

Dr. Novak Bogomir: Smo lahko vsak dan pametnejši, hitrejši in boljši?

1. Kratek vpogled v razvoj humanistične pozitivne psihologije

Pozitivna psihologija se je začela uveljavljati v Evropi predvsem po letu 1990. Njeno temeljno izhodišče je, da je raziskovanje polnosti in notranje sreče enako važno kot raziskovanje duševnega trpljenja in motenj. Začetki tega pristopa segajo že v petdeseta leta 20. stoletja. Tedaj so veliki humanistični psihologi in terapevti (Karen Horney, Erich Fromm, Abraham Maslow, Carl Rogers, Fritz Perls in drugi) začeli postavljati v ospredje vprašanje virov človekove moči, dostojanstva, duhovne suverenosti.

Samouresničenje in notranja svoboda sta se jim zdela cilja, vredna prizadevanj, kljub objektivni omejenosti posameznika, kljub družbenim pritiskom, kljub tragičnim izkušnjam otroštva. Ranljivosti našega obstoja niso zanikali, a v njem so videli le senčni del resnice o naši usodi. S Freudom se je psihologija namreč zazrla predvsem v patologijo in skušala spoznavati obup, razklanost, sovražstvo, grozo in uničevalnost. Pred nami je zazijal pekel razbolelega, pohlepne ga, otročjega in napadalnega človeka, ki ga je bilo mogoče gledati s pomilovanjem ali sočutjem, gotovo pa ne s ponosom ali občudovanjem.

Omenjeni terapevti pa so začeli preusmerjati svojo pozornost na vire človekove notranje moči, v razloge za upanje. Iskali so pot, ki pripelje čez ovire in omogoča vzpon uma, srca in duha. Verjeli so v napor, ki človeku omogoča izpeljavo osrečujočega življenjskega poteka ne glede na okoliščine. Maslowa je na primer zanimalo, zakaj nekateri ljudje, različni po izobrazbi, poklicu, družbeni moči in imetju, dosegajo visoko stopnjo odpornosti in samouresničenja, in od kod prihaja ljubezenska moč, s katero nekateri znajo zavladati nad svojo nesrečo. Njegov razmišljanje ob ugotovitvi, da taki ljudje obstajajo in da so si tudi zelo podobni, so še danes sveža in izzivalna.

Humanistična psihologija ni ustvarila enotnega pristopa, a je razvila celo vrsto tehnik, s katerimi je mogoče razumno in samostojno vzgajati sami sebe. Prispevala je k razvoju kognitivne psihoterapije, ki gradi na moči zdravih miselnih postopkov. Izstopila je vrednost razuma, racionalnosti, miselne moči. Um je spet zasedel svoje mesto kot sijajna duhovna krona človekove ustvarjalne zavesti. Nekateri sicer uspešni psihoanalitiki so se začeli spraševati, ali je pot iz trpljenja nujno tako zamudna in težka, tako vezana na duševno arheologijo in preteklost, kot jih je naučila klasična psihoanaliza. Največja in še živeča predstavnika tega premika, Albert Ellis in Aaron Beck, ki prihajata iz psihoanalitične edukacije in prakse. Njuna raziskovalno-terapevtska metoda je opazovanje miselnih postopkov, s katerimi ljudje ohranjajo svoje notranje blokade. Oba sta prepričana, da preteklost ne določa edina življenjskega poteka, ker je v igri veliko dejavnikov, ki ustvarjajo sinergični videz naključnosti.

2. Poskusi svetovanja klientom

V smislu neupravičenega posploševanja in dogmatičnega prepričanja o tem da smo pametnejši, hitrejši in boljši iluzija. Če razumemo naslovno vprašanje kot hipotezo, jo lahko poskuša mo uresničevati. Mnogi so dali za to navodila, ki pa niso razumljiva brez izhodišča. Kdor

sprejme doktrino mnogovrstnih Jazov na temelju opazovanja, razume, da vsaka želja, misel, dejanje, strast itd. ustreza drugačnemu Jazu, ki jih Assagioli opredeljuje kot podosebnosti. Kdor opazuje samega sebe, postane *opazovalec* in *opazovani*. Brez tega ni osebne rasti, ker se istovetimo z vsemi pojavi mnogovrstnega Jaza. Tako postanemo lahek plen zunanjih in notranjih okoliščin. Seveda pa niso vsi pozitivni psihologi razumeli odločanja kot dogovarjanja med različnimi deli. Pri vseh pa opazimo dvodelno shemo in potrebo po prehodu od ene k drugi t. im. višji instanci, ki je duh, sebstvo, globinski jaz, sistem 2 itd.

Zastavljeni cilj v naslovu članka spominja na avtosugestivno repetitivno metodo francoskega zdravnika in terapevta Emila Couéja (1857-1926), po kateri smo vsak dan boljši. Za bolnike je primerna sugestija "Vsak dan mi gre v vsakem pogledu bolje in bolje." Odkril je, da je vsaka hipnoza pravzaprav le avtohipnoza in deluje šele tedaj, ko to postane. Vedel je, da vsaka misel teži k realizaciji kot tudi to, da naj skladno delujeta domišljija in volja. Opazil je, da so tisti, ki so mu sledili, dosegli zastavljene cilje. Najbolj dostopni so bili otroci. V nas so sile samozdravljenja, ki delujejo, če se jih le naučimo prav uporabljati.

Emile Coué je vplival na Martina Kojca in mnoge druge. Kojc (1901-1978) je s Couéjem sicer polemiziral, vendar pa je prevzel osnovne predpostavke. Očital mu je, da zagovarja avtosugestijo kot obliko samozaslepljevanja. Vedel je, da človeka tekmovalna civilizacija poneumlja. Deterministično je drugače kot Freud zagovarjal temeljno vlogo podzavesti. Kljub temu je treba ohranjati do življenja pozitiven odnos in rasti v uravnoteženosti duhovnega miru. Trdil je, da v boju med domišljijo in voljo vedno zmaga domišljija. Zanj je vera v pra-silo vir izpolnitve želja. Kojc (2013) meni, da ima vsaka želja kot oblika prasile v sebi moč uresničevanja, ki ni vezana na določen čas, razum in voljo. Gre za umetnost zaupljivega čakanja. Pra-sila nam želi najboljše in zato izloči vse nezaželeno. To lahko vidimo le z duhovnimi očmi. Kojc je kot očitavec obeh svetovnih vojn, kritik racionalizma in voluntarizma, ki kvarita civilizacijo. Kojčev priročnik Učbenik življenja je pomagala pri duhovni rasti našemu predsedniku Janezu Drnovšku.

Tudi ameriški pastor in psihoterapevt Joseph Murphy (1908-2001) razkriva velik vpliv podzavestnega uma na vsa področja našega življenja. Za razna področja našega življenja daje primere, kako z enostavno spremembo načina razmišljanja doseči izjemne, pozitivne spremembe na katerem koli področju življenja. V Moči vaše podzavesti (2014) podaja sugestije za osredotočanje uma in odpravljanje podzavestnih ovir, ki nam preprečujejo doseganje zaželenega – in zasluženega – uspeha. Na osnovi duhovnih zakonov obljublja samozavest, ustvarjanje harmoničnih odnosov, doseganje poklicnih uspehov, pridobivanju bogastva, zoperstavljanju strahovom in fobijam, odpravi slabih razvad, telesni ozdravitvi ter vsesplošni blaginji in sreči. Za razliko od Couéja je pri Murphyju prva in zadnja predpostavka vera v Boga. Pri njem opazimo to, kar je bilo doslej le implicirano. Za uspeh določenega individualnega projekta npr. zdravljenja je potrebna tudi podpora okolja.

2.1 Spreminjanje osebnih navad

Vprašanje pogojev odločanja se da zastaviti tudi bolj kompleksno in ne samo na osnovi (avto)sugestij. Proučuje ga tudi Charles Duhigg, ki je avtor odmevne uspešnice *Moč navade* (2015). Pri tem se opira na znanstvena dognanja psihologije, vedenjske ekonomije in poglobljene intervjuje z različnimi uspešnimi posamezniki ter strokovnjaki – nevrologi, psihologi, piloti, generali, direktorji, filmskimi ustvarjalci, igralci pokra in kognitivnimi znanstveniki –, skuša čim bolj jasno opredeliti, kako »deluje« učinkovitost oz. produktivnost. Duhiggova druga knjiga (2016), ki je prevedena v slovenščino, predstavlja logično nadaljevanje Kahnemanovih raziskav, za katere je dobil Nobelovo nagrado l. 2002 za prodorne prispevke s področja vedenjske ekonomije.

Kahneman (2016) trdi, da zaradi kognitivne lahkotnosti razsojamo hitro in enostransko učinkovito. Desno in levo polovico možganov poimenuje s sistemom 1 in 2. Sistem 1 poskrbi da vtisi v nas postanejo prepričanja. Ti so izvor intuitivnih uvidov. Zato sprejemamo odločitve na osnovi zunanjšega videza, všečnosti, prepričanj in pričakovanj, manj pa na osnovi tehtnega premisleka po sistemu 2, ki deluje počasi logično-analitično. Zagovarja tezo, da naše odločitve izvirajo iz prepletanja teh dveh načinov razmišljanja ne glede na to, ali gre za vsakodnevne odločitve ali pa za zahtevnejše kognitivne procese, kot je dolgoročno načrtovanje pomembnih bivanjskih in delovnih strategij. Ker pa imata oba sistema svoje slabosti, potrebujemo po eni strani samokritične korekcije, po drugi pa tudi skupinsko sodelovanje.

Iz Duhiggove *Moči navade* (2015) izvemo, kako lahko vpeljevanje ali pa spreminjanje t. i. ključnih navad pomeni razliko med propadom in uspehom ter življenjem in smrtjo. V njej daje primer, kako je mlada ženska v zadnjih dveh letih je spremenila skoraj vse ključne vidike svojega življenja. Nehala je kaditi, postala je maratonka, v službi pa je napredovala. Nevrologi so pri pregledu njenih možganov ugotovili, da so se vzorci znotraj njenih možganov povsem spremenili.

V obeh knjigah Duhigg (2015, 2016) izboljšanje učinkovitosti opredeljuje z:

- izpostavljanjem skupnih značilnosti, ki ločujejo učinkovitejše posameznike in podjetja od manj uspešnih,
- ustvarjanjem sistemov za pravilno odločanje,
- sprejemanjem ustreznih prihodnjih poslovnih in zasebnih izzivov ter z
- jasnim načinom zbiranja in obdelave podatkov, kar omogoča skupinam in posameznikom, da svoje težave spremenijo v priložnosti.

Duhigg (2015, 2016) raziskuje koncepte učinkovitosti in produktivnosti. S prepletom znanstvenih dognanj in izvernih ter poučnih resničnih zgodb oseb in institucij, Duhigg predstavi ključne značilnosti učinkovitosti od motivacije in postavljanja izzivalnih, a realnih ciljev, do osredotočenja in pravilnega odločanja, ki so skupne uspešnejšim posameznikom in podjetjem.

Njegov stil pisanja vključuje pojasnjevanje osebnih zgodb z novejšimi nevroznanstvenimi in psihološkimi dosežki. Na ta način nam 'po človeški logiki' pokaže, kako in kdaj se dejansko zgodi učinkovitost. Ključno je njegovo stališče, po katerem biti produktiven ne pomeni najprej tega, da zastavljene vsakodnevne naloge ne opravljamo čim hitreje in intenzivno, ampak, da se drugače, bolj kompleksno in premišljeno odločamo zase in za svet. Duhiggov namen je kodifikacija in normiranje naših celotnih izkušenj za boljši svet.

Duhigg (2016) nam v osmih poglavjih pokaže poti osebne rasti (personal growth). Najprej nam pokaže, kako občutek samonadzora sproža motivacijo za uspeh. Nato analizira uspešnost skupin z asociacijo na timske ure. Ugotavlja, da so tiste ekipe boljše, ki delujejo skupinsko usklajeno, ne da bi anarhično prepuščale vodstvo le najboljšim. Vsekakor ne gre brez karizmatičnih osebnosti. Tista podjetja se skušajo neuspešno spremeniti, ki nimajo organiziranega timskega dela. Nekaterim pa se uspe prenoviti praktično čez noč. Zoharjeva bi ugotovila da imajo primerno duhovno vodstvo. Duhigg nam predstavlja laboratorije, kjer nevroznanstveniki raziskujejo, kako navade delujejo in kako se zasidrajo v naših možganih. Pokaže, katere navade so bile ključne za uspeh večkratnega olimpijskega zmagovalca, plavalca Michaela Phelpsja, izvršnega direktorja korporacije Starbucks Howarda Schultza in borca za človekove pravice Martina Luthra Kinga.

Pomembno je vedeti, kako ohranjamo fokus s fokusiranjem (osredotočenje je focusing) mentalnih modelov, kakšen je pravilen način postavljanja dolgoročnih in kratkoročnih ciljev. Pripoveduje, kako so se podjetja iz Silicijeve doline uvrstila med vodilne, ko so začela gojiti kulturo zavezanosti. Opozarja, da nas danes tehnična avtomatizacija odvrača od navora mišljenja, povečuje varnost v tovarnah, učinkovitost v pisarnah, zanesljivost v delovanju sistemov, stabilnosti rasti v gospodarstvu. Povečuje pa se nevarnost individualnega tveganja zaradi padanja koncentracije.

Z izrazom tunelski vid Duhigg označuje našo vsakdanjo pragmatično značilnost, da smo osredotočeni samo na to, kar imamo pred nosom. Ker pa nam današnji tehnično informatiziran svet ponuja različne opcije, radi eksperimentiramo s samim seboj in s svetom brez pravega cilja. Duhigg pravilno opozarja, da se šele učimo smiselno uporabljati informacije in jih ne zlorabljam za parcialne cilje.

Duhigg (2016) nam pokaže učinkovito metodo postavljanja t. i. S.M.A.R.T. ciljev. To je akronim za večpomenske izraze kot so:

S. = Specifično konkretno. Kaj natančno hočemo?

S. = Samosprožitev in samokontrola. Ali lahko cilj 100% sami usmerjate in vplivate nanj?

S. = »Simpel«. Ali je cilj formuliran preprosto in s tem možganom primerno?

M. = Merljiv. Po čem prepoznamo, da smo svoj cilj dosegli (kaj so dokazni kriteriji)?

A. = As if now (kot bi že bil dosežen). Ali je cilj formuliran v sedanosti (glagol v sedanjiku)?

A. = Atraktiven. Ali ga res hočete doseči? Ste se pripravljene za to angažirati? Čemu se morate v ta namen odpovedati (sekundarni dobiček)? Kakšno ceno je treba za to plačati?

A. = Absolutno sprejemljivo: Ali je cilj ekološki? V katerem kontekstu to hočete in v katerem ne?

R. = Realen. Ali je to za Vas v območju "možnega"? Ali se vam to zdi izvedljivo? Je to že komu uspelo?

T. = Totalno pozitivno. Ali je mogoče vaš cilj opisati pozitivno in brez primerjave?

T. = Timing. Kdaj natančno bo cilj dosežen? To tehniko se da uporabljati tudi skupinsko. Z njeno pomočjo vodja najlažje kontrolira doseganje ciljev skupine, ki deluje dogovorno, denimo, po timski uri.

Življenje se rado obrača iz sreče v nesrečo in ko se ti zazdi, da te najbolj potiska v »koprive«, te morda že vleče iz njih, ker so navsezadnje zdravilne. Kako priti iz »kopriv« je navsezadnje zadeva kriznega managementa.

Nadalje Duhigg (2016) analizira pet tipov kulture vodenja: 1. zvezdniški, kjer zaposlujejo ljudi z elitnih univerz in uspešnih podjetij, 2. inženirski, ki zaposluje mlade in motivirane delavce, v 3. in 4. prevladujejo avtokrati in birokrati s kulturo zavezanosti – pripadnosti enemu podjetju. Vodja izbere enega izmed njih ali kombinira vse. Eden izmed najbolj znanih proučevalcev kulture vodenja je John C. Maxwell, ki je nadvse priljubljen predavatelj o voditeljskih temah, medčloveških odnosih in osebnostni rasti. Z avdiokasetami, videokasetami in knjigami, ki jih izdaja njegov izobraževalni inštitut INJOY, vpliva na mnoge voditelje v ZDA in drugod. Predpogoj uspeha vsake organizacije v sodobnem tekmovalnem svetu je načrten razvoj voditeljskih kvalitiet zaposlenih. Zaposleni so glavno bogastvo vsake organizacije. Sistemi zastarajo, zgradbe postanejo majave, stroji se obrabijo, ljudje pa lahko rastejo, se razvijajo in dosežejo večjo učinkovitost, če jih vodi voditelj, ki razume...

Tudi pri igri pokra ugotavlja, da se bolje odločajo tisti igralci, ki ne postavljajo vse upe v zmago na gotovost, ampak upoštevajo, da ne poznajo vseh okoliščin med katerimi bi bili ključni poznavanje kart soigralcev. V naslednjem poglavju Duhigg pri reševanju neuspeha filma Ledeno kraljestvo. Duhigg proučuje subjektivne pogoje naše ustvarjalnosti kot so samokontrola in premišljevanje o svojih izkustvih.

Inovativna podjetja se od manj inovativnih ločijo po namenski porabi energije. Vprašajmo se, kam usmerjamo našo energijo. Kako se reševanja izzivov lotimo bolj kreativno, sistematično in učinkovito?

Duhigg (2016) opisuje zgodovino iznajdbe in najrazličnejše načine uporabe Bayesovega pravila, ki nam pove, kako se verjetnost nekega dogodka spremeni, ko o njegovih okoliščinah pridobimo nove informacije. Bayesovo pravilo je zelo uporabno. Z njeno pomočjo so med drugo svetovno vojno denimo dešifrirali slavno nemško Enigmo, iskali podmornice, preurejali zavarovalniške tabele in počeli še marsikaj drugega, kar avtorica odlično opiše v celi vrsti zanimivih zgodb. Kot pokaže poker je odločanje v sistemu različnih verjetnosti je najtežje. Bolje je, da kaj tvegamo kot da se zanašamo le na gotovost.

V zadnjem poglavju Duhigg opisuje, kako je ena izmed najslabših šol v Cincinnatiju v ameriški državi Ohio, postala boljše. Zadnje poglavje je nekakšna rekapitulacija prejšnjih na novi zgodbi, ki zadeva izobraževanje. Šola South Avodale je imela dovolj denarja, ki so jim

ga dale mes to in lokalna podjetja in najboljšo tehnično opremo, in vendar je bil videti učni uspeh nerešljiv problem. Podatkovno spremljanje rezultatov ni pomagalo. Brez dodatnih sredstev so začeli projekt Osnovnošolska iniciativa (OI), ki je postal model za šolsko reformo v revnejših mestih in središčih. Udeleženci edukacije so bili isti kot prej. Fokusirali so se na drugačen način sprejemanja odločitev. Pridobljene statistične podatke so obdelovali ročno z namenom, da jim bodo služili za doseganje boljših rezultatov. Učili so se pretvoriti statistične podatke in preglednice v uvide in načrte. Inšpektorji so ugotovili, da so se v l. 2010/11 uspehi dramatično dvignili.

Predstavljeno Duhiggovo knjigo se splača upoštevati v šolskem prostoru zlasti sedaj, ko se sprašujemo po motivaciji slovenskih učencev za dosežene rezultate na mednarodnih tekmovanjih znanja TIMSS in PISA 2015.

Z najnovejšimi znanstvenimi dosežki in zasnovane zgodbe, s tem pa nam prikaže popolnejši in bolj človeški način razmišljanja o tem, kako in kdaj se dejansko zgodi učinkovitost. Pri tem mu uspe preokvirirati celoten kulturni kontekst: biti produktiven ni samo vsakodnevna lista reči, ki jih je treba opraviti. Gre za pogled na naše življenje kot na serijo dobrih odločitev zase in za svet.

Po Pygmalionovem načelu načelu samouresničene prerokbe se učenec ravna po željah in videnjih učitelja. Če se tedaj motivacija in dobro počutje v razredu učitelju ne zdita pomembni, ju verjetno tudi učenec tudi ne zaznava. Po drugi strani se prezahtevnost dolgoročno ne izplača, ker vodi v nedemokratičen stil vodenja in posledično slabše rezultate. Pri SMART zastavitvi ciljev smo videli, da je treba cilje čekirati realno, kar pomeni znotraj dometa samoomejitev .

Šolarji so v imenu visoke pozitivne samopodobe (*selfimage*) samo gojili občutek, kaj vse zmorejo. Le redkokdaj pa so bili v flowu, na višku svojih moči. Zato je manjkalo učenje z veseljem in z reševanjem problemov. Za uspeh je treba zastaviti ustrezne cilje, programirati poti in vztrajati. Pogubno in ne pogumno se je predajati slepi strasti, čeprav je predanost nekakšen spontan zanos (*flow*) uspešnega procesa. Včasih se naše želje ne ujemajo s cilji, včasih pa ne vemo, kaj hočemo.

Po Gardnerju smo pametnejši samo v tisti od osmih inteligenc, ki jo vadimo. *Spinoza* – je en sam Bog in vse drugo so modusi, ki so že v njem. Zakaj bi se ukvarjali z minljivimi rečmi, če nam večnost in neskončnost nudita nenehno srečo. Izboljšanje razuma je v njegovi preusmeritvi na temeljne etične principe. Šahovska igra *homo ludens*-a ne sodi niti k matematični niti k tehnični inteligenci , je pa v njuni bližini, ker vključuje preračunavanje.

Vaja dela mojstra, če smo se pripravljene motiti (lat. *errare humanum est*). Brez poskusov in zmot ne naredimo nič izvirnega.« To pomeni, da smo avtokorekcijsko pripravljene na ortonomsko pravilno ravnanje, ki pa ni že kar samoumevno od začetka, marveč je s trudom priučeno. Kaj je element? Gre namreč za dejavnost, ki nas po eni strani veseli, po drugi pa jo dobro opravljamo. *Robinson in Aronica* (2016) na primerih zgodb uspešnih (pogosto tudi slavnih) posameznikov prikazuje, kako najti in negovati t. im. element. V slogu priročnikov za

samopomoč naslavlja predvsem vidik osebnega angažmaja, vendar ne pozabita opozoriti tudi na sistemske težave (kot je, denimo, zastavitev izobraževalnega ali celo politično-ekonomskega sistema), ki posameznika ovirajo pri iskanju lastnega elementa, s čimer avtorja prikazujeta kompleksnejšo sliko samorealizacije.

Robinson Ken, Aronica Lou (2016) definirata element kot prvinskost, avtentičnost vsakokratne individualne osebnosti. Je presek priložnosti, naše naravnosti, zmoglosti in strasti. Nekateri ljudje že v otroštvu odkrijejo kje so najmočnejši, nekateri pozneje, nekateri pa nikoli. Odkritje in razvijanje elementa je neobhodni pogoj naše uspešne prihodnosti! Ko smo v elementu, smo sposobni resnično daljnosežnih potez, o katerih smo vedno sanjali. Ob njem se spomnimo na Bergsonov elan vital, Dyerjevo navdušenje, Kojčevo prasilo, Gujaujevo načelo intenzivnosti življenja. Resnične zgodbe velikih osebnosti in zgoščene, s humorjem obarvane razlage so nam v pomoč pri odkrivanju lastnega elementa oz. talenta. Element je pri Chiksenti Michaliju¹ tok – flow. Element je ključen za doživljanje osebne samorealizacije. Tri razsežnosti inteligence so mnogoteri raznolikost, ki jo je definiral Gardner, dinamična povezovalnost in enkratnost, ki delujejo s pomočjo domišljije ustvarjalno.

Robinson in Aronica² (2016) preizprašujeta naše ustaljene predstave o ustvarjalnosti, nadarjenosti in inteligenci in nam zagotavljata, da se prav v vsakem izmed nas skriva pomemben potencial za osebno srečo in izpolnitev, pa tudi za edinstven prispevek celotnemu človeštvu.

Robinson in Aronica (2016) kritično analizira obstoječe sisteme vzgoje in izobraževanja, ki domnevno zatirajo otrokove naravne talente v imenu doseganja standardiziranih ciljev. Tudi v tej knjigi trdi, da se ameriški šolski sistem nagiba k enoznačnim in enournim odgovorom učencev namesto k pluralnim. Zagovarja pristope, ki negujejo kreativnost ter priznavajo različne vrste inteligence in edinstvenost vsakega človeka. Zakaj le redke šole poučujejo ples, če vemo, da nekateri učenci funkcionirajo le v gibanju, ne pa sede kot homo sedentus. Tudi program ameriške šole *No Child Left Behind* predvideva le standardizirane rezultate. S tem, ko šole prikrajšujejo učence za problemske izzive, zavirajo uveljavljanje njihove ustvarjalnosti. Mnogi učenci se učijo, česar se ne marajo zaradi odličnih ocen, delavci pa zaradi finančne gotovosti delajo nekaj, kar jih ne zanima. Drugi nam pomagajo pri iskanju boljših rešitev kot

¹ Več o življenju, odkritjih in delih ameriškega psihologa Mihalyja Chiksenentmihalija glej spletne strani: https://sl.wikipedia.org/wiki/Mihaly_Csikszentmihalyi.

² Sir Ken Robinson (1950) je svetovno priznan strokovnjak na področju vzgoje in izobraževanja, kreativnosti ter medosebnih odnosov. Je eden vodilnih govorcev, ki zna nagovoriti poslušalce po vsem svetu. Posnetke njegovih odmevnih govorov na prestižni TED konferenci si je ogledalo že več sto milijonov ljudi. Sodeluje z vladnimi organizacijami v Evropi, Aziji in ZDA, z mednarodnimi agencijami in vodilnimi kulturnimi institucijami. Leta 1998 je vodil državno komisijo za kreativnost, izobraževanje in ekonomijo britanske vlade, dobri dve desetletji pa predaval na Univerzi v Warvicku. Za svoje delo in zavzemanja je prejel več nagrad in viteški naziv.

Aronica Lou (1958) je pisatelj, urednik in založnik, specializiran predvsem za znanstveno fantastično in fantazijsko književnost. Je avtor desetih romanov in soavtor številnih uspešnic, med njimi tudi treh skupaj s Kenom Robinsonom (*Kreativne šole*, *V elementu* in *V iskanju svojega elementa*).

somišljeniki, alternativci ali po nasprotovanjih. V vsakem primeru le v novih priložnostih odkrijemo svoje talente.

3. Najpomembnejša je vera vase

Govorimo o različnih verovanjih kot so religiozna, filozofska, umetniška,... A najpomembnejša je naša intimna vera vase. To dokazujejo mnogi športni in poslovni trenerji. *Anthony Robbins*³, poslovnež in filantrop, je eden najuspešnejših osebnih trenerjev v ZDA. Pogosto ga navajajo kot utemeljitelja poklica motivacijskega trenerja. *Robinson* (2016) ugotavlja, da to področje se danes še bliskovito razvija, tako da bi jih potrebovali več kot jih je. Na srečo mnogi v sebi odkriva, da vloga motivacijskega mentorja predstavlja njihov element. S svojimi prijemi je prispeval k tehnikam nevrolingvističnega učenja.

Rebula-Tuta in Alenka, Prebeg, Josipa (2015) trdita, da vera vase ni mentalno stanje, ki ga lahko ustvarimo z umom in iz uma, z voljo in pridnostjo. Če se prepričamo, da kaj veljamo, to še ne pomeni, da v nas živi vera vase. Živa vera vase je občutena v telesu ali pa je ni. Če je ne doživljamo, to ne pomeni, da je izginila. V nas drhti kot globoko potopljeni svet občutkov, ki jim ni bilo dano zaživeti. Tudi s tem, da vadimo pozitivna čustva, ljubeče odnose in notranji mir, je še vedno ne ustvarimo, če nismo pozorni na pristne občutke, ki se porajajo ob tem. V temelju je vera vase občutenje telesa, ker so pristna čustva razlita v krvnem obtoku in razvidna v specifičnih hormonih, nevronskih povezavah, v delovanju čutil, v živem spominu naših tkiv in celic. Če telo potrjuje čustvo, pomeni, da je čustvo pristno, če pa je mentalna konstrukcija, ga telo ne bo doživljalo in izrazilo. Tako na primer lahko začutimo veliko željo po nežnosti, ko pa se nas drugi končno dotakne, otrpnemo. To pomeni, da se pod željo po nežnosti skriva nekaj, kar je še močnejše in kar trenutno prevladuje v telesu in želi biti občuteno in upoštevano.

Rebula-Tuta, Alenka, Prebeg, Josipa (2015) sta prepričani, da je treba razvijati znanje o veri vase, ljubiti dobra čustva, a tudi sprejeti vse, kar realno živi v nas in gojiti polsuh za vse, česar smo prepolni, pa odrivamo ali dušimo. Osebna moč nikoli ne more rasti iz pritiska nad seboj. Moč je sprostitvev moči in prihaja iz osvobodjene pristnosti občutenja, občutenje pa je proces, ki se začne v organizmu in šele v zadnji fazi doseže zavest, če najde pravo pot.

Omenjeni avtorici samokritično priznavata, da v slovenski kulturi nimamo močne vere v resnico občutenja in v odrešujočo moč razkrivanja sebe pred drugimi in pred seboj. Toda šele stik z resničnimi občutki nam pokaže, da se lahko naslonimo nanje, da priteka iz resnice vir žive vode za naše življenje. Začutiti je treba, da imamo pravico čutiti in povedati in da obstaja kdo, ki je sposoben našo resnico poslušati s spoštovanjem, ne glede na to, kakšna je. Dostojanstvo resnice je naše dostojanstvo. To je že Kantova razsvetljenska predpostavka. *Rebulova in Preglova* pa dodaja, da nikakor ni potrebno, da je lepa, prijetna in prijazna, pa tudi ne nesramna, brezobzirna... Vero vase sestavljajo občutki telesa in zaupanje v te občutke.

³ Več o njegovem življenju in delih glej spletne strani: https://en.wikipedia.org/wiki/Tony_Robbins.

Ker zaupanje med nami in občutki nastaja že v otroštvu, ga mnogi ne poznajo. Če smo že kot otroci ugotavljali, da nam občutki v telesu pomagajo odkrivati svet in razumeti dogajanje, graditi odnose in reševati težave, se na nanje navežemo. Doživljamo jih kot verodostojne, ker s celim organizmom dojemamo, da so realni, kar nam izkustvo nenehoma potrjuje. Kako se to dogaja? Kar kot otroci čutimo kot prijetno, ne more biti »morda prijetno«, ker s celim telesom vemo, da je resnično. Isto drži za vse, kar nam je boleče, zoprno ali tuje. Zato temu nedvomno »verjamemo«.

V tem prispevku smo odprli nekaj posebnih vidikov osebnega in institucionalnega neformalnega učenja. Pokazali smo na njegove izvore (pra-sila, avtosugestija, vera vase, navdih, flow – zona, SMART cilji,...) in razsežnosti. Nanizali smo kar nekaj razlogov za potrditev hipoteze, da ima neformalno učenje danes nekatere prednosti pred formalnim, šolskim učenjem in izobraževanjem. To dokumentira tudi nedavni temeljni projekt, ki je potekal na Pedagoškem inštitutu v letih 2011 in 2014 z naslovom »*Antropološki vidiki neformalnega pridobivanja znanja*«, s sodelujočima ustanovama Filozofsko fakulteto Univerze v Ljubljani in Fakulteto za humanistične študije Koper Univerze na Primorskem. Po smrti dr. Janeza Kolenca je vodenje projekta prevzel dr. Igor Ž. Žagar. Ostali sodelavci projekta so bili: dr. Petra Javrh (PI), dr. Polona Kelava (PI), dr. Taja Kramberger (PI), dr. Bogomir Novak (PI, upokojen), dr. Marko Radovan (FF), dr. Braco D. Rotar, (FHŠ, upokojen), dr. Tadej Vidmar (FF) in dr. Sabina Ž. Žnidaršič (FHŠ).

Literatura

Coué, Émile (2009). *Kako gospodariti s seboj s pomočjo zavestne avtosugestije*. Šmarješke toplice, Stella.

Duhigg Charles (2015). *Moč navade*. Ljubljana, Umco.

Duhigg Charles (2016). *Pametnejši, hitrejši, boljši. Skrivnost učinkovitosti pri delu in v vsakdanjem življenju*. Ljubljana, Umco.

Furedi, Frank (2016). *Zapravljeno. Zakaj šola ne izobražuje več?* Ljubljana, Krt.

Kahneman Daniel (2016). *Razmišljanje, hitro in počasno*. Ljubljana, Umco.

Kojc Martin (2013). *Učbenik življenja. Das Lehrbuch des Lebens*. 8. izd., ponatis. Ljubljana, : Domus.

Maxwell, John, C. (2000). *Postanite trener sanjskega moštva*. Ljubljana, Amalieti & Amalieti.

Murphy, Joseph (2014). *Moč vaše podzavesti. Priročnik*. Ljubljana : V. B. Z.

Rebula-Tuta, Alenka, Prebeg, Josipa (2015). *Vera vase : potovanje v nove svetove, ki jih še niste odkrili in ki prebujajo najlepše v življenju*. 2. dopolnjena izd. Komen : ART, izobraževalne in založniške storitve.

Robbins, Anthony (2005). *Sporočilo prijatelja : kratek in jedrnat priročnik, kako vzeti usodo v svoje roke. Priročnik*. Ljubljana, Tuma.

Robinson Ken, Aronica Lou (2016). *V elementu. Ko odkriješ svojo strast se spremeni vse*. Ljubljana, Lector.