

7dni

UGLAŠENI Z ŽIVLJENJEM

NASTJA MULEJ:
Učiti se
razmišljati

AJDA:
NKBM **Od hrane
revnih
do hrane
ozaveščenih**

FELJTON:
NLB **Jovanka
in Tito**

INTERVJU:
SID **Zdenko
Domančič**

15
**POSLEDIC
GLOBALNEGA
SEGREVANJA**

LIKVIDACIJI:

**Naše slabe
banke**

Bioterapije po metodi
Z. Domančiča
v okolici Maribora.
www.bioterapije.si,
tel: 040/831 676



917703511848323

Kaj ti pomaga, da si pametnejši od nekoga?

– Začelo se je šolsko leto, šole so se napolnile, ampak tam se mladi učijo, razmišljanje pa je nekaj drugega.

“Razmišljanje je nameren zavestni proces, kjer se odločiš, da boš razmišljal, pomagaš si z orodji za razmišljanje, in to počneš. Mišljenje pa si jaz predstavljam kot že izdelano stališče, nekaj, kar si že počel. Po de Bonu to ločimo. Mnenje oziroma mišljenje, ki je vezano na lastno resnico, in razmišljanje. Kadar razmišljamo, namerno iščemo druge možnosti, poslušamo ostale ljudi, iščemo skupno rešitev, namerno se želimo premakniti naprej. Mišljenje je pasivno, razmišljanje je proaktivno.”

– Današnji učni proces spodbuja razmišljanje?

“Predvsem spodbuja pomnjenje. Dobro gre tistim, ki si dobro zapomnijo, nekateri celo pravijo: ‘Zapomnim si za test in potem pozabim, saj si moram potem tako ali tako zapomniti nove stvari.’ In tako je seveda bolj sforsiran kratkoročni spomin brez razumevanja, kako se nekaj uporablja v življenju, kako so te informacije koristne za naprej.

Delala na srednji šoli, pa tudi na faksu. Dižaki in študenti so izredno pridni, opravijo vse, kar jim rečeš, ko pa morajo znanje preslikati na svoj primer, postaviti projekt, iti na ulico, vprašat ljudi, tu se jim ustavi. Ne vedo, kako se tega lotiti. Ampak tega so navajeni: ‘Zapomniš si, dobiš oceno, potem pa koga briga.’ Saj sem tudi jaz na tak način prišla skozi sistem. Ko pa moraš zaposlovati ljudi, pa bog ne daj zaposliti nekoga, ki je imel na faksu same desetke. Ta ti ne bo nič pomagal. Dosti več pove o človeku tisto, kar je delal med faksom, kako se znajde v življenju. Nekdo s samimi desetkami in brez izkušenj bo le čakal na navodila, ampak potem se pogovarjamo o mentorstvu, kjer jaz nadaljujem tisto, česar v šoli niso storili.»

Nekdaj oglaševalka, danes inštruktorica razmišljanja in spodbujevalka kreativnosti. V šolah, podjetjih, med študenti Nastja Mulej uči uporabe orodij za bolj učinkovito razmišljanje, ki jih je razvil dr. Edward de Bono z namenom, da bi hitreje in z manj konflikti dosegli skupne cilje.

PIŠE: ANDREJA KUTIN

– Je pomnjenje informacij v informacijski dobi še sploh potrebno, če dobiš vsako informacijo v trenutku?

«Bolj pomembno je kombiniranje informacij in premislek za naprej. Da si izmisliš nekaj novega. Poleg tega je prevelik poudarek na tekmovanju namesto na sodelovanju. To se vidi na mojih delavnicah, kjer so šolarji vedno v skupinah. In to je cela drama: ‘Ne z njim, ga ne poznam, jaz sem napisal več kot on ...’. Ampak v službi nikoli nisi sam. Kar koli delaš, vedno potrebuješ nekoga, ki dela nekaj, česar ti ne znaš.”

– Moderno življenje je vedno hitrejše, smo zato starši bolj popustljivi? Tudi sami prispevamo k razvajanju?

“Seveda je najlažje dati otroka pred ekran. Ekran jih dobesedno omrtviči, to je, kot bi jim dal malo mamila. Pa ne bom rekla, da se tudi jaz ne zatekam k temu. Včasih potrebuješ pol ure, sicer pa je bolje spodbujati otroke, da si tudi sami poiščejo kako aktivnost, jim povem, da je dolgčas dober, saj boš nekaj novega razmislil.

Živimo v sveflu, kjer je vse urejeno in je zelo malo dela, ki bi ga lahko otroci opravljali. Naši otroci ne bi bili tako razvajeni, če bi morali zares delati. Ampak nimaš jim sploh kaj dati za delati. Če karikiram: Noben otrok ni



“Izgubili smo fokus v rutini procesa.”

prav zelo razvajan, če živi na kmetiji, kjer je treba peljati živino na pašo, pa poskrbeti za živali, iti v šolo, spotoma še poskrbeti za staro babico in pomesti. Ampak tudi otrok, tako kot vsak človek, jemlje samozavest iz opravljenega dela.

Samozaupanje izhaja prav iz tega 'dobro sem opravil to delo, počutim se dobro'. In otroka lahko z ekranom omrtvičimo, ne moremo mu pa dati tega samozaupanja 'z mano je vse v redu'. Jaz si večkrat kar izmislim delo, spečemo več slaščic, kot bi si jih želela pojesti, pa hodimo k svakinji na vrt, da se nekaj dela. Otroci radi delajo, in če jim nikoli ni treba, potem začno tudi razmišljati, da jim ni treba delati, da bodo prišli skozi življenje brez tega. Čim delajo, takoj začno razmišljati, kaj bi lahko naredili, da bo delo še bolj učinkovito, kako bi skrajšali čas ali napor. In če nimajo dela, jim je dolgčas, mi pa jih raje omrtvičimo, kot da so nadležni. Z razvito civilizacijo je prišel strah za varnost in ne upamo jih več pošiljati na ulico. Prej so si sami delali bunkerje, sedaj to stori oče. Seveda otrok ne more biti tako zadovoljen, kot če ga izdela s prijatelji. Tega jim v imenu

- Ampak 'da' in 'ne' pa morajo poznati ...
 "Vedno svetujem, ne jim govoriti, kaj je in kaj ni prav. Bolje je spraševati, kaj bi ti naredil, kako bi ti to rešil. Ne jih učiti, da obstaja ena sama rešitev. Že tako jih v šoli učijo, da je ena sama rešitev pravilna, vsi ostali odgovori so nepravilni. In to gre res v skrajnosti. Ena takih je bila, ko so morali v neki šoli v tretjem razredu obkrožiti odgovor na vprašanje: 'Pomlad je najlepši letni čas v letu.' Pravilen odgovor je bil samo 'da'. In je nek otrok rekel, da njemu pomlad smrdi in da je njemu najlepši letni čas poletje. Učitelju se je 'zmešalo' in potem je mali povedal, da morajo pomladi gnojiti in je polno gnoja, torej smrdi. Ampak oni gredo v take ekstreme, da določajo pravilne odgovore za nekaj, kar je stvar popolnoma osebne presoje. Pravilni in nepravilni odgovori obstajajo samo za zadeve, ki smo se jih dogovorili. 'Ljubljana je prestolnica Slovenije', to smo

uspelo četrtič, učimo jih vztrajnosti, ki jo še kako potrebujemo v življenju."

Zaradi krize se bodo morali aktivirati

- Danes je popularno ločevati generacije X, Y, Z. Lahko tehnologija res oblikuje celo generacijo?

"Kategorizacija obstaja zato, da ljudem lajša predaščkanje. Ti otroci se niso rodili drugačni, bili so vzgojeni v drugačnih okoliščinah. Generacija, ki je imela otroke malo pred nami, današnje dijake, študente, je imela še logiko 'samo da bi bilo otroku lažje kot meni'. Ampak potem so tako zelo skrbeli za te svoje otroke, da otrok nikoli ni padel, nikoli ni imel negativne izkušnje. Starši so se bali travme, stresa pri otrocih. Računalniki so bili še toliko nova stvar, da se niso zavedali, da so lahko tudi nevarni. Bili so veseli 'naš je tako spreten z igracami, z računalnikom, to je nekaj, česar jaz ne znam'. Bili so ponosni. Z vsemi najboljšimi nameni so za otroke najbolje poskrbeli. A dosegli so to, da se otroci niso uspeli osamosvojiti, zrasti. Naredili so jih zahtevne. Če se do nekoga vse življenje obnašaš kot do princese, se bo tudi obnašal kot princesa.

Sedaj velikokrat slišim: 'Smo zaposlili mladega, pa se ne zna niti obrniti.' Seveda se ne zna, če pa še mamica hodi z njim. Imela sem izkušnjo, da je mama še v tretjem letniku prišla na izpit povedat, kako zelo se je učil njen sin."

- Kako aktivirati to razvajeno generacijo?

"To je ena od prednosti krize. Preprosto, morali se bodo aktivirati. Tako kot neko dekle, poslala mi je prošnjo za denar. Končala je pedagoško fakulteto in je želela iti v ZDA študirat še nekaj dodatnega, oče je brezposeln, mati ima slabo službo in na nji se ni mogla obrniti, imela je samo sebe. Da je zbrala denar za svoj študij, je organizirala dogodek v etnografskem muzeju, prosila nekaj glasbenikov, da so nastopili, pisala je tudi, da bo nosila majice z logotipi ... Punca se je aktivirala, naredila celodnevni dogodek, da je zbrala denar za študij."

- Naj torej mame sinove, stare 35 let, ki živijo doma, postavijo pred prag?

"Jaz bi jih odrezala od jaslí. Je pa seveda to veliko težje narediti pri 35-ih kot pri



varnosti skoraj ne upamo več omogočiti. Marko Juhant je nekoč dejal: 'Petletnika naučiti sesati je najlažje. Potrebujemo pest konfetov in sesalec. Če želiš naučiti sesati petnajstletnika, potrebuješ pest apaurinov in sesalec.'

se dogovorili. Če pa rečem, da je Maribor najlepše mesto na svetu, smo se pa samo Mariborčani tako dogovorili. Tudi če otrok nekaj želi, recimo iti v šolo z rolerji, naj poizkusi. V resničnosti je tako, da ti stokrat spodleti, da ti stoprvič uspe. Morda bo



najbolj učinkovita na svetu. To je dokaz, da je to mogoče.

Mi smo pozabili na cilj, dodajamo zakon na zakon, aneks na aneks, pozabili pa smo, zakaj to delamo. Tako je uradno namen šole, da mlado osebo naredi sposobno za življenje pri 18-ih letih, to je bil nekoč cilj šolanja. To smo sčasoma pozabili in sedaj je šola zelo drag varstveni program, ki se je zelo razvlekel, samo da jih odvrne od trga delovne sile. Pozabili smo, zakaj za vruga se sploh hodi v šolo. Jaz imam štiri fakultete, vse sem končala z deset, pa nisem ničesar znala, ko sem prišla v službo. Bilo je grozno, nisem poznala niti izrazov, ki so jih uporabljali. Hodiš v šolo, da si na

varnem, da nisi na ulici, ampak za službo ti nič ne pomaga. In ko sem morala sama zaposlovati, je bilo enako, tudi ko dam študentom aplikativne naloge, jih je večina izgubljenih in me sovražijo. Izgubili smo fokus v rutini procesa."

- Kdaj smo torej usvojili način razmišljanja, kot ga imamo danes? V antiki, krščanskem srednjem veku?

"Mi smo narejeni tako. Kadar je zašumelo v grmovju, pračlovek ni razmišljal, ampak se je odzval ali z begom ali z bojem. Mi gremo v napad z argumenti ali pa se potuhujemo in smo tiho. Pračlovek je bil rutinski. Če je imel v eni roki strupeno in v drugi roki nestrupeno gobico, ni mogel biti ravno kreativen pri odločanju. Kreativnost je nekaj novega, obeta spremembo, je lahko nevarna, zato se ji nekateri raje izognejo. In de Bono je odkril, da so bili naši možgani narejeni za rutino, imamo ustaljene vzorce razmišljanja. Nato so nas oblikovali starogrški misleci, 'moram kritizirati, ker je kritičnost boljša od nekritičnosti', ne učijo pa samokritičnosti in kritičnost postane negativizem. Potem je tukaj še kategorizacija, dajanje nalepk in seveda - prepovedano je spremeniti mnenje, ker potem nisi več načelen človek.

Potem je tukaj še religija. V krščanstvu - kot vidimo - duhovniki nekaj govorijo, nekaj drugega pa delajo in ob takem vzoru to sprejemamo kot nekaj normalnega. Učili so ponižnost, 'po smrti bo bolje', pasivizirali ljudi, da so plačevali davke in bili pridni in mirni. Niso jih učili proaktivnosti, postavljanja na lastne noge. 'Kakor bo bog dal, tako bo' ni ravno podjetniški način razmišljanja."

- Danes očitno vpliva na razvoj podjetništva tudi kriza, torej smo začeli razmišljati?

"Smo opazili takšno rast startupov pred krizo ali pa podjetniške krožke po šolah? Nismo. Počasi ljudje spoznavajo, da država ni mamica z vsemi socialnimi mrežami, ampak se bodo morali postaviti na lastne noge in sami postati svoj princ na belem konju. Seveda ne vsi in ne vedno, so pa tukaj množice novih iniciativ. Moraš imeti idejo, poznati stroko, začeti nekaj novega in vedeti, da lahko ne uspe. Ampak če ne uspe, ni to nič sramotnega, obrišeš prah s kolen in rečeš: 'Nečaj novega sem se naučil,

drugič bo boljše.' V filmih iz Amerike vedno vidimo petletnike, ki prodajajo limonado ali piškote, tam že tako male otroke učijo prodajnih veščin, izpostavljanja, poznajo osnove poslovanja. Seveda to ne pomeni, da zagovarjam neoliberalistični koncept, kjer je najpomembnejši dobiček, ampak kriza je malo premaknila stvari. Zato je sedaj toliko zgodb o ljudeh, ki so bili brezposelni, se lotili nečesa novega in jim je uspelo. Ljudje so ugotovili, da se morajo zanesti nase."

- Delate tudi v marketingu. Kako se je marketing spremenil? Vidimo, da je vse bolj zelen, človeku prijazen ...

"Ozaveščenim potrošnikom sledijo ozaveščena podjetja, saj potrebujejo potrošnika, ta pa voli s svojo denarnico. Jaz bom v trgovini vedno izbrala slovenski izdelek, tudi če zanj plačam več, ampak to so moje male volitve, ki jih izvajam v trgovini. Tisti, ki jim gre dobro, so predvsem izboljšali podporo potrošnikom. Starejša generacija je živela v časih, ko je bilo izdelkov manj kot povpraševanja in so bili trgovci kralji, ker so imeli robo. Sedaj pa se čudimo, zakaj nam ne postrežejo z nasmehom. S konkurenco so se začeli malo bolj ukvarjati z vsakim, ki pride z željo po nakupu, in se mu le malo bolj prilagajajo. Na žalost ne vedno in povsod, nekateri še vedno mislijo, da jim plačo daje direktor in ne stranka. Bolje se prilagajajo majhna in srednja podjetja. Povečini še vedno mislijo, da bodo stranke privabili z znižanjem cen, kar ni dolgoročno uspešno, nisi konkurenčen. Konkurenčen si lahko, če si edinstven. Slovenska podjetja, ki so uspešna tudi v tujini, so edinstvena. Gorenje je našlo svojo nišo v dizajnerskih gospodinjstkih aparatih, niso bili niti najboljši niti najslabši, nato pa so šli v zgodbo z dizajnerji in so postali edinstveni. Trženje je način, kako bo tajnica dvignila telefon, način, kako bo pospravljeno v trgovini in za njo.

Hudo mi je gledati, kako se trženje počasi premika. V podjetjih so še vedno ločeni oddelki za prodajo in marketing in ločeni oddelki za tržno komuniciranje in odnose z javnostmi. Funkcija marketinga je v bistvu le to, da poslušáš stranke in zaposlene ter poskrbiš, da so obojni zadovoljeni, ne da delaš minus. Če poslušáš potrošnika in izdeláš tisto, kar si želi, kar potrebuje, mu ne bo treba vsiljevati svojega izdelka z znižanji, akcijami, direktno prodajo ..."