať, že peniaze kazia charakter, ale nie je to tak. Peniaze skutočný charakter len odhalia.

” *PENIAZE NEKAZIA CHARAKTER. PENIAZE ODHALUJÚ CHARAKTER.*

Ak je niekto dobrý človek a má veľa peňazí, dokáže s ich pomocou konať ešte viac dobrých skutkov. Ak zbohatne niekto bezcharakterný, má možnosť viac ubližovať, a nezriedka to aj robí. Základný omyl mnohých ľudí spočíva v tom, že si myslia, že s nárastom ich konta v banke priamoúmerne rastie aj ich IQ.

V každom veku má však náš mozog svoju elasticitu a schopnosť nasávať. Dokonca to potrebuje, ba priam je od toho závislý. Ak ho nebudeme na tento účel používať, svoje schopnosti postupne stratí. Stále potrebuje palivo v podobe nových informácií, učenia a skúseností. Začne meniť svoju funkcionálnosť, ak ho prestaneme neustále zamestnávať a vyťažovať. Zostane priemerným. Ľahko sa to dá prirovnať k cestičke v lese, vychodenej v tráve medzi stromami. Ak používame mozog, chodievame dokola po vzorne vychodených cestičkách. Ak ho však prestaneme používať, začnú cestičky zarastať trávou, prikryje ich popadané lístie a postupne sa úplne stratia. Chcete možno kráčať cez les, ktorý ste kedysi dobre poznali, ale cestičky už nedokážete objaviť. (Viem, že som o tom písal. Robím to schválne a v tvoj prospech.) Podobne upadá a stagnuje aj človek, ak na sebe nepracuje a nerozvíja sa. Preto väčšina ľudí nedosiahne nadpriemerné výsledky a sú „normálni“. Netvorí, nevymýšľajú nové veci, netúžia sa zlepšovať. Ich mozog sa brutálne nudí. Ak sa nudí, nastáva u neho stagnácia, a kde je stagnácia, tam je všetko priemerné. Kruh sa uzavrel.

Bohužiaľ, málokto vie, že mozog sa dá trénovať celý život a že každý z nás môže neustále osobnostne rásť. Napríklad aj obyčajný pohyb zlepšuje kognitívne funkcie a tiež je vedecky dokázané, že určitý druh meditácie zlepší myslenie i zdravie. Sám som roky hľadal vhodný typ meditácie pre seba a svojich najbližších. Dva roky som sa venoval joge, bolo to super obdobie. Nevedel som však, ktorým iným smerom sa vydať. Pomohli mi, ako obyčajne, knihy. Objavil som v nich informácie o takzvanej transcendentálnej meditácii a takisto vedecké dôkazy a odkazy na štúdie, ktoré potvrdzovali jej pozitívny vplyv na mozog a celkový stav organizmu. Bolo to presne to, čo som hľadal.

Na transcendentálnu meditáciu netreba žiadne špeciálne oblečenie, rekvizity či iné pomôcky. Ak sa ju naučíte, stačí ju praktizovať dvakrát denne, dvadsať minút ráno a dvadsať minút podvečer. Jej základným cieľom je odbúrať vnútorný stres, ktorý sa v organizme postupne hromadí. Určite máte aj sami vlastnú skúsenosť s dennodenným stresom, práve ten v nás zapína tzv. živočíšny mozog a spúšťa v tele procesy, ktoré mu vôbec neprospievajú. Najmä ľudia vo vysokých manažérskych pozíciách sú vystavení riziku budúcich zdravotných problémov. Rovnako účinkujú silné a negatívne emocionálne udalosti, ako smrť blízkeho a milovaného človeka, rozchod alebo rozvod. Čokoľvek z toho môže spôsobiť vznik závažného a dlhodobého ochorenia. Práve meditácia však dokáže organizmus upokojiť a zrelaxovať. Vedecké výskumy potvrdili, že špeciálne pri transcendentálnej meditácii sa myseľ dostáva do stavu, v ktorom sa dokážeme uvoľniť viac ako pri spánku. Dostal dokonca označenie ako tzv. štvrtý stav mysle, okrem spánku, snívania a bdlosti. Praktizovaním tejto meditácie sa skutočne spúšťa hlboký odpočinok organizmu, pri ktorom sa zapínajú prirodzené liečebné mechanizmy tela a rozpúšťa sa nahromadený stres a napätie. Ľudia meditovaním touto technikou získajú intenzívnejší pocit šťastia a naplnenia, cítia zvýšenú vitalitu a energiu, registrujú zlepšenie pamäti, koncentrácie aj schopnosti učiť sa, majú lepšiu výkonnosť, zvýšené sebahodnotenie aj sebavedomie, hovoria o zlepšení vzťahov s priateľmi či rodinou. Ďalšími praktickými prínosmi sú zdravotné bonusy – zníženie krvného tlaku a hladiny cholesterolu, zlepšenie pri prieduškovej astme, cukrovke, bolestiach hlavy, alergiách, spomalenie biologického starnutia, zníženie závislosti od cigariet, liekov či alkoholu. A vyššie spomenuté presvedčilo aj mňa, aby som sa vážne zaujímal a vyskúšal TM. Ani náhodou nie som ezotericky založený, uznávam pragmatickú pedagogiku a všetko, čo sa naučím, musí byť použiteľné v reálnom živote.

Nič v našom mozgu nezostane tak, ako to bolo, ak sa to stále znova a znova nepoužíva. Nič sa nemôže vyvíjať a čoraz viac prepájať, ak nedostane žiadne nové úlohy a požiadavky. Neberte teda komplikácie a prekážky, ktoré sa vám stavajú do cesty, ako problémy. Prekážky sú na to, aby sa prekonávali. Všetko, cez čo musíte prejsť, vás posilňuje.

Ak sa niečo dá vyriešiť, tak to vyriešite a problém prestane existovať. Ak nemá riešenie, nie je to váš problém a pustite ho z hlavy. Viem, nie je to vôbec jednoduché. Sám som zažil obdobia, keď mi veci týkajúce sa biznisu neustále vírili v hlave a nedokázal som ani spať. Asi to sami poznáte. Chcete spať, ale nedarí sa vám, lebo telo by síce už oddychovalo, no mozog nie a nie vypnúť. Aj tieto okamihy sú opäť len príležitosťou spoznávať vlastné fungovanie a zosilniť – vnútri aj navonok. Ak budete silný, dokážete lepšie zvládať výzvy, ktoré život prináša. A ak budete chcieť viac peňazí, musíte byť silnejší ako priemer. Legendárny Tomáš Baťa to vedel tiež a hovorieval, že nie je problém nájst dostatok malých ľudí, problém je nájst tých veľkých, ktorí sú ochotní prevziať na seba veľké úlohy, riadiť iných a mať zodpovednosť. Za veľkú zodpovednosť patrí ako odmena aj viac peňazí. Tie sa naozaj zarábajú predovšetkým duševnou činnosťou, nie manuálne. Výnimkou sú len umelci, ktorí tvoria rukami, ale aj tie riadi ich myseľ.

Priemerní ľudia vymieňajú za peniaze svoj čas, nadpriemerní svoje znalosti. Ak však budete vo všetkom priemerný, nikto nebude mať ani záujem počúvať vaše priemerné názory. Áno, tak funguje svet a je to úplne regulárne. Profesor Milan Zelený mi k tomuto poznatku pridal ďalšiu dôležitú myšlienku, získanú vlastnými skúsenosťami a pozorovaním. Povedal mi: „*Nepočúvaj, čo ti ľudia budú hovoriť, ale pozri sa na to, čo skutočne robia.*“ Platí to v zamestnaní a biznise, platí to v rodine a obzvlášť to platí pre politikov. Stratégia človeka nie je v tom, čo rozpráva, ale v tom, ako koná. To, ako človek koná, o ňom hovorí, aký je.

Na Silvestra si toho vieme povedať kvantum a prijať množstvo teoretických predsavzatí. V januári bývajú fitnescentrá plné ľudí, ktorí si povedali, že od Nového roka začnú s cvičením. Len zlomok z nich však vydrží dlhšie ako mesiac. Nestačí totiž si len povedať, že niečo chcem. Treba začať žiť nový život. Budem sa opakovať, ale naozaj má každý jeden človek na viac. Je jedno, čo sa vám stalo kedysi v minulosti, podstatná je vaša budúcnosť. Vždy má zmysel sa zdokonaľovať a žiť čoraz lepší život. To, aký je, závisí len od našich rozhodnutí, a za tie nesie každý z nás svoju zodpovednosť. Prestaňte sa teda vyhovárať na nepriateň

osudu. Ja vo vás verím, veď som preškolil tisíce ľudí v štyroch európskych krajinách a videl som, akej zmeny sú schopní. Všetci si zaslúžime byť spokojnejší a šťastnejší.

V tejto knihe a na mojich seminároch sa neprihováram k ľuďom, akí sú. Prihováram sa k ich možnostiam, k ich potenciálu. Samozrejme, je veľmi ľahké niečo prisľúbiť sebe či iným, no oveľa ťažšie je svoje slovo dodržať. Nič to však, ak zlyháte. Odhodlajte sa znovu a pripravte sa na to lepšie. Nekomparujte sa s inými, len sami so sebou. Snažte sa byť len o kúsok lepší ako deň predtým.

Aj pre mňa má význam predovšetkým to, ako ľudia konajú, pretože konanie je činnosť a činnosť je znalosť. Môžu sa pokúšať presvedčiť ma o svojich schopnostiach verbálne, no až ich reálna činnosť je pre mňa hmatateľným dôkazom, čo naozaj dokážu. V našich životoch sú podstatné výsledky, a nie prisľuby. Nájdite v sebe tú silu a vydajte sa za krajším, skutkami naplneným životom.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Ciel' je cesta, cesta je ciel'

V roku 2017 som sa rozhodol, že v roku 2018 prvýkrát v živote zabehnem maratón. Moje okolie zareagovalo s údivom a s otázkou, načo mi niečo také vlastne je. Popravde som im odpovedal, že im odpovedať neviem. Mojou jedinou motiváciou je, že chcem niečo také zažiť a dokázať si, že na to mám. Ide však aj o naplnenie POWER vety, že ciel' je cesta a cesta je ciel'.

” *CIEL' JE CESTA. CESTA JE CIEL'.*

Vôbec nie je isté, či celý maratón odbehnem, či ma nevyradí zranenie alebo čokoľvek iné. Je však podstatné, že prípravu som začal včas. Žijem zdravšie, ako by som žil bez tohto jasného cieľa, trénujem každý týždeň s osobným trénerom, objektívne registrujem, že sa mi zlepšila kondícia a že som schudol. Dokonca som prestal konzumovať akýkoľvek alkohol, vylúčil som aj pivo či zdvorilostné deci vína. Chcem byť naozaj na maratóne úplne fit a robím pre to všetko. Viem, čo chcem, čo je na konci mojej cesty, a tomu podriaďujem svoj život. Kráčam po ceste k cieľu. Rovnako to platí pre kohokoľvek z vás – váš cieľ formuje vaše priority a priority určujú stratégiu. Vaše budúce ciele ovplyvňujú vaše dnešné rozhodnutia.

Keď dopisujem tieto riadky, mám už po maratóne. Odbehol som ho 4. novembra 2018 v New Yorku, kde bežalo viac ako 60 000 ľudí. Výsledný čas som mal presne v limite, ako sme si s trénerom naplánovali: 4:30. Mám to vybavené a viem sa podeliť o skúsenosť, odvtedy behávam dvakrát do týždňa – to je výsledok viac ako ročného tréningu, a to je pre mňa dôležitejšie ako deň odbehnutia maratónu. Zostal mi návyk behať,

ktorý som nemal celý život. Každý z nás sa vie zlepšiť, zmeniť. Zmeň sa, ak nie si spokojný s výsledkom, nie si strom.

Samozrejme, sú aj jednotlivci, ktorí naozaj žijú bezcieľne. Neuveríte, ale dá sa to. Komu je však jedno, čo bude potom, tomu je jedno aj to, čo je teraz. Ak vám nie je jedno, čo sa bude diať a čo chcete dosiahnuť v budúcnosti, nie je vám jedno ani to, ako vyzerá vaša prítomnosť. Na ceste za vlastnými cieľmi sa budete stávať čoraz lepšími, a vo finále nie je až také dôležité, či ich dosiahnete alebo nie. Naozaj je to tak. Veď aj vy určite poznáte ľudí, ktorí dravo idú za tým, čo chcú dosiahnuť, a aj sa im to podarí. V tej chvíli však namiesto nekonečnej radosti prichádza zvláštna dezilúzia. Sú v cieli, ale čo ďalej?

Naozaj nie je zmyslom našich snažení dobýjať vytýčené méty jednu za druhou. Cieľ je cesta a aj samotná cesta je cieľ. Ak si vysnívate lepší život v budúcnosti, donúti vás to byť lepším už dnes. A pridanou hodnotou bude profit pre celé vaše okolie, pretože vlastnou činnosťou budete inšpirovať ostatných.

Naša firma je napríklad veľmi športovo založená. Športujeme takmer všetci a navzájom sa v tom podporujeme. Pred pár rokmi k nám nastúpil nový spolupracovník, ktorý dovtedy nikdy nešportoval, no do niekoľkých mesiacov sa nechal plynulo vtiahnuť do firemných zvykov – cvičí, baví ho to, zmenil stravovanie a sám hlási zlepšenie fyzickej aj psychickej výkonnosti. Mňa zas teší vedomie, že sme ho viac inšpirovali príkladom ako slovnými výzvami.

Rovnako to môžete spraviť vy sami, ak prijmete rozhodnutie, že niečo dokážete, zmeníte alebo zrealizujete. Možno bude na vás zopár ľudí len ľahostajne alebo neveriacky pozerateľ, no je vysoko pravdepodobné, že aspoň niektorých z nich inšpirujete, pridajú sa k vám alebo si nájdu vlastnú cestu k vlastnému cieľu.

Tomáš Baťa šiel v dodržiavaní zásady o ceste a cieli do extrému. Traduje sa príhoda z čias, keď si kúpil prvé auto, čo bolo niečo také

neslýchané, ako keď si dnes niekto kúpi súkromné lietadlo. Keď mu novučiký voz priviezli, zavrel ho doma do stodoly a dva týždne sa naň chodieval len pozerať. Nesadol hneď za volant, aby ako vodič machroval jazdou po Zlíne. Vraj si tak trénoval pevnú vôľu. Sám som obrovským milovníkom áut a asi by som sa zbláznil, ak by som mal odolávať takému pokušeniu. Určite by to boli pre mňa väčšie muky ako zabehnúť maratón! Aj Baťa je však dôkazom toho, že tento proces je evolučný, nie revolučný.

” *REÁLNEJŠIE SÚ ZMENY V ŽIVOTE EVOLÚCIOU, A NIE REVOLÚCIOU.*

Ak sa človek snaží čokoľvek dosiahnuť alebo zmeniť veľkým skokom, teda revolúciou, býva často sklamaný. Pre organizmus je to obrovská záťaž, nedokáže sa prispôbiť radikálnej zmene zo dňa na deň. Určite je preň prirodzenejšie postupovať evolučne, postupne, krok za krokom. Veď každá veľká cesta za veľkým cieľom sa vždy začína úplne prvým vykročením.

Ak sa teda chystáte začať napríklad s chudnutím, neseknite s doterajším spôsobom stravovania zo dňa na deň. Na začiatku zmeňte len jeden zlý návyk a prijmite rozhodnutie, že napríklad po šiestej hodine večer už nebudete nič jesť, resp. iba šaláty. Všetko ostatné zatiaľ zachovajte tak ako doteraz, či už je to dobré alebo zlé. Prvej zmeny sa však držte dôsledne a konzekventne. Potom povedzme pridajte viac pohybu, aby ste spálili viac kalórií, a to bude už druhá zmena. Ak vytrváte dva či tri mesiace, môžete pristúpiť k tretej – môžete sa vzdať niečoho vysoko kalorického, aj keď veľmi obľúbeného vo vašom jedálnom lístku. Už to určite pôjde menej bolestne. Dôležité je hlavne si uvedomiť, že zdravie a pekná postava nie sú výsledkom diéty, ale dlhodobého životného štýlu a životnej filozofie. Taktiež platí, že disciplína je ako sval a posilňovaním sa posilňuje. Čím ste lepší, tým ste lepší.

Myslíte na to, že ak vám mozog hovorí, že na viac nemáte, je to len myšlienkový vzorec, na ktorý vás niekto naprogramoval. Tento algoritmus je však možné zmeniť a ten, kto to dokáže zmeniť, ste iba vy. Nemôžete sa hnevať sami na seba za to, kým ste dnes. Je to logický výsledok okolností a vplyvov, ktoré máte chronologicky za sebou. Nenechajte sa odradiť ani tým, že vo vašom okolí napríklad nebol žiaden podnikateľ či nikto výnimočný. Možno ste doteraz nedostávali z bezprostredného okolia prirodzené impulzy, aby ste na sebe pracovali a vykročili vlastnou cestou za vlastným úspechom. Dobrá správa však hovorí, že je to riešiteľné, ak sami zmeníte zadanie pre váš mozog. Nové zadanie preň znamená, že začne inak pracovať.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Dobry pozicioning je dôležitý aj pre požiarnika

Zoznámte sa s ďalším človekom, ktorý si povedal, že nezostane priemer-  
ný, ale vo svojej profesii sa stane absolútnou jednotkou. Volá sa Paul Neal  
„Red“ Adair a bol požiarnikom. Normálnym, obyčajným požiarnikom, akých  
sú desaťtisíce na celom svete, ibaže v jeden pekný deň sa rozhodol špecia-  
lizovať sa. Vybral si segment veľkých a špecifických požiarov – katastrof, keď  
vybuchne fabrika vyrábajúca z ropy benzín alebo začne horieť ropná veža.  
Red Adair bol Američan, ale keďže bol jedinečným odborníkom na mimo-  
riadne udalosti súvisiace s požiarom, jeho meno rýchlo prekročilo hranice  
Spojených štátov. Adaira a jeho tím volali napríklad na zásahy do Kuvajtu  
v čase, keď sa tam bojovalo a pravidelne boli zbombardované ropné veže.  
Šejkovia vedeli, že práve oni dokážu rozsiahle požiare najrýchlejšie uhasiť,  
a zabrániť tak obrovským finančným stratám. Hovoríme o miliónoch dolá-  
rov, ktoré vedel Red Adair rýchlym a profesionálnym zásahom zachrániť.  
Milióny si preto mohol vypýtať aj za svoju prácu. Zákazník mal, samozrejme,  
možnosť odmietnuť ho s odôvodnením, že to je príliš veľa, ale koho iného si  
mohol zavolať, ak nikto ďalší s touto odbornosťou neexistoval? Red Adair to  
vystihol úplne presne, keď skonštatoval: *„Ak si myslíš, že je drahé angažovať  
profesionála, len počkaj, čo to bude stáť, keď najmeš amatéra.“*

**” AK SI MYSLÍŠ, ŽE JE DRAHÉ ANGAŽOVAŤ PROFESIONÁLA, LEN POČKAJ, ČO  
TO BUDE STÁŤ, KEĎ NAJMEŠ AMATÉRA.**

Vďaka skvelej stratégii sa stal rešpektovaným odborníkom a zarobil  
stovky miliónov dolárov. Bol v správnom čase na správnom mieste a po-  
chopil, čím sa odliší od ostatných „normálnych“ požiarnikov.

Každý z vás má možnosť a šancu vytvoriť si vlastný pozicioning a dať svetu (a potenciálnym zákazníkom) odkaz, v čom ste iný ako ostatní. Je jedno, či ste reklamná agentúra, reštaurácia, obchodník alebo požiarnik, klient vám vždy položí otázku, v čom ste iný a prečo by si mal vybrať práve vás. Váš pozicioning vytvára priestor na to, aby ste si za prácu mohli pýtať vyššiu sumu. Začnite pracovať na vytvorení vlastnej značky.

Ak ponúkate to isté, čo ostatní, vaša hodnota sa priemeruje. Ak vlastníte priemernú reštauráciu, musíte mať priemerné ceny. Ak ste priemerný požiarnik, tak hasíte obyčajné požiare za rovnako obyčajné ceny. Navyše, dnes existuje možnosť porovnávať ceny danej služby prostredníctvom Googlu a zákazník si vie okamžite overiť, čo je štandard. Chcete si za svoju prácu pýtať viac? Musíte ponúkať nadštandard a dať svetu vedieť, v čom ste iný. Ak chcete zarábať viac, znamenať viac alebo zažiť viac, musíte sa odlišiť. V dnešnom svete by ste jednoducho mali vedieť riadne nahlas zakričať – Haló, tu som!

Pozicioning však funguje aj vtedy, keď ste radovým zamestnancom vo veľkej firme. O tom vôbec nepochybujte. Je to len zdanie, že nemáte šancu zarábať viac peňazí, ak pracujete v spoločnosti, ktorá sa striktnie riadi platovými tabuľkami. Chcete dostať vyššiu plácu? Šéf alebo majiteľ si musí všimnúť, že dávate viac a prinášate nadhodnotu. Jedného dňa za ním pokojne zájdite a vypýtajte si viac, a on buď splní vaše očakávania, alebo nie. Jedno aj druhé je úplne v poriadku. Ak vám šéf vyhovie, zostávate vo firme, zarábate viac a obe strany sú maximálne spokojné. Ak sa nadriadený rozhodne, že si vyššiu odmenu nezaslúžite, ale vaše prirodzené sebavedomie hovorí, ako veľmi sa mylí, dáte výpoveď a budete si hľadať uplatnenie inde. Na tom nie je nič prekvapivé, šokujúce, drzé či neakceptovateľné. Veď predsa, ak stále budete robiť to isté, budete aj dostávať to isté. Ak ste priemerný požiarnik, nemôžete si za prácu vypýtať milión dolárov. Ak ste však špecialista vo svojom odbore, stanovíte si cenu, ktorú trh akceptuje.

” AK CHCEŠ VIAC, ČO DÁŠ VIAC?

Škoda, že celý systém vzdelávania a prípravy na život v dospelosti je postavený na čo najrýchlejšom odstránení detskej hravosti. Mozog sa pritom najlepšie učí, keď sa zabáva, nie keď je vystresovaný, lebo učiteľ chce, aby žiacikovia sedeli v laviciach vystretí s rukami za chrbtom a memorovali učivo. Česť a veľká vďaka výnimkám, ako sú alternatívne vzdelávacie programy Montessori, kde sa k deťom pristupuje úplne inak a kde pracujú s ich individuálnymi vlastnosťami. Prečo my dospelí tak veľmi trváme na tom, aby bolo všetko seriózne? Milujem hravosť a narábam s ňou v biznise aj pri vedení motivačných prednášok, no nemám pritom pocit, že som neserióznym. Som iný a chcem byť iný. Aj to je môj pozicioning, a rovnako to robil aj Red Adair.

Pokračovať v celoživotnom štúdiu a učení počas celého života a úzko sa špecializovať sú tiež dva hlavné dôsledky Anderlovej štúdie. Keďže sa hodnota toho, čo vieme, neustále znižuje a nové informácie exponenciálne pribúdajú, musíme sa neustále učiť.

Ak podnikáte a na predaj používate kamenné obchody, mali by ste čo najskôr dať svojmu biznisu aj formu e-shopu. Virtuálne obchody už v blízkom čase definitívne klasické prevalcujú. Dnes ešte existujú oba svety a mnohí zákazníci stále dávajú prednosť kamenným obchodom, kde si tovar môžu na vlastné oči pozrieť, ohmatať či vyskúšať. Čoskoro budú rovnaký, ba ešte lepší servis ponúkať e-shopy. Vec, ktorú si vyberiete, vám zadarmo pošlú domov, vy si ju pokojne prezriete, prípadne sa poradíte s rodinnými príslušníkmi, a ak nebudete spokojný, pošlete ju takisto zadarmo späť do e-shopu. Obrovskou výhodou internetových obchodov je už dnes to, že si v nich môžete tovar prezeráť a nakupovať v ktorúkoľvek dennú či nočnú hodinu.

Sám som dlho vzdoroval čítačke elektronických kníh a nikdy som neveril, že na niečo také pristúpim. Patrím medzi konzervatívco, čo milujú voňavú papierovú knihu v jednej ruke a pero v druhej, aby som si najlepšie pasáže podčiarkoval. Napokon ma presvedčili deti, aby som čítačku kúpil, navela som na to pristúpil a rodina si ju našla pod viačičným stromčekom. Povedal som si, že sa teda aspoň pozriem, ako

to funguje, a dopadlo to tak, že sme ešte nesfúkli sviečky na stole, a ja som už mal kúpené a stiahnuté do čítačky štyri knihy! Dostalo ma to, že si v ľubovoľnom čase môžem vyhladať ľubovoľnú knižku a o pár minút ju mám a už aj čítam. Ba dokonca, ak nie som spokojný a kniha sa mi nepáči, aj tú môžem „vrátiť“. Stiahnu mi ju naspäť a ja za ňu nič neplatím. Do malého zariadenia sa vmestí aj tisícka kníh, čo je fantastický bonus pri našich dovolenkách. Tradične som si na ne brával päť či sedem kníh a manželka z toho bývala zúfalá, lebo zaberali veľkú časť kufra a preťažovali batožinu. Samozrejme, stále pravidelne a rovnako rád čítam papierové knihy, no ak v nich napríklad nájdem odkaz na inú knižku, ktorá ma zaujíma, online si ju hneď stiahnem do čítačky.

Každý tovar, z ktorého sa dá spraviť komodita, sa bude predávať prostredníctvom internetu. Ak niečo predávate, čo najskôr si položte otázku, či vás v budúcnosti nepredbehne konkurencia, lebo tovar ponúkate iba v kamenných obchodoch a nemáte vôbec pripravený plán B. Digitalizácia totálne mení trh a mení aj správanie ľudí, takže jediné, čím si v budúcnosti môžete byť istí, je, že zmena je nevyhnutná.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## V čom ste najlepší na svete?

Keď sa ukázalo, že George Anderla mal pravdu vo svojej vízii, že po roku 2000 sa každé tri roky zdvojnásobí množstvo našich vedomostí, naozaj sa potvrdzuje aj to, že sú dva spôsoby, ako v rastúcom informačnom pretlaku fungovať a uspieť na pracovnom trhu. Jedným je nepretržité učenie a druhým úzka špecializácia.

Ktosi mi raz tvrdil, že existujú výnimky, že napríklad čašníci tu s tým, čo majú v popise práce už stovky rokov, budú navždy. Nuž, stačí zájsť do niektorej sushi reštaurácie a nájdete tam tanieriky s menu na pohyblivom páse a vy si sami vezmete to, na čo máte práve chuť. Aj tu technika nahradila personál. Čašníci sú vo všeobecnosti moja obľúbená téma. Moja skúsenosť totiž hovorí, že väčšinou nefungujú ako predajcovia, ale len ako „podajcovia“. A podajcovia budú nahradení robotmi. Ten, kto tovar len podáva, zarobí menej ako ten, kto ho vie predať. Predajca si je vedomý toho, že vie dať zákazníkovi aj kvalitnú pridanú hodnotu, a ak to spraví, prepitné ho neminie. Rozdiel pritom môže byť len v detailoch, napríklad kedy a ako ponúkne klientovi cukrík ako darček, no práve takéto detaily – navyše, správne uchopené – sú fascinujúce.

Špecializovať sa znamená nie vedieť zo všetkého niečo, ale o niečom vedieť všetko. Ak ešte aj viete správne odhadnúť, aká špecializácia bude potrebná v budúcnosti a ktoré ľudské činnosti budú žiadané, nebudete mať s uplatnením sa na trhu práce žiaden problém.

Každý z nás by sa mal vedieť aj predať, lebo všetci niečo predávame. Nielen tovar či služby, ale aj vlastné schopnosti. Tie však nestačí iba mať, no musíme o nich vedieť presvedčiť, napríklad na výberových konaniach. Navyše, treba mať na pamäti, že aj tí najšikovnejší personalisti reagujú najprv na obal a až potom na obsah, jedno aj druhé však musí

sedieť. Ťažko ich o svojich kvalitách presvedčí špičkový odborník na čokoľvek, ak nevie komunikovať. Interne sa o tomto probléme hovorí ešte priamočiarejšie – odborný idiot zabíja zákazníka.

” **ODBORNÝ IDIOT ZABÍJA ZÁKAZNÍKA.**

Dnes je to takmer pravidlom napríklad pri IT komunite, ktorá hovorí jazykom nezrozumiteľným pre väčšinu populácie. Ako však majú počítačovní experti presvedčiť potenciálneho zamestnávateľa, že sú najlepší v odbore, ak potenciálny zamestnávateľ neovláda nuansy IT profesie? Naozaj nestačí ovládať len svoju prácu, ale aj takzvané mäkké techniky – ako nadviazať kontakt, ako sa priblížiť k človeku, vytvoriť si vzťah a získať dôveru. Každý je však iný. Niektorí majú už od malička v génoch, že je komunikatívny a ľahko nadväzuje kontakty s ľuďmi, niektorí sú skôr utiahnutí introverti. Ak však ide o presadenie sa na trhu práce, náš temperament nikoho nezaujíma. Buď sa vieme presadiť, alebo nie. Márne sa budete potom doma sťažovať, že na výberovom konaní nevzali vás, ale nejakú trúbu. Trúba sa asi vedela lepšie predať.

Aj to sa však dá naučiť, a keďže z Anderlovej štúdie vyplýva, že permanentné učenie je na dnešnom pracovnom trhu nevyhnutné, zídete sa vám zvládnuť aj jednoduchú techniku. Môžeme ju nazvať: V čom si Red Adair? V priebehu tridsiatich sekúnd skúste zadefinovať svoju špecializáciu, v čom ste jedineční a prečo ste pre potenciálneho klienta zaujímaví, ba možno absolútne nenahraditeľní. Svoje odpovede napíšte sem:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Dokážete si nastaviť zrkadlo?

Máte unikátnu zručnosť alebo odbornosť? Alebo o nej iba neviete?  
Alebo si myslíte, že sa nepatrí chváliť?

Ak vám mozog do pol minúty nevie ponúknuť odpoveď na otázku, v čom ste najlepší na svete, musíte na tom popracovať. Nie je to však žiadna tragédia. Väčšina ľudí nad sebou takto nepremýšľa, ale veď väčšina ľudí predsa patrí do priemeru. Vedia priemerné veci, správajú sa priemerne, žijú a pracujú priemerne, lebo sa tak nechajú formovať svojím priemerným okolím.

V našej histórii som našiel človeka, ktorý môže byť pre všetkých Slovákov inšpiráciou. Bol astronóm, fotograf, vojenský letec, diplomat, politik a aj brigádny generál ozbrojených síl Francúzska. Volal sa Milan Rastislav Štefánik. Keďže som vyrastal v ére socializmu, dokázali ho predomnou dlho tajiť. Štefánik sa u súdruhov dostal do nemilosti a vypadol aj z osnov slovenských dejín na školách. Až ako tridsaťpäťročný som sa tak dozvedel, kto bol Štefánik, čomu všetkému sa venoval, čo študoval a čo dosiahol. Stal sa mojím ďalším veľkým vzorom a s radosťou som si osvojil jeho fantastickú POWER vetu, takú netypickú pre nás Slovákov. Milan Rastislav Štefánik však hrdo hovoril: „*Ja sa prebijem, lebo sa prebiť chcem!*“

” **JA SA PREBIJEM, LEBO SA PREBIŤ CHCEM!**

Žil pred viac ako sto rokmi, keď na slušnú kariéru naozaj stačilo venovať sa len jednej profesii či jednému remeslu. On bol však výnimočný, a keď si povedal, že sa „prebije“ v niekoľkých, často diametrálne odlišných odboroch, tak to aj dokázal.

Moja mama vystriedala počas celého jej života tri pracovné pozície u troch rôznych zamestnávateľov. Keď si dnes pozerám životopisy mladých ľudí, ktorí sa hlásia do našich firiem, vidím, že majú krátko po tridsiatke, no už pôsobili na siedmich miestach. Je to úplne normálne,

pretože doba sa zmenila, a mení sa stále. Po nich prichádza na pracovný trh generácia Y, dnešní dvadsiatnici, a to je znova úplne iný vesmír. Taký človek príde bez nervozity na výberové konanie, vyhrá ho, má v pondelok nastúpiť, no on sa v práci neobjaví. Zavoláte mu a on vám oznámi, že už je vo Švajčiarsku, lebo aj tam prešiel výberovým konaním a vzali ho. A že zabudol dať vedieť, aby sme s ním už nepočítali? Nuž, áno. Zabudol.

Žijeme v nesmierne turbulentnej dobe neustálych zmien, ktoré pri-nášajú riziko krízy pre mnohé firmy, ale rovnako aj množstvo nových šancí. Záleží len na uhle pohľadu. Vaša špecializácia tak musí byť v sú-lade s tým, čo stále sa meniaci trh vyžaduje a bude potrebovať. Bez diskusie vás však musí predovšetkým baviť, musíte v nej byť naozaj dobrí a výnimoční, a potom si môžete za svoju prácu pýtať viac. Možno narazíte na profesiu, ktorá dnes vlastne ešte neexistuje, ale neľakajte sa toho. Berte to ako skvelú príležitosť, začnite študovať a o pár rokov môžete byť expertom v čomkoľvek, čo si vyberiete.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Pomery za nič nemôžu

Každá cesta za osobným úspechom sa začína jednoduchým rozhodnutím, že na ňu naozaj chceme vykročiť. A potom stačí ďalšie rozhodnutie – pracovať na sebe. Sebarozvoj je na začiatku akejkoľvek pozitívnej zmeny. Ak sa chceme uplatniť na trhu a chceme byť ešte aj mimoriadne úspešní, sme odkázaní na neustále napredovanie a učenie. Po príklad nemusíme chodiť ďaleko, stačí sa vrátiť k už spomínaným čašníkom. Dônedávna si objednávky písali perom na papier, dnes už používajú iPady a dotykové perá a zákazníci platia bezkontaktnou kartou. Čoskoro budú špeciálne iPady zabudované priamo v reštauračných stoloch a my si budeme môcť vyberať jedlo a odosielať objednávky bez osobnej asistencie čašníka. Aj takto môže v praxi vyzeráť ďalšia úžasná myšlienka Tomáša Baťu. Povedal: „*Ľuďom myslenie, strojom drinu.*“

” *ĽUĎOM MYSLENIE, STROJOM DRINU.*

Neubehlo odvtedy ani sto rokov a bystrí ľudia vymysleli napríklad smartfóny. Maličké múdre zariadenia, čo fungujú nielen ako telefóny, no sú v nich aj hodinky, fotoaparát, kalkulačka, barometer, noviny, televízia, videá, tisíce pesničiek. Môžete cez ne v ktorejkoľvek dennej či nočnej hodine nakupovať, môžete vstúpiť do svojich účtov v banke a robiť obchody, môžete na diaľku zhasnúť svetlo, ktoré ste nechali svietiť doma v predsieni. Smartfón vyhral svet. Zmenil ho a stále ho zlepšuje. Je to v súlade s trendom, ktorý sa volá dematerializácia.

V najbližších rokoch zažijeme úžasnú technickú a technologickú revolúciu. Dnešné počítače už dokážu myslieť rýchlejšie ako človek, čaká nás neuveriteľné obdobie ako zo sci-fi filmov. Už môžeme Baťove heslo

pozmeniť: aj strojom myslenie. Niektoré špičkové firmy sveta a IBM vyvíjajú počítač – doktora. Ten umožní lekárom lepšie stanovovať diagnózu a liečenie. A bude dostupný z ktorejkoľvek časti sveta. Už nikdy nebude svet ako pred digitalizáciou, internetom a ďalšími „D“, ako píše Peter H. Diamandis v knihe *BOLD*.

Smartfón zmenil svet a vďaka napojeniu na internet sa svet zmení k lepšiemu. Najprv si vedci mysleli, že pre úspech je najdôležitejšie IQ. Potom prišla éra EQ (emocionálnej inteligencie), a dnes sa viac a viac hovorí o AQ – o koeficiente adaptability. Vlastne stačí si z neho vziať príklad. Vyhrá ten, kto sa vie zmeniť a stále sa zlepšovať. Ten, kto sa najlepšie adaptuje na nové podmienky. Už Darwin rozvinul teóriu, že ľudský druh prežil vďaka našej schopnosti adaptovať sa, prispôbiť. Dokázali sme vyhrať nad silnejšími tvormi naším myslením a zoskupovaním sa do kooperatívnych teamov. No pre budúcnosť sa treba mať na pozore a sledovať trendy v zmene správania sa ľudí a v používaní technológií. Ak vám fungoval biznis dvadsať rokov, nikde nie je záruka, že bude rovnako fungovať aj ďalej a že do dvoch rokov neskrachujete. Digitalizácia spravila už z toľkých biznisov nepotrebnú relikviu minulosti. Kto chce s dobou udržať krok, naozaj sa musí konštantne učiť a pracovať na sebe. Neobstojí ani výhovorka, že už máte povedzme šesťdesiat rokov a celý život ste tvrdo pracovali. Dnes to môže pokojne znamenať, že máte pred sebou ďalšie štvrtstoročie. Nielen života, ale aj tvrdej práce. Ak sa tak rozhodnete.

Život naozaj nie je spravodlivý. Je taký, aký je. Niečo dáva a niečo berie. Môžete sedieť doma, užívať si dôchodok a vyplakávať, ako s vami osud vybabral, alebo môžete na sebe ďalej makať. Dnešní šesťdesiatnici majú niekoľkonásobne lepšiu kondíciu ako pred pár desaťročiami, a moja skúsenosť hovorí, že majú aj množstvo pracovných či osobných ambícií. Moja babička nosila v šesťdesiatke šatovú zásteru a na hlave šatku, naozaj bola typická dôchodkyňa. Dnešné ženy v jej veku sú atraktívne dámy, často na vrchole pracovných úspechov. Áno, aj v tom sa doba zmenila. K lepšiemu.

Život je len jeden. Urob si ho najlepši možný. Nestrácaj drahocenné minúty. Buď najlepši možný. Urob si zo života viac zábavy a viac prítomného okamžiku. Buď menej na mobile a viac v prírode. Rozvíjaj vzťahy s druhými ľuďmi. Buď viac v pohode. Nemaj rešpekt pred autoritami. Nájdí svoju cestu.

Ak sa začnete sami meniť, budovať vlastné kapacity, potom môžete byť aj rešpektovaným vodcom vašich spolupracovníkov. Koľko šéfov sa pravidelne sťažuje na vlastných podriadených, ako sa im nechce, že nie sú zapálení pre prácu a nerobia na sebe? Ich ľudia sú však len ich vlastným odrazom. Ak ste šéf a veci nefungujú tak, ako by ste chceli, nie je chyba vo vašich zamestnancoch, ale vo vás. Zodpovednosť ide zhora nadol, akýkoľvek problém treba riešiť o úroveň vyššie, ako vznikol. Nie je práve jednoduché priznať si to, no ak chcete meniť svoje okolie, musíte naozaj začať od seba.

**” BUĎ POZITÍVNY EGOISTA. BUDUJ SEBA PRE PROSPECH DRUHÝCH.**

Znova rád ponúknem príklad z najslávnejšej éry Baťovcov, keď po tragickej smrti Tomáša prevzal riadenie Jan Antonín Baťa s top manažérmi. Firma vtedy zažila nevídanú expanziu, využívajúc systém, ktorý vytvoril Tomáš Baťa. Baťovci sa naozaj vedeli vždy pozrieť na akýkoľvek problém z iného uhla a nájsť nové, jednoduché a väčšinou geniálne riešenia. V továrni na topánky v Zlíne, v budove č. 21, ktorá bola vtedy pravdepodobne najvyššou stavbou v celej Európe, spravili výťah. Nie však nato, aby sa ním vozili ľudia z jednotlivých prevádzok do kancelárie, ale do výťahu umiestnili samotnú kanceláriu, a tá sa premiestňovala podľa potrieb na jednotlivé poschodia. Výťah funguje dodnes, aj keď žiaden z Baťovcov ho napokon reálne nevyužíval. Tomáš zahynul pred jeho vytvorením, Jan musel Československo opustiť.

Bez ohľadu na to stále platí, že niekedy naozaj jeden človek dokáže zmeniť svet. Neverte tým, čo vám hovoria, že ako jednotlivci nič nezmo-

žete, že sa to nedá a že pomery to nedovolia. V histórii ľudstva to boli vždy jednotlivci, čo dali veci do pohybu. Veď aj sám Tomáš Baťa skonštatoval: „*Pomery nie sú nikdy ničím vinné. Vinní sú vždy konkrétni ľudia.*“

” **POMERY NIE SÚ NIKDY VINNÉ NIČÍM. VINNÍ SÚ VŽDY KONKRÉTNI ĽUDIA.**

Nehľadajte príčiny svojich zlyhaní a nenaplnených ambícií v pomeroch, tie naozaj za ne nemôžu. Veď čo sú to vlastne tie pomery? Predsa my všetci. Nemá zmysel rozčuľovať sa nad pomermi v Grónsku a uhytnými veľrybami, ak jedno ani druhé neviete ovplyvniť. Natrite radšej lavičku v parku pri vašom dome, zvyšujte okruh svojho vplyvu, máte tak šancu postupne ovplyvňovať aj životy iných. Zamerajte sa na vylepšenie svojej rodiny a skvalitníte celý štát. Ak by sa každý človek postaral sám o seba – nie však na úkor ostatných – všetci budeme zabezpečení. Áno, podporujte aj iných, veď tým pomáhate sebe. Pamätáte sa, ako ste už v tejto knihe čítali o tom, že päť ľudí, ktorí tvoria vaše bezprostredné okolie, vás priemeruje? Čím budú oni lepší, tým lepší budete aj vy.

Áno, niekedy dostávam námietku, že to môže fungovať, ale len pre mladých ľudí, v žiadnom prípade nie pre šesťdesiatnikov či ešte starších. Myslím si, že je to veľký omyl. Fyzický aj mentálny vek je v dnešnej dobe veľmi individuálny, dožívame sa historicky najdlhšieho priemerného veku v doterajšej histórii ľudstva. To, koľko máme práve rokov, rozhodne nie je prekážkou akýchkoľvek zmien v našich životoch.

Aj moja mama chodievala na rôzne kurzy, hoci je dôchodkyňa. Dlhosom ju musel prehovárať, mala pocit, že aj tak nestíha všetko, čo by chcela. Je jedno, či sa učí počítačovej gramotnosti, maľovať alebo pestovať bylinky. Keď na sebe stále pracuje, keď o seba dbá nielen fyzicky, ale aj duševne, bude dlhšie v pohode. Jej mozog bude lepšie pracovať a ona vydrží byť do vyššieho veku sebestačná.

Aj naši rodičia naozaj potrebujú od nás nasmerovanie a podporu, hoci to nebýva jednoduché. Majú predsa hlboko pod kožou, či skôr v mozgu, vlastné myšlienkové vzorce a často nevidia dôvod na to, prečo

by ich „na staré kolená“ mali meniť. Bez rozdielu veku, pôvodu či pohlavia pre nás všetkých platí, že ak chceme byť lepší navonok, musíme byť lepší aj vnútri. Alebo ako hovorí ďalší môj virtuálny mentor Jim Rohn, americký podnikateľ, filozof a spisovateľ: „*To, čo máte dnes, ste pritiahli tým, čím ste sa stali.*“

**” TO, ČO MÁTE DNES, STE PRITIAHLI TÝM, ČÍM STE SA STALI.  
KEĎ SA ZMENÍTE, VŠETKO SA ZMENÍ.**

Cesta k akejkoľvek zmene vedie cez trvalé štúdium. Ak sa aj vďaka nemu začnete meniť, všetko sa zmení. Pre väčšinu ľudí je to nesmierne náročné rozhodnutie, veď na začiatku musia priznať, že ak túžia po zmene, treba začať od seba.

Tisíckrát som počul chronicky známe výhovorky:  
*Keď ja som už raz taký.  
Neviem to, nedokážem to, nemôžem, nesmiem, nedá sa.  
Vždy sme to predsa takto robili.  
To už je pre mladých, nie pre mňa.*

Tisíckrát budem takto premýšľajúcich ľudí presviedčať, že existuje jediné riešenie. Stačí sa rozhodnúť, že sa zmenia. Ak sa oni zmenia, zmení sa všetko a začnú sa diať úžasné veci. Budú mať iný život a inak budú prežívať každý jeden deň. Ďalšia zo skvelých POWER viet Jima Rohna hovorí: „*Nepraj si, aby to bolo ľahšie. Želaj si, aby si ty bol lepší.*“

**” NEPRAJ SI, ABY TO BOLO ĽAHŠIE. ŽELAJ SI, ABY SI TY BOL LEPŠÍ.**

Pozitívne premýšľajúci a úspešní ľudia si pri akomkoľvek probléme nekladú otázku, prečo ho majú práve oni, ale ako sa z neho dostanú a na čo je to príležitosť. Veď čokoľvek sa nám deje, je to pre nás výzva, a my nikdy nevieme vopred povedať, či to vo finále bude pre náš život dobré alebo zlé.

Jeden z mnohých príkladov som objavil v Spojených štátoch.

*Žena menom Ellin Klor šla na návštevu k susede a niesla so sebou štrikovanie. Po ceste sa potkla tak nešikovne, že sa pri páde napichla na štrikovací ihlicu. Znie to neuveriteľne, no nevšimla si to. Vstala a zaklopala na dvere. Až suseda zbadala, že jej z ľavej časti hrudníka trčí zapichnutá ihlica. V nemocnici Ellin, našťastie, zachránili a prežila, museli ju však zroöntgenovať a dokonale preskenovať, aby zistili, či si nepoškodila vnútorné orgány. Pri vyšetrení však prišli aj na to, že má v tele nádor, a okamžite musela podstúpiť operáciu a onkologickú liečbu. Lekári jej potvrdili, že ak by prišla neskôr, už by nemala šancu na jej úspešné zvládnutie. Tá žena myslela pozitívne a určite aj preto liečenie zvládla. Nepochybovala sa k týmto udalostiam ako k dvom tragédiám, ktoré ju postihli. Pochopila, že nebyť (ne)šťastnej ihlice, už by nežila. S riadnou dávkou čierneho humoru dokonca skonštatovala, že ak prežila prepichnutie ihlicou na štrikovanie, určite porazí aj rakovinu.*

Veľakrát nevieme dopredu predvídať, čo je a čo nie je (ne)šťastná udalosť.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Nezahadzujte svoje starosti

Túto kapitolu začnem ďalšou príhodou, tentoraz o starčekovi žijúcom v zapadnutej dedinke.

*Mal syna a ten sa raz vrátil domov s divokým koňom, ktorého sa mu podarilo chytiť v prérii.*

*Starček sa potešil a okomentovali to aj susedia: „Aké len máte šťastie! Získali ste koňa, a tak ste teraz bohatší.“*

*„No, veď uvidíme,“ odvetil starý muž.*

*O pár týždňov im však kôň ušiel a susedia boli z toho zronení: „Máte vy ale smolu. Konečne vám už mohlo byť lepšie, no bez koňa sa to asi nepodarí.“*

*„No, veď uvidíme,“ odpovedal im starček pokojne.*

*Ubehlo pár dní a kôň sa zrazu sám vrátil, ba dokonca spolu s ním prišlo ďalších desať divokých koní.*

*Susedia jasali: „Postretlo vás úžasné šťastie a ste naozaj bohatí. Máte stádo koní!“*

*„No, veď uvidíme,“ zopakoval starček.*

*Jeho syn vyrazil do prerie na jednom z nich, spadol a škaredo si zlomil nohu.*

*Susedia zalamovali rukami: „Ach, aký ste len nešťastný človek. Váš jediný syn, a skoro sa zabil. Možno bude navždy ochrnutý.“*

*„No, veď uvidíme,“ mykol plec omúdry starček.*

*V krajine vypukla vojna a narukovať museli aj všetci zdraví muži z dediny. Jeho syn však pre zranenie zostal doma.*

*„Máte vy ale neskutočné šťastie. Syn nemusí ísť do vojny,“ závideli mu susedia.*

*„No, veď uvidíme,“ povedal starček ako vždy a život išiel ďalej.*

Nikto z nás nikdy nevie, aká príčina vedie k akému dôsledku, a niečo, čo v danom okamihu vyzerá na prvý pohľad ako tragédia, môže byť

o pár hodín, dní alebo rokov niečím pozitívnym. Určite poznáte niekoho, kto dostal v práci výpoveď, alebo sa to stalo vám. Aj psychológovia potvrdzujú, že je to udalosť, ktorá môže spôsobiť šok, úzkosť či pocit ohrozenia. „Vyhadzov“ sa skutočne v danom momente zdá ako najväčšia katastrofa, no už o pár týždňov môžete nájsť oveľa lepšiu prácu a skonštatujete, že nič lepšie ako výpoveď sa vám ani nemohlo stať. Pritom sami by ste taký krok nikdy nespravili.

Platí to aj pre vzťahy. Mnohí ľudia zotrávajú vo zväzkoch, ktoré nefungujú, vyhovávajú sa na deti, okolie, vlastné pohodlie, na strach zo samoty a mnohé iné dôvody. Prečo však byť v neuspokojivom vzťahu len zo zotrvačnosti? Kolkí zariskovali, rozišli sa, založili nové rodiny a pochvaľujú si, že žijú lepší život?

Žiť treba pre budúcnosť, nie pre minulosť. Debnu s tým, čo sa stalo kedysi, treba raz a navždy zabuchnúť a hľadať spôsoby, čo zlepšiť dnes, aby ste sa v budúcnosti mali čo najlepšie. Neprajme si ľahko riešiteľné problémy. Také ľahko zvládneme. Len tie, ktoré sú náročné, učia naše vnútro prekonávať ťažkosti. Je to presne ako so svalom – ak bolí, tak rastie.

”AK BOLÍ, TAK RASTIE.

Ďalší úžasný filozof Friedrich Nietzsche to zhrnul do všeobecne známej POWER vety: „Čo ťa nezabije, to ťa posilní.“ Netúžme teda po menej starostiach, ale radšej po väčšom množstve schopností. Čím viac výziev v živote dokážeme riešiť a vyriešiť, tým viac sa nám bude dariť v profesii, ktorej sa venujeme, a tým viac peňazí zarobíme. Aj to je úplne jednoduchá matematická priama úmera.

Nech pracujete na akejkoľvek pozícii a v akomkoľvek odbore, vašou úlohou je riešiť klientov problém. Položili ste si už niekedy otázku: S čím viete svojím zákazníkom vlastne pomôcť? Aký problém svojho klienta

viete vyriešiť? Alebo čo by sa stalo, ak by vaša firma zajtra zanikla? Prišiel by svet o niečo mimoriadne? Ak dospejete k záveru, že by si nikto nič nevšimol, je to dosť biedna vizitka vašej práce. V prípade, že zavrú vo vašom meste priemernú reštauráciu, zrejme to ani nezaregistrujete. Ak však zanikne tá najlepšia, ľudia si uvedomia, aká je to škoda. Platí to aj pre nás jednotlivcov. Buď uvažujeme priemerne, a ak nám to stačí, je to úplne v poriadku. Ak však chceme viac, musíme byť lepší ako priemer. Naším najväčším bohatstvom je konkrétna schopnosť robiť niečo nadpriemerne dobre. To však, samozrejme, znamená nadpriemerne aj myslieť, každému činu predsa predchádza myšlienka. Spojenie osobnosti s mimoriadnymi znalosťami vytvára dokonalú kombináciu, po ktorej okamžite siahne aj každý dobrý zamestnávateľ. Určite totiž pozná ďalšiu jednoduchú priamu úmeru – čím viac viete, tým viac viete, a čím ste lepší, tým ste lepší. Naš mozog sa najlepšie učí tak, že pripája nové veci k už poznanému. Preto je jednoduchšie neustále sa rozvíjať, najväčšia výzva je začať. Nastúpiť cestu celoživotnej práce na sebe.

” ČÍM VIAC VIEŠ, TÝM VIAC VIEŠ.

Už spomínaný americký spisovateľ a motivačný rečník Dale Carnegie to definoval jasne: „*Čím je človek vyššie v hierarchii riadenia ľubovolnej firmy, tým viac potrebuje osobnostné znalosti a menej odborné znalosti.*“ Keď niekto začína vo svojej profesii fungovať, potrebuje až 85 percent odborných informácií a iba 15 percent osobnostných znalostí. Ak sa však posunie po kariérom rebríčku nahor alebo si otvorí vlastné podnikanie a bude riadiť iných ľudí, jeho práca bude vyžadovať viac osobnostných a menej odborných znalostí.

Ak mozog trvalo trénujeme na spracúvanie nových informácií, vie presne, čo má robiť. V okamihu, keď začuje niečo nové, začne listovať vo vlastnej kartotéke a priradovať to k niečomu, čo už pozná. Ľudia, čo študujú a stále na sebe pracujú, sa naozaj učia ľahšie. Poznáte to určite sami na sebe – ak napríklad čítate článok o niečom, čo ani vzdialene ne-

súvisí s vaším zameraním, ide vám to pomalšie a obsah vnímate dlhšie. Pre mozog sú to nové dáta, nevie ich s ničím spárovať a vytvára nové „priečinky“. Nenechajte sa však odradiť tým, že niečomu na prvýkrát neporozumíte. Učenie predsa znamená opakovanie, aj znalosť sa zrodí až opakovaným používaním toho, čo sme sa naučili. Je smutné, ba priam tragické, že toľko ľudí má negatívny postoj k učeniu sa nových vecí. Nie je predsa hanbou niečo nevedieť. Ak niečo neviem, môžem sa to predsa naučiť a už to budem vedieť.

Je len na našu vlastnú škodu, že pri dnešných možnostiach získavať každodenne obrovské množstvo nových informácií sme schopní vyhlásiť, že to už nie je nič pre nás. Najlepším príkladom je už toľko spomínaná digitalizácia. Na podporu vášho podnikania sa úplne logicky dá využiť vlastný web a sociálne médiá. Facebook či Instagram nie sú len miesta, kde si mladí ľudia umiestňujú fotografie z dovolení. Sú to legitímne biznisové nástroje, pomocou ktorých viete perfektne propagovať to, čo robíte. Čoraz väčšia časť obchodovania sa presúva do virtuálneho priestoru, a vy môžete fungovať a zarábať bez toho, aby ste boli nútený opustiť svoju domácnosť. Čo však ak neviete, ako to funguje, a ani nemáte záujem sa to naučiť? Znalosti sú najväčším bohatstvom každého z nás a znalosti znamenajú, že ovládame nielen teóriu, ale aj prax.

” *NOVÉ ZNALOSTI TI PRINESÚ NOVÉ ZNÁMOSTI.*

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Vždy sa rozhodujeme najlepšie, ako vieme

Spomedzi množstva motivátorov, ktorých som mal možnosť spoznať, je mojím najväčším vzorom Jürgen Höller. Nesmierne ho obdivujem za to, čo v živote dokázal, aké prekážky zvládol a kam sa prepracoval. Jeho cesta k úspechu pritom skutočne nebola priamočiara.

Prvé školenia začal robiť už pred viac ako tridsiatimi rokmi a postupne vybudoval najúspešnejšiu akadémiu sebarozvoja v Nemecku a nemecky hovoriacich krajinách. Naozaj sa jej darilo a biznis prekvital, a tak sa rozhodol ísť s ňou na burzu. Bankári mu radili firmu zväčšovať, aby jej hodnota pri predaji akcií bola čo najvyššia. Jej cenu v tom čase odhadovali na päťsto miliónov eur. Bol to logický a skvelý plán. Písal sa však rok 2001 a v septembri sa stalo čosi, na čo nebol a ani nemohol byť nikto pripravený – teroristi zaútočili na Svetové obchodné centrum v New Yorku. Svet bol v šoku a zareagoval aj tým, že burza sa okamžite prepadla. Bankári Jürgenovi rýchlo odporučili, aby celý proces vstupu na ňu zastavil; veď nikto presne nevedel, čo sa bude na finančnom trhu diať. Keď sa po pár dňoch začalo konečne obchodovať, všetky akcie šli dole. Navyše, ľudia v tom čase nemali ani trochu chuť investovať do nových vecí, bankári teda radili čakať.

*„Moja firma má mesačné náklady milión eur. Dokedy mám čakať?“* pýtal sa po niekoľkých mesiacoch Höller.

*„Nuž, môže to trvať aj niekoľko rokov,“* odhadovali situáciu finanční experti.

Čas plynul a náklady v Höllerovej firme systematicky prevyšovali zisky. Takýto biznis model nie je dlhodobo udržateľný a aj Jürgen sa musel zadlžiť. Ukázalo sa tiež, že už v procese vstupu na burzu uro-

bil niekoľko technických chýb, ďalšie boli v účtovníctve, nezlepšoval to ani dlhodobý stres z nepriaznivého vývoja. Výsledkom bol úpadok jeho podnikania a obvinenie finančnou políciou z porušenia zákona. Höllera dokonca vzali do vyšetrovacej väzby. Bol v nej nakoniec osemnásť mesiacov a dodnes tvrdí, že šlo o najťažšie obdobie v jeho živote. Má skvelú manželku a dvoch synov, ale musel sa vyrovať aj s tým, do akej nezávideniahodnej situácie rodinu dostal. Na Höllerovi si vtedy médiá zgustli, keď písali o „orlovi, ktorý dolietal“ alebo o „orlovi, ktorý skončil medzi sliepkami“. Z obrovskej výšky spadol skutočne na úplné dno, veď prišiel dokonca o to najvzácnejšie – o slobodu.

Čo by ste vy urobili na jeho mieste? Zanevreli by ste na ľudí, na štát aj na podnikanie a zvyšok života sa sťažovali na osud a nepriaznivé okolnosti? Jürgenovi to ani nenapadlo. Už v roku 2004 sa rozhodol, že založí novú vzdelávaciu akadémiu a vybuduje z nej jednu z najlepších vzdelávacích firiem v Európe. Skúste si predstaviť, aký musel byť silný, keď po tom, čo sa mu stalo, dokázal začať z mínusu šesť miliónov eur, postaviť sa na pódium a zoznamovať ľudí so svojou filozofiou. Mal plnú podporu svojej manželky, sama mu prízvukovala, že nemôže prestať robiť to, v čom bol taký úspešný: *„Vždy si predsa vravel, že nech sa stane čokoľvek, musíme dokázať vstať a bojovať. Tak vstaň a bojuj. Ukáž, že tvoja technológia a tvoje nástroje fungujú. Poďme spolu budovať novú firmu.“*

O desať rokov neskôr už bola Jürgen Höller Academy najrýchlejšie rastúcou školiteľskou firmou v nemecky hovoriacich krajinách. Podľa prestížneho ekonomického periodika Financial Times patrí do TOP 500 najrýchlejšie rastúcich firiem všetkých odborov v celej Európe a v roku 2016 a 2017 bol Jürgen Höller vyhlásený za najlepšieho motivačného trénera na nemecky hovoriacom teritóriu.

Je to neveriteľný príbeh, ktorý bol ďalším zdrojom motivácie aj pre mňa a je tiež ďalším dôkazom tvrdenia, že pre nás nemá byť podstatné, čo ľudia hovoria, ale to, čo robia. Za Jürgenom sú a vždy boli jednoznačné výsledky. Veľmi rýchlo sme sa teda dohodli na vzájomnej spolupráci v segmente vzdelávania, spojili sme svoje aktivity a začali sme vytvárať

najrýchlejšie rastúcu školiteľskú firmu v strednej a východnej Európe. Pred sebou máme ešte vyšší cieľ – chceme sa stať najúspešnejšou firmou tohto typu v celej Európe. Som nesmierne rád, že sa aj takto naplňa odporúčanie profesora Milana Zeleného, ktorý mi vždy kládol na srdce, aby som sa neporovnával s domácim trhom, ale aspoň s európskym, no najlepšie so svetovým. Radil mi, aby som čo najčastejšie chodieval do zahraničia, učil sa, ako sa tam pracuje a podniká, vrátil sa domov a robil to ešte lepšie. „*Pre nás je dobré len to najlepšie,*“ bola ďalšia z množstva skvelých motivačných myšlienok Tomáša Baťu.

” **PRE NÁS JE DOBRÉ LEN TO NAJLEPŠIE.**

Vždy sa rozhodujeme najlepšie, ako vieme, s tými informáciami a znalosťami, ktoré v danom okamihu máme. Ak však chceme rásť a prosperovať, musíme sa učiť nové informácie a získavať nové znalosti a zručnosti. Len potom budeme čoraz lepší. **Ak stále budete vedieť iba to, čo ste vedeli, budete mať len to, čo ste mali. Ak chcete zmeniť výstup, musíte zmeniť vstup.**

Preto stále tvrdím, že obrovská miera zodpovednosti za výchovu takto premýšľajúcich ľudí je na učiteľoch. Čo môže byť lepšie, ako keď sa študenti cez prestávku nebudú rozprávať o futbale, ale o tom, čím ich vyučujúci na hodine príjemne prekvapil? Nestačí, samozrejme, jedna výnimočná hodina. Učiteľ by mal svojich žiakov trvalo stimulovať, ukazovať im cestu, inšpirovať ich a presvedčiť, že práve tento životný postoj má zmysel. Ak to nefunguje, ručím vám za to, že chyba nie je v žiakoch. Drvivá väčšina z nich sa chce učiť, ale potrebujú nájsť výnimočného učiteľa. V školstve platí to, čo v biznise – každý šéf má takých podriadených, akých si zaslúži, a aj každý učiteľ má takých žiakov, akých si zaslúži. A preto, učiteľia všetkých krajín, spojte sa a pracujte lepšie! Mladí ľudia majú najväčší potenciál a mali by sme mať na pamäti aj to, že oni budú v budúcnosti platiť naše dôchodky. Aj preto musíme už dnes pracovať na tom, aby boli čo najlepšie. Doba sa mení a učenie už dnes vyžaduje

iný prístup. Platí to tak pre učenie detí, ako aj učenie dospelých. Cieľom nemá byť prebratie látky, ale naučenie učiva. Učiteľ budúcnosti bude mať aj iný názov profesie – sprievodca. Už dnes vedia mladí ľudia v niektorých oblastiach viac ako učitelia, čo stoja pred nimi.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Sedem krokov k lepším výsledkom

Sú ľudia, ktorí sa práci venujú skutočne s obrovským nasadením. Istý mladý muž v známom vtipe napríklad tvrdí, že robí na stodesať percent! V pondelok na štyridsať, v utorok na tridsať, v stredu na dvadsať, vo štvrtok na pätnásť a v piatok na päť. Veľká škoda, že podobne ľudí programujú aj médiá. V rádiách vo štvrtok hlásia, že už stačí prežiť len jeden deň a príde vytúžený víkend. Ako keby pracovné dni predstavovali niečo obmedzujúce a neznesiteľné, a zmyslom nášho života bol len relax a ničnerobenie. Nuž, a ak sa cez víkend nebudaj rozprší, tak to je vraj absolútna tragédia! Podľa mňa je tragédia, ak nás médiá nútia nechať si na vlastné rozpoloženie vplývať počasie, teda niečo, čo nijako nevieme ovplyvniť.

Nedovoľte niečo také. Ako sa vy sami ráno pri pohľade do zrkadla nastavíte, taký bude celý váš deň. Okolie a jeho názory na to nemajú vplyv, **vaše nastavenie je vaše rozhodnutie**.

” *TVOJE NASTAVENIE MYSLE JE TVOJE ROZHODNUTIE.*

Vy ste príčinou toho, ako sa cítite, a nenesiete žiadnu zodpovednosť za to, čo si o tom myslia ostatní. Aj jednoduchý víkendový program sa dá predsa pružne upraviť podľa toho, ako sa vyvinie počasie. Nič nevyrieši frflanie a mrzuté komentáre. Žijeme len raz, či je dážď, vietor, zima alebo svieti slnko. Na svete je úžasne v každom počasí a môžeme byť radi, že sme toho súčasťou. Namiesto pozornosti, ktorú venujeme meteorologickým javom, sa radšej sústreďme na vlastné ciele a na to, čo chceme dosiahnuť. Vždy ma znova a znova prekvapí, koľko ľudí venuje viac času príprave letnej dovolenky ako stratégii svojho budúceho živo-

ta. Tým, ktorí majú opačné poradie priorít, ponúkam sedem užitočných krokov k lepším výsledkom. Sám ich rešpektujem a riadim sa nimi viac ako dvadsať rokov. Môžem preto potvrdiť, že sú stále vysoko funkčné.

## **1. Nájdite si svoju špecializáciu, nájdite svoj pozicioning**

Uviedol som už niekoľko príkladov, ako na to. Ak ste učiteľ angličtiny, nebuďte jeden z mnohých. Odlíšte sa a vytvorte iný ako štandardný typ kurzu, učte len obchodnú angličtinu alebo len ženy, alebo učte angličtinu na zájazdoch priamo v Anglicku. Ak máte vlastnú realitnú kanceláriu, tiež sa môžete rozhodnúť, že budete mať v tíme len ženy a nehnuteľnosti budete predávať takisto iba ženám. Je pravdepodobné, že nejaký segment stratíte, no môžete získať ten, v ktorom budete jednotka na trhu. V prípade, že nemáte zadefinované, kam smerujete, prehodnoťte nanovo svoje ciele a stratégiu a pátrajte po tom, v ktorej kategórii môžete sami seba považovať za jednotku. To vám umožní lepšie zvládať konkurenčný tlak a vyhnúť sa tlaku na cenu.

## **2. Študujte tridsať minút denne**

Ak budete štúdiu nových informácií venovať len polhodinu denne, za rok je to viac ako 182 hodín. Nie je to fantastické? Len vy sa rozhodnete, že absolvujete vlastnú školu života a budete sa neustále vzdelávať. Neuspokojíte sa s tým, čo vás učili v školách ľubovoľného stupňa. V čomkoľvek viete byť lepší ako priemer, v čomkoľvek viete byť lepší ako kedykoľvek predtým v živote. V Čechách už napríklad pochopili, že súčasný spôsob vzdelávania je zastaraný, a založili sieť škôl, v ktorých nie sú štandardní učitelia, ale takzvaní sprievodcovia. Deti neučia. Veď ono aj je dosť trúfalé učiť čokoľvek s presvedčením, že o dvadsať rokov to vôbec na niečo bude. Preto treba k vzdelávaniu čo najskôr začať pristupovať inak. Ak ste však dospelí, nikto vás nenúti, čo sa máte učiť. Je to len vaša slobodná voľba, čomu sa rozhodnete venovať polhodinu denne.

### **3. Univerzita na kolesách**

Nie je to asi len moja osobná skúsenosť, že v aute a iných dopravných prostriedkoch trávime veľmi veľa času. Do práce či z práce cestujeme často aj dlhšie ako hodinu, a to je práve ten čas, ktorý sa dá využiť na štúdium. Načo v rádiu či v slúchadlách počúvať moderátorov, ako sa už od štvrtka tešia, že bude víkend. Dôvod na radosť je aj v pondelok, utorok alebo v stredu, lebo máme znova možnosť niečo sa naučiť. Spravte si z auta univerzitu na kolesách a namiesto hudby si pustite napríklad ďalšiu lekciu španielčiny alebo kvalitnú audioknihu. Ak budete robiť iné veci ako priemerní ľudia, stanete sa nadpriemerným. Idea stratégie prvej minúty mi prišla na myseľ pri počúvaní podcastu dvoch amerických lektorov, práve v mojom aute. A tak fantasticky mi to zmenilo život.

### **4. Tridsať minút denne počúvajte audioknihy**

Väčšina ľudí vo voľnom čase naozaj počúva rádio, obľúbenú hudbu alebo nič. Pritom nielen pri cestovaní autom, ale napríklad aj pri behu môžete pokračovať vo vlastnom vzdelávaní, ak si do telefónu stiahnete akékoľvek audio materiály, ktoré sa môžete učiť počúvaním. Sám som takto vnímal svoje vzory z radov motivátorov v nemčine a neskôr v angličtine, a tí ma posúvali vpred a hlavne som si na vlastnej koži skúšal, že sa to dá. Odvtedy to radosťne praktizujem napríklad aj počas dlhých letov lietadlom; vtedy čítam knihy, robím si poznámky, počúvam audio-nahrávky, som sústredený na seba. Aj takýmto spôsobom na sebe neustále pracujete a fantasticky využijete čas, ktorý by ste inak „zabili“ len šoférováním, cestovaním alebo športovaním.

## **5. Navštevujte dva až päť seminárov ročne**

Tento odhad som takisto spravil na základe vlastných dlhoročných skúseností. Odkedy sa sám chodievam na semináre vzdelávať, počúvam výhrady, že nie sú pre každého, pretože sú drahé. Som presvedčený, že oveľa podstatnejšie ako ich cena je to, čo prinesú. Dá sa vyčíslieť to, ak nám kvalitný seminár naozaj pomôže zlepšiť či dokonca zachrániť nefunkčný vzťah? Alebo akú hodnotu má firma, ktorá vyštaruje smerom nahor na základe toho, že ste sa na seminári naučili niečo nové? Dnešný trh už ponúka rôzne cenové a kvalitatívne parametre trénerov, a tak si každý môže vybrať podľa svojich priorít a možností.

## **6. Pozerajte výučbové DVD alebo YouTube nahrávky**

Hľadajte stále ďalšie zdroje informácií o oblasti, ktorej sa venujete a v ktorej chcete byť najlepší. Fenoménom súčasnosti je YouTube, a práve tam môžete nájsť množstvo nahrávok, prednášok a seminárov odborníkov, ktorí sú lídrami vo svojom segmente. Načo venovať svoj čas toku negatívnych správ v televíznych novinách či hlúpym reality shows? Je predsa lepšie využiť obrazovku na zlepšovanie seba samého.

## **7. Venujte na osobný rozvoj tri až desať percent z príjmu**

Je dobré stanoviť si tento údaj, pretože tak ako bude váš príjem rásť, tak si budete môcť postupne vyberať spomedzi čoraz lepších seminárov. Bude predsa rásť aj váš rozpočet. Benjamin Franklin, jeden z najšikovnejších ľudí histórie, kedysi povedal: „*Investícia do seba nesie najlepší úrok.*“ Tomáš Baťa radil: „*Ak chcete vybudovať závod (firmu), vybudujte najprv seba.*“

” INVESTÍCIA DO SEBA NESIE NAJLEPŠIE ZHODNOTENIE.

A načo je vlastne užitočné dodržiavať týchto sedem krokov? Odpoveď na túto otázku obsahuje ďalšia zo silných nadčasových myšlienok Tomáša Baťu: „Každý rozumný človek predsa vie, že vzdelanie má vplyv nielen na našu mravnú stránku, ale aj na schopnosť zarobiť si.“ Vzdelanie zlepšuje naše možnosti. Pracujte na sebe v oblasti, v ktorej pociťujete deficit. Ak budete naozaj dodržiavať pravidlo siedmich krokov a každý deň budete na sebe pracovať, stane sa nasledovné:

- *Po dvoch až troch rokoch budete expertom vo vašej špecializácii.*
- *Po štyroch až šiestich rokoch sa stanete kapacitou.*
- *Po siedmich až deviatich rokoch budete mega špičkovým odborníkom.*

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Kto by nechcel mať excelentné výsledky?

Na YouTube sa skutočne dajú objaviť poklady každého druhu. Inšpiráciou pri kontinuálnom vzdelávaní môžu pre vás byť videá renomovaných motivátorov a odborníkov vo vašom segmente, no stojí zato vidieť napríklad aj zostrihy z posilňovní, dokazujúce, aké šialenstvá sú ľudia schopní spraviť pre svoju nevedomosť. Chvíľami je to vtipné, no dosť často tragické, ba dokonca balansujúce na hranici medzi životom a smrťou. Nuž, každý z nás sa môže dobrovoľne rozhodnúť pre ľubovoľnú stratégiu učenia. Ako sa teda reálne môžeme posúvať v živote ďalej? Pozrime sa na dve metódy:

### **Metóda pokus – omyl**

Je skvelé, ak sa rozhodnete začať s učením, no je čistou tragédiou pustiť sa do toho bez dohľadu odborníka. Ak si človek povie, že vlastne nemá peniaze na mentora alebo na trénera v posilňovni, a ide do toho „vlastnou hlavou“, nezvykne to dopadnúť dobre. Ani vo fitnesscentre, ale ani v biznise. Priznávam sa, že aj ja som začínal ako samouk. Veľmi skoro som však pochopil, že ešte lepšie výsledky dosiahnem, ak si zaplatím lepších a ešte lepších koučov. Dodnes tvoria moje bezprostredné okolie, stretávam sa s nimi a komunikujeme navzájom. Učiť sa chcem od tých, čo majú ešte lepšie výsledky ako ja. S jedným z nich sa napríklad raz do mesiaca stretávame pri raňajkách. Hodina a pol diskusie a konfrontácie našich vzájomných názorov je fantastickým brainstormingom.

Podobnú chybu som robil aj na začiatku môjho odhodlania odbehnúť maratón. Jednoducho som si kúpil tenisky a začal som behať, presvedčený, že sa to netreba učiť. Behať predsa vieme všetci. Akurát som nechápal, ako to, že po dvoch či troch kilometroch som zničený, úplne

spotený a totálne demotivovaný. Došlo mi to, až keď sa mojím trénerom stal bývalý bežec a skúsený kouč Štefan Mereš.

Metóda pokus – omyl je možno najlacnejšia na vstupe, no určite veľmi drahá na výstupe.

### **Metóda modelovania excelentnosti**

Ak vám naozaj záleží na tom, aby ste pokroky robili rýchlo a bez zbytočných slepých uličiek, ktoré vás stoja veľa síl, pracujte spôsobom nazývaným *modeling of excellence*. Nájdite si jednoducho najlepšieho človeka v oblasti, v ktorej sa chcete zlepšovať, a kopírujte jeho stratégie. V biznise sú to ľudia, ktorí uspeli – práve tí by pre vás mali byť inšpiráciou. Stále to robieva napríklad aj jeden z najúspešnejších podnikateľov na svete Richard Branson. Pravidelne si dáva na svoj verejný profil odkazy na knihy, ktoré číta. Pýtate sa, prečo má multimiliardár potrebu stále na sebe pracovať? Nuž, je to naopak – stal sa multimiliardárom, pretože na sebe pracoval.

Každý, kto sa živí predajom, by mal napríklad určite poznať príbeh Joea Girarda. Na prvý pohľad obyčajný predavač áut sa dostal až do Guinnessovej knihy rekordov, pretože predal najviac áut na svete! Napísal skvelú knihu s názvom *Ako predat komukoľvek čokoľvek* – existuje dokonca aj v audioverzii, takže je ako stvorená pre zaneprázdnených predajcov. Girardov osud je neuveriteľný a môže byť skutočne skvelou inšpiráciou pre tých, ktorým sa nedarí rozvíjať vlastný predaj. Kopírovať funkčné stratégie, ktoré vymyslel niekto iný, nie je ani trochu hanba. Netreba predsa vymýšľať niečo, čo už bolo vymyslené. Nemusíte chcieť byť za každú cenu originálni. Veľakrát stačí robiť to isté, len trochu inak, s väčšou prídanou hodnotou, rýchlejšie či jednoduchšie ako konkurencia.

Skutočne všetci dokážeme pozorovať a vnímať výnimočné osobnosti v oblastiach, ktoré nás zaujímajú. Sledujeme ich, ako robia to, čo robia, a snažíme sa spraviť to rovnako. Prvýkrát nás to často zasiahne už v období dospievania. Moja generácia mala napríklad na stenách plagá-

ty obľúbených športových hviezd. Sám som bol fanúšikom športu a aktívne som hrával futbal, takže som si zohnal plagáty Pierra Littbarskeho, Michela Platiniho, Karla-Heinza Rummeniggeho a Paula Breitnera. To boli futbalisti tej doby, ktorých som obdivoval. Asi vás neprekvapí, že dnes mám v zasadačke bustu Tomáša Baťu, jedného z najlepších podnikateľov na svete.

Nájdite si vlastné vzory a študujte, v čom boli dobrí a prečo v danej oblasti vynikli, čo by ste sa od nich mohli naučiť. Neverte tomu, že sa to nedá. Možno máte len malú vlastnú reštauráciu, no pokojne môžete zisťovať, na akom princípe funguje riadenie celosvetovej firmy Microsoft – ako si vyberajú ľudí do tímu, ako sa tých dobrých snažia získať a vzápätí aj udržať. Zistíte to, čo som zistil aj ja: nábor nových spolupracovníkov nemá na starosti manažment, ale je to najdôležitejšia činnosť majiteľa. Akokoľvek lojálny a profesionálny manažér má tendenciu prijímať horších ľudí, ako je on sám, aby ani náhodou neohrozili jeho pozíciu. Nemusí to byť jeho vedomé rozhodnutie, no má to ako podvedomý program mysle. Firma však zákonite nemôže rásť, ak do nej neprichádzajú čoraz lepší ľudia. Jeff Bezos zo spoločnosti Amazon, v súčasnosti najbohatší človek planéty, sa inšpiroval systémom v Microsofte. Práve táto spoločnosť zaviedla pozíciu tzv. schvalovača nových ľudí do manažmentu, a ten má tiež plné právo veta v každej fáze prijímania vybratého uchádzača. Schvalovač má predovšetkým strážiť, aby bol vždy vybratý záujemca, ktorý je rovnako dobrý alebo ešte lepší ako tí, ktorí už vo firme pracujú. Ak vám v tejto chvíli mozog vygeneroval námietku, že vaša firma sa nemôže porovnávať s Microsoftom alebo Amazonom, máte, pochopiteľne, pravdu. Známym a veľkým firmám sa robia náborové ovela jednoduchšie, ale aj to si treba zaslúžiť. Veď predsa každý majiteľ a každý šéf má práve takých ľudí, akých si zaslúži. Firma sa zlepšuje zhora nadol.

Nielen v našom bezprostrednom okolí, ale aj v medzinárodnom biznise platí, že päť najbližších ľudí nás priemeruje. Je to ďalšia jednoduchá a univerzálna stratégia, ktorú môžete aj vy odporozovať a aplikovať vo vlastnom živote a podnikaní. Tak funguje *modeling of excellence*. Ako to robia, že to robia najlepšie na svete? V čom sú iní? Ako rozmýšľajú? Aké stratégie by si mohol odkopírovať?

Poznámky: \_\_\_\_\_

## System vie byť všade

Dokonalým príkladom toho, ako modelovať vlastný úspech, je príbeh spoločnosti McDonald's. Pri jej vzniku v roku 1940 naozaj stáli bratia McDonaldovci, no netušili, aký úžasný potenciál má ich nápad s reštauráciou na rýchle občerstvenie. Bol to až Ray Kroc – mimochodom, syn československých emigrantov – podomový predajca a obchodník, ktorého ich idea okamžite zaujala. V priebehu niekoľkých desiatok rokov dosiahol fenomenálne úspechy a veľké žlté písmeno M, logo spoločnosti McDonald's, je dnes najznámejším symbolom na svete. Prieskumy dokázali, že ho dokonca pozná viac ľudí ako kresťanský kríž. McDonald's je jednoducho fenomén.

Do legendárneho stretnutia s dvojicou bratov McDonaldovcov sa Ray Kroc živil predajom skutočne kadečoho; v päťdesiatych rokoch minulého storočia ponúkal napríklad mixéry pre obchody rýchleho občerstvenia. Keď mu raz prišla objednávka na osem kusov odkiaľsi z Kalifornie, silno zapochyboval, či nejde len o žart. Pre istotu sa šiel presvedčiť na vlastné oči. Cestoval naprieč celou Amerikou až na západné pobrežie a tam vyhľadal prevádzku objednávateľa. Našiel reštauráciu s perfektným a inovatívnym systémom rýchlej obsluhy, akú dovtedy nikde nikto nemal, a vzápätí dostal geniálny nápad – rozšíriť sieť reštaurácií tohto typu po celých Spojených štátoch. „Na drzovku“ to bratom McDonaldovcom aj navrhol, oni však rezignovane mávli rukou. Sami sa o niečo také, samozrejme, pokúšali, otvorili ďalšie dve či tri prevádzky, ale nerozbehlo sa im to.

Táto časť vám určite niečo pripomína. Nebol to prvý a ani posledný prípad podnikateľov, ktorí možno majú dobrý biznis, skúšajú ho rozšíriť, ale prvý či druhý pokus nevyšiel, a tak rezignovali. Mozog vygeneroval finálne presvedčenie, že „to tak nefunguje“ a „nedá sa to“. Nechýbalo veľa a značka McDonald's by nikdy nevznikla. Ray Kroc sa však nenechal rezignovanými bratmi odradiť, dohodli sa na spolupráci a on postupne

vybudoval jednu z najväčších franchisingových sietí na svete. Môžete, samozrejme, argumentovať tým, že viete ugrilovať stokrát lepší hamburger, ako je ten od McDonald's, ale to, čím sa od vás odlišujú, je ich geniálny systém.

Ray Kroc asi vedel, že je schopný líder, čo vie budovať biznis, no bol si vedomý aj toho, že nedokáže byť súčasne na viacerých miestach.

**Líder vie byť niekde, no systém vie byť všade!** Kroc vymyslel svoj systém perfektne.

” *LÍDER VIE BYŤ NIEKDE, SYSTÉM VIE BYŤ VŠADE.*

Franchising znamená, že materská firma neriadi niektoré reštaurácie priamo, ale ich vlastníkom poskytuje právo prevádzkovať svoju živnosť pod hlavičkou McDonald's. Často dokonca nevlastní ani objekt reštaurácie, iba jej vybavenie, stroje a zariadenia. Materská firma zabezpečuje a kontroluje úroveň a organizuje spoločné zásobovanie a marketingovú politiku.

Aktuálne fakty o tejto značke vám vyrazia dych. Denne navštívi ich reštaurácie viac ako 62 miliónov zákazníkov a každú sekundu predajú 75 hamburgerov. Nakrmia teda každý deň jedno percento ľudstva. V McDonald's pracuje 760-tisíc zamestnancov a okrem toho, že robia biznis v stravovaní, vytvorili tiež obrovskú sieť nehnuteľností. Dnes už tretina všetkých pobočiek patrí priamo spoločnosti McDonald's, teda vrátane samotnej stavby a pozemku. Aj tým jej hodnota neustále rastie. Z „drobného“ nápadu nazvaného Happy Meal, známej malej hračky pridanej k detskému jedlu, vznikla ďalšia nevídaná pridaná hodnota, a verte alebo nie, McDonald's sa vďaka svojej obrovskej celosvetovej sieti stal aj najväčším distribútorom hračiek. Vo svojich prevádzkach predajú až 20 percent všetkých hračiek na svete. Posledný fakt vás asi už veľmi neprekvapí. Tento skvelý systém zabezpečuje denný zisk prevyšujúci 75 miliónov dolárov.

Všetko sa to pritom začalo tým, že Ray Kroc dostal dobrý nápad. Mal vtedy päťdesiatštyri rokov, čo je vek, keď sa už väčšina ľudí začína pripravovať na dôchodok. On si však práve vtedy povedal, že vybuduje najväčšiu reštauračnú sieť v Amerike. Dosiahol dokonca oveľa viac.

Možno aj mnohí z vás majú geniálne nápady a v malom ich aj realizujú. Nikde nie je napísané, že to nemôžete byť práve vy, kto vytvorí vo svojom odbore vlastnú verziu McDonald's. **Veď ako v malom, tak aj vo veľkom.** Ak je niečo ziskové v malom meradle, pokúste sa premyslieť stratégiu, ako by sa to dalo robiť vo väčšom. Ak na to prídete, neznamená to, že budete viac pracovať, ale že budete viac zarábať. A ak budete viac zarábať, budete viac cestovať, mať lepší život a budete môcť konať viac dobra. Skúste si preštudovať fantastickú knihu od Michaela E. Gerbera, nazvanú *Podnikateľský mýtus*, a dozviete sa ešte viac. Veľké ciele robia veľké životy a svet nemenia obyčajní ľudia, spokojní s priemerom, ale nenormálni a bláznivi.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Vždy dávajte viac

Názov tejto kapitoly vyznieva možno trochu kontraproduktívne, ale je hlboko pravdivý. Ak chcete dostať viac, musíte viac dávať. Nemám teraz na mysli peniaze, tie sú však „bonusom“ na konci stratégie, ktorú môžeme označiť jednoduchou skratkou **3E**. Vždy dávajte viac energie, viac emócií a viac entuziazmu.

### Energia

Vo fyzike sa práve energia označuje písmenom E a zložité vzorce kvantovej fyziky aj fyziky vesmírnych telies hovoria, že vyššia energia berie. Pokojne sa však dajú aplikovať aj na kanceláriu či prednáškovú sálu. Ak do nej vstúpi človek s vyššou energiou, bez problémov celý priestor vyplní. V motivačnej terminológii sa dá tento úkaz dokonale vystihnúť POWER vetou: **Ak chcete zapáľovať druhých, vo vás musí horieť.**

”AK CHCEŠ DRUHÝCH ZAPÁĽOVAŤ, V TEBE MUSÍ HORIEŤ.

Vyššiu energiu často označujeme aj slovom vyžarovanie alebo charisma, bez problémov však spoznáme aj ľudí s nízkym sebavedomím, ktorí si neveria, hovoria tichým hlasom, nedokážu prísť a vyplniť priestor a naozaj sa im menej darí. Pokojne sa to dá aplikovať aj na celé národy. Určite ste si všimli občanov veľkých krajín, ako sú Spojené štáty americké, Rusko alebo Čína, hoci len na obyčajnej dovolenke. Všade je ich veľa, sú sebavedomí a hluční, dožadujú sa adekvátnych služieb a servisu a nemajú problém pomenovať to, čo chcú. Sú súčasťou veľkých národov, musia si vedieť svoje miesto vybojovať. Nepáči sa nám to, lebo my sme iní. Sme reprezentanti malého národa, radšej počkáme, ustúpime

a potichu na Američanov, Rusov či Číňanov za ich „rozpínavosť“ nadávame. Vyplýva však z toho pre nás užitočné zistenie, že svoju energiu si musíme strážiť.

Ak idete na dôležité stretnutie či organizujete poradu, vaša energia bude vstupovať do deja a ovplyvňovať ostatných. Ich energia bude, samozrejme, vplývať na vás. Podľa toho, či vyžarujete energiu alebo ju spotrebúvate, ste silný alebo slabší. Určite ste už stretli človeka, ktorý z vás energiu doslova vysal a po hodine s ním ste sa cítili unavený a vyčerpaný. S fenoménom energií skutočne treba pracovať na vedomej úrovni a vlastný výkon si musíte vedieť nastaviť a regulovať. Opäť to úzko súvisí s takými bežnými a každodennými vecami, ako sú životospráva, dostatok spánku a pohybu. Aj to vedel už Tomáš Baťa a svojich spolupracovníkov vyzýval, aby svojmu životnému štýlu venovali náležitú pozornosť. Takú, aby boli schopní veľkých fyzických, ale aj duševných výkonov. Škoda, že dnes len málokto šéf vyžaduje niečo také od podriadených.

Sám nezdieľam názor, že ide o zásah do súkromia, ak mojím spolupracovníkom odporučím napríklad viac športovať. Ak oni odo mňa ako zamestnávateľa očakávajú, že budem robiť všetko pre to, aby sme prosperovali a aby som im mal z čoho dať výplatu, sám očakávam od nich, že budú takisto na sebe pracovať a budú lepší ako priemer. Firmu nedokáže ťahať nahor jeden človek; aj firma je vždy priemerom ľudí, ktorí v nej pracujú a energia v nej sa šíri zhora. Ak ste to vy, kto vedie tím, ste to tiež vy, kto v ňom ovplyvňuje všetky energetické toky. Platí to v ľubovoľnej pobočke, platí to v reštaurácii či obchode, a zákazník to vycíti. Vyššia energia ovplyvňuje ostatných.

” *VYŠŠIA ENERGIA VYHRÁVA.*

Ak teda chcete robiť veci lepšie, strážte si vlastnú energiu a energizujte druhých. Jeden z najlepších manažérov sveta Jack Welch tvrdí, že nabíjať energiou ostatných je základná úloha každého lídra. Každý

človek totiž dokáže robiť viac a lepšie, ak má na to stimul. Ak má uspokojujúcu odpoveď na otázku, prečo by mal robiť viac a lepšie. Dokonale to vystihol aj Friedrich Nietzsche, keď povedal: „**Ak ľudia vedia prečo, sami budú hľadať ako.**“

” *AK ĽUDIA BUDÚ VEDIET PREČO, SAMI BUDÚ HLADAŤ AKO.*

Preto je taká dôležitá motivácia a preto je dôležitejšie poznať dôvod, prečo nejakú činnosť robíme, než konkrétny návod, ako ju budeme robiť. Aj vaši ľudia dokážu byť mimoriadne šikovní, ak vedia prečo a ak poznajú aj odpoveď na otázku označovanú praktickou skratkou ČZTM, teda: Čo z toho mám?

## Emócie

Akákoľvek aktivita, presadzovanie zmien, nových myšlienok či stratégií, učenie, ale aj prenesenie vašej vízie na ľudí, ktorých zamestnávate, nemá veľkú nádej na úspech, ak nie je spojená s emóciami. Práve vďaka emóciám sa slová a vety hlbšie zapisujú do našich mozgov. Emócie dávajú veci do pohybu. V angličtine sa to dá vyjadriť jednoduchou slovnou hračkou a rovnicou: *emotion = motion*. Čím viac emócií do svojej činnosti zapojíte, tým rýchlejší bude pohyb, akcia a spád udalostí. Ak emócie chýbajú vašej firme, aj vaše zamestnanie je bez emócií. Ak chýbajú v rodine, aj tá funguje úplne inak, ako keď do nej emócie prinášate.

My ako ľudské bytosti sme emocionálne tvory. City dávajú našim životom šťavu a naozaj si s ich pomocou viac vecí zapamätáme. Preto sa tiež používajú ako jeden z dôležitých marketingových nástrojov. Drvivá väčšina reklám v akomkoľvek obchode je postavená na rozprávaní príbehov, a tie sú nositeľmi emócií. Ak vám chce niekto niečo predáť a ukazuje vám tabuľky, grafy a čísla, nemá veľkú šancu nadchnúť vás a presvedčiť. Trochu sarkasticky tomu v biznise hovorievame, že odborný idiot zabíja zákazníka. Fakty sú neodškriepiteľne dôležitým parametrom pre akékoľvek rozhodnutie o kúpe, ale predáva to, do akého príbe-

hu s emóciou tovar zabalíte. Ľudia kupujú príbehy. Vedel to tiež už aj Tomáš Baťa, keď hovorieval: „*Vaše ruky si môžeme kúpiť, no vaše srdcia si musíme získať.*“ A srdce si získavame cez emócie.

” *FACTS TELL, BUT STORIES SELL.*

## Entuziazmus

Na začiatku akéhokoľvek vzťahu – a je jedno, či osobného, pracovného, alebo hoci športového – to každého z nás naskutku baví. S entuziazmom sa púšťame do nových výziev a projektov. Prečo sa však toľkým ľuďom chuť a odhodlanie tak rýchlo minú a vyprchajú?

Po futbalovej kariére som mal pre zranenie pauzu a rozhodol som sa zatiaľ venovať karate. Na prvé stretnutie v telocvični, keď sa kurz otváral, prišlo snáď dvesto ľudí. Nadšených a pripravených učiť sa niečo nové. O dva dni bol prvý riadny tréning, a na ten už dorazilo o čosi menej záujemcov, o ďalšie dva dni ešte menej. Tak to šlo niekoľko týždňov, až sa náš počet potom stabilizoval. Akúkoľvek činnosť ľudia rozbehnú, časť z nich ju len vyskúša a potom odídu. Niektorí vydržia týždne, niektorí mesiace, no tých, čo vytrvávajú dlhodobo, je veľmi málo.

Buďte preto pripravení na to, že nech rozbiehate čokoľvek nové, nezískate pre to sto percent ľudí. Nikdy sa to nebude páčiť všetkým, ale váš entuziazmus a vaše nadšenie pritiahnu tých pravých. Veľa biznisov nemá žiadnu emóciu a ani náboj, preto samotných zamestnancov práca nebaví, a je len logické, že nadšení nie sú ani zákazníci. Dávajte teda nielen do svojich biznisových plánov, ale aj do bežného života energiu, emóciu a entuziazmus.

” *TVOJE NADŠENIE MUSÍ BYŤ VÄČŠIE AKO EVENTUÁLNA SKEPSA TVOJHO ZÁKAZNÍKA.*

Mnohí ľudia sú presvedčení, že ak nejakú činnosť robia dlho alebo stále s tými istými ľuďmi, zákonite práca sklízne do stereotypu, v horšom prípade do ponorkovej choroby a nudy. Áno, je prirodzené, že po čase prvotný zápal vyprchá a nadšenie sa zmení na zvyk, no je len na vás, čo s tým urobíte. Sám som sa v istej chvíli rozhodol pre reštart všetkého, čo robím, vrátane mojich vzťahov. Celkom vedome som zrevidoval manželstvo, šport, firmy aj priateľstvá, a niečo podobné smelo odporúčam aj vám. Je to fantastické oživenie. Znovu sa naštartujte, vložte do života a do všetkého, čo robíte, emócie, radosť a entuziazmus, a pozorujte tú zázračnú zmenu k lepšiemu. Budte proaktívni, nečakajte, že niekto druhý sa do toho obuje. Staňte sa nositeľom pozitívnej zmeny vo svojom okolí. Ľudia si nebudú vždy pamätať, o čom ste s nimi hovorili, ale vždy si budú pamätať, ako sa pri tom cítili.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Kde hľadať životabudiče?

Nikto z nás nefunguje ako perpetuum mobile. Ak chceme energiu, emócie a entuziazmus rozdávať, musíme mať vlastné zdroje na doplnenie „paliva“. Naše telo je schopné prevádzky tiež len vtedy, keď mu dodáme živiny a tekutiny a v primeraných dávkach mu doprajeme oddych v podobe spánku. Mozog funguje podobne, akurát zdroje jeho energie je potrebné hľadať aj inde. Nečakajte žiadne prekvapivé, tajomné a zázračné tipy. Životabudiče sú dostupné všade okolo nás. A bezplatne!

Napríklad každé nové ráno. Už to je dôvod na dobrú náladu. Aj tento „zázrak“ pomenoval už v minulom storočí Tomáš Baťa, aj pre neho bolo ráno impulzom dobre sa naštartovať. Ja začínam už večer a tesne pred zaspátím si položím otázku: Za čo som vďačný. Naozaj mi to prináša pocit vďaky a pokory, veď v takej chvíli si uvedomíme, aký je zázrak, že žijeme tu a teraz, že každý večer sa rodina zide, že ráno vstaneme a môžeme vykročiť v ústrety novým zážitkom. Toto je samo osebe obrovské šťastie, ktoré by nám malo dodávať energiu. Veď osud je vlastne voči nám veľmi láskavý a priaznivo naklonený, ak máme možnosť žiť týmto spôsobom.

Každý z nás si len musí nájsť vlastnú cestu a vlastnú hviezdu. Áno, občas treba mať pomocnú ruku, na ktorú sa môžete vždy spoľahnúť, a vy už viete, kde ju hľadať – na opačnom konci vášho ramena. Po receptoch na zlepšovače nálady netreba zložiť pátrať, nájdete ich všade vôkol seba. Môže to byť hudba, každodenné maličkosti, priatelia, rodina a vzťahy. Je to len naše vedomé rozhodnutie, čo nám zlepší alebo zhorší náladu. **Nikto iný, len my sami sme zodpovední za to, ako sa cítime.**

” **SME ZODPOVEDNÍ ZA TO, AKO SA CÍTIME.**

Aj pre mňa je stále pozoruhodné sledovať dospelých ľudí, ako sa dokážu rozčúliť pre hocijakú hlúposť a zotrvať v zlej emocionalite hoci aj hodinu. Vytočiť sa dokážu úplne sami, no väčšinou očakávajú, že niekto iný sa postará o to, aby sa už nehnevali. Zvláštne, však? Mrzí ma, keď vidím, aké napäté vzťahy sú v mnohých rodinách, ako sa ľudia hádajú a nerozumejú si. Pravdupovediac, ani sa tomu nečudujem, pretože nikto nás nikdy neučil, ako spolu navzájom komunikovať a ako zvládať konflikty. Spomeňte si sami, ako často používate vetu: *Nemáš pravdu*. Ako sa asi cíti človek, ktorému ju vmetiete do tváre? Ved' sa netýka témy rozhovoru, ale útočí priamo na ego druhej osoby, logicky ho dostane do vývrtky a konflikt eskaluje. V rámci fungovania mozgu je dobré vedieť o tomto fenoméne – čím vyššia je emócia, tým nižšia je inteligencia.

” ČÍM VYŠŠIA EMÓCIA, TÝM NIŽŠIA INTELIGENCIA.

**Vyššia emócia znižuje inteligenciu**, výmena názorov prestáva byť vecná a často sa zvrtné na to, kto komu čo vytkne a ako ho urazí. Čisto biologicky platí, že ak sa zvýši hladina emócií, rozhodovanie preberá tzv. limbický mozog a vtedy sa z človeka homo sapiens stáva „homo sapiens“. Žarty bokom, pri hádke sa naozaj dokážeme len ťažko ovládať, pretože činnosť mozgu sa v tej chvíli mení. Neokortex – homo sapiens je potlačený a naše emócie začne riadiť stredná časť mozgu, tzv. amygdala. Historicky vzaté, práve tá vždy zodpovedala za naše prežitie, a preto je jej rozhodovanie emocionálne a impulzívne. Nemá nič spoločné s ratiom – rozumným rozhodovaním. Pritom pri hádke stačí tak málo a namiesto slov „nemáš pravdu“ začať poznámkou: „Vnímam to trochu inak.“ alebo „Rozumiem, čo mi hovoríš, skúsme sa na to pozrieť z iného uhla.“

Bežným zlozvykom rodičov je kričať na deti. Zvýšenie hlasu však neznamená zvýšenie rodičovskej autority – aj dieťa to prečíta ako slabosť. **V princípe každý, kto zvýši hlas, kričí vlastne o pomoc, lebo nevie danú situáciu riešiť vecne.** Rodičia majú v skutočnosti chuť vrieskať na niekoho iného a pre niečo iné, no ako hromozvod použijú vlastné

deti, a tie nechápu, čo sa deje. Ak chcete, aby sa im s vami žilo aspoň trochu lepšie, plánujte drobnosti dopredu a neprerušujte deti, keď sa práve hrajú a sú vo svojom *flow*. Deti sú naozaj maximálne sústredené na to, čo práve robia, a vtedy nevnímajú okolie; preto logicky nereagujú na výzvu, že majú okamžite prerušiť stavenie lega, lebo večera je na stole. Nerobia to naschvál, tak prečo na ne začneme vzápätí kričať? Sám som sa v dobrých knihách dočítal, ako to vyriešiť bez kriku. Skúste prísť s predstihom, nadviazať očný kontakt s dieťaťom – nie povedať mu len od dverí na chrbát – a oznámte mu tak, aby vás vnímalo, že večera bude o desať minút. Stihne plynule ukončiť svoju činnosť, tak ako ste vy ukončili prípravu večere. Ak ste spolu na návšteve a viete, že už budete odchádzať, takisto na to deti upozornite s dostatočným predstihom, aby sa mohli dohrať a pripraviť na odchod. Som presvedčený, že my dospelí máme byť sami lepší v prospech našich detí. Ak sa zmeníš, všetko sa zmení. Čím budeš lepší, tým budeš lepší. Tvoj vonkajší život je zrkadlom tvojho vnútorného žitia. Ak chceš zmeniť výstup, musíš zmeniť vstup.

Je naozaj dobré a užitočné, ak budete lepšie rozumieť sebe aj druhým, pretože aj vaše vzťahy k sebe a k druhým budú lepšie. Podľa psychológov nás robí šťastnejšími presmerovanie našej pozornosti z napĺňania našich túžob na druhých ľudí a na pomoc pre nich. Dá sa očakávať, že dnes vyrastajúca generácia na seba koncentrovaných „ajfónových“ detí, tzv. *I generation*, bude mať v budúcnosti veľký problém nájsť pokoj a skutočné hodnoty.

Každodenné maličkosti sú aj pre mňa drobnými rituálmi. Občas si dám riadne nahlas hudbu, ktorú mám rád a zlepšuje mi náladu, inokedy si čítam vtipy v knižkách alebo na internete, a hlavne si pravidelne opakujem, za čo všetko som v živote vďačný. A preto sa snažím pomáhať iným ľuďom. Vďačnosť. Láska. Pokora.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Šťastie treba pokúšať

Od svojich dvadsiatich rokov som si viedol vlastnú knihu cieľov. Bol to obyčajný šanón, založil som si doň čisté papiere a na ne lepil obrázky vystrihnuté z časopisov – ako bude jedného dňa vyzerat' môj dom, ako bude fungovať moja firma, na akom aute chcem jazdiť a na aké dovolenky chodievať. Po pár rokoch som s tým prestal, pretože šanón bol už plný a viac nových listov sa doň nevmestilo. Znovu som ho otvoril až oveľa neskôr, listoval som stranu po strane a videl, že sny sa mi podarilo premeniť na skutočnosť.

Túto metódu mi poradil môj prvý mentor v čase, keď som v obchodovaní len začínal, teda okolo roku 1992. Tiež som jej spočiatku veľmi nedôveroval. Napokon som ju dokonca sám vylepšil a posunul na ešte vyššiu úroveň. Naše sny a ciele majú tendenciu sa zhmotňovať. To, čo si o sebe myslíme, tým sme. Nad čím najčastejšie premýšľame, tým sa staneme. (Keby to bola na sto percent pravda, tak by bol každý osemnásťročný chlapec čoskoro ženou.)

”*TO, ČO SI MYSLÍŠ, TÝM SI.*

Samotná vizualizácia budúcnosti nepomôže sny splniť, ale zlepšuje náš vnútorný stav a naplňa nás pozitívnymi pocitmi. Vďaka lepšej nála-de a optimizmu máme, samozrejme, väčšiu šancu úspešne napredovať na ceste za našimi cieľmi. Pravidelné listovanie v knihe cieľov dodáva-lo aj mne odhodlanie a upevňovalo pozitívne očakávania v budúcnosti. Za najdôležitejší nástroj na dosahovanie akýchkoľvek cieľov považujem práve entuziazmus. Nič veľké by ľudstvo nikdy nedosiahlo, nebyť odhod-lania jednotlivcov. Preto ma prekvapuje, že v súčasnosti sú práve entu-

ziazmus a nebudaj jeho rastúca tendencia priam podozrivé. Ak niekto príde v pondelok ráno do práce s radosťou a plný chuti vyhrnúť si rukávy a makať, ostatní na neho pozerajú ako na mimozemšťana. Božechráň, ešte to tak od neho chytiť! Skvelo to vyjadril Milan Lasica, keď povedal: „*Kam sme sa to dopracovali, že ak stretneme spokojného a šťastného človeka, tak nám je podozrivý.*“ (Áno, viem, že to už bolo... Povedať raz dobrú vec nestačí.)

Možno pridete plní nadšenia z dobrého seminára alebo vás namotivuje práve táto kniha, no len čo začnete robiť zmeny v osobnom či pracovnom živote, nejaká dobrá duša určite veľkodušne pokýve hlavou, poklepe vás po pleci a ubezpečí vás, že vás to prejde. Nikdy však nezaobúdate, že nie okolnosti, ale naše reakcie na ne určujú náš život. **Nie je dôležité, ako fúka vietor, ale ako si nastavíte plachty.** Tam, kde jeden človek vidí krízu, druhý cíti šancu. Vždy je rozhodujúce iba a len naše osobné nastavenie.

” **NIE JE DÔLEŽITÉ, AKO FÚKA VIETOR, ALE AKO SI NASTAVÍTE PLACHTY.**

Jedného dňa každý z nás zomrie, to je bez diskusie. Otázka teda znie: Ako chceme prežiť ten jedinečný dar, akým je ľudský život? O čom ešte snívame? Čo sme ochotní urobiť pre nasledovanie svojho sna? Prečo sa viac netešíme zo života? Kto alebo čo nám bráni v tom, aby sme boli viac v pohode? A kedy sa to teda naozaj začne? Až na dôchodku? Znova a znova si často pripomínam, že som tu len raz a že sa mám viac tešiť. A platí to rovnako pre nás všetkých. Slovensko aj Čechy sú krásnymi krajinami pre život, a bude ešte lepšie. Stavím sa s vami!

Neuznávam ani výhovorky typu, že vy by ste aj chceli, ale váš šéf nemá záujem, energiu a ani štipku entuziazmu, a to vašim snahám nijako nepomáha. **Komu dávaš vinu, tomu dávaš moc.** Naozaj nejde o to, koho je firma, pre ktorú pracujete, ale o to, kto ste vy a aký chcete mať život. Budte si istí, že ak budete s plným nasadením a vlastným en-

tuziazmom robiť vašu prácu, niekto si to všimne. Ak nie váš šéf, tak šéf konkurenčnej firmy, a dostanete od neho zaujímavú ponuku. **Najlepší ľudia dostávajú najlepšie ponuky.**

” **NAJLEPŠÍ ĽUDIA DOSTÁVAJÚ NAJLEPŠIE PONUKY.**

Určite nie vždy sa vám podarí uspieť na výberovom konaní, ale to nie je dôvod nepokúšať sa o to znova a znova. Viac šancí dostanete vtedy, keď sa o ne budete uchádzať. Ľudia, ktorí reálne majú viac šťastia, sú otvorení tomu, aby k nim prišlo. Pokúšajú sa oň. Ľudia, ktorí vyhrávajú v lotériách, sa do lotérií aj zapájajú.

Nenechajte sa inšpirovať chlapíkom, ktorý chodí nešťastný po ulici a narieka: *„Panebože, musím vyhrať. Naozaj to veľmi potrebujem. Vidíš predsa, ako sa trápim, vidíš, aký je môj život. Peniaze by mi tak veľmi pomohli.“*

Keď sa to opakuje už piaty deň za sebou, rozostúpia sa nebesá a zhora sa ozve: *„Tak si aspoň podaj tiket.“*

Ak budete vedieť, čo naozaj chcete, tiež sa rozostúpia nebesá a pomoc príde. Pozitívne náhody sa dejú každodenne, možno len stretnete správneho človeka a on vás zoznámi s iným človekom, a ten hľadá práve takého odborníka, akým ste vy. Svet je vlastne veľmi malý, cez šesť až osem ľudí sa poznáme prakticky s kýmkoľvek na planéte. Jednoduché zoznamovanie otvára tisíce nových možností. Ak spoznáte jedného nového človeka, on pozná minimálne sto ďalších, z nich každý pozná takisto sto ďalších. Pokojne teda môžeme povedať, že cez jedno podanie ruky novému človeku sa nám ponúka desaťtisíc nových príležitostí.

Ak chcete sami zapalovať ľudí, vo vás musí horieť. Ak budete pre svoju prácu a vo svojej práci nadšení, všimnú si to aj zákazníci. Nadšenie je, chvalabohu, nákazlivé, a tak, ak máte vyššiu úroveň emócií a energie, máte tiež vysokú šancu prekonať prípadnú skepsu vášho klienta. Byť

skeptický je v dnešnej dobe priam moderné a, bohužiaľ, oveľa ľahšie sa necháme skeptikom emocionálne stiahnuť dole, než by sa on nechal naším vyšším nadšením dobrovoľne ťahať nahor. Je ľahšie poukazovať na chyby a nedostatky a byť negatívny. Ak sa rozhodnete byť inakší, zrejme vás onálepkujú ako čudáka, blázna či nenormálne individuum. Napriek tomu to má zmysel. Pomáhať vám budú zrkadlové neuróny – vaše nadšenie sa stane nákazlivé. Nenechajte sa tým, prosím, znechutiť a berte to ako vyznamenanie. Budte iní aj v tom, že vy nebudete posudzovať ostatných a dávať ich do takých či onakých škatuliek. **Pozorujte ľudí okolo seba, ale nehodnoťte ich povahy alebo činy.** Aj ja naše dcéry učím: pozorujte, neposudzujte.

” POZORUJTE, NEPOSUDZUJTE.

Žijeme svoje životy, nie ich. Nevieme, čím prešli a čo ich ovplyvňuje. Ak by sme boli na ich mieste, zrejme by sme konali presne tak ako oni. Nehodnoť druhého, kým si týždeň nechodil v jeho topánkach. Viac ako nálepkovaním máme šancu ľudí pozitívne ovplyvniť vlastným príkladom, a ak budeme dávať viac, viac aj dostaneme. Ľudia sa naozaj chytia a nechajú sa zapáliť. Vo svojej podstate nechcú žiť priemerné životy, a preto tak radi obdivujú akčných hrdinov, rebelov a dobrodruhov vo filmoch či v seriáloch. Vaše osobné nastavenie tu a teraz má zásadný dosah na vašu budúcnosť, odporúčam teda ako jeden zo zásadných zdrojov energie vaše vlastné pozitívne očakávania. Vysnívajte si najlepší možný scenár vašej budúcnosti a kráčajte za svojím snom. Funguje to.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Zbierka najčastejších výhovoriek

Asi máte aj sami skúsenosť s tým, že ak príde reč na trvalé vzdelávanie, dopĺňanie vedomostí a štúdium, ľudia vám na počkanie z rukáva vysúkajú hneď niekoľko dôvodov, prečo to v ich prípade nie je možné. Väčšinou nie sú ani trochu originálne.

### Nemám čas

Výhovorka, ktorá vedie rebríček najmenej kreatívnych výhovoriek všetkých čias. Ľudia údajne nemajú čas ani na dvojdnový seminár, ba dokonca ani na čítanie kníh, nieto ešte na dlhodobé kurzy. Takým hovorievam: „Práve preto, že *nemáš čas, choď na seminár o sebariadení, aby si čas mal.*“ Nepoužívam označenie *time management*, pretože čas sa riadiť nedá. Ak niekto neštudoval, ako narábať s vlastným časom, niet sa čo čudovať, že sa sťažuje na jeho nedostatok. Nikto z nás nevie čas riadiť a všetci máme každý deň k dispozícii úplne rovnakých dvadsaťštyri hodín, no s primeranými technikami dokážeme riadiť seba v čase. Stačí na to „len“ sebadisciplína a model: cieľ – priority – stratégia. Ak chcete fungovať vo väčšej pohode a zvládať viac, musíte dať mozgu zadanie. Čím presnejšie dokážete povedať, čo chcete, tým lepšie si nastavíte stratégiu ako na to, a od stratégie už vedie priama cesta k akcii. Veľa ľudí si vlastne nevie stanoviť priority, a keďže nedokážu pomenovať to, čo je pre nich najdôležitejšie, sú v neustálom strese.

Zrejme tak vyzerali aj vaše začiatky pri štarte kariéry či biznisu, ak však to isté robíte opakovane desať či pätnásť rokov, naučíte sa to bez toho, aby vás to znervózňovalo. Z kapitoly o fázach učenia je predsa úplne zřejmé, že ak opakujúce sa postupy, kroky a nástroje prejdú do podvedomia, funguje sa nám oveľa ľahšie. A v poslednej štvrtej fáze, nazvanej nevedomá vedomosť, sme už aj bez väčšieho výdaja energie schopní excelentných výkonov. Nerozmýšľame nad tým, čo robíme, sme vtedy vo vlastnom *flow*, podobne ako pri šoférovaní, varení alebo športovaní.

Tvrdenie „na učenie nemám čas“ je len výhovorka. Každý má čas na to, čo je jeho prioritou. Aj v obchode sa odpoveď „nemám čas“ považuje len za námietku, nie skutočný fakt, pretože každý z nás si nájde čas na to, čo má pre nás hodnotu a význam. Nájdite si čas na zlepšovanie najdôležitejšieho človeka vášho života. Nájdite si čas na vlastný sebarozvoj. Keď sa vy zmeníte, všetko sa zmení.

### **Je to príliš drahé**

Mnohí ľudia nevnímajú rozdiel medzi cenou a hodnotou. Pritom každý z týchto výrazov označuje niečo iné. Nie je napríklad až také dôležité, koľko vzdelávací seminár stojí, teda aká je jeho cena, oveľa významnejší je jeho obsah, štruktúra a portfólio prednášajúceho, teda hodnota seminára. Aj na tomto mieste môžem citovať Tomáša Baťu, ktorý hovoril: „Pre nás je dobré len to najlepšie.“

Neobstojí ani tvrdenie, že dobrý mentor či dobrý seminár sú príliš drahé veci. Môžete pokojne ušetriť, ak strávite dva dni na lacnom, ale obsahovo horšom seminári. Do celkovej ceny si však budete musieť započítať aj váš stratený čas, počas ktorého nebudete s rodinou a blízkymi. Nič zásadné a použiteľné nezískate, a vaša investícia sa vám nevráti. Ľudia si pri rozhodovaní často neuvedomujú, že musia započítať aj tzv. hodnotu stratenej príležitosti. Ak sa rozhodnete stráviť víkend povedzme doma pred televízorom, všetky ostatné potenciálne miesta a aktivity sa stávajú stratenou príležitosťou. Práve preto je také dôležité zohľadňovať oveľa dôležitejšiu veličinu, ako sú peniaze – vlastný čas. Najväčšia hodnota, ktorou v živote platíme, sú naše dni, hodiny a minúty.

### **Je to príliš ďaleko**

Ďalšia výrazne absurdná výhovorka, keď sú ľudia radšej ochotní čakať hoci aj rok na zaujímavú prednášku alebo mentora, kým dorazí do ich regiónu, než by mali cestovať povedzme z východného Slovenska na západné alebo z Prahy do Žiliny. Ten, pre koho to nebude „príliš ďaleko“, získa nové vedomosti o rok skôr. Sám som cestoval osemsto kilometrov do Nemecka na prvé prednášky Boda Schäfera; jednoducho

som do auta naložil manželku, vtedy dvojročné dieťa a vyrazili sme. Aj tu platí, že človek **buď chce, alebo nechce, a ostatné sú len kecy**. Ak niekto hovorí, že je niečo príliš ďaleko, len inými slovami hovorí, že sa mu nechce a že po tom dostatočne netúži. V dnešnom svete vyhráva rýchlejší.

” **BUĎ CHCEŠ, ALEBO NECHCEŠ. OSTATNÉ SÚ KECY.**

### **Keď budem mať peniaze**

Najviac mi je ľúto, keď niekto skonštatuje, že začne do seba investovať, keď bude mať peniaze. Pritom to funguje presne naopak – ak budeme do seba investovať, máme šancu dosiahnuť lepšie výsledky a zarobiť peniaze. Napriek tomu sa táto nelogická výhovorka až príliš často objavuje medzi dôvodmi, prečo na sebe nepracovať. Sám som už v prvých rokoch podnikania pochopil, že najväčší výnos mi prinesie investícia do seba. Vysvetlenie je celkom jednoduché: každý z nás je pre seba to najdôležitejšie aktívum.

### **Musím sa spýtať partnerky/partnera**

Radiť sa s manželkou alebo manželom predtým, než spravíte rozhodnutie zasahujúce do vzájomného spolužitia, je, samozrejme, správna stratégia. Dokonca ide o jeden zo zásadných faktorov ovplyvňujúcich to, či manželstvo dlhodobo vydrží. Toto odporúčanie som roky nepoznal; jednoducho som doma oznámil, že víkend nebudem tráviť s rodinou, pretože budem na seminári. Našťastie, mám veľmi tolerantnú manželku a som jej za to nesmierne vďačný. Aj tak trvalo niekoľko rokov, kým sme nastavili náš model fungovania tak, aby sme boli obaja spokojní. S ohľadom na môj plný kalendár bolo prakticky vylúčené, aby sme mali hoci len jediný spoločný deň so spontánnym programom. Množstvo udalostí mám naplánovaných aj rok dopredu, tak ako som si mohol plánovať niečo spontánne? Pochopil som, že s tým musím niečo spraviť, pretože

z dlhodobého hľadiska je takto nastavený partnerský život neudržateľný. Každá akokoľvek efektná stratégia má svoje plusy aj mínusy. Často sa stáva, že jeden partner nerozumie celkom presne tomu, čo robí ten druhý, a nepodporuje ho v podnikaní. Deje sa to aj medzi deťmi, ktoré sa rozhodnú pre biznis, a ich rodičmi, ktorí ich odrádzajú, lebo sa boja rizík s tým spojených. Jedinou šancou, ako zabrániť konfliktom, je zdieľať svoj úspech s ostatnými. Ak pochopia, prečo robíte to, čo robíte, majú šancu porozumieť aj vašim cieľom a podporiť vás. Zatiaľ zostáva jedným z dôvodov neochoty pracovať na sebe a investovať do vzdelávania práve partner, ktorý s tým má problém. Zostáva smutnou skutočnosťou, že prapôvodným dôvodom nesúhlasu zo strany manželky či manžela je často v skutočnosti obyčajná žiarlivosť.

### To už poznám

Pamätáte si na postavičku chrobáka Truhlíka z príbehov Ferda Mravca? Všade bol, všetko videl a zažil, všetkému rozumie a nič ho už nedokáže prekvapiť. Ak taký mudrlant príde náhodou na seminár, napadne mi vždy filozofická otázka: Ako to, že on sedí na mojom seminári, a nie ja na jeho? Ak má lepšie výsledky ako ja, lepšieho kouča a lepšiu motiváciu, chcem chodiť k nemu, lebo aj ja chcem byť čoraz lepší a posúvať sa vpred. Ak však nie je lepší, nie je mi jasné, ako uplatňuje svoju stratégiu, ak tvrdí, že všetko už pozná. Nuž, informácia neznamená znalosť, a ak niečo pozná, neznamená to, že nadobudnuté informácie dokázal premeniť na praktickú zručnosť. Ako hovoria skúsení obchodníci, kto má čísla, ten má pravdu. Nestačia len teoretické vedomosti a ani snaha, akokoľvek úprimne myslená.

” KTO MÁ ČÍSLA, TEN MÁ PRAVDU.

To isté platí pre náš spôsob života, výzor a fungovanie – buď výsledky máme, alebo nemáme. Neúspešný človek vysvetľuje a hľadá výhovorky, len nevie ukázať nič konkrétne. Preto znova zdôrazním zásadný rozdiel: veľa ľudí má informácie, no o dosť menej ľudí má aj znalosti. Informácie o tom, ako veci fungujú, ešte neznamenajú, že človek podľa nich aj naozaj žije.

Ďalšou samostatnou skupinou sú tí, ktorí navštevujú jeden seminár za druhým, čítajú kvantum motivačných kníh, no v ich živote sa smerom k lepšiemu nič zásadné nedeje. V konečnom dôsledku žijú vo svojej pokrivenej realite a nezriedka sú okoliu na smiech. Pokiaľ ide o vzdelávanie, som pragmatik – učenie musí prinášať v reálnom živote konkrétne výsledky. Človek, ktorý len zbiera informácie, no nepremieňa ich na skutočné znalosti, zbytočne míňa čas aj peniaze. Sebarozvoj však znamená, že skutočne seba rozvíjame a že náš život sa mení k lepšiemu.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Kto by chcel byť nikto?

Je zvláštne, že za neochotou skúšať nevyskúšané, zmeniť zaužívané a objavovať neobjavené je nielen obava z akejkoľvek zmeny, ale v skutočnosti aj strach z úspechu. Neveríte? Strach zo zmien, ktoré pramenia z potenciálneho dosiahnutého úspechu, je naozaj myšlienkový vzorec, aký dokáže ľudí paralyzovať. Niekomu odmalička rodičia prízvukovali, že peniaze kazia charakter. Že je nebezpečné chytiť bankovku a potom sa rukou čo i len priblížiť k ústam, veď peniaze sú predsa špinavé. Stopa po takomto vzorci zostane aj v dospelosti, a ak taký človek začne nebodaj viac zarábať, jeho vnútorný program mu okamžite signalizuje, aby si dával pozor, pretože sa môže „ušpiniť“ a navyše aj stratiť charakter.

Stalo sa mi, že po seminári za mnou prišiel dobre vyzerajúci mladý muž, podnikateľ, a priznal sa mi, že zarába veľa peňazí a nevie sa s tým vyrovnáť. Mal pocit, že si niečo také jednoducho nezaslúži. Ako je niečo také možné? Dovolím si tvrdiť, že v detstve ho rodičia viac kritizovali ako chválili, má nízke sebavedomie a nedokáže prijať, že jeho hodnota na trhu je vyjadrená vo veľkej sume peňazí. Áno, aj takúto podobu môže mať strach z úspechu.

Moja skúsenosť hovorí, že úspešní ľudia nielen presne vedia, čo chcú, ale majú aj neobmedzenú sebadôveru. Rovnako aj každá firma – nech už ide o kvetinárstvo, reštauráciu alebo sprostredkovanie – má mať vlastný podnikateľský plán. Nemusí ísť o rozsiahly elaborát, úplne stačí tzv. *one-page business plan*, teda zásady, ktoré sa vmestia na jednu stranu. Tie by mali poznať a pochopiť aj všetci spolupracovníci, mali by vedieť, kam firma kráča a čo chce dosiahnuť. Keď sa ľudí pýtam na ich vízie, často začínajú spojením: „*Nechcem, aby...*“ Vždy otáčam ich perspektívu a trvám na tom, aby mi povedali, čo chcú. Nie, čo nechcú.

Majú vizualizované predstavy o svojich cieľoch?

Vedia, ako by mal vyzeráť ich budúci život?

Rozmýšľajú nad svojím plánom harmonizovania dôležitých oblastí života?

Ich odpovede na takéto a podobné otázky väčšinou vopred poznám – to tak nefunguje, to sa nedá, nikdy som nič také nerobil. Nuž, práve dozrel čas to vyskúšať. Skúste si urobiť prvú vlastnú knihu cieľov a vízií, z ktorej bude jasné, ako si predstavujete vlastnú budúcnosť. Pracujte so svojím mozgom viac, ako ste pracovali na svojej práci. Je, samozrejme, celkom pravdepodobné, že z vášho okolia zaznejú aj posmešné hlasy. Aj na mňa sa manželka (vtedy ešte len priateľka) začudovane pozerala, keď som si kúpoval drahé zahraničné časopisy, v nedeľu poobede z nich vystrihoval obrázky a lepil si ich do mojej vlastnej knihy cieľov. Aj okolie žaslo, že dvadsaťpäťročný chlap zbiera snímky krásnych domov, áut či hotelov, ale mne to bolo jedno. Bol to skvelý spôsob, ako motivovať sám seba. Nemal som šéfa, čo by ma naštartoval. Mojm šéfom bol môj cieľ. Stále platí, že nechcem mať šéfa. Chcem zostať slobodný a nechať sa poháňať vpred snom o vlastnom živote. Aj v mojej rodine sa o mojich postupoch hovorilo s iróniou: „Peter len sníva. Stále číta akési knihy, hovorí o budúcnosti pozitívne. Nuž, veď život ho naučí.“ Samozrejme, že aj ja som od neho dostal pár kopancov, rovnako ako každý z nás. Život je už taký. Treba sa však postaviť a ísť ďalej. Roky mojich skúseností potvrdzujú, že som sa na začiatku rozhodol pre dobrú stratégiu a že sa mám lepšie ako ľudia, ktorí ma kritizovali. Ak viete, čo chcete, mozog vám bude nápomocný.

Úspešným ľuďom veci vychádzajú naozaj aj preto, že majú neobmedzenú sebadôveru. Práve preto sa púšťajú do vecí a projektov, do ktorých by sa iní nepustili. Pred nečakanými výzvami sa často zarážime, lebo sa bojíme. Neveríme si a odvolávame sa na naše minulé výsledky. Nechceme pochopiť, že naše minulé výsledky nie sú zárukou našich budúcich výsledkov, a ak nie sme s tými doterajšími veľmi spokojní, nie je náhodou práve to dôvod, aby sme zmenili stratégiu a zabojovali o lepšie skóre? Sebadôvera sa buduje práve sebarozvojom, a čím lepšie budete ovládať svoje znalosti, tým vyššia bude vaša sebadôvera. Môžeme to pokojne prirovnať k lyžovaniu. Keď ste šli prvýkrát z kopca, nebolo to

zrejme ideálne a spadli ste možno aj pri desiatom, tridsiatom alebo deväťdesiatom deviatom pokuse. Vaša dôvera vo vlastné lyžiarske schopnosti však rástla na základe zvyšujúcej sa kompetentnosti a pozitívnej motivácie. Samotná myšlienka má na naše výsledky obrovský vplyv. Ak myslíme negatívne, meníme aj biochemické procesy v tele. Optimisticky naladení ľudia dosahujú lepšie výsledky a majú väčšiu dôveru vo vlastné schopnosti, zatiaľ čo pesimisti sa len pošťazujú, že im to nejde, lebo sú pesimisti. V takej chvíli mám chuť spýtať sa: Ako viete, že ste pesimisti? A ak vám to prekáža, recept je úplne jednoduchý – zmeňte to a nebuďte pesimistami.

Väčšinou sa v tejto fáze rozhovoru tradične dozviem, že „sa to nedá“ a že nie je možné len tak sa prepnúť a začať sa usmievať. Ďalšia výhovorka. Znova stačí jednoducho to urobiť. Ak sa usmejete na iného človeka, odpovie takisto úsmevom. Naozaj je to tak ľahko prenosné, a dokonca aj vtedy, keď sa do úsmevu musíte nútiť. Urobte to, nie je to hlúposť. Aj keď sa usmievate z donútenia, rozhýbete mimické svaly, ktoré majú usmievanie na starosti, váš mozog nevie, že sa usmievate nasilu, a spustí v tele také isté procesy, ako keď sa smejete dobrovoľne a od srdca. Niet lepšieho receptu na zlepšenie nálady vo chvíli, keď vám je naozaj ťažko. Stačí len elegantne oklamať mozog a spustiť v tele liečivú biochémiu. Nie je to fascinujúce? Sami máme v rukách jednoduchý nástroj, ako meniť našu náladu. Ľudia sa usmievajú, keď sú šťastní, no takisto platí, že sa cítia šťastnejší, keď sa usmievajú. Funguje to aj vtedy, keď si vôbec neuvedomujú, že sa usmievajú.

V roku 1980 uskutočnili Fritz Strack a jeho kolegovia zaujímavý experiment. Zistili, že ak budeme v zuboch držať po dĺžke pero alebo ceruzku aspoň dve minúty tak, že sa pery nebudú navzájom dotýkať, zmení sa k lepšiemu celá naša biochémiia. Naša mimika má vtedy od skutočného úsmevu veľmi ďaleko, ale aj napriek tomu to zaberá. Ani ja som v minulosti tieto veci nevedel a veľaokrát som sa správal ako kretén, a pokazil tak svojou bezdôvodnou zlou náladou zábavu ostatným. Naša nálada a to, ako sa cítíme, je len naše rozhodnutie. Jasný, že nie sme stroje, a je len málo pravdepodobné, aby sme boli

v dokonale pozitívnom rozpoložení 24 hodín denne, 365 dní v roku, ale celkom stačí, ak to bude 16 hodín denne počas 300 dní v roku. Áno, ak to tak chceme, dokážeme to. Aká škoda, že veľa ľudí jednoducho nechce. Radšej hrajú hry na dospelých, ktorí sa predsa nebudú smiať len tak bez príčiny, a dajú prednosť bezpečiu svojej komfortnej zóny. Skúste niekedy opustiť svoju krabicu istoty a začnite sa pre zmenu na ostatných usmievať. Naozaj to funguje aj ako nástroj na zvyšovanie sebadôvery.

Nebudte priemer. Až 95 percent všetkých ľudí uvažuje, koná a pracuje rovnako. Je to obrovská masa, takže to, ako premýšľa, čo robí a akej činnosti sa venuje, sa automaticky považuje za normálne. Norma určuje priemer a všetko, čo je nadpriemerné, je logicky veľmi podozrivé. Práve tých „podozrivých“ päť percent je však obrovskou príležitosťou pre tých, ktorí nechcú byť súčasťou priemeru. Ak deväťdesiatpäť ľudí zo sto myslí a koná rovnako, stávajú sa tým, čím je takáto masa – nikým. Oni sami sa dokonca označujú za „obyčajných ľudí“ a toto spojenie s obľubou používajú aj médiá. Tiež sa narodili ako orly, teda z lekárskeho hľadiska s perspektívou kariéry víťaza, ale ak sa ich spýtate, čo si sami o sebe myslia, len mávnu rukou: „*Som taký štandard. Nejako prežijem. Už to len so mnou akosi dopadne.*“ Nie je to fascinujúce? **Rodíme sa ako víťazi a zomierame ako priemerní dobrí ľudia.**

Pritom mnohým často chýba len inšpirácia, alebo ak chcete – napkopnutie. Možno len nedostali v správnom čase správnu podporu, mali rovnako málo ambiciózných rodičov, problematických súrodencov, ťažký život a mizerné šance svoj potenciál objaviť a rozvíjať. Možno dodnes neviete, že by z vás bola skvelá kvetinárka, alebo netušíte, že viete krásne vyšívvať, lebo celý deň pracujete ako úradníčka. Ľudia sa však menia a je známych veľa prípadov, keď odišli z práce, ktorá im síce prinášala ekonomicky dobrý život, ale nebavila ich. Zariskovali a úplne zmenili profesiu. Nezlakli sa toho, objavovali svoj talent a potenciál na niečo iné a uspeli. Som presvedčený, že ľudí treba predovšetkým podporovať a vyzdvihovať – práve to považujem za najdôležitejšiu súčasť mojej práce. A áno, veľmi ma to baví.

Rovnako verím aj tomu, že ak dnes robíme čokoľvek, je poctivé robiť to najlepšie, ako vieme – s nasadením, láskou, nadšením a so službou druhým. Výhovorka, že vás niečo také nebaví, neobstojí. Buď chcete dávať nadhodnotu, radosť a profesionalitu, alebo nechcete. Ostatné sú len kecy.

Ako dvadsaťročný som bol v Nemecku zamestnaný vo fabrike na distribúciu časopisov, pracoval som priemerne desať hodín denne pri páse. Bola to naozaj nudná a monotónna robota, no aj v tej som si našiel zábavu. Povedal som si, že v nej budem najlepší zo všetkých, postupne som sa naučil obsluhovať celú linku na počítači, a o rok som skutočne dostal oveľa lepšiu pracovnú ponuku. Niekedy je naozaj lepšie milovať to, čo ste našli, ako hľadať to, čo budete milovať.

Kritiky je nadbytok kamkoľvek sa pozrieme: v rodinách, v školách, vo firmách aj v médiách. Nie je lepšie povzbudzovať? Nech je výnimočných, bláznivých a „nenormálnych“ viac ako len päť percent. Takých, ktorí sami pociťujú túžbu byť lepší, posunúť sa ďalej a pracovať na sebe. Váš vonkajší život závisí len od vášho vnútorného nastavenia. Kedykoľvek sa môžete rozhodnúť zmeniť svoju budúcnosť k lepšiemu, stať sa lepším človekom, šéfom, manželom, mamou, bratom, priateľkou, spolupracovníkom, susedou.

” *EVERYDAY IS POWERDAY.*

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Pygmalion verzus Golem

V sedemdesiatych rokoch minulého storočia uskutočnil americký vedec Robert Rosenthal experiment s ďalekosiahlymi dôsledkami. Jeho univerzálne závery môžu aj dnes veľmi výrazne a pozitívne zmeniť váš postoj k deťom, ku kolegom či k spolupracovníkom, no predovšetkým k vám samým.

*Rosenthal a jeho kolegovia si za miesto pokusu vybrali úplne obyčajnú základnú školu, do ktorej chodili obyčajné deti obyčajných priemerných Američanov. Everyday people. Škola nebola naozaj ničím výnimočná, v Spojených štátoch sú takých desaťtisíce. Riaditeľovi celkom jednoducho zafinovali, čo chcú spraviť: rovnako náhodne vybranú triedu rozdelia na dve skupiny, pričom jedna bude kontrolná a druhú budú testovať. Deti vyplnia dotazníky, vedci ich vedecky vyhodnotia a v závere pedagógom poskytnú informácie, ktorí žiaci sú mimoriadne talentovaní a majú predpoklad byť v budúcnosti veľmi úspešní.*

*Vedci slovo dodržali a po pár týždňoch od nich učitelia presne vedeli, ktoré deti disponujú nadaním a perspektívne sa im vďaka tomu bude veľmi dariť. Dohodli sa tiež, že o pár mesiacov prídu skontrolovať reálny stav, či deti naozaj prosperujú podľa ich predpokladov, alebo nie.*

*Učitelia ich po necelom roku vítali s rozžiarenými tvármi.*

*„Nevieme, akú metodiku ste použili pri testovaní, no naozaj všetci žiaci, ktorých ste označili ako perspektívnych, sú oveľa lepší ako priemer. Sú lepší než kedykoľvek predtým a sú tiež lepší ako kontrolná skupina. Dosahujú skvelé výsledky, dobre sa učia, majú lepšie známky a oveľa lepšie sa nám s nimi komunikuje a spolupracuje. Ako ste to dokázali?“*

*Tímu Roberta Rosenthala dokonca navrhli, že by touto fantastickou metódou radi aj naďalej zlepšovali výsledky celej školy.*

*Odpoveď renomovaného vedca im však vyrazila dych. Práve v tomto okamihu nadšenia im povedal, že on sám je prekvapený skvelými výsledkami označených žiakov. V skutočnosti totiž žiadne ich testovanie nerobili a povyberali ich celkom náhodne. Zoznam mien, ktorý pedagógovia dostali, nevznikol na základe meraní či výsledkov testov.*

*„Ako je teda možné, že hoci vybrané deti nemali žiadne predispozície na to, aby boli lepšie ako ostatné, sa naozaj lepšími stali?“ spýtal sa užasnutých učiteľov Rosenthal.*

*Spoločná analýza tohto fenoménu ich priviedla k pozoruhodnému zisteniu. Učítelia museli pripustiť, že to oni zmenili postoj k žiakom, ktorí boli označení ako talentovaní. Začali sa k nim inak správať, viac ich sledovať a povzbudzovať. Ak sa im písomka veľmi nevydarila, vzali si ich bokom, dovysvetľovali im to, čomu nerozumeli, a dali im ďalšiu príležitosť.*

Práve tento fenomén sa začal označovať ako tzv. sebanaplňujúce proroctvo alebo ako *Pygmalionov efekt*. Jeho názov sa opiera o grécku mytológiu a o postavu Pygmaliona, ktorý stvoril nádhernú ženskú sochu. Silou jeho lásky napokon ožila a získala vlastnosti, ktoré si o nej jej tvorca vysníval. Asi viac je známa rovnomenná hra Georgea Bernarda Shawa, nesúca odkaz, že ak niekomu veríme, venujeme mu trpezlivú pozornosť a podporu, môžeme z neho spraviť iného človeka.

Robert Rosenthal to dokázal svojím nezvyčajným experimentom. Potvrdil, že už učítelia na základnej škole sa môžu podvedome správať tak, že uľahčia a podporia úspechy svojich študentov, a to bez zmeny metódy vyučovania. Ak sa pedagóg správa k žiakovi ako k nadanému, tak z neho nadaného človeka vytvorí. Viac pozornosti, viac šancí a viac dôvery dokoná svoj pozitívny efekt, a aj samotný žiak sa s tým začne stotožňovať a veriť svojim schopnostiam.

Platí to však aj naopak. Ak si učiteľ zaradi žiaka medzi trojkára, teda medzi priemerných, aj žiak tomu uverí a akákoľvek snaha zmeniť to v ňom práve v tej chvíli zhasla. Takýmto opakom Pygmalionovho efektu je tzv. *Golemov efekt*, a hlavne na deti má priam devastačný účinok. Nízke

očakávania, škatulkovanie typu: „*ty si taký alebo onaký, kam sa hrabeš, zbytočne nevyskakuj a neprečeňuj sa...*“ vytvoria v detskej duši negatívnu identifikáciu, s ktorou sa môžu stotožňovať po celý život.

Aj učitelia z Rosenthalovho pokusu museli pripustiť, že to boli oni, kto zmenil postoj, a tým vyvolali zmenu svojho žiaka. Pygmalionov efekt teda potvrdzuje, že od ľudí dostaneme práve to, čo od nich budeme očakávať, a ak sa zvýši naše očakávanie, premietne sa to napríklad do zvýšeného výkonu našich zamestnancov.

Pygmalionov efekt však rovnako platí aj na každého z nás. Každý je sám pre seba mentorom a šéfom, a ak chceme zvýšiť výkony, mali by sme na seba zvýšiť aj nároky. Nikdy sa preto nehnevajme na seba za to, akí sme dnes. Sme len odrazom toho, čo sme robili v minulosti. Ak chceme niečo zmeniť, je to len v našich rukách a v hociktorý deň sa môžeme rozhodnúť, že zvyšok nášho života už bude vyzeráť úplne inak.

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Na nové veci treba veľa odvahy

Americký prezident Benjamin Franklin, ktorého môžete poznať aj zo stodolárovej bankovky, bol jednou z najvýznamnejších osobností v histórii Spojených štátov a jeho nadčasové myšlienky sa citujú dodnes. Jedna z nich sa mi mimoriadne páči, pretože veľmi úzko súvisí s mojou obľúbenou témou – vzdelávaním. Franklin povedal: „Každá investícia do svojich znalostí prinesie vždy najlepšie zhodnotenie.“ Dnes, o tri storočia neskôr, môžeme jeho myšlienku modifikovať do konštatovania, že ak investujeme do seba, prinesie nám to najvyšší úrok. Ak ešte vezmeme do úvahy fakt, že každé tri roky výrazne zastaráva to, čo už vieme, naozaj sme odkázaní na neustále učenie.

Obrovskú výhodu teda majú ľudia, ktorí si vypestovali zvyk permanentne dopĺňať svoje vedomosti a skvalitňovať zručnosti. Ľahšie budú zvládať to, čo prinesie budúcnosť a neustále sa meniaci pracovný trh. Navyše, ich znalosti sú tým, čo im nikto nikdy nevezme. To, čo si uložíme do mozgu, je iba a len naše, a len od našich znalostí závisí naša prítomnosť a budúcnosť. Rovnako dôležitá je však aj viera a odhodlanie. S informáciami a s vedomosťami určite uspejeme vo vedomostnom kvíze v televízii, v praktickom živote je však podstatné, aby sme o svojich kompetenciách vedeli presvedčiť aj potenciálneho zamestnávateľa alebo zákazníka. Viete ísť za klientom a dohodnúť obchod? Viete predávať a získať ešte aj veľké prepitné? Ste taký fantastický učiteľ, že dostávate ponuky z iných škôl? To všetko sú znalosti spojené s vierou a odhodlaním.

Do tretice patria do tejto kombinácie vecí, ktoré vám nikto nemôže vziať, aj **sny a ciele**. Každému sa pritrafí, že sa mu dočasne nedarí, ide dolu kopcom alebo ho niečo priamo zrazí na kolená. Ak však máte aj vy sny a ciele a idete za nimi, skutočne zastaviť vás môže len jediný človek. Vy sám. Pamätáte sa, ako sme v detstve romanticky snívali o našom ži-

vote v dospelosti? Realita však mnohých doslova ubíjala a dostávali jeden dôkaz za druhým o tom, že „naivné“ detské sny sa vlastne vôbec nedajú zrealizovať.

Nenechajte si svoje predstavy nikdy ukradnúť a za každých okolností sa znova naštartujte. Pomôžu vám pri tom znalosti, ktoré máte, viera a odhodlanie, sny a ciele. Vašu snahu však môže zmariť známy a obávaný skrytý nepriateľ – strach. Ak necháte mozog viac premýšľať nad tým, čoho sa bojíte a čo katastrofické sa vám môže stať, pritiahnete to. Myšlienka má energiu a to, nad čím uvažujeme, vysielame priamo do vesmíru a môže sa to prihodiť. Strach má jedinečnú schopnosť obmedziť náš potenciál, ba priam nás paralyzovať. Máme ho v sebe zakódovaný odnepamäti, veď nám slúžil ako základný nástroj na prežitie. Mal nás varovať pred pádom z vysokej skaly, útokom divej zveri, nebezpečným ohňom či hlbokou vodou. V tomto význame je pozitívny a chráni nás. Dnes však túto emóciu mozog často zbytočne spúšťa aj tam, kde ju netreba. Potom strach podporuje nečinnosť, bojíme sa neznámeho, nových vecí, nových ľudí a v našom tele prúdi negatívna energia.

Ako tieto procesy zastaviť? Mám na to vlastný recept – stále posúvam svoje hranice. Báľ som sa napríklad jazdiť s deťmi na húsenicovej dráhe. Rozhodol som sa však niečo s tým robiť a vždy, keď sme v luna-parku, tak na ňu idem.

Prekonávam svoj strach.

Idem mimo zóny svojho komfortu.

Idem von z krabice.

Keď som bol sám ešte dieťa, báľ som sa chodievať do pivnice. Bývala tam úplná tma, hlavne ak niekto rozbil jediná žiarovku. Pritom sme tam mali posilňovňu, no nechcel som tam ísť tmavou chodbou. Prekonal som však svoj strach a chodieval do nej čoraz viac. Čím častejšie som tam šiel, tým menej som sa báľ.

To, z čoho máte najväčší strach, treba robiť. Ak sa bojíte telefonovať s potenciálnymi klientmi, tak to robte. Ak máte strach z komunikácie, komunikujte čo najviac; ak sa bojíte chodiť do lesa, začnite ho spoznávať. Náš mozog sa len potrebuje dostať cez štyri fázy učenia, dovtedy sa bojí

činnosti, ktorú nepozná. Ak sa ju naučíme robiť, stráca pre nás negatívny náboj. Na nové veci treba odvahu a na veľké nové veci treba veľa odvahy. Aj na to, aby dal človek výpoveď zo zamestnania a šiel podnikat'. Aby za niečím starým zabuchol dvere a prestal sa tým viac zaoberať. Chce to „iba“ vedomý tréning. To je najlepší recept nielen na posilňovanie svalov, ale aj odvahy. Ján Baťa hovorieval: „*Nebát se a nekrást.*“

” **NEBÁŤ SA A NEKRADNÚŤ.**

Najlepším hnacím motorom sú naše túžby, veci, ktoré chceme dosiahnuť a o ktorých snívame. Veľmi však pomáha, ak ich nenesieme len v hlave, ale zhmotníme ich do písomných plánov, do vlastnej „knihy cieľov“. Skúste si poznačiť vlastné vízie hoci len na dva alebo tri roky dopredu a spraviť si plán či stratégiu: Čo by ste chceli dosiahnuť v biznise, no aj v sebarozvoji, ako a kam by sa mali vyvíjať vaše vzťahy a rodinný život? Práve tak naplníte známu Nietzscheho myšlienku: „*Ak ľudia vedia prečo, sami hľadajú cestu ako.*“

Pamätáte sa, keď sme v detstve na otázku, čím chceme byť, hrdo odpovedali, že kozmonautom, herečkou, prezidentom alebo požiarnikom? Nemali sme žiadne limitujúce presvedčenia, ani nám len nenapadlo použiť argument, že niečo také sa predsa nedá. Čím sme starší, tým viac opúšťame sny. Namiesto toho, aby sme žili, začneme len akosi prežívať, až jedného pekného dňa sa poľutujeme, aká škoda, že sme sa nenarodili ako niekto iný. Čisto metaforicky sa ako „niekto iný“ môžete sami nastaviť, preformátovať a začať tak fungovať už od zajtra. Musí to však byť vaše rozhodnutie a musíte ho dať svojmu mozgu. Dajte mu na vedomie, po čom túžite, čo by ste chceli, aby sa stalo, a on vás k tomu nasmeruje. Nečakajte, že to niekto vyrieši za vás, že príde akási vyššia sila a zariadi to. Vy sami musíte zmeniť postoj a preprogramovať svoje limitujúce presvedčenia typu: *nemôžem, pretože už som starý, som žena, mám deti, mám rodinu, nestíham*. To všetko sú prekážky, ktoré si sami stavíme v hlave.

Keď vám je ťažko po nevydarenom dni, skúste sa spýtať, čo vás naučil.

” *KEĎ NEBOL DEŇ TVOJÍM PRIATEĽOM, BOL TVOJÍM UČITEĽOM.*

Večer si položte otázku, za čo ste mu vďační. Nikto z nás nevie, čo príde zajtra, preto žime tu a teraz a nájdime si nové presvedčenia. Také, ktoré nám nebudú ubližovať, ale pomôžu nám.

Poznámky: \_\_\_\_\_

Poznámky: \_\_\_\_\_

## Dnes je prvý deň vášho nového života

Často som spomínal ľudí, ktorí sa odvolávajú na svoj pokročilý vek, ak príde reč na to, do čoho nového sa v živote pustiť, a žasnem, že to bývajú už štyridsiatnici alebo päťdesiatnici. Ako keby nechápali, že s ohľadom na to, ako sa ľudský život neustále predlžuje, sú vlastne v polovici toho svojho.

Elegantne sa to dá vizualizovať pomocou obyčajného papierového metra. Z jednej strany odtrhnite roky, ktoré už máte za sebou. To je minulosť – niečo, čo už nezmeníte ani nijako neovplyvníte. V roku 1900 sa priemerný Európan dožíval len 48 rokov, dnes to je takmer dvojnásobok a deti, ktoré sa rodia dnes, budú zrejme žiť do veku 90 až 95 rokov. Z druhej strany papierového metra si ženy môžu teda odtrhnúť to, čo je za vekom 87 rokov, muži zhruba 82 rokov. Tak hovorí štatistika. Jedného dňa sa naša púť skončí a to je asi jediná spravodlivosť na tomto svete. Nikto z nás nevie, kedy to bude, ale všetci máme rovnakú stopercentnú istotu, že k tomu príde.

To, čo vám zostalo v rukách po skrátaní metra z jednej aj z druhej strany, je čas, s ktorým môžete pracovať. Ak denne vyfajčíte priemerne škatuľku cigariet, budete si musieť z vlastnej budúcnosti odtrhnúť ďalších päť rokov, a život si dobrovoľne skracujú aj tí, ktorí nešportujú a nestravujú sa zdravo.

Čo teda vlastne so zvyškom svojho života? Môžete robiť na tom, aby ste žili dlhšie, teda aby ste neboli priemer, ale stále sa posúvali vpred. Len tak sa budete vymykať zo štatistík hovoriacich o priemerných údajoch. Môžete sa starať o svoje zdravie a životosprávu, mať dostatok pohybu a sebadisciplínu. Môžete si povedať, že práve dnes je

prvý deň vášho života, ktorý vám ešte zostáva. Všetko, čo bolo doteraz, môžete hodiť za hlavu, fungovať radostne a naplno a za každý okamih cítiť vďaku.

Je len na vás, čo ešte dokážete. Nikdy nie je neskoro začať realizovať nový plán či rozbehnúť nový biznis a žiť úžasný život. Každý môže byť lepší, každý môže mať viac, ak do toho viac dá. To isté platí aj o vzťahoch. Ak sa zmeníte vy, všetko sa zmení – tak funguje zákon siatia a zberu, zákon príčiny a dôsledku. Nič sa nedeje bez príčiny a väčšinu vecí, ktoré nás napokon robia nespokojnými alebo nešťastnými, si zapríčiňujeme sami. Naše rozhodnutia sú totiž našou slobodnou voľbou.

Najprv pomôžme sebe. Nie, nie je to egoistické. Ak by sa naozaj každý postaral predovšetkým o seba a nežil na úkor druhých, svet by bol lepším miestom pre život.

Keď som sa stal otcom, aj mňa pohoršovalo, keď letuška pred štartom lietadla hovorila, že v prípade nebezpečenstva má rodič nasadiť masku s kyslíkom najprv sebe a až potom dieťaťu. *„Niečo také v žiadnom prípade nespravím! Musím predsa najprv zachrániť dieťa a až potom myslieť na seba.“* Nepochádzalo mi, že najprv musím byť nažive, aby som ho vôbec mohol zachraňovať.

Veľa ľudí si mýli príčinu s dôsledkom a nechápu, že žiaľ budú len to, čo zasejú. Ak chceme skutočne svojim deťom pomáhať, byť pre ne vzorom a inšpiráciou, musíme pomôcť predovšetkým sami sebe. Ak chceme, aby ony boli v poriadku, musíme byť najprv v poriadku my. Stále nás pozorujú, a tak ak chceme, aby z nich boli lepší ľudia, sami by sme mali chcieť byť lepšími.

**” AK CHCEŠ POMÔCŤ SVOJIM DEŤOM, PRACUJ NA SEBE VIAC.**

Talianský ekonóm Vilfredo Pareto skúmal na prelome 19. a 20. storočia úroveň bohatstva Talianska a zistil, že jeho väčšinu ovláda menšina,

že 20 percent ľudí v krajine má vo svojich rukách 80 percent bohatstva. Zistil však, že tento pomer, neskôr nazvaný práve vďaka jeho výskumom *Paretov princíp*, sa dá nájsť aj v mnohých iných oblastiach života a dá sa aplikovať aj na každého z nás.

Len 20 percent kníh, ktoré budete študovať, prinesie 80-percentný efekt do vášho života alebo podnikania.

Len 20 percent ľudí, ktorých zamestnávate, generuje 80 percent obratu celej firmy.

Len 20 percent toho, čo robíte, prinesie 80 percent celkového výsledku.

Len 20 percent stretnutí s ľuďmi zabezpečí 80 percent všetkých vašich kontaktov.

Celý život je vždy rozdelený na menšinu a väčšinu, kde práve menšina vyvoláva väčší efekt. **Našou úlohou je teda robiť správne veci.** Nedokážeme riadiť čas, ale vieme seba riadiť v čase. Preto je také zásadné venovať sa podstatným veciam, ktoré majú reálny vplyv na kvalitu nášho života.

V prírode existuje nádherný a fascinujúci úkaz – zvaný metamorfóza – keď sa jeden živočíšny druh mení na iný. Húsenica sa v istej fáze zakuklí a uzavrie do pevného obalu, v ktorom prebiehajú neuveriteľné procesy. Na ich konci je z nepeknej húsenice nádherný motýľ. Začne rozťahovať svoje krídla a robí to dovtedy, kým kukla nepraskne. Opatrne sa vysuší, naberie sily a vzlietne. Ak by sme motýľovi chceli pomôcť z kukly von a rozrezali ju, aby to mal ľahšie, ublížime mu. Potrebuje prejsť fázou odporu, práve vtedy sa vyvíja jeho svalstvo a mocnejú mu ramená s krídlami. Ak nikdy neprekoná tú bolesť, keď sa dobýja von, a neroztlačí vlastnú kuklu, tak nedokáže lietať.

Bez bolesti nie je ani prekonávanie seba samého. Je to rovnako proces zložitý a komplikovaný, no proces, ktorým treba prejsť, ak chcete mať šancu zažiť metamorfózu a zmeniť sa na niekoho iného. A ak budete pri tom hľadať pomocnú ruku, len pripomínam, že ju nájdete na opačnom konci svojho ramena.

Život nie je vždy fér, ba dokonca býva aj veľmi tvrdý a nie vždy ne-sieme zodpovednosť za to, čo sa nám stalo. Vždy však máme možnosť rozmyslieť si svoju reakciu na to a zariadiť sa podľa toho. Každá prekážka je len problém, ktorý má určité riešenie a niečo nás dokáže naučiť. Ak nič iné, tak aspoň posilniť. Veď predsa, čím silnejší sme vnútri, tým ľahšie dokážeme zvládať to, čo sa deje vonku. Práve preto vás chcem na vašej ceste povzbudiť, aby ste na sebe pracovali, verili si a sami si vytvorili lepšiu budúcnosť.

Vedci odhalili zaujímavý úkaz. Ak po prijatí rozhodnutia, že ideme niečo zmeniť, nedokážeme do 72 hodín toto rozhodnutie aj realizovať a pristúpiť k akcii, je vysoká pravdepodobnosť, že sa to už nikdy nestane. Žiaľ, väčšina ľudí naozaj neurobí prvý krok a vlastne neurobí vôbec nič. Preto žijeme v stereotypoch, preto hovorievame, že zvyk je železná košeľa, a preto žijeme životy, s ktorými nie sme spokojní.

Chcem, aby ste boli iní a aby ste sa na zmenu odhodlali.

Na to treba akciu.

Treba konať.

Buď chcete, alebo nechcete byť lepší ako doteraz.

Ostatné sú kecy.

# Praktické odporúčania 1

Máš domnienky alebo fakty?

Vidieť znamená veriť.

Najdôležitejšie "dealy" musíš  
robiť osobne.

Brainstorming / brainwriting

Hovor posledný – priming.

Pri mega dôležitých veciach  
daj písomne.

## Praktické odporúčania 2

Neskoré začiatky – ľudia  
s časom, v čase.

Kto mešká, ten platí.

Poriadok vo firme nie je  
normálny stav.

Buď predaj alebo riad'...

Kto nekontroluje, ten nevedie.

## Praktické odporúčania 3

Prenášaš mäso ?

Nová doba – využi digitál !

Odmeňovanie – podiel na  
zisku / na strate.

Peniaze odhalia charakter.

Kto má v ruke účet,  
ten má v ruke firmu.

## Praktické odporúčania 4

Chceš byť ľúbený  
alebo nasledovaný ?!

Keď budeš silný,  
Tvoji ľudia budú silní.

Byť posadnutý svojou víziou.

V Tebe musí horieť, ak...

Každý deň sa môžeš rozhodnúť  
nanovo začať.

## Power vety

Ak chceš zmeniť výstup, musíš zmeniť vstup.

Čo Ťa nezabije, to Ťa posilní.

Nenormálne peniaze nezarobíš normálnou prácou.

Všímavosť posilňuje, nevšímavosť oslabuje.

Si priemerom piatich ľudí, s ktorými tráviš najviac času.

Ak nebol deň Tvojim priateľom, bol Tvojim učiteľom.

Normálny človek nemôže vybudovať  
nenormálne úspešnú firmu.

Informácie nie sú znalosti.

Vyššia energia vyhráva.

To čo si myslíš, tým si.

Ak je hlava hlúpa, trpí celé telo.

## Power vety

Stratégiou ľudí je to čo robia, nie to čo hovoria.

Kto nevie kam ide, sa nemôže čudovať,  
že príde niekde úplne inde.

Komu dávaš vinu, tomu dávaš moc.

Nie okolnosti. Reakcie na okolnosti určujú Tvoj život.

Lepšie je byť pripravený, ako byť prekvapený.

Vedenie vzorom je najväčšia sila.

Keď sa zmeníš, všetko sa zmení.

Každý šéf má takých ľudí, akých si zaslúži.

S priemerným nasadením nedosiahneš  
nadpriemerný výkon.

# Power vety

Zmeň sa. Nie si strom.

Ako vnútri, tak aj vonku.

Kým hľadáš akú prácu budeš milovať,  
miluj prácu ktorú si už našiel.

Boli sme ako vy. Budete ako my.

Tvoja istota do budúcnosti, je hodnota  
Tvojej hlavy na trhu práce.

Peniaze nekazia charakter.  
Peniaze odhalujú charakter.

Cieľ je cesta. Cesta je cieľ.

Ja sa prebijem, lebo sa prebiť chcem!

# Power vety

Ak bolí, tak rastieš.

Čím viac vieš, tým viac vieš.

Líder vie byť niekde, systém vie byť všade.

Ak budú ľudia vedieť prečo, sami budú hľadať ako.

Čím vyššia emócia, tým nižšia inteligencia.

Pozoruj, neposudzuj.

Buď chceš alebo nechceš, ostatné sú kecy.

# Zoznam doporučenej a použitej literatúry

- T. Baťa : Úvahy a prejavy  
A. Cekota : Baťa, geniálny podnikateľ  
Gerber: Podnikateľský mýtus  
M. Walker : Prečo spíme  
Dr. J. B. Maas : Sleep for success  
R. Wiesman : Faktor šťastia  
R. Wiseman : 59 seconds  
D. Goleman : Emocionálna inteligencia  
G. Carmin : Hovor ako TED  
H. Rosling : Faktomluva  
V. Frankl : Hľadanie zmyslu života  
D. Kahneman : Myslenie rýchle a pomalé  
R. Koch : Pravidlo 80 /20  
N. B. Enkelman : S radosťou k úspechu  
D. Carnegie : Úspech si ty  
P. Krištofovič : Buď chceš , alebo nechceš.  
Ostatné sú key.  
P. Krištofovič : Power Book  
P. Khan-Panni : Mluvte k věci  
D. Carnegie : Prejavy na verejnosti  
Ch. Anderson : TED talks  
D. Carnegie : Vstaň a mluv  
J. Weissman : Presenting to win  
G. Reynolds : prezentace a zen  
R. Braun : Die Macht der rhetorik  
A. Cuddyová : Umenie vystupovať  
G. Wickman : Traction  
A. Ericson : Peak  
D. Logan : Zvolenie kmeňového vodcu  
J. Maxwell : 5 úrovni leadershipu  
M. Losekoot, E. Vyhánková : Jak na sítě  
G. Cardone : Jestli nejsi první, budeš poslední  
J. P. Getty : Jak být bohatý  
W. Hof : Metóda Wima Hofa  
S. Carney : Čo nás nezabije  
V. Harnish : Scaling Up  
M. Herman : Najdte si svého manžana  
G. Chapman : 5 jazykov lásky  
A and B. Peasovi : Proč muži neposlouchají a ženy neumi číst v mapách  
Ch. Duhig : Síla Zvyku  
T. Cambell : Čínska studie  
Y. N. Harrari : Sapiens  
Y. N. Harari : Homo Deus  
Y. N. Harrari : 21 Lessons for the 21 st Century  
D. Roth : Prerušovaný pôst  
M. Seligman : Vzkvétaní  
J. Forem : Transcendentální meditace  
R. Bregman: Ludskost  
M. Vodička : Co snámi bude  
D. Buettner : Modré zóny
- M. Csikszentmihalyi : Flow  
C. Dweck : Nastavení mysli  
B. H. Lipton : Biologie víry  
S. Sinek : Začnete s proč  
M. Buckingham : Nejprve porušte pravidla  
T. Hsieh : štěstí doručeno  
J. Banáš : Prebijem sa  
L. Hillenbrandová : Nezložený  
D. Goggins : Can not hurt me  
J. Nestor : Dych  
F. Morais : Mág  
J. R. Doty : Into the magic shop  
D. H. Pimk : Prodávát je lidské  
L. Martin : Ich krieg dich !  
P. Knight : Shoe dog  
P. H. Diamandis : Bold  
P. H. Diamandis : Hojnost  
V. Smil : Globální katastrofy a trendy  
M. Ford : Roboti nastupují  
P. E. Tetlock : Superprognózy  
T. Siebel : Digital transformation  
E. Brynjólfsson : Druhý věk strojů  
M. Zelený : Neučte se z vlastních chyb  
M. Zelený : Všechno bude jinak  
M. Zelený : Cesty k úspěchu  
M. Seligman : Naučený optimizmus  
W. Furerweger : Die RedBull story  
B. Sherwood : The survivors club  
Dr. J. Dispenza : Ako sa zbavit zvyku byt sám sebou  
S. Grof : Psychologie budoucnosti  
S. Grof : Cesta psychonauta, dí I. a II.  
T. A. Harris : Ja som OK, ty si OK.  
W. Isaacson : Steve Jobs  
W. Isaacson : Einstein  
A. Schwarzenegger : Total Recall  
R. Lazenby : Michael Jordan život  
Ch. Higham : Letec  
P. Lencioni : 5 příčin nefunkčnosti tímu  
W. Buffet : Snehová guľa  
D. A. Vise : Google Story  
G. Keller : Jediná věc  
D. Amen : Myšlením k dlouhověkosti  
G. Davis : Proteinholik
- R. Kroc : Grinding It Out  
E. Cayce : Jak správně žít  
N. Machiavelli : Vladař  
A. Reidl : Senior zákazník budoucnosti  
S. R. Covey : Bez zásad nemůžete vést  
H. W. Smith : 10 přírodních zákonů managementu  
S. Anderson : The Bezos Letters  
J. Echenoz : Běhat  
E. K. Geffroy : Chci nahoru  
E. Smidt : Trillion dollar coach  
M. Wolynn : Nezačalo to vami  
J. Clear : Atomové návyky  
R. Semler : Podivín  
N. Parrado : Zázrak v Andách  
D. Rock : Jak pracuje váš mozek  
G. Colvin : Talent nerozhoduje  
B. Carey : Ako sa učíme



# VŠETKO JE INAK

Nie, nemyslím si naozaj, že úplne všetko je v živote inak. Moja skúsenosť s prácou s ľuďmi v piatich krajinách mi však ukázala, že na ceste za úspechom v živote, práci, športe a podnikaní si veľa ľudí mylí príčiny a dôsledky.

V mojej knihe POWER BOOK sa snažím odovzdať silné myšlienky, ktoré vysvetľujú niekoľko zaujímavých okruhov a otázok na ceste za lepším životom. Vybudovať úspešnú firmu je viac o vnútornom nastavení a myslení majiteľa firmy než o produkte alebo trhu, kde pôsobí. Výhra v jednej životnej oblasti môže spôsobiť katastrofu v inej. Zarobenie veľa peňazí môže odhaliť bezcharakternosť ľudí. Zmena myslenia môže priniesť zásadné vylepšenie vo všetkých životných sférach.

V knihe uvádzam najsilnejšie POWER VETY, ktoré som zozbieral za viac ako 20 rokov na mojej ceste cez víťazstvá a pády. Sila týchto viet spočíva v ich hlbokom význame a v možnosti cez ich pochopenie zmeniť život k lepšiemu.

Všetko, do čoho sa po prečítaní knihy pustíš, môže byť inak. Jej sila je v radách zo života pre život. A napriek tomu, že sa často opieram o vedecké štúdie a fakty, najpodstatnejšie v živote je to, čomu človek uverí. Ja verím v potenciál každého človeka vylepšiť svoj život. Každý môže reštartovať svoju budúcnosť už dnes. Môžeš začať prečítaním tejto silnej knihy.

