

## Cum să construiești un MASTERMIND

### Dialog Andy Szekely - Dan Bugariu

În urmă cu aproximativ 8 ani am început Mastermind cu ajutorul unui prieten cu care stăteam de vorbă pe temă și el a luat acțiune cum zice americanul, adică eu am vorbit și el a făcut. M-a invitat în acel Mastermind, e un Mastermind care durează de 8 ani de zile, format din vreo 7 antreprenori, are tema "antreprenoriat" și ne întâlnim o dată la 2 săptămâni să vorbim despre best practice de business. Celălalt este tot orientat pe antreprenoriat, l-am inițiat eu în urmă cu vreo 6 ani de zile dar are mult mai multă tentă de măiestrie dacă vrei, adică e mai puțin focalizat pe best practice-uri și mai focalizat pe cum anume poți să treci la nivelul următor, în general. E un pic mai filozofic, e un pic mai orientat pe dezbateri de idei, pe cărți citite, pe leadership, pe cum anume putem deveni versiunea noastră mai bună. Sunt foarte mulțumit de ceea ce se întâmplă în ambele mastermind-uri, vorbesc despre asta cu încântare și le spun prietenilor mei că probabil e una din top 3 decizii benefice pe care le-am luat în cariera mea profesională în ultimii 20-25 ani. Și apropo de asta știu că și tu ai câteva exemple sau situații în care ai folosit această dinamică de grup mic, pentru că asta este un Mastermind, și te-aș întreba și pe tine care sunt acestea.

- Ai spus "grup mic", aș vrea să îți spun o limitare cu care am început de fapt primul Mastermind, dar înainte de a povesti despre acest Mastermind care a început în urmă cu 3 ani și jumătate, să îți spun că da, fac parte din câteva Mastermind-uri care se ocupă de ceea ce înseamnă dezvoltarea ecosistemelor. Ecosistemul antreprenorial de business, ecosistemul de antreprenoriat social, dezvoltarea orașului ca un oraș smart, inteligent, cu tot ce presupune guvernarea participativă, datele deschise, cultura organizațională în cadrul administrației locale și revin la primul Mastermind început în urmă cu 3 ani și jumătate care se derula, l-am întrerupt între timp, se derula exclusiv la telefon. Aveam o zi pe săptămână, luni dimineața devreme între ora 7-8,30, 6 oameni ne întâlneau și discutam și acest număr era unul maxim și asta pentru că operatorii de telefonie mobilă au un maxim de 6 participanți în discuțiile pe care le poți iniția telefonic.

- Dar dincolo de limitarea operatorilor există și în psihologie această limitare. În principiu cifra 6 pare să fie o cifră magică atunci când stai la o masă rotundă pentru că dă posibilitatea într-un interval de timp rezonabil, să zicem aproximativ 2 ore, ca fiecare om să își expună punctul de vedere și acesta e un element absolut fundamental în Mastermind. Fiecare om vorbește, fiecare om are o opinie, fiecare om are o nevoie pe care poate să o exprime, fie vine cu soluții fie caută soluții și când sunt 6 persoane la masă ceea ce observă specialiștii în dinamica de grup este că toți 6 se pot concentra unul la ceilalți. Pe când dacă sunt peste 8, sigur 6 e o aproximație, + sau - 2, dacă sunt peste 8 grupul tinde să se rupă în 2. Tind să vorbească 4 persoane și respectiv 5 persoane, tind să se formeze bisericuțe. Știm cu toții din experiențele de la nuntă. Dacă mergi la nuntă și sunt 10 persoane la masă, nu stai de vorbă cu toate 10 mai ales că nici nu îți permite muzica fiind o poluare sonoră destul de mare în ce privește conversația, nu e o poluare sonoră doar pentru cei care vor să danseze desigur, dar principiul rămâne și anume că dacă sunt peste 6 persoane la o masă devine mai dificil de coordonat grupul respectiv.

Foarte interesantă însă observația ta că poți să faci un Mastermind la telefon. Și chiar sunt curios care e opinia ta: consideri că e bine să îl faci la telefon, că e mai bine să îl faci live? Ce îți spune experiența?

- Cu siguranță dacă timpul îți permite, și ar merita să faci timp pentru așa ceva pentru că valoarea generată de aceste întâlniri depășește cu mult acest consum, cheltuială, pe care unii din noi am putea-o avea în minte vizavi de timpul, deplasarea, agenda liberă sau nu într-o anumită zi din săptămână, noi fiind în locații diferite și de multe ori în orașe diferite, iar acest Mastermind s-a derulat timp de 2 ani, am preferat să îl purtăm la telefon întrucât am observat că avem suficientă maturitate în ceea ce privește conectarea noastră, lucru pe care știi că îl obții într-o întâlnire live, această conectare, această stare de transmitere dincolo de informație și a energiei celui care prezintă un anumit subiect, grupul era suficient de bine încheiat și evoluat în așa fel încât partea de stare să poată fi produsă și construită din câteva cuvinte, bancuri, povești, de altfel necesare pentru că o să doresc să trecem imediat să discutăm cum anume se organizează. Dar înainte de a trece la acest punct te-aș întreba care sunt beneficiile care au fost pentru tine după cei 2-3-4 ani, 6 ani unul dintre Mastermind-uri, care au fost principalele beneficii?

- Cum spuneam, Mastermind-ul mai nou are 6 ani, cel vechi are aproape 8 și ce e foarte interesant de remarcat sunt câteva lucruri. Primul dintre ele: nu există zi pierdută când am Mastermind. Am constatat eu acest tipar. Dacă mă uit în spate, în fiecare zi când am avut Mastermind, cantitatea de energie cu care plec după o astfel de întâlnire de 2-3 ore este extraordinară. Nivelul de mulțumire de sine, îmi crește stima de sine, literalmente, adică am percepția ”astăzi a fost o zi câștigată deja, e ora 10 sau ora 11 dimineața pentru că le facem dimineața începând cu ora 8,15, e ora 10-11 și deja e o zi câștigată, pot să nu mai fac nimic azi pentru că sunt atât de încărcat cu idei, sunt atât de mulțumit de conexiunea asta autentică, reală, pe care am creat-o cu prietenii din Mastermind, pentru că fie vorba între noi, se leagă prietenii adică nu ai cum să te întâlnești 8 ani de zile cu același grup de oameni și să nu se lege și altceva decât strict întâlnirea respectivă. Noi ne mai întâlnim și 1-1 separat, unii dintre noi facem business-uri împreună, alții dintre noi facem alte lucruri împreună gen unul din prietenii mei din Mastermind mi-a botezat fetița etc. Adică se generează acest grup de susținere, acest grup suport care transcende business-ul, transcende tema Mastermind-ului, după, să zicem, 3-4 ani de stat împreună în acel grup. Este grupul meu suport, e grupul meu de mentori, e grupul de oameni la care cer sfat atunci când am nevoie, nu trebuie să aștept 2 săptămâni ca să le cer o părere. Oricare dintre ei îmi răspunde la telefon aproape la orice oră și dacă nu poate răspunde în acel moment revine pentru că e importantă relația. Este un principiu în psihologie foarte puternic care se numește ”principiul expunerii” și care spune că atunci când te expui de suficiente ori într-o relație cu o anumită persoană, și când spun ”expunere” mă refer că ne-am întâlnit, acest număr de expuneri este direct proporțional cu nivelul de încredere, cu valoarea percepută asupra relației, deci practic am un anturaj puternic rezultat din faptul că am perseverat în această abordare de tip Mastermind. Și nu în ultimul rând există niște idei punctuale pe care le pot lua și le pot aplica imediat, niște soluții concrete la care poate nu m-am gândit, care au fost testate de colegii mei din Mastermind și pe care, în momentul când le aplic în afacerea mea, în meseria mea, constat niște creșteri spectaculoase de valoare, de beneficii de acolo, pentru simplul motiv că oamenii aceștia nu îmi dau doar sfaturi citite în cărți, ei mă și cunosc suficient de bine ca să poată să adapteze sfaturile pe care mi le dau la nevoile mele punctuale. Sunt curios și în cazul tău care sunt câteva beneficii legate de participarea într-un Mastermind.

- Îți mulțumesc foarte mult pentru această ultimă observație și anume faptul că oamenii din Mastermind ajung la o relație foarte apropiată, ceea ce înseamnă că atunci când îți livrează un mesaj, o sugestie, adaptează acest lucru la felul în care tu te-ai format în mintea celuilalt de-a lungul celor câteva zeci de întâlniri purtate în Mastermind

- Și asta nu găsești în altă parte, mi se pare important de punctat, nu găsești într-un training, găsești poate într-o relație de mentorat dar în relația de mentorat e o singură persoană care te sfătuiește, iar aici e ca și când ai avea 5-6 mentori la pachet deodată.

- Și să revin la întrebarea ta, categoric toate lucrurile pe care le-ai spus sunt benefice și extraordinare: primești energie, primești încredere, îți dezvolți relații intime, apropiate, relații care fac parte din cercul tău apropiat de prieteni, unii dintre acești membri ai Mastermind ajung, iată, să îți fie nași, parteneri de business... Ce aș mai puncta e faptul că în Mastermind observi acel potențial al tău, tu observi potențialul tău și poți transforma capacitățile pe care nu le-ai văzut, nu le-ai avut pe radar, pentru că e un mare beneficiu să vezi perspectivele a 4-5 oameni și aceste blindspot-uri ale tale vizavi de instrumentele de lucru, de contextele posibile, de parteneri de business, de oportunități, de amenințări, pericole, îți vin din 5-6 poziții diferite perspective ceea ce îți acoperă spectrul. Focusul duce în adâncime și mulți dintre noi avem tentația aceasta de a genera rezultate cât mai mari dar când săpăm mergem în jos și uităm să ne mai ridicăm și să vedem ce se află în jurul nostru. Mastermind îți oferă această oportunitate de a acoperi mai multe terenuri și de a avea practic un vârf de lance sau cel puțin un pilon în acea zonă prin intermediul unuia dintre participanți.

- Plus că ar fi important să nu uităm un lucru legat de aceste perspective multiple și anume perspectiva resurselor multiple. Pentru că tu ești într-un Mastermind cu 5-6 oameni dar acei oameni au propriile lor rețele de cunoscute, propriile lor accesuri: acces la informație, acces la alți oameni, acces la tehnologie ș.a.m.d. și în măsura în care ceea ce prezinți sau propui reprezintă o valoare adăugată semnificativă pentru cei din jur accesul acesta la resurse devine mult mai facil pentru tine pentru că nimeni nu o să îți dea acces la resurse dacă nu are încredere în tine, iar încrederea se generează și se construiește pe termen lung prin faptul că te întâlnești periodic cu oamenii respectivi.

- Aș mai adăuga un element esențial al Mastermind-ului pentru mințile care sunt preocupate de creștere continuă, Mastermind ar putea fi unul dintre cele mai bune tool-uri pentru acest lucru, feedback-ul pe care îl primești din partea celorlalți este un super-tool pentru ca tu să crești în mod continuu. De ce? în mod involuntar, prin faptul că primești feedback de la 4-5 persoane și nu intri în dezbateră, în comentarea, în explicarea de ce anume tu nu ai făcut acest lucru, te duce într-o zonă de puțin mai multă smerenie și orientare către îmbunătățire constantă a acestui sistem pe care îl construim fiecare în noi și zi de zi încercăm să adăugăm cu finețe un reglaj în așa fel încât ea să funcționeze.

- E foarte mult despre reglaj în sine pentru că dacă vrei să obții informație brută pentru că ești la început și pentru că e un domeniu nou în care te-ai băgat nu Mastermind e răspunsul. Cel mai probabil ai nevoie să citești 5 cărți, să întrebi un om care se pricepe și care îți dă informațiile de bază ca să pornești. Mastermind este despre reglaj fin într-adevăr. Este despre cum poți să treci la nivelul următor după ce ai parcurs 1-2-3 niveluri, despre acel câștig de finețe pe care, dacă e să folosim o metaforă din sport, îl urmăresc culturiiști cu 2 săptămâni înainte de campionat. Ei se antrenează cu masă musculară, cu greutate mari, și apoi fac definiție musculară iar definiția musculară presupune să lucrezi cu greutate mici dar un număr foarte mare de repetări.

O singură idee, la fel de simplă, o idee banală pe care o primești de la colegii tăi din Mastermind poate să aibă acest efect de definire, îți dă finețea, distincțiile de finețe de care ai nevoie ca să treci la nivelul următor și de foarte multe ori măiestria, expertiza, nivelul de specialist, de artist, nivelurile mai înalte ale performanței umane, creșterile de standard dacă vrei, se realizează cu îmbunătățiri microscopice, milimetrice, a ceea ce faci. Uneori e vorba de schimbarea unui cuvânt sau a unei fraze într-un script la telefon și poți să constăți o creștere a ratei de conversie, dacă vorbim de vânzări la telefon, de 5% sau 10% ceea ce e colosal de mult.

- Am să mă folosesc de un cuvânt al tău și anume ”măiestrie”, știu că ai o carte pe această temă, Formula Măiestriei, și pentru că discutăm aici de Mastermind, de metode de mentor, de faptul că merită să citești când ești la început de drum pentru că astfel probabil poți să folosești mult mai eficient o relație de mentorat, știu că fiecare are propria lui strategie, dar așa, dacă ar fi să alegi o strategie, să zicem care ți se potrivește ție, în care folosești acest elemente, în ce doze le-ai folosi și poate în ce secvență le-ai pune în planul tău?

- Te referi când e vorba de a începe un nou domeniu? Pentru că e foarte importantă distincția asta. În momentul în care începi într-un domeniu nou este foarte mult în prima fază despre acumularea de informații, după părerea mea. O formulă pe care o folosesc este să spun așa: ia-ți o lună de zile și propune-ți să lucrezi 20-25 ore în fiecare săptămână pe domeniul nou dacă vrei să înveți accelerat în domeniul acela. Recomandarea mea este: în prima săptămână citește tot ce prinzi în legătură cu acel domeniu. Hrănește-ți mintea. În a doua săptămână aplică tot ce ai învățat din ce ai citit, cât mai practic, cât mai focusat pe rezultat, cât mai acțional. În a 3-a vorbește cu cât mai mulți oameni care se pricep, care sunt mentori, pentru că pe baza experienței din primele 2 săptămâni, ce ai citit și ce ai aplicat, ai întrebări bune de pus. Și în a 4-a întoarce-te la esența săptămânii 2 adică aplică din nou ceea ce ai învățat de data asta din 3 surse și anume din cărți, din experiența personală, cum îmi place mie să spun ”din cicatrici”, și din ceilalți, adică de la mentorii care ți-au fost sfetnici și călăuze pe drum. Putem face o mică formulă cei 3 C - din CĂRȚI, din CICATRICI, de la CĂLĂUZE - în primele 3 săptămâni te va ajuta să pornești cu adevărat într-o CĂLĂTORIE, al 4-lea C, pe domeniul care te interesează astfel încât să tragi cel puțin 2 concluzii: prima concluzie este dacă continui sau nu și a doua este în ce măsură poți anticipa gradul de efort necesar pentru a merge mai departe. Deci în 3-4 săptămâni poți să îți dai seama unde te afli și în cartea Formula Măiestriei vorbesc despre stadiul de ucenicie care e undeva până la 100 de ore în funcție de complexitatea domeniului în care intri.

- Practic Mastermind apare ca o etapă ulterioară în care ți-ai format această ucenicie și poți să treci la nivelul următor în care trecerile înseamnă mici ajustări de la o întâlnire la alta și timpul necesar de 1-2 săptămâni cât se derulează între aceste întâlniri pentru a pune în aplicare aceste mici ajustări.

- Un exemplu bun este un Mastermind pe care noi l-am creat care se numește Money Elite despre care tu știi, care este un program exact de 4 săptămâni care corespunde acestei idei și care pornește de la principiul că toți oamenii au mai lucrat cu bani până acum, adică nu sunt chiar începători. Pe de altă parte dacă vrei să treci la nivelul următor, ai nevoie să lucrezi cu sistemul tău de convingeri, cu mindset-ul și cu skillset-ul. Ceea ce face acest program de 4 săptămâni este că pune la un loc 6 oameni care pe baza unui climat de încredere și a unei dinamici de grup foarte bine facilitată de un specialist de-al nostru instruit în acest scop.

- Îți propun să trecem mai departe și să discutăm puțin despre felul în care se poate derula un Mastermind care să atingă rezultatele pe care și le propune și anume ca fiecare membru din

cadrul grupului să apuce să vorbească și să ia valoare din această întâlnire pe așteptările lui proprii. Există un format pe care tu îl folosești?

- Sunt mai multe formate și desigur ele pot fi adaptate din mers pe parcurs. O să dăm unul general astăzi, noi am pregătit un instrument care poate fi folosit pentru orice persoană care vrea să deschidă, să pornească un Mastermind astfel încât să îi fie ușor, să aibă un ghidaj inițial. E important de precizat că această unealtă este orientativă pentru că Mastermind la un moment dat, după primele 3-4 întâlniri capătă viață proprie, devine un organism viu, e important să îți folosești mai mult abilitatea ta de lider când coordonezi grupul decât un fel de procedură predefinită extrem de strictă. Dar ea poate acționa ca un ghidaj inițial, te poate ajuta și poți păstra această structură inițială.

- Lider sau poate chiar mai bine facilitator în așa fel încât echilibrul grupului poate pe perioada derulării să fie unul perceput de toți membrii.

- Sunt 2 elemente de recunoscut aici: primul element e că ești lider când nu ești în Mastermind, când ești în afara Mastermind-ului, când inviți oamenii să intre în Mastermind, când îi suni și le reamintești că e marți dimineață la 8,15 întâlnirea, când le propui următoarea temă, atunci acționezi mai mult ca un fel de lider al grupului. Dar când ești la masă cu ei ești mai puțin un lider al grupului, ești mai curând un facilitator. Ești genul de om care ține timpul, care se asigură că oamenii sunt relaxați, care acoperă aspectele logistice ale întâlnirii, dar facilitează și structura întâlnirii. Adică se asigură că fiecare om în parte vorbește, asta e extrem de important în Mastermind, o diferență fundamentală între un curs sau o întâlnire de networking și un Mastermind este faptul că la Mastermind oamenii sunt egali, au timp egal dacă vor de vorbit, au atenția tuturor celorlalți membri ai grupului orientată pe când au nevoie, într-un curs te mai poți fofila în spatele caietului de luat notițe, într-o sesiune de networking poți să spui că nu ai timp și că ai altă treabă, dar la un Mastermind nu e așa, pentru că există niște principii fundamentale în Mastermind care îl fac să funcționeze și unul din principii este cadrul inițial, cum crezi o relație de încredere, de respect reciproc, o relație în care cu toți creștem împreună și poate că cel mai puternic concept dintre toate în legătură cu Mastermind este acel concept pe care noi îl folosim și în bootcamp și pe care tu îl știi foarte bine și anume bucla de creștere-contribuție. Practic când intri într-un Mastermind trebuie să înțelegi că nu este doar despre creșterea ta și nu e doar despre contribuția ta la binele celorlalți, este un echilibru între cele 2. Contribui – cresc. Contribui – cresc. E ca un fel de 8 dacă ne-am imagina această cifră sau ca semnul infinitului mai bine, ca un 8 culcat în care într-una din bucle avem creștere, în cealaltă avem contribuție și ideea este că mindset-ul cu care vin, atitudinea cu care vin este una dublă: să contribui și să cresc. Sau dacă vrei termeni mai simpli, să ajut și să învăț. Și mă aflu pentru ambele scopuri acolo.

- Creșterea, contribuția, 2 acțiuni, 2 stări de interacțiune urmărite și care se dezvoltă potențându-se una pe cealaltă. Am identificat câteva caracteristici ale acestei gazde pentru fiecare Mastermind și anume că e nevoie să țină timpul, e util ca să înțeleagă structura întâlnirii astfel încât să poată să o respecte, să observe starea fiecărui prezent în așa fel să construiască folosind această stare și poate chiar în primele etape ale întâlnirii să dea zonă suficientă pentru a crea această stare de conectare și simțit bine în momentul în care pășești după o săptămână de activități care te-au dus din stânga în dreapta, dintr-un proiect în celălalt proiect, te întâlnești cu prietenii și nu treci imediat la muncit, la suflecat mânecele și ar merita 10-15 minute să te armonizezi

- Eu aş zice că sunt 2 conversații interesante de urmărit. Este o conversație nespusă, o conversație psihologică între membrii grupului în care facilitatorul se uită cu mare atenție dacă oamenii care au venit au cu toții mindset-uri de creștere și contribuție, adică se uită cu coada ochiului la fiecare om de la masă și zice ok, persoana asta pare mai prezentă, alta mai absentă, se asigură că există această armonizare în conversația nespusă, în conversația psihologică, în cea subterană. Eu de regulă sugerez 4 modalități prin care să fii atent la asta, pune-ți 4 întrebări în mintea ta ca facilitator. Prima este: consideri că toți oamenii de la masa asta sunt în mindset de contribuție, dispuși să contribuie? Sau sunt pe telefoanele mobile, se gândesc în altă parte, dau din picior sub masă etc? A doua întrebare e: fiecare a venit să obțină ceva, să învețe, să afle? Asta de obicei nu e greu, de obicei se întâmplă. A 3-a întrebare este: suntem cu toții dispuși să vorbim despre prezent și viitor și nu despre trecut? Mastermind nu este despre trecut, Mastermind nu este despre cum ai ajuns în situația în care ești și nu este despre a-l judeca pe celălalt de ce a ajuns într-o anumită situație. Mastermind este despre a căuta soluții la o problemă pentru viitor. Ce anume ar trebui să fac în viitor? Și acesta ar trebui să fie mindset-ul facilitatorului: mereu să își pună problema dacă discuțiile de la masă sunt despre ce a fost sau despre ce urmează.

- Pentru că am explorat câteva caracteristici ale facilitatorului, îți propun să explorăm și câteva caracteristici pe care ar merita să le aibă grupul ca urmare facilitatorului, liderul să le aibă în calcul în momentul când își asumă responsabilitatea de a crea acest grup.

- Dar nu înainte de a finaliza cu a 4-a regulă de care spuneam mai devreme, și anume urmărirea unui cuvânt. De câte ori e folosit cuvântul ”da, dar...” Adică primești o sugestie și tu spui ”da, dar am mai încercat... da, dar asta nu o să meargă... da, dar asta nu se aplică la mine în companie... da, dar asta nu se potrivește cu felul meu de a fi etc” și ar trebui setat acest cadru de la bun început pentru ca cei care primesc sugestiile să nu le respingă din start cu acest celebru mod de a verbaliza obiecțiile, ”da, dar...” și ar trebui eliminat și înlocuit cu un cuvânt simplu: ”mulțumesc”. Și apropo de asta și de întrebarea ta tu spuneai mai devreme: bine, dar cum îi aduci pe oamenii ăștia? În primul rând când te întâlnești cu ei pune-ți întrebarea dacă sunt genul ”da, dar...” Sunt genul de oameni care au tendința să spună ”da, dar asta nu o să meargă”, adică genul sceptic extrovert sceptic, adică nu e doar sceptic în mintea lui, este sceptic și în dinamica de grup ceea ce nu ajută la construirea unui Mastermind. Al 2-lea lucru pe care l-aș spune mimetizând cele 4 reguli este: e o persoană dispusă să contribuie? Are contribuția în sânge, e un dăruitor? Îți pui întrebarea asta: am de a face cu un dăruitor? Pe de altă parte un alt lucru: este o persoană care literalmente își ridică standardele mereu, vrea mereu să crească? Pentru că un om plafonat nu are ce să caute într-un mastermind. Dacă e mulțumit cu situația în care e și nu își dorește mai mult, nu va putea să îi ajute nici pe ceilalți pentru că va transmite subliminal ideea că e bine și așa: stai așa, e bine și așa, nu te mai agita, de ce să te agiți?

- Cu alte cuvinte candidatul ideal pentru un Mastermind este cel cu un mindset de creștere

- Da, un mindset de creștere. Apropo, ar merita să avem un podcast separat despre ”growth mindset” a lui Carol Dwek (?), da, are mindset de creștere, este un contributor, este un dăruitor, o persoană politicoasă, spune ”mulțumesc”, nu vine cu obiecții și este o persoană care are mai puține drame. Adică nu vorbește despre trecut mai mult doar din nevoia de a primi atenție. Iată deci că cele 4 reguli pe care să le aibă în vedere facilitatorul la masă sunt valabile și în afara întâlnirilor.

- Mă gândesc că am mai folosit câteva principii în momentul în care am creat aceste Mastermind-uri trecând dincolo de faptul că există o similaritate a caracterului, faptul că

oamenii sunt dispuși să vină pentru a învăța și să învețe la rândul lor pe altcineva pentru a contribui la claritatea, la viziunea la evoluția celorlalți. A mai fost un argument, cel al complementarității, al expertizei, pentru că de foarte multe ori când construim o echipă sau un grup ne luăm 5 bucătari sau 5 IT sau 5 arhitecți și asta nu ajută evoluția grupului pentru că avem în continuare aceeași perspectivă dată de rolul pe care îl jucăm, de business-ul, de tipul în care noi gândim și apreciem poate aceleași idealuri, aceleași valori.

- Diversitatea e foarte importantă. Este important ca la masă să fie persoane cu experiențe și expertize diferite și care respectă acele reguli de care spuneam mai devreme dar nu sunt cu specialități în aceeași zonă. De fapt lucrul acesta se întâmplă pe termen lung atunci când noi în Mastermind-uri invităm oameni noi. Se poate întâmpla să invităm pe cineva nou, poate cineva s-a mutat din țară, altcuiva nu îi permite timpul să facă parte din Mastermind, se întâmplă rar dar se întâmplă, și una din regulile noastre când invităm pe cineva nou este să ne asigurăm că există un fel de unanimitate. Și unanimitatea vine din faptul că fiecare om de acolo își dorește 2 lucruri: 1. Să nu îi fie afectată prezența în Mastermind prin prezența unui competitor – se poate întâmpla. 2. Să ne asigurăm că persoana nouă care vine crește valoarea întregului grup. Când aceste 2 criterii se întâmplă dacă adaugi criteriul de diversitate valoarea grupului va crește când ai diversitate, valoarea grupului nu crește când dublezi experiența cuiva cu o altă persoană care este exact din aceeași zonă de expertiză să zicem.

- Și fără să epuizăm criteriile pe care fiecare gazdă și le va construi în mod unic de-a lungul timpului, probabil networkingul și expertiza, dat fiind faptul că alegem să construim Mastermind-uri, în momentul când persoanele care vin și sunt de față la această discuție au un anumit nivel de cunoaștere, de înțelegere a acestui subiect, și fiindcă ne apropiem de finalul acestui podcast și-aș propune să intrăm direct în ce anume se discută pentru că am văzut ce anume are nevoie să facă gazda la început și în momentul în care constituie grupul, cum arată grupul, cum care sunt principiile lui de coagulare, de selecție și așa vrea să mergem mai departe să vedem ce se întâmplă în cele aproximativ 90 minute pe care le alocăm pentru această...

- E un termen aproximativ, poate fi 2 ore, întâlnirile noastre sunt de 2 ore cu extensie până la 3 ore în situația în care cei care doresc pot rămâne să mai povestească dar ca principiu noi am creat o structură, un instrument pdf pe care orice persoană care vrea să coordoneze sau să coaguleze, cum ai spus tu, un grup de Mastermind îl poate folosi, repet, nu este singurul format posibil, este un format de ghidare inițială. Și am spus așa, că la început 10-15 minute merită să povestească fiecare despre ce a mai făcut de data trecută de când nu ne-am văzut, e un fel de reconectare emoțională, de construire a empatiei grupului, fiecare persoană spune ce a realizat, ce a făcut, cum i-a mers, ce probleme a întâmpinat, ce a învățat, ce vești bune are.

- Foarte importantă partea asta de vești bune pentru că ea creează stare. Ce anume din ultima săptămână m-a făcut să vibrez, să mă simt bine? Desigur învățarea și provocările generează la rândul lor emoții

- Acestea sunt cumva esența grupului, dar inițial recomandarea este ca focusul să fie pe ce ne place, ce ne bucură, ce a fost bine. Și după aceste 10-15 minute, în situația în care există o temă, în unele grupuri există o temă, adică ne trimitem pe whatsapp de exemplu propuneri de teme și se votează o temă și spunem hai să abordăm subiectul cartea cutare, sau subiectul tema cutare, putem să vorbim despre criptomonede că e foarte la modă sau putem vorbi despre o carte pe care a citit-o recent.

- Tema o putem alege printr-un grup de whatsapp, prin mail, prin orice mod de a comunica, de asemenea în grupuri care au o maturitate, ceea ce înseamnă cel puțin 5-6 sau 10 întâlniri câteodată, obții acea încredere că de fiecare dată vei găsi și vei agree împreună un subiect chiar la fața locului.

- E foarte interesant pentru că mie chiar mi s-a întâmplat chestia asta. Unul din grupurile din care fac parte este mult mai structurat, îi trebuie temă de fiecare dată. Celălalt grup este mai puțin structurat, e din categoria "lasă că vorbim noi, ne întâlnim noi, povestim, suntem toți antreprenori deci știm care e tema". Tema este antreprenoriatul.

- N-aș fi bănuț.

- De asta spuneam mai devreme că ține foarte mult de abilitatea facilitatorului de a coagula grupul. Dar indiferent dacă și cât se vorbește pe temă, nu asta e esența noastră. Asta e mai degrabă un instrument de focalizare a atenției întregului grup către un scop comun. Esența unui Mastermind este să vorbim despre provocările legate de acea temă și provocările sunt punctuale și sunt în fiecare în parte. Asta înseamnă că esența, cărnita, locul cel mai important în care să ne focalizăm atenția într-un Mastermind este să ne focalizăm pe fiecare persoană, ce provocări are sau ce best practice-uri are în domeniul respectiv.

- Spuneam că aproximativ 2 treimi câteodată din Mastermind, majoritatea timpului se va consuma cu această etapă în care fiecare vine și pune pe masă o provocare pe care a întâlnit-o în ultima săptămână dar nu neapărat, poate fi în ultima perioadă de timp, explică respectiva provocare și are privilegiul de a primi răspuns din partea celorlalți 5-6 membri participanți.

- Absolut. Și asta este esențial. Este esențial ca fiecare să poată vorbi despre provocările lui și aici ținerea timpului devine provocatoare, și aici ceilalți care au ceva de spus, care pot să ajute, nu sunt obligați toți să vorbească decât dacă fiecare poate să aducă valoare pentru treaba respectivă, oferă niște sugestii, niște best-practice-uri, niște păreri, niște resurse. Uneori poți să îi recomanzi omului o carte și să fie suficient, alteori poți să îi recomanzi un video, sau un contact, o metodologie pe care tu ai încercat-o și a funcționat. Uneori o singură întrebare poate să fie suficientă ca să îl ajute pe acel om să deblocheze, asta este de fapt esența coaching-ului. În consecință, poți veni cu astfel de resurse. Ce mi se pare relevant este că fiecare are dreptul să pună pe masă provocări și fiecare are dreptul să ofere sugestii.

- După fiecare provocare spusă de unul din colegi, ceilalți vor răspunde pe rând. Există și o provocare a acestei etape numită "provocările" și această provocare este legată de timp pentru că în momentul în care treci în modul contribuție și îți dorești să îl ajuți cu informație relevantă pe colegul care a expus, transparent și vulnerabil, pe masă, o provocare cu care s-a confruntat, ai tendința de a aloca foarte mult timp pentru această poveste și un calcul simplu, având în vedere că sunt 6 participanți, 6 provocări care primesc fiecare câte 5 feedback-uri separate ne duce foarte ușor, dacă nu păstrăm un răspuns în 1,5 min maxim 2 la peste 70-80 min. Ceea e poate să ducă la o dezlănare, la o lipsă de focus și interacțiune, acea senzație că nu îți mai vine și ție rândul să primești lucrurile pentru care ai venit în Mastermind.

- În plus, uneori constrângerile de timp îi ajută pe cei care dau sugestii să fie mai focusați, mai orientați spre pragmatism, mai puțin orientați spre ideea de a vorbi mult, cât spre ideea de a vorbi relevant. Și asta ajută dar în același timp merită precizat că asta vine cu timpul.

- Așa este. O mică precizare poate că ar ajuta pentru că aceasta va fi o provocare reală a facilitatorului în primele întâlniri și ar putea fi de ajutor pentru facilitator să explice

participanților, să le sugereze, să găsească cea mai bună sugestie, cea mai bună întrebare, cel mai bun exemplu, cea mai bună carte pentru că altfel lista poate fi una lungă, exhaustivă și să nu finalizăm nici în 20 de minute.

- Și de asemenea să nu se repete. Pentru că dacă unul sau 2 colegi au spus ceva poți spune ”subscriu la ce au spus colegii mei” și atât și apoi să adaugi altceva care să fie valoare suplimentară, nu doar rafinarea unei idei spunând ”stai să vezi cum s-a întâmplat la mine în firmă, exact același lucru care s-a întâmplat la celălalt în firmă” și atât.

- Și pentru că ai spus ”și atât” singurul lucru pe care de fiecare dată după ce primește un feedback îl face membrul care a expus provocarea este să spună ”mai spune încă odată, mulțumesc”. Și pentru că timpul se apropie de final mai avem 2 etape prin care te invit, Andy, să trecem rapid, una este opțională în funcție de timpul pe care îl ai la dispoziție, dar este foarte utilă pentru că printre membrii prezenți pot să fie câțiva care au o reală experiență.

- Se întâmplă uneori să sărim peste partea de provocări pentru că facem o sesiune de best practice-uri. Adică putem face o sesiune cu provocări, o sesiune cu provocări plus best practice-uri iar uneori, pentru că fiecare are de împărtășit ceva din experiență, ceva practic, ceva ce a încercat, și toți ridică mâna și zic ”și eu am de spus”, ”și eu am de spus”, ca să câștigăm timp putem să sărim chiar peste etapa de provocări în anumite momente și să spunem ”ok, fiecare împărtășește în 5-10 minute best practice-ul lui” și acelea de obicei sunt sesiuni foarte puternice.

- E bine să le ai pe amândouă ca să acoperi întregul spectru.

- Iar ultimul pas este cel legat de ce am învățat, ce iau cu mine. Noi numim asta sesiune ”major takeaway”. Care este ideea sau ideile de luat acasă? Uneori, în anumite Mastermind dăm note, zicem ”e un Mastermind de nota 8 sau de 7 sau de 6” și așa spune că sunt de fapt 3 lucruri pe care merită să le concluzionăm. Unul din ele este că prezența este importantă, merită să fii acolo. Al 2-lea este că vrei să contribui să fie un Mastermind de nota 10 de fiecare dată. Și al 3-lea este că dacă nu ai în mod evident mai multe sesiuni la rând niște major takeaway adică dacă nu ți-e foarte clar cu ce ai plecat, 1-2 idei simple dar puternice, pe care să le poți aplica, faci ceva greșit. Poate nu ești atent, poate că nu ești suficient prezent, poate că nu ai citit destul, poate că Mastermind este sub nivelul tău sau peste nivelul tău, dar așa spune ca o concluzie că aceste lucruri ar trebui să fie acolo ca niște criterii: prezența fizică pe de o parte, prezența psihică pe de altă parte, să fii atent ca să știi cu ce pleci, care sunt lucrurile pe care le-ai obținut de acolo, și ideea de a contribui pentru Mastermind de nota 10.

- Apropo e ceea ce ai spus, poate că nu ai auzit încă această credință care merită atenția noastră și anume că avem de învățat de la absolut oricine, oriunde s-ar afla el, în orice domeniu ar lucra. În cazul Mastermind-urilor pe care le organizăm avem un format similar la ce anume e cu tine, cel în care străbatem 3 puncte: 1. Cum te-ai simțit în anumite momente, poți să subliniezi un punct în care te-ai simțit foarte bine că ai aflat ceva sau că una dintre persoane a spus o poveste și ai aflat ceva neașteptat, care au fost lucrurile învățate de tine și punctul 3 pentru că Mastermind este focusat pe viitor ținem foarte mult la acest punct 3: ce o să faci, ce iei de aici și îți propui și îți propui să adaugi în lista ta? Ce îți pui în calendar pentru următoarele 3-4 săptămâni? Pentru că e atât de important încât merită nu doar la nivel mental să rămână ci să transformi într-o acțiune care să se ducă cu niște schimbări la nivel de corporație.