

Zapis: Knjižica

Avtor: Vladimir Rozman

Datum: 6.2.2026

Naslov: Prostor

PROSTOR

UVOD – PROSTOR, KI GOVORI

Prve dolarje v življenju mi ni dala banka.

Dal mi jih je šef ukrajinske mafije.

Bil sem star sedem ali osem let.

Odraščali smo v enosobnem stanovanju. Mama je delala v tovarni. Oče je služil kruh na ulici. Večino časa sem bil z njim. V vrtec nisem hodil pogosto – raje sem šel z očetom v Italijo ali po opravkih. Njegove poti niso nikoli izgledale kot običajna službena pot.

Z mamo sta se pogosto prepirala. Ona je verjela v vrtec, šolo, sistem. Oče je bil nogometaš, potem pa se je znašel po svoje. Njegov svet je bil svet dogovorov, tveganj, sivih con. Svet, kjer ni bilo jasne meje med prav in narobe, ampak je obstajala človečnost – ali pa je ni bilo.

Nekega dne sva imela nalogo, da v tujino odpeljeva vzorec ponarejenega bankovca na “pregled”, preden bi se naročila večja količina. To sem izvedel šele, ko sva že sedela v avtu. Bankovec mi je dal v roke in rekel, naj si ga spravim v žep. Ker sva šla čez mejo in otrok niso pregledovali.

Jaz sem takoj videl drugo rešitev. Bankovec sem skril v gumo pri sopotnikovih vratih. Tako sva naredila.

Peljava se čez mejo. Vprašajo, ali kaj voziva. Odgovor je bil ne. Nadaljujeva pot. Ustaviva se sredi gozda na Madžarskem, nato na travniku. Tam je stal ameriški enoprostorec, bel, z zatemnjenimi stekli.

Iz vozila izstopijo trije varnostniki. Orožja niso kazali, a se jim je videlo pod suknjiči. Eden naju pretipa in povabi v avto.

Bil sem tih. Miren. Radoveden.

Napačna beseda ali gib lahko v tem svetu marsikaj pomeni. Tega sem se zavedal.

V vozilu je sedel gospod z dvema telefonoma in še enim varnostnikom. Bil je prijazen. Predam mu bankovec. Poboža me po glavi. Pregleda ga. Kvaliteta ni bila prava.

Po nekaj besedah se poslovimo.

Preden zapustiva avto, me vpraša:

»Si že kdaj videl dolarje?«

Nisem.

Iz žepa potegne kup bankovcev v različnih valutah in mi da po enega od vsakega. Tako sem dobil svoje prve dolarje.

Ko sva se vozila domov, sem imel občutek, da sem bil v filmu. In hkrati sem vedel, da tega ne morem povedati nikomur. Ne v šoli. Ne sošolcem, ki so se pogovarjali, kam so šli za vikend.

Takšnih zgodb imam veliko.

Spomnim se dneva, ko sva z očetom šla po ljudi, ki so iskali srečo čez mejo. Na kraju sta bila mati in nekaj mesecev star otrok. Bila sta lačna in premražena. Rekla je, da gre k možu v tujino in ne ve, kaj jo čaka.

Vzeli smo ju v avto. Doma smo ju skrili, nahranili, ponudili prenočišče. Po dveh dneh sta šla naprej. Čez čas je prišlo pismo zahvale. V pismu je bilo čutiti hvaležnost in toplino.

Takrat sem prvič videl človečnost v praksi. Brez razlage. Brez ideologije. Samo dejanje.

In spet sem imel zgodbo samo zase.

Denar, posli in trgovanje so bili del mojega življenja zelo zgodaj. V osnovni šoli sem prodajal petarde. Starša sta mi dala možnost, da denar obračam. Kar sem prodal, sem lahko znova vložil. Tako sem razumel kapital, še preden sem poznal besedo zanj.

V šoli so nas delili na Rome in ostale. Čeprav sem bil iz mesta in z več neromskimi koreninami, sem spadal v isto kategorijo. Posedali so nas skupaj. Dobili smo dodatni pouk, ki ga nisem potreboval. Prvič, ko so me predstavili v drug razred, sem jokalo celo pot. Tisto leto sem bil zaradi tega tarča zafrkavanja.

Takrat se je nekaj utrdilo v meni.

Poslovni procesi so se nadaljevali. Tržnica. Podjetje pri sedemnajstih. Prvi resni denar. Prvi luksuz. Avto, ozvočenje, vrtavke. Preveč rap videov. Preveč hitro.

Ampak nekaj je ostalo nespremenjeno.

Vedno sem stal med dvema svetovoma.

Sistemom in robom.

Redom in kaosom.

Denarjem in človekom.

Ta prostor med njima me ni nikoli zapustil.

Ta knjiga ne govori o kriminalu.

Ne govori o uspehu.

Ne govori o denarju.

Govori o prostoru.

O prostoru, ki nastane, ko se človek ne odloči za eno stran, ampak poskuša razumeti obe.

O prostoru, kjer ekonomija ni gospodar, ampak orodje.

O prostoru, kjer življenje ni nagrada, ampak izhodišče.

Ta prostor ne nastane čez noč.

Nastaja celo življenje.

In tukaj se začne.

To niso zgodbe, ki bi jih iskal.

So zgodbe, v katerih sem se znašel.

Niso me naučile, kaj je prav in kaj narobe.

Naučile so me gledati.

Svet, v katerem sem odraščal, ni imel pravilnikov. Imel je odnose.

Zaupanje. Strah. Lakoto. Upanje. In posledice.

Kasneje sem vstopil v sistem. V šole. V podjetja. V strukture.

Tam je bilo vse obrnjeno: pravilniki brez odnosov, procesi brez ljudi, cilji brez smisla.

Oba svetova sta bila resnična.

Oba sta delovala.

Oba sta imela ceno.

Dolgo časa sem mislil, da moram izbrati enega.

Ali red ali svobodo.

Ali sistem ali rob.

Ali varnost ali resnico.

Danes vem, da izbira ni bila nikoli med svetovoma.

Izbira je bila v tem, od kod delujem.

Ko delujem iz strahu, gradim sisteme nadzora.

Ko delujem iz lakote, gradim strukture izkoriščanja.

Ko delujem iz prostora, se začne nekaj drugega.

Ta knjiga ni poskus razlage sveta.

Je zapis opazovanja.

Opazovanja ekonomije kot ekosistema.

Podjetij kot živih organizmov.

Denarja kot energije, ki lahko zdravi ali izčrpava.

In človeka kot bitja, ki ne pripada nobeni kategoriji.

Ne pišem, da bi koga prepričal.

Pišem, ker sem dolgo iskal besede za nekaj, kar se je dogajalo v tišini.

To, kar sledi, ni pot.

Je prostor.

Prostor, kjer se lahko vsak sam odloči, kako želi živeti.

Ali želi graditi strukture.

Ali želi negovati ekosisteme.

Ali oboje.

DENAR PRIDE PREJ KOT RAZUMEVANJE

Prvi pritok denarja se je zgodil že zalo zgodaj. Ne govorim o podarjenemu ampak zasluženemu denarju. Delo sem moral zamenjati za denar.

Mama mi je rekla enkrat, ko sem želel lego kocke, da naj prodam iz stojnice in bom imel dovolj denarja.

Še pred tem pa se pomnim začetkov mojih staršev na tržnici. Oče je nabavil bižuterijo, ki je pasala v en kovček ki se je odprl, kjer je to vse viselo in bilo razstavljeno.

Ready to go varianta - odpreš in prodajaš.

Če nekaj časa pa sta se z mamo odločila za trenirke, ki so bile takrat hit in so se dobile v Italiji.

Včasih ljudje niso vedeli kako izgleda Italija, kje da bi sploh šli po trenirko tja. Pr inas se ni dobilo tega. Vsaj ne to kvaliteto, ki je nekoč res držala za ta denar.

Iz 10 trenirk, ki je prodala mam v tovarni je nastalo 20 in tako dalje.

Prodalo se je v istem trenutku kot pokazalo ali razstavilo.

Med tem, ko je mama prodajala to v tovarni sodelavkam je če nabavil ležalnik.

Bil je tisti kovinski z nastavljivim naklonom, platnom in vzmetmi, ki so ga držale na okvirju. Imel je tri nogice. Izbral je pa modro barvo.

Ležalnik je postavil na prehod na tržnico in sva prodajala.

Gledal sem ga bolj in mu poiskal kakšno številko ali barvo.

Oče je bil verižni kadilec. In med prodajanjem je imel zmeraj cigaret v ustih. Po tem so ga ljudje že poznali.

Bilo mi je hecno gledati, strank ni motilo, prodala sva v nekaj urah in pospravila ležalnik.

Ko je bilo prazno sem vedel jutri je čas spet za Italijo. Moje veselje.

Celo pot sva z očetom razpravljala vse možne teme. Rad sem ga poslušal on je pa kar celo pot govoril. Vedno mi je dajal življenjske nasvete in povedal kaj se dogaja, kako bo reševal zadeve.

Ob črpanju teh informacij sem prvo spoznal, da denar omogoča bivanje. Posel ga pa pridobi. Iz ene ga ležalnika sta nastala dva in tako naprej.

Proces vlaganja je bil jasen.

Jasno je tudi bilo, da čeprav smo rabili denar in imeli zalogo je bil dež in prodaje ni bilo.

Ko smo nekaj dobro prodajali je bila praksa, da so vsi ostali začeli isto nabavljati.

Spoznal sem konkurenco.

Oba s staršema sta bila za to, da smo imeli zmeraj nekaj novega, ujeli val, ko se je isti artikel začel širiti po drugih stojnicah pa smo mi dodajali nove.

Spoznal sem prilagajanje in inovativnost.

Stranke so rade prihajale k mami. Pogovarjale so se, spile kavo, če je bil čas in kaj nakupile. Tako si je ustvarila svoj krog strank.

Spoznal sem, da je odnos pomembnejši od produkta.

Temlji, ki so se pokazale iz življenja. Kaj deluje in kaj ne.

Človek pred ekonomijo ja.

Ekonomija pred človekom ne.

Če se je pa pri hiši začelo kreganje je to bilo zaradi denarja. Pomanjkanje in potreba po osnovnem.

Bilo je očitno kakšno vlogo ima denar.

Občutki takrat niso bili prijetni. Bolj žalostni. Kajti nekaj kar sem lahko nesel čez mejo, kot natiskan papir tako močno vpliva na družine.

In denar poganjamo ljudje. Zakaj nam ne služi?

Vendar, ko je prišel denar sem delal isto, kot starša. Za zdaj je bilo, vlagati je bilo treba v "robo" ostalo kar je pa bilo viška je bilo za življenje.

Ta višek je včasih bil zelo visok, včasih ga ni bilo.

Poanta je bila v razporejanju in vlaganju za prihodnost. Takrat tega nisem znal.

Pri od 18 do 28 leta sem več ali manj dobro služil.

Na začetku je prišel na vrsto status – zdaj ko je denar – avto, oblačila,... zapravljal sem za tisto, kar je pokazalo, da mi je uspelo. Zdaj tako gledam na tistih 18-19 letnega Vlada.

Prvi avto, ki je bil zares moj nekoliko časa je bil Ford Focus. Zelene barve.

Kupil sem strešni nosilec, ga nabasal z robo, zavezal štand in hodil prodajat od sejma do sejma po celi Sloveniji.

Bolj kot je denar rasel bolj so rasle moje želje. Odpiral se mi je nov svet.

Bilo je tudi vse kar je spadalo zraven, zabave, družba,...

Vendar glede na to, da je ravno sobota in nedelja bila nabolj produktivna sem imel samo na izbiro, da grem spat ali grem žurat in naprej takoj delat ob 5 zjutraj.

Takrat poln energije je bila izbira lahka. Bili so vikendi, ko sem vstal v petek ob 5 uri in šel spat v ponedeljek ob treh zjutraj.

Sejem, žur, sejem, žur, sejem žur.

Imel sem pa prijatelja, čigar oče je bil uspešen podjetnik.

Njegov oče mi je večkrat razlagal pomen vlaganja, obresti, delnice, zlato,... Prikazal mi je na primeru stanovanja, ki ga imajo in oddajajo. Koliko so vložili, koliko imajo stroškov in koliko ostane.

To je bil pasivni pritok kapitala v praksi.

Tega še nisem imel za to sem začel o tem razmišljati.

A nekega dne mi je nasproti prišla revija, kjer sem našel naslednji posel.

Zasledil sem oglas za superge imenovane Vlado.

Ne samo, da sem jih hotel nostiti ampak tudi idejo o prodaji sem dobil, ko sem zasledil, da se ne dobijo v Evropi ampak samo v Ameriki.

Posel mi je v osnovi tekel vendar se nisem videl vedno v tem. Želel sem nekaj večjega, trajnega. Svojega, kjer bom postavil moralo, pravila, etiko.

In denar, ki sem ga hotel vložiti v pasivni prihodek sem vlagal v nesigurno prihodnost. Nekaj kar še nisem delal.

Moj oče je dokaj realist in je nekako pazil, da ne zaidem. Čeprav mi je zaupal, da sem zapravljaj po svoje in živel svoj del.

Denar sem razumel kot nekaj kar mi bo prineslo srečo, ko ga bo dovolj.

A bo res?

SISTEM - KLETKA

Jutra in čakanje na sončni vzhod.

Običajna praksa, dokler ne vstanejo vsi. Takrat je čas za umirjeno, ustvarjalno delo.

Jutranji tip človeka sem bil od nekdaj. Ko smo hodili po sejnih po Sloveniji, smo vstajali okoli 3:30. Spat smo hodili med 23:00 in 24:00.

Ni bilo napora. Rad sem vstajal.

Še bolj kot zgodnja jutra sem imel rad vožnje po avtocesti. Poleti so bila jutra topla, a ne prevroča. Sonce je vzhajalo zgodaj.

Mir. Tišina. Svet se je komaj prebujal.

Proti Budimpešti sem se nešteto krat vozil v takšnih trenutkih. Čeprav je bilo službeno, saj sem imel tam tudi distribucijski center, je bil občutek svobode. Ne vožnje na delo.

Ničesar podobnega nisem dobil v pisarni.

Ko danes gledam razliko med tem, kako delo lahko osvobaja, a ni nujno, da osrečuje, vidim, da je ravno tukaj tista točka.

Pisarna je odlična. Varnost je celostna.

Pot pa je odprta, nevarna, spremenljiva.

Kaj bi bilo boljše kot dobro plačana služba, ki sem jo imel – varnost in konsistentnost? Takrat nisem imel potrebe po počitnicah. Danes pa jih planiram za leto vnaprej.

Ekonomski sistem zame predstavlja velikansko kletko, ki ji ni videti konca. Ta kletka predstavlja delo na "iluziji" za druge. Izven te kletke se vse enako odvija, a po drugih zakonih.

Po zakonih narave – ekonomije.

Imaš plenilce. Včasih sam pleniš. Imaš hrano, a jo moraš najti. Imaš vodo, a je ni vsepovsod.

Imaš svobodo. Neomejeno.

Ti to daje srečo?

Če si človek za to.

Če te ne moti, da ne veš, kaj se lahko zgodi jutri, potem imaš svoj prostor.

Če si človek, ki je našel srečo v varnosti – potem sistem.

Meni se zdi normalno, da ni nujno, da bo jutri vse v redu. Sem pa vedno gledal, kaj to, kar zdaj delam, pomeni čez 10, 20, 30 let.

Takšne stvari se sprva zdijo iluzija.

To besedo slišim vse pogosteje. Da ljudje moje življenje dojemajo kot življenje v iluziji. In to mi je čisto v redu.

Pomeni, da delam nekaj, kar presega tudi mene.

Če živim v svoji iluziji, pomeni, da sem zvest svoji viziji. Svojemu prostoru.

Če sam sebe pogosto ne razumem, kako bi me lahko drugi? Seveda me ne.

Sam pri sebi pa se resno sprašujem:

kdo pravzaprav živi v iluziji?

Če delaš v podjetju za nekoga, ki ti določa ritem življenja in delež kruha za tvoj trud, in za nagrado dobiš dvajset dni premora – ali ni to iluzija, predstavljena kot realnost?

Medtem ko se kapital kopiči za zgornjih nekaj odstotkov, človek postane vložek namesto vloge v sistemu.

Samo razmišljam.

In kaj je potem resnica?

Življenje.

Osnovna transakcija, ki določa naš obstoj.

Če izhajamo iz tega, je namen človeka, da živi in izkoristi svoj potencial. A potencial se zatlači z vzgojo.

Slišal sem stavek: vzgaja se čredo, ne ljudi.

Ljudje smo bitja.

Dovoljeno nam je biti.

Če nam je dovoljeno biti, smo lahko v osnovi unikatni. Unikatnost pa ne paše v sistem. V sistemu je rezultat iz kalupa.

In tu vidim največji paradoks:

življenje si moramo zaslužiti.

Če torej sem – bo življenje poskrbelo, da bom.

To je bistvo mojega zaupanja v proces. Od tukaj naprej se odvija moje življenje. Vse bolj dopuščam, da govori moj prostor.

Delo v sistemu je lahko tudi izbira iz tega prostora. Tako kot je bilo pri meni.

Včasih je treba ubrati dolgo pot.

Bližnjic v svetu, kjer vse raste po svoje, ni. Obstaja samo dodatno delo, ki krepi ekosistem.

Vendar se je ves ta občutek do sistema gradil sproti.

Na tržnici sem videl surovo ekonomijo, v podjetjih urejeno. Ves čas pa sem bil v neposrednem stiku s strankami.

Prostor je bil napolnjen z željami, vizijo, pričakovanji od samega sebe, lakoto po uspehu in nenehnim dokazovanjem. Verjel sem, da mi bo to prineslo tisto ultimativno srečo – tisto, ki ne mine.

Od sebe sem vedno pričakoval najboljše v danem trenutku. Mislil sem, da se bodo trenutki tako sčasoma zlili v smiselno celoto. In res so se.

Držala me je tudi neumorna vztrajnost.

Predstavljajte si: sin očetu na tržnici v Murski Soboti pove, da bo šel v Ameriko sklepat posel za distribucijo. Star je 20 ali 21 let.

Brez distribucije, brez trgovine, brez baze strank, brez izkušenj iz spletne prodaje – ki se je takrat šele zares začinjala – in brez znanja o poslovanju, razen tistega iz trgovske in ekonomske šole. Res je, imel sem že nekaj let odprt s. p., a to je bilo vse.

Vprašanj je bilo več kot konstruktivnega dialoga. Moral sem ga prepričati. On je takrat že vedel, da bo to zelo draga šola, ki mi jo je želel prihraniti.

Ampak Vlado ne bi bil Vlado, če ne bi vztrajal pri svojem.

Če gledamo povsem realno, je imel prav. S finančnega vidika je vse skupaj na koncu res veliko stalo. Tisti del izkušenj pa je neprecenljiv. Ne glede na vse me ni mogel ustaviti. Sčasoma je začel zaupati. Ne samo on – tudi drugi.

Vsakič, ko se je pojavila težava, sem znova poslušal stare zgodbe. Vsi smo živeli iz ene »sklede« in to je imelo vpliv na vse. Toliko težje je bilo to poslušati.

V sebi sem imel konflikt. Po eni strani sem se trudil postaviti posel, ki ne bi bil več samo tržnica – čeprav s tem ni nič narobe – po drugi strani pa tega niso videli. Bojev v meni je bilo več, kot bi si kdo predstavljal.

Verjamem pa, da smo v tem vsi zelo podobni.

Še dobro, da vsi živimo prvič in se učimo do smrti.

Ko danes gledam nazaj, vidim, da je ravno ta vztrajnost prinesla največ rezultatov. Z večjo časovno distanco so stvari tudi bolj jasne.

In tukaj se znova srečamo s tokom ekonomije in narave.

Naravni procesi so pogosto videti kot džungla – vse se premika, vse raste, vse se prepleta. Če pa ta džungla raste leta, se procesi sčasoma uskladijo, dopolnijo in začnejo sobivati.

Kdor ima vrt, to dobro ve. Stalna skrb. Ker smo ga sami ustvarili.

Enako je s podjetji. Bolj kot jih poganjamo umetno, hitreje se zrušijo. Še nobeno podjetje v zgodovini ni dolgoročno uspelo zgolj z agresivnim marketingom, brez sočutja do procesa in ljudi, ki so vključeni.

Najbolj trajnostna podjetja danes so tista, ki izhajajo iz vrednot. Ne glede na branžo.

Če pogledamo podjetja, ki obstajajo 100 ali 200 let, je to jasno. Zanimiv primer je Coca-Cola. Če smo iskreni – ko pomislimo nanjo, ali pomislimo na sladkano gazirano pijačo ali na druženje, užitek, trenutek?

Jedro vrednot se prenaša skozi občutek. To je dober marketing – čeprav prodajajo sladko vodo z mehurčki, tega ne dojemamo tako.

In ko smo to nevidno kletko nekoliko razgalili, smo šele na prvem nivoju ekonomije: delo za denar.

In ne glede na vse.

Morda pa sem samo za to toliko razmišljal in doživljal, ker sem se kot otrok moral bolj truditi, da sem bil enakopraven drugim otrokom

Ne po ocenah – to je relativno

Po človečnosti

To se je videlo ko smo delali skupine ali za šport ali za kaj drugega.

Vedno sem bil zadnji izbor.

Na to sem se lahko navadil.

In koliko nas je bilo otrok in glede na to kdo je prvi izbiral sem že vedel na začetku v katero skupino bom padel.

Vse sem hotel videti s pozitivne strani.

Ni pa bilo zmeraj tako. Od drugega do petega razreda osnovne šole sem si ustvarl vizijo, da nisem sprejet. In se je seveda skozi leta to samo poglobljalo.

V meni.

Z odporom sem šel v šolo, ker sem vedel, da bom prej ali slej na tapeti čez dan okoli ciganov.

Morda so me samo nedolžno spraševali pa sem jaz narobe razumel.

Ne spomnim se prav dobro ampak vem, da sem kar nekaj prejokal.

Včasih sam.

Včasih pred vsemi.

Vse je bilo vredno ko sem stopil čez dvojna kovinska nihajoča vrata na dvorišče. Svež zrak in vonj po drevesih ki so rasle okoli.

Slišal se je samo glas otrok in kriki veselja.

Svoboda.

Vedel sem da me pelje v svet, spet Italija z očetom, tržnica, rolerji, življenje.

Ko sem šel spat sem komaj čakal, da se zbudim v nov dan, želel sem si, da bo šola hitro mimo in se začne pravi "lajf".

Več kot sem sveta videl, manj so bile težave v šoli prisotne.

Dokler v petem razredu nisem sprejel, kar sem takrat moral in nadaljeval. Takrat je še šola postala zabavna.

Imel sem veliko srečo, da sem takrat imel vso podporo staršev in predvsem ljubezen. Tisto, kar veš, da imaš ne glede na vse kar se okoli tebe dogaja.

V sistemu ali izven sistema pomemben mi je bil notranji mir.

Mislim, da sem ga našel nekje vmes.

Ko se poigravam z mislijo o mojem doprinosu svetu se pogosto najdem na meji tega. Prav za prav ni ločeno samo po sebi. Izgubila se je smer.

Sistem ki ga je človek postavil je prevzela želja po dominanci. Za to se mi zdi, da smo izgubili kompas.

Delo je postala vrednota, kjer je človek funkcija.

Sistem se gradi na številkah brez odnosa do človeka.

Človek je naučen v sistem in vse to je postala norma.

Ko berem razvojne programe vidim strukture brez človečnosti.

Kako bomo vključili v sistem x tisoč ljudi. S tem jim dali vzor o delu. Damo jim smer in gremo.

A je kdo vprašal ali vsak sploh želi biti del sistema?

Ali pa zakaj je v sistem padel?

Je podlegel pritiskom kot otrok in za to ni kočal šole?

Je zaudarjal in so ga zafrkavali in ni imel primerne socializacije?

Tega se žal ne sprašuje ko govorimo o rešivah, ki so poganjane v današnjih sistemih.

Denar se pripravi rav za tovrstne rešitve in na to se mi zdi, da se porazdeli samo po številkah.

Ne daj človeku hrane ampak ga nauči loviti – tukaj postane resnica.

Ampak ta lov je reset človeka, postavitve v enak položaj z enakimi vrednotami. Mi predstaviti enako možnost in da ta možnost je lahko samo njegova.

Brez aplavza.

Moram pa priznati, da se danes rad vrnem nazaj na šolo. Saj je celota kup lepih pominov, ki mi je pomagala svet videti, kot ga vidim danes.

Še zdaj se spominjam vonja dolgih hodnikov, drsečih ograj na stopnicah, zelenih vrat.

Bil sem falot. Ko sem bil dežuren - zadolžen, da je bila tabla čista pred prihodom. Seveda je bila ampak sem rad vmes kaj ušpičil.

Namočil kredo.

Namočil učiteljev stol.

Komu kaj skril.

Samo, da se ni začela ura običajno.

In še prizanti moram, da so me sošolke po navadi imele “rade”. In dosti sem se družil z deklicami.

Razen pri igri.

Bolj pri pogovorih.

V sredni šoli ko sem bil predsednik razredne skupnosti.

Zagovornik pravic dijakov, pa sem verjetno na ta način sporočal, da vseeno ni potrebno vse tako resno jemati in pustiti malo svobode.

POSEL – IGRA RAST HITROST.

Počasi gor gor, bliskovito dol.

Tako bi lahko opisal mojo zadnjo poslovno pot, če bi gledal številke.

Rast na začetku je zgledala naravna.

Dokler ne pride struktura, ki jo moraš postaviti, da vzdrži.

In ko so izkušnje grajene na sprotnem spoznavanju procesa verjemite marikaj se spregleda.

A po drugi strani se ne nadaljuje, če se ne naredi.

Tržnica in na avtu stojnica, do distribucijskega centra v desetih letih in praktično brez znanja o tem v kar sem se podajal.

Nekaj kar sem delal je delovalo.

A hkrati zares nikoli nisem vedel kaj delam, tako kot zdaj.

Zmeraj je nekaj v zraku. Razlika je v tem kako to nosiš.

Ko sistem poganja marketing se ostalo podjetje mora hitreje prilagajati. Kolekcije se menjujejo, distribucija mora biti pravočasna, da se ne zamudi trend, sposobnost pretoka količine mora biti zadostna.

Ko zdaj gledam na to gledam skozi oči moje izkušnje in tega kar sem lahko videl.

Zdaj gledam vstopno točko drugje, kot takrat.

Pri dvajsetih vidiš produkt, tako kot sem se jaz zaljubil v superge in potem iščeš pot. Kar je recept za izkušnjo z visoko ceno.

A bi danes spet vstopil v isti posel? Absolutno.

Vse isto, nič ne bi spreminja.

Niti dejstvo, da ne glede na moje sanje o Ameriki, jih nisem sprejel, tudi ko bi lahko.

Vsake pol leta ali vsaj enkrat na leto sem bil v Los Angelesu pri njih. Mesec ali več smo bili skupaj, delali, razvijali, se zabavali, reševali težave...

In enega dne se poslavljamo – z njo malo prej, ker je morala na pot in mi pravi, zakaj pa ne bi tukaj ostal?

Damo ti plačo, gradil boš evrposki trg, hišo in avto dobiš...

Moj odgovor je bil – Doma moram zadeve zgraditi, da bo to funkcioniralo.

In je rekla premisli. Kadar boš želel imaš odprta vrata.

Ko sem po telefonu govoril s staršema je oče rekel da naj zgrabim priložnost, v maminem glasu pa sem slišal seveda tisto materinsko ljubezen a proglašanje.

Oče je ob takšnih trenutki zmeraj bolj trezno razmišljal - to je bila njuna dobra srednja pot.

Odločitev je še vedno bila moja.

Tehtal sem.

Lepo je priti v Amerijo, lepo je priti domov. Oboje ima svoj čar. Tukaj varnost, plača, še vedno isto delo, tam izpostavljenost in sam svoj steber.

Svoje odločitve nisem nikoli obžaloval.

Leta 2018 je podjetje zaprlo vrata. Sicer so vsi izstopili s kapitalom, takšnim ali drugačnim.

Jaz sem končal prej zaradi dogodka, na katerega žal nisem imel vpliva.

V končni fazi nikoli ni bilo nič obljubljeno, nikoli ni – in

To je bilo najlepše, ko sem znal sprejeti da zmeraj pač nimaš vpliva. In prav je tako.

KORPORACIJE UREJENO A BREZ DUŠE

Po takšnem “napačnem” padcu sem želel izkušnje korporativnega sveta. Želel sem videti kako v drobovje razmišlja v sistemu večje podjetje.

Označevanje usnja v avstriji, ki je bilo prvo delo po koncu distribucije je bil lahek del.

Res, da smo se vozili uro in pol v eno smer in 8 urni delovnik je nastalo 11 ur življenja.

3 ure vsak dan v avtomobilu je pomenilo 12 ur od doma zaradi službe. Če bi dodal 8 ur spanja ostane 4 ure za priti domov, tuš, hrana, druženje, sprehod s kužkom, kava s kolegom, tuš in spat.

Ne gre vse v 4 ure – hvala Bogu ne potrebujem dosti spanca 5 ur je čisti vrh.

In to je trajalo tri leta, da sem se spočil. Plača je bila super, uredil sem zadeve, ki so še ostale in se prepustil, da življenje pokaže kaj naprej.

To je bila proizvodnja - prvič sem zares doživel, kaj pomeni, proces ustvarjanja izdelka. Od surovine do končnega izdelka.

Usnje je težka industrija. Ne samo po vsej teži, ki jo nosi ampak po delu.

Vonj po razpadajočih kožah.

Ljudje so stali v bazenih s kemikalijami in obešali kože na trak.

Barve in strupi.

Vse je bilo na meji tega, da je človek lahko delal. Moram priznati, da smo imeli izobraževanja za nesreče pri delu vendar se je kljub temu zgodilo kaj res tragičnega.

Plača je bila dokaj dobra za tiste čase. Sicer če si zares vse zaračunal skupaj z amortizacijo avtomobila si bil tam-tam s plačo v Sloveniji. Govorim o povprečni ne minimalni.

Proizvodnja je ustvarjala produkte glede na povpraševanje. Ko so se naročila povečevala so ljudi zaposlovali, ko so se zmanjšala so odpuščali.

Vsak detajl pa se je moral povezovati v eno veliko celoto. Proces za procesom, da se je produkt ustvaril. Delali smo na 100 – 110%

Od zvonca do zvonca.

Kot v šoli.

Tako pač je.

Dobra stran tega je pa bila, da sem delal avtomatsko, nisem rabil dosti razmišljati ampak sem si rs glavo spočil.

Rekel bi, da je mi je bila služba v osnovi lažja, kot biti samostojen.

Vsaka strani ima sicer dobre in slabe lastnosti.

Ker sem rad bolj svoboden tvegam pač večjo skrb za jutri.

Avstrije je bilo po treh letih dovolj.

Če želim naprej moram poiskati to mojo korporacijo, da jo spoznam.

In res sem jo. Od čistilke do uprave.

Večina vsega je podložena mlinu, ki se ne ustavi, tudi, ko se trgovina zapre. Glavna skrb je, da se vrti, drugače v osnovi ni plač.

Predstavlam si vrtenje tega mlina.

Uprava določi, kaj se bo mlelo, ljudje pa poganjamo.

Med tem ko uprava gleda skozi številke se prodajalci srečujejo z realnostjo.

Med tem ko so reklamacije postale problem se jih je strikturiralo v številke in samo hitreje reševalo.

Pa ni zgolj v podjetju, ki se realno trudi, da uspe, da se bo mlin lažje vrtel in ljudje zadovoljni.

Problem je tudi odnos nas kot potrošnikov.

Predvsem občutek, da je denar gospodar in ga trošimo pri nekemu še ne pomeni, da kupujemo njegovo dostojanstvo.

Na drugi strani je oseba, ki je ista kot mi.

Z istimi težavami.

Diha isti zrak.

Upa na isto srečo.

Lahko, da so samo ujeti v sistem.

In velika veriga trgovin mora biti natančno usklajena. Vsak dela sicer na nek svoj sistem a osnove so več ali manj iste. Procesi tudi.

Razlika med podjetji je samo odnos, ki ga imajo do zaposlenih in stank.

Plača niti nikoli ni bila glavni razlog ampak to kaj sem lahko počel in kaj ne.

V smislu ali sem imel svobodo soustvarjati in je bila povratna informacija vedno na voljo - ali pa sem bil del procesa?

Ko sem mislil, da imam vsaj približno dovolj tega je bil čas za nov korak. Izven cone udobja.

Pri pogovorih o sistemu in svobodi s prijatelji iz službe sem dostikrat slišal stavek – pri tebi je drugače...

Jaz imam družino.

Jaz imam kredit.

Jaz imam obeznosti.

Kdo jih nima? Kredita in družine mogoče ne, kar pa ne pomeni, da ni družinskih vezi.

Sigurno imam srečo.

Da sem znal izbrati sebe vsakokrat, ko je bilo težko.

Da je življenje v meni raslo in hotelo pogledati čez trde plasti zemlje.

In da sem imel pogum.

Še vedno pa lahko vsak doseže svojo pot.

Vendar ni nobene garancije.

Ne v času, ne v denarju.

Samo zaupanje.

EKONOMIJA KOT NARAVA

Po moji logiki ekonomski svet deluje podobno kot narava. Če začnemo pri osnovnih virih, smo povezani z zemljo. Zemlja je ekosistem. Deluje milijone let. Ne vedno z enakimi rezultati – včasih tudi pogori – a se obnovi. Če človek ne posega preveč.

Ekonomija ima enake znake, ker je povezana s človekom.

Če idejo posadimo v zemljo ekonomije in jo pravilno hranimo, nastane poganjek.

Če želimo pospešiti rast, dodamo dodatna hranila – to je marketing. Tak poganjek bo rasel hitreje, a bo manj odporen.

Če ga pustimo, da dozori sam, se prilagodi zemlji, vremenu, razmeram.

To sem videl pri rastlinah doma. Ena takih je breskev ali marelica – sploh ne vem več, kaj sem posadil. Koščico sem preprosto dal v zemljo med zelišča in rože. Navadna zemlja, malo boljša prst in osnovna naravna gnojila. Zalival sem in pozabil.

Po dveh letih je zraslo močno drevo. Nobena burja mu ni škodila. Deblo je neverjetno čvrsto. Lani je prvič zacvetelo, cvetove pa sem odstranil, da mu dam še leto ali dve, da se dobro ukorenini.

Pravijo, da ker ni cepljeno, morda sadeži ne bodo užitni.

A če to primerjam z zagonom ideje, je logika enaka.

Če bi dodajal gnojila, cepil, šprical, bi verjetno imel pridelek. Tako kot marketing vrača rezultate. A takšno drevo potrebuje stalno podporo. Brez nje oslabi. Tako je tudi s projekti, ki živijo le od marketinga – ko marketinga ni, ni prometa.

Jaz raje stavim na drevesa v naravi. Različna, nepopolna, a skupaj ustvarjajo ravnovesje.

Marketing ni napačen. Morda je samo napačno razumljen. Zame je sredstvo za sporočanje, kdo smo – ne kaj imamo. In če s stranko deliva to razumevanje, smo že zmagali.

Ko sporočamo, kdo smo, se zgodi nekaj neprecenljivega. Produkt postane sredstvo, ne cilj. Percepcija vrednosti se ne veže več le nanj.

Kaj zveni bolj trajno, presodite sami.

Ko je seme posajeno, se začne prilagajati. Tako kot storitev ali produkt. Že v osnovi mora nuditi nekaj funkcionalnega – včasih je to samo senca, ki jo daje drevo.

Kar je pri vsem skupaj ključno in na kar danes pazim, je to, da je vse, kar dam v svet, najprej poravnano z mojim prostorom. Če prihaja od tam, se ustvari seme, se posadi in vzdržuje.

Razlika med idejami, ki nastanejo iz prostora, in tistimi, ki nastanejo iz sistema, je ogromna. Čeprav se na kratek rok morda ne vidi. Ena raste naravno iz temeljev. Druga je konstrukcija. In v konstrukcijah vedno ostanejo pomanjkljivosti – včasih katastrofalne, kot pri mostovih.

Več kot je »push« ideje, več podpore potrebuje. Bolj je konstrukcijska. Ideje, ki rastejo same, sprva morda niti ne vemo, kam vodijo. In to je v redu. Pravzaprav je dobro, da ne vidimo vsega.

Danes si ne silim več videti vsake malenkosti.

Zdaj sem bolj v občutku: to je ideja in tja grem.

Seveda razmišljam o poteh, vzorcih, vprašanjih kaj in kako. Včasih se še pojavi vprašanje, ali ima vse skupaj sploh smisel. A odkar sem si življenje uredil tako, da me podpira, se to vprašanje pojavlja vedno redkeje.

Najbolj vprašljiv del za »normalnega« človeka je seveda finance.

Po moji logiki so preproste, le pričakovanja jih zapletejo.

Največji strošek je običajno hiša. In nanjo smo najbolj navezani. A hiša je strošek samo dokler živimo. Ko umremo, jo pustimo. Če s pasivnimi prihodki pokrijemo osnovni strošek bivanja, ne vidim težave v tem, da hiše sploh ne posedujemo.

Moja osnovna nepremičnina je investicija. Prinaša prihodek, ki mi daje svobodo, da živim kjerkoli. Lastništvo se tako spremeni v orodje, ne navezanost.

Dve stanovanji za 300.000 evrov lahko prineseta 1.400 evrov mesečno. To pokrije najemnino skoraj kjerkoli. Kapital se le prestavi iz enega žepa v drugega. Če začnemo dovolj zgodaj, lahko hitro pokrijemo največji življenjski strošek.

Takrat razmišljamo samo še o življenju. In tam pridejo do izraza naše neomejene sposobnosti. Ker delujemo iz prostora, ne iz nuje.

Enak ekosistem velja za podjetja. Vlaganje v jedro vrednot in spoštovanje ljudi je investicija, ki je minimalna glede na pasivni donos, ki ga prinese. V prostoru se ne odvija prodaja, temveč transakcija občutkov, mnenj in potreb. Prodaja je zgolj izhodišče. Rešitev.

Ko sem se zavestno odločil, da grem delat v podjetja, sem to videl kot igro v peskovniku. Testiranje meja v resničnem svetu. Učenje komunikacije, razumevanje sistemov, opazovanje, kako veliki sistemi sporočajo vrednote – ali jih sploh.

Navzven je delovalo, kot da sem popolnoma predan podjetju. In bil sem – vse sem jemal resno, da sem se lahko učil. To je ustrezalo obema stranema. Oni so videli predanega človeka z vrednotami. Jaz sem se hodil učiti.

Nekega dne mi je direktor rekel:

»Všeč mi je, da delaš, kot da delaš zase.«

Jaz pa sem si mislil:

saj res delam zase.

DENAR, BANKE INTERESI

Kaj pa denar sploh napaja?

Zadnje čase veliko razmišljam o tem, kako bi svet deloval brez denarja. Odgovora še nimam.

Če poenostavimo: večina ljudi mora za preživetje zamenjati svoj čas za denar. Ko vstopimo v vrtec, smo prvič posredno vstopili v monetarni sistem – in od tam naprej nas spremlja.

Bančni sistem je nekakšna regulacija narave. Narava sama deluje, a nekdo jo želi usmerjati – zaradi obresti.

Če svet potrebuje več denarja, se ga natisne in pošlje v obtok. Več denarja pomeni več obresti. Tisti, ki nadzorujejo centralne banke in politiko, imajo moč razporejanja.

Razporejanje je logično usmerjeno tja, kjer je največji donos. Če določena območja nimajo kapacitete, se tja ne vlaga. Tako nastanejo tretjerazredne države.

Na isti ulici, kjer lahko kupimo gazirano pijačo, ljudje umirajo zaradi lakote ali bolezni, povezanih z njo.

Kako to, da sistema, ki bi to uravnotežil, ni?

Odgovor so interesi.

Če nam en del njive daje pridelek, drugi pa ne, bomo vlagali v tistega, ki deluje. Redko se vprašamo, zakaj na drugem delu njive pridelek sploh ne raste.

Vse te zgodbe se nas tičejo – hočemo ali ne. Izogniti se jim ne moremo, lahko pa igramo svojo igro. Ta igra je težja, ker sistemu ne prinaša neposrednega dobička in ni pod nadzorom.

Predstavljajte si veliko operacijo, kjer nekdo začne delati po svoje. Takoj bi rekli, da to ni sprejemljivo. Operacija zahteva natančnost, doslednost, fokus. Ni prostora za improvizacijo.

Enako deluje sistem.

Spomnim se trenutkov v službi, ko so ob kavah razpravljali, kdo je imel težjo stranko. Stranke smo že vnaprej razvrščali po vzorcih.

To mi je jemalo ogromno energije. Govoril sem, da bom nekoč dobil čir na želodcu. Namesto igranja psihologa sem poskušal razumeti izvor težav.

Kot vodja sem pogosto poslušal takšne stranke. In velikokrat so bile povsem razumljive – če si se le postavil v njihovo kožo. Najbolj so cenile odkritost. Resnico. In doslednost pri dogovorih.

Reklamacije so se dogajale iz tisoč razlogov. Veliko jih ni bilo mogoče rešiti – ne zaradi strank, temveč zaradi notranje politike. In notranja politika lahko postane rak. Tako kot nadzor bančnega sistema brez vrednot ali pekarna brez skrbi za higieno.

Kaj pa, če bi bil gozd za vse?

Predstavljam si ekonomijo, kjer je cenjen človek. Ne zaradi dela, ampak zaradi tega, kar je. Kot življenje samo.

Več kot sem se pogovarjal z ljudmi, manj upanja sem imel, da je to sploh mogoče. Zelo realno je občutenje, da smo ujeti.

In spet nisem mogel iz svoje kože. Moral sem poskusiti.

Tako je nastal projekt Naša Mama – moj pilot za pravično ekonomijo. Ime ni naključno. Hotel sem iti k osnovi. K tistemu, kar nam je skupno vsem. Ne samo zemlja – življenje.

Iz zemlje vse zraste. Zemlja je naša univerzalna mama.

Če bi ponovno vzpostavili ta stik, ne bi potrebovali morale. Ker svoji mami v osnovi ne škodujemo. Potrebujemo samo stik nazaj.

Ta projekt se napaja z denarjem iz lastnega vložka, ki bo prej ali slej deloval samostojno.

Imamo nepremičnino turistične narave, ki je že dobičkonosna, a v zasebni lasti. Takšno nepremičnino želim kupiti kot neprofitna organizacija.

Razbijam idejo vlaganja v lastno korist

in jo obračam v neomejeno korist vseh.

Ko govorimo o denarju, delu in odgovornosti, hitro pademo v en sam okvir:

redno delo, redna plača, red v sistemu.

Če tega nimaš, si problem.

Problem česa?

Morda sistema, ki zahteva izkušnje, preden jih lahko dobiš.

Morda skupnosti, v katero si se rodil.

Morda napačnega priimka, napačnega naglasa.

Ali pa preprosto tega, da ne želiš živeti življenja, ki ti ne pripada.

V takih trenutkih se pojavi stavek: »Znajdi se.«

Zame to ne pomeni preživetja na račun drugih,

ampak razmišljanje izven škatle, izven sistema.

Vsak se prej ali slej odloči, čigavo vizijo bo polnil.

V moji glavi se vedno znova pojavlja isto vprašanje:

kako bi to lahko delovalo dolgoročno – za ljudi, ne proti njim?

Nepremičnina, ki bo kupljena, ne bo le finančni tok.

Kapital bo služil ljudem.

Obstajajo jasno zapisana načela, ki jih mora organizacija spoštovati,
sicer izgubi kompas.

Ena izmed teh je neizkoriščanje umetnosti.

Umetnost ne sme postati produkt lastnih interesov,
ampak prostor za vse.

Če se kadarkoli ugotovi, da se etična načela kršijo,
gre vse premoženje avtomatsko v državno last.

Že ob ustanovitvi organizacije bodo tudi vse moje slike njena last.

Pravici do osebnega zaslužka sem se odpovedal v trenutku,
ko sem prvič stal pred platnom in pomislil, kaj bi iz tega lahko naredil.

Kar je prišlo kot radost, mora tako tudi ostati.

Zato cen nisem postavljaj po materialu, urah ali tehniki,
ampak po tem, koliko lahko delo doprinese družbi.

Slika Infinite Life ni namenjena kupcu,
ampak partnerju – ambasadorju procesa.

Nekomu, ki razume, da ne kupuje platna, ampak zapuščino.

V tistem trenutku slika postane neprecenljiva.

Ne po denarni vrednosti,

ampak po tem, kar omogoči.

108.000 evrov za sliko pomeni studio,
ki letno ustvari sredstva za delavnice,
za otroke, za gibanje, ustvarjalnost,
ali zgolj boljše psihološko stanje.

V etičnem kodeksu obstaja preprosto pravilo: do no harm.

Vsak človek mora oditi vsaj malo boljši, kot je prišel.

Prostor ne sodi.

Dovoli tišino.

Zato se za cene ne pogajam.

Prijateljem raje kaj podarim.

Vse to delo okoli umetnosti je moj doprinos naši mami –
življenju samemu.

In kaj ostane zame?

Obresti.

Ne finančne.

Ampak tiste tihe, ki pridejo, ko odložim vse maske.

Ko nisem več sin, brat, partner, podjetnik ali umetnik.

Ko nisem nihče.

Ko tišina postane prijetna.

Po štiridesetih letih se ni vrnilo nekaj novega.

Odprlo se je tisto, kar je bilo ves čas tam,

le prekrito s strahovi.

Iskal sem smisel v svetu.

Našel sem ga v sebi.

In če se danes vprašam,

na kaj bi bil ponosen ob koncu –

je odgovor preprost:

da mi nikoli ni bilo treba dokazovati, da sem.

Dovolj je bilo, da sem bil.

In vsak košček tistega vlaganja v tisto kar je bilo zmeraj tam – posredno ali direktno je ob odsotnosti strahi zraslo.

V bistvu lahko povem, da sem celo izvajal prakso, da se ločiš strahu.

Namreč Yoga center v Indiji je prodajal paket, ki je vseboval rudraksh (posušen sadež, ki ga povezujejo zsolzami Shive – Indijsko božanstvo... in še vrvice, ki če si jih zavežeš okoli zapestja naj pomagale pri premagovanju strahu.

Dodatni je še Vibuthi – prah, ki si ga naneseš na tretje oko – predel na čelu, kot opomnik umrljivosti.

Skupaj naj bi tvorili prostor za stik s sabo.

Sam po sebi bi lahko rekel, da verjamem v življenje. Vse je tudi energija, takšne prakse so me skozi desetletje res premaknile.

V mir.

Pa nisem se držal navodil ali vsakodnevnih yoga raztegovanj. Alkohola ne bi smel piti in sem ga. Meso tudi ni priporočljivo...

Jaz sem samo iskal smisel v vsem kar sem gledal okoli sebe.

Našel sem ga v sebi.

Ka kdo razume? Sploh ni vprašanje, je pa hecna tema za pogovor.

Tišina je postala prijetna, ko sem se več krat srečal z njo.

Vsakič isti sestanek.

Vlado kaj je tisto na kar bi bil ponosen ko umreš? Ali to kar delaš zdaj vidiš čez 15 let kot tvoje delo? Ali tvoje delo prinaša dobro družbi?

NAŠA MAMA POSKUS

Ko sem nehal loviti, se je zgodilo.

Dobil sem klic stranke, s katero sem že sodeloval in je potrebovala marketing.

Druga stranka je pripravljala vstop na trg.

Tretja je potrebovala spletno stran. In še apartma se je začel polniti.

Dolgo časa sem lovil, sestavljal in planiral.

Spraševal sem se, kje lahko kaj zaslužim. To me je počasi, a vztrajno izčrpavalo. Čutil sem energijo, ki je bila prisiljena. A denar je bil potreben.

Ko se stvari nabirajo in nabirajo, naenkrat postane pretežko za nositi.

Če ne prej, sem se takrat moral odločiti, da nekaj spremenim. A kaj? Delati moram.

Ravno ko sem začel ustvarjati slike, sem začel dobivati občutek. Najprej, da ustvarjam nekaj "iz duše" in da se to lahko spremeni v potencial. In se je.

Začel sem kreativno razmišljati, kako bi to vpletel v posel.

Potem sem ugotovil, da to sploh nista dva ločena toka, ampak eden z dvema stebroma. Ustvarjalno-dobrodelni in posel za lastno finančno varnost.

Enaka sta v načinu delovanja. Vse vrednote, ki so v ustvarjanju prostora Naša Mama, so hkrati moje osebne in poslovne vrednote.

Potreboval sem čas, da se je to usedlo.

Največja past v tem času je bila, da ne bi podvomil v načrtano pot. Takrat namreč nisem imel "novega dela", ampak sem samo vzdrževal tisto, kar je že bilo. Vsak dan sem se spraševal, ali res delam prav ali pa gre le za iluzijo. Glede na odzive okolice sem bil prej v iluziji kot v realnem svetu.

A ogenj v meni ni ugasnil.

Imel sem plan, kako naj bi se stvari odvijale, a nisem upal nikomur razlagati. Namesto razumevanja sem dobival nerazumevanje.

In potem se pojavi prva resna stranka za projekt, ki mi je bil pisan na kožo. Moda, branding, vstop na trg. Majhen signal: delaš prav, vztrajaj.

V naslednjih dveh do treh mesecih se je zgodil največji finančni manjko. Likvidnostna luknja. A hkrati velik potencial, ko bo ena stvar realizirana.

In se je realizirala. Dobil sem še posel za naprej.

Takrat se je zrušil notranji zid občutka, da moram. "Moram" se je spremenil v ponudbe.

Po letih vlaganja vase in stika z naravo, kjer so odpadle majhne stvari, ki sem jih nosil kot breme, je postalo jasno. Energija se je poravnala z namenom.

Kako bi lahko bil bolj srečen?

Spomnim se, ko sem bil otrok, star približno deset ali enajst let. Sedel sem v svoji sobi, risal s svinčnikom po papirju in poslušal rap glasbo. Ko je tisto donelo v meni, sem v mislih ustvarjal boljši svet.

Takrat sem si rekel: enkrat bom dokazal, da se da. Nisem vedel, kaj bo, niti kako bo. Vedel sem samo, od kod prihaja.

Glede na okolje, v katerem sem odraščal, sem imel veliko srečo. Utrdilo me je – v dobrem smislu. Že takrat sem razmišljal o tem, da človek živi in dela v sistemu, ki proizvaja kapital za “življenje”. Delamo, da “živimo”. Kot otrok, ki naj ne bi imel in videl teh skrbi, sem o tem razmišljal drugače.

Spraševal sem se: zakaj sistem enostavno ne služi človeku, saj ga je človek postavil? In takrat je zazvenel tisti stavek.

Trideset let kasneje gledam nazaj in me preplavi občutek miru. Ustvarjam kot otrok. Ves čas skozi igro. Igro zato, ker verjamem, da je vse igra. V tej igri pa smo igralci, naučeni pravil sistema.

Če pogledam nazaj, sem bil večino časa finančno odvisen od svojega posla. Vmes sem zavestno šel tudi v službo, da bi nabiral dodatne izkušnje. Tako sem spoznal obe plati. Razlika se mi zdi v tem, da si v obeh primerih včasih na slabem, včasih na dobrem. Nobena stran nima prav ali narobe. Gre za zavestno odločitev.

Preskok se je zgodil, ko sem nekoč slišal človeka, ki je rekel nekako takole:

“Norec dela, ker mora. Pameten dela, kar mu je všeč. Genij pa dela, kar je potrebno.”

To mi je povedalo vse. Kje sem in kam moram iti. Ne v iskanje genija, ampak v svobodo, da delaš to, kar vidiš, da je potrebno. Tako sem našel smisel v delu, ki ga opravljam, in s tem je izginil tudi zadnji dvom, ali gre za iluzijo ali za življenje.

Delavnice, počitniški studio, pisanje teh zapisov in ostali projekti so postali en sam prostor, iz katerega delujem – v istem duhu. Zasebnih projektov ne sprejemam, če niso smiselni, čisti v namenu in imajo težo.

Zdaj se tudi lažje znajdem v ustvarjalnih projektih.

Preden pa se je ta sprememba v toku zgodila, ko sem še ustvarjal v “megli”, sem imel v nekem trenutku idejo, da bi začasno šel v službo. Zato, da bi popolnoma ločil projekte od svojih financ. Vlagal sem veliko denarja v material, delavnice, vožnje, najeme opreme – in časa seveda.

Ta služba naj bi mi omogočila dodaten, reden vir prihodkov. Poleg obstoječih bi samo še poskrbel, da stvari tečejo. A ni vse tako preprosto. V prenesenem pomenu bi to pomenilo dvajset ur dela in štiri ure spanja. Je pa izvedljivo.

Edino, kar mi je bilo pomembno, je bilo to, da delo ne bi bilo preveč stresno ali zahtevno. Nekaj rutinskega. Prijavil sem se za prodajalca, vodjo, vzdrževalca – ni da ni. To je bil en del plana.

Želel sem imeti odprte vse možnosti in čim bolj zmanjšati pritisk. A hkrati ne siliti. Naj se pokaže, kar se mora. Jaz sem dal od sebe vse, kar sem v tistem trenutku vedel in lahko dal.

Nekaj dni zatem so se začeli pojavljati klici. Ne iz podjetij, ampak od bodočih strank. Vsi v smislu konkretnih dogovorov. Pokliče: “Imam težavo, imaš rešitev?” – “Da.” – “Kdaj se dobimo?” – “Takrat.” In smo stvar speljali. Brez pretiravanja. Tako enostavno.

Pri enem poslu, ki še vedno ni dokončno dogovorjen, pa se je zataknilo.

Gre za veliko podjetje, ki globalno zaposluje okoli enajst tisoč ljudi. Svoje produkte prodajajo velikim koncernom, v enem segmentu pa potrebujejo mojo pomoč. Z gospodom se pozna že od prej, iz poslovnih vod, a se nisva slišala tri leta.

Ker so že vstopali na trg in deloma napačno, sem predlagal koncept. Ta je bil s strani uprave potrjen kot pravilen, a v finančno-izvedbenem smislu se še nismo uskladili.

Načeloma je preprosto. Za svojo storitev zaračunam fiksni mesečni del in provizijo (s tem bi zaščitil interes razvoja), vezano na prodajo. Oni dobijo neposredno stranko, jaz sem

povezovalni člen. Na videz enostavno, v resnici pa zahteva ogromno časa. Da bo pristop pravilen je potrebno celostno razmišljanje.

Zato sem predlagal fiksni mesečni del, oni pa bolj variabilnega. Oboje ima smisel in gre za sladek problem. Vprašanje je predvsem svobode, ki jo delo omogoča.

In tu ima morda celo variabilni del boljše izhodišče. Ne veže me "retainer", ampak sem plačan glede na to, koliko naredim.

Kar bo, bo. Pogoji so takšni in vem zakaj.

Vmes je preteklo kar nekaj časa.

»Korporacija« zaenkrat ni odgovorila.

Ko sem v življenju nehal loviti, so odgovori začeli prihajati sami. Tokrat je bil odgovor jasen: neodzivnost, kljub skupni viziji, bi sčasoma začela črpati energijo, namesto da bi jo dajala. Ne glede na denar. In ravno to so bili pogoji, o katerih sem govoril prej.

Jaz na to gledam tako: korporacije so nagnjene k številkam. Nekje vmes pa se je izgubil stik s človekom. Potiskati številke brez človeka v takšni branži preprosto ne gre. Ker človek ni samo del sistema – človek je tudi tvoja stranka.

Presodil sem, da je težava v zaupanju. Zato je treba začeti pri gradnji zaupanja pri končnem kupcu. Kaj to pomeni v praksi? Če podjetje zna graditi svojo prisotnost skozi zaupanje strank, se tudi trgovcem lažje proda. Tukaj namreč ne gre zgolj za prodajo, ampak za proizvodnjo odnosa.

Imel sem idejo, ki bi sporočala zaupanje, transparentnost, dizajn. A je nisem predstavil. Še ni bil čas. Danes vidim, da bi bila morda predstavljena zaman. S tem, ko sem mirno počakal, sem prihranil ogromno energije. Najprej sem želel videti, ali jih zanima hiter zaslužek ali dolgoročna prisotnost.

Če so podjetja za slednje, se pogovarjamo naprej. Ker začetne številke pomenijo definicijo igre. Če pa gre za hiter denar, se poti navadno razidejo.

Razlika je preprosta:

če vstopiš v igro z namenom hitrega zaslužka, se igra odvija mimo dolgoročnih pravil. Vstopimo z razdeljenimi sredstvi, plani, tabelami, časovnicami in vnaprej določenim rezultatom. Marsikdo bi rekel, da je to celo ekonomsko pravilno.

Vprašanje, ki si ga jaz postavljam, pa je drugačno:

Kakšen bo družbeni učinek in kakšen dolgoročni vpliv?

To mi je pomembno, ker če nekaj vodi v dolgoročno nestabilnost, izčrpava ljudi, a hkrati prinaša dobiček, se lahko na dolgi rok sesuje. Mojega časa na tem svetu je premalo za takšne »gluposti«, še posebej, če imajo negativen vpliv na ljudi.

Bil bi sicer pripravljen na kakšno digitalno akcijo, ki bi obrnila denar in prinesla dobiček. A tudi v to se ne podajam več brez razmisleka.

Smisel vidim v delovanju z namenom.

Prvo vprašanje, ki ga običajno postavim strankam, je:

Kaj si v resnici želite s podjetjem narediti?

Odgovori so različni.

»To lahko kupim, tam prodam in zaslužim toliko.«

»Če ustvarim večji pretok, bo še več.«

Ali pa: »Nekaj bi delal in sem v tem videl priložnost.«

Potem pa je še druga vrsta odgovora:

»Tole želim ustvariti. Vem, da smo tukaj lahko drugačni in to želim sporočiti ljudem.«

Pri tem drugem se pogovor začne takoj.

Pri prvem pa začnem postavljati vprašanja: zakaj to delajo, kakšne so njihove vrednote, kaj jih zares žene. In če se te vrednote ne ujemajo, to običajno sami hitro opazijo.

Če smo na tej točki pripravljeni pogledati drugače, ni nič izgubljeno.

Ko sem na začetku razmišljal o delavnicah, sem imel v mislih dogodek. Prostor, kjer se družimo in ustvarjamo. Brez velikih vizij. Brez imen.

Zelo jasno pa sem vedel, kaj želim in česa ne.

Želim enakost.

Ne želim deliti življenja na predalčke.

Naj samo pokaže, kam spada samo.

Opazil sem, da so otroci bolj dojemljivi za nekatere stvari, ki se nam odraslim zdijo "globoke". Pogosto rečemo, da so določene teme pretežke za otroke. Jaz mislim, da niso.

Otroci so manj časa na svetu. In zato so tudi manj doživeli. Naša edina prednost je, da smo tukaj dlje. In prav to je v tem primeru tudi naša slabost.

Vse, kar se nam v življenju zgodi, se zabeleži v našem sistemu.

Če to zaznamo ali ne – to je dokazano.

Vsak dogodek, vsak občutek, vsaka izkušnja.

Te dogodke si predstavljam kot majhne škatlice. Z leti jih je vedno več. In sčasoma postanejo breme.

Ko to breme nosimo, se začne ustvarjati zanka, ki ji pravimo naš čas s sabo. Tega časa je vedno manj. Zato je težje prodreti v ta prostor.

In tu smo že pri zunanjem in notranjem prostoru.

Ha-ha, nič hudega.

V resnici je vse en sam prostor.

Tisti, ki si ga z odraščanjem nehote zapiramo.

Zapiramo ga tudi, ko drugim govorimo:

“Če ne boš delal, ne boš preživel.”

Po eni strani je to res.

Po drugi strani pa je velika razlika, če rečemo:

“Ustvarjaj nekaj, kar ti nekaj pomeni, in boš živel.”

V obeh primerih bomo preživel.

Razlika je v tem, kako.

Če gremo v življenje z občutkom, da moramo delati, se skoraj hkrati pojavi stres. Zdaj je treba delo najti, ga opraviti in poleg tega še živeti. Lahko bi rekli – normalno življenje.

Zakaj mislim, da je pomembno začeti pri otrocih?

Mi v svojem življenju redko naredimo drastične spremembe. Prihaja pa naslednja generacija. Ta je še dovolj odprta, da zazna razliko med delom in ustvarjanjem.

Ustvarjanje je lahko nekaj, kar ne polni samo enega človeka, ampak več ljudi. Več kot ljudi napolni, bolj relevantna je pot, ki jo izberemo.

Že od majhnih nog smo naučeni pravil sodobne družbe. Veliko govorimo o socialnem vključevanju, a pogosto vključujemo tako, da najprej razdelimo.

Ko se pojavi projekt vključevanja, običajno vključuje dve različni skupini.

Kaj smo naredili?

Najprej smo razdelili, potem pa združevali.

In za to porabili javni denar.

Če bi generacija, ki prihaja, zaznala, da ustvarjanje lahko prinese osnovo, bi “delo” odpadlo. Ne govorim o fizičnem delu, ampak o psihološkem občutku napora. Če delamo, delo pogosto doživljamo kot napor.

Če ustvarjamo, še vedno delamo – a proces je drugačen.

Čeprav se komu zdi, da je to samo ideološka misel, je zame dovolj, da sam ustvarjam nekaj, kar mi nekaj pomeni.

In to je dovolj.

Ta “dovolj” hkrati prinese mir in svobodo. Na to stanje se še pravzaprav navajam. Moje telo je bilo dolgo v preživetvenem krču. Ni se zgodilo to, da bi imel dovolj denarja za celo življenje. Zgodilo se je spoznanje, da sem sam dovolj v tem prostoru.

Ta prostor je lahko nič.

Lahko pa nešteto možnosti.

Tako kot človek.

Kaj je tisto, kar mora človek dati svetu?

Če pogledamo naravo – rastline, zemljo, živali – vse deluje v ekosistemu. Vsak daje in hkrati vsak nekomu pomeni hrano.

Vse je krožno.

In ljudje?

Naravnih plenilcev nimamo. Imamo pa kompleksno razmišljanje, ki nam pogosto povzroča stres. Ha-ha.

Kaj je potem naša vloga?

Morda samo biti. In to je presenetljivo težko.

Učimo se abecede, poslušamo zgodbe, ki imajo "pravilna" sporočila. Kot da bi bilo treba otroku svet vedno razlagati po otroško.

Nekatere stvari morda res.

Druge pa ne.

Kar živim lahko spremenim. Če bo potrebno desetletje pa bo trajalo desetletje. Tako sem naravnani, da če enkrat vidim smisle v nečem – sem že nešteto krat pretehtal. In za to bom ustvarjal kar bo potrebno.

Tako sem se ujel v delavnice. Najprej sem v slikanju videl most med notranjim in zunanjim. Potem med zunanjim in okolico. S sliko sem lahko sporočal kar sem hotel – saj to je umetnost.

Prve so bili testi. Narava, abstrakcija, kar nekaj, potem teme in tako naprej.

Bilo je jasno eno. Nekaj naslikam, ljudi zanima. Se poglobijo ali dobijo svojo razlago. V vsakem primeru se odpre tema za pogovor. In kot s knjigo lahko sestavim s slikami celo zgodbo.

Tako se je začel postavljati okvir. In tukaj je bilo več vprašanj kot odgovorov.

- Kako sporočiti, da bo ujelo univerzalno resnico?
- Kako sploh izraziti brez da delujem vsiljeno?
- Po kakšnih kanalih širiti?
- Kje začeti?
- Kako nadaljevati?
- Kako ne zgrešiti osnovne vrednote?
- Transparentnost?
- Zaščita?
- ...in ali je sploh komu mar? Ima kdo korist od tega?

Nisem imel vseh odgovorov imel sem pa enega. Samo z nadaljevanjem lahko odgovorim na ta vprašanja. Kako? Z zaupanjem. Ja s praznim zaupanjem.

To zaupanje sicer spremlja neka "vizija", ki so ji rekli iluzija.

Bolj kot sem tehtal bolj bem bil prepričan, da imam v eni stvari prav.

Tako čutim, to pot sem izbral.

In ker si na začetku zmeraj sam, sem razmišljal o financiranju. Enega dne, sem poslušal, da so zbrali ogromno denarja za projekte za otroke. Predvsem počitnice.

Naslednja misel je bila, da se pa to dogaja vsako leto.

Če bi se del teh sredstev pravilno naložilo, bi lagho ustvarili prosto, kjer pa bi se generiral kapital s katerim bi se trajno napajali projekti. Brez, da se zbira vsako leto znova.

Saj naj se le zbira. Ampak zakaj ne bi bili neodvisni? Saj ekonomija obstaja na vsakem vogalu, za vsakim dihom že skoraj in se nabira dobiček.

Ta dobiček in kapital je lahko hranilo za ustvarjanje ekonomije, ki služi človeku.

To je dovolj dober razlog, da sem nadaljeval kar sem začel. Začelo se je iz potrebe po ustvarjanju, na to se pokazal most in zdaj je ustvarjanje dobilo namen.

Spomnim se dogodka, ko sem imel že kakšnih 10 slik naslikanih in sva sedela na terasi in se pogovarjala. Bilo je pozno popoldan, ko je sledil splošni pogovor o dnevu, ki je za nama. Tako razlagam partnerki – predstavljam si imeti delavnice z otroci.

Vprašanje je sledilo - "Kakšne delavnice?"

Jaz suvereno - "Za otroke."

Ona: "Kaj boste počeli?"

Jaz: "Slikali."

Ona: "Ti boš vodil delavnico slikanja?"

Jaz: "Ja" - in se nasmejem.

Ona: "Pa ti, jih ne moreš učiti tehnike, če si sam začel predvčeraj. Čez 10 let mogoče, če boš kaj dosegel v slikarstvu"

Jaz – zelo mirno z nasmehom: "Ne bom jih učil slikanja."

Ona: "Kaj pa?"

Jaz: "To bo prostor kjer bo vsak ustvarjal kar bo želel."

In to je bilo jedro vsega.

Nisem se naslanjal na njene besede, ne na svoje dvome. Seveda sem jih imel. Ker saj veste, poveš enemu, potem morda razkriješ še komu, vsi nekako ne prepričano navdušeni.

Ni obstajala druga pot, kot slediti tej. In navadno slikanje za sebe doma je preraslo v misijo. Takrat je še bila. Do prvih delavnic je bila pot dolga.

Pomlad, več dela zunaj – pomeni manj slikanja. Saj nikoli nisem slikal na uro ampak na občutek in se spet nisem “sekiral” s tem.

Bolj kot je čas mineval bolj se je ideja vsedla in jasnost pokazala. Dvomi so imeli manj moči. Počasi se je tudi “megla” na poti dvigovala.

S tem, da je celotna zasnova bila odvisna od mojega časa, volje in financ se je začetek lahko stabilno in brez pritiska sestavil. Poleg samooskrbnosti pa še vlaganje dobi ekonomski smisel.

Ker sem bil sprejet na razstavo na Brdu pri Kranju se je pot samo še utrjevala.

Po drugi strani je pa osebna bila odvisna od enega, dveh finančnih virov. Kar ni nikoli dobro za mene.

Celo če niso stalni. To zna povzročati stres, ki nehote vpliva na vso ustvarjanje.

In ko sem že na poti in v vsem tem kaosu osebnega in novega, ki okolica še ne razume se odločim le ustvariti delavnico za otroke.

Najprej prostor.

Predstavljaj sem si odprt prostor v naravi. Najbolj mi je sedel park pred hotelom Kempinski Palace, ki je senčen, zaseben in dovolj varen za brezskrbno ustvarjanje.

Tako kličem, pišem in dobim odgovor, da ne gre. “Takšna delavnica bi motila goste pri zajtrku”.

Jaz šokiran - vprašam: “A res mislite, da bodo otroci v parku motili goste s tem ko bodo “mirno ustvarjali”?”

Odgovor: “Da”.

Se lepo mirno poslovim in sem komaj čakal, da pridem domov, do računalnika.

Prvo sem odprl zakon o uporabi javnega prostora. Na to kakšno je poslanstvo Kempinski blagovne znamke. Potem naslove predsednice, varuha človekovih pravic in občin.

Odločil sem se za dopis. Prvi naslovljeni je bil Hotel Kempinski, ker po odloku, ker so najemnik lahko odločijo, kaj se bo dogajalo in kaj ne. Ne morejo pa preprečiti mirnih dejavnosti, če je načeloma park prost.

Na spletni strani hotela sem zasledil zapis o tem kako jim je pomembna točka sodelovanje in vračanje lokalni skupnosti, kjer delujejo. Kar sem tudi sam verjel.

Za to sem jih v mailu spraševal po tem ko sem opisal, kaj sem hotel pri njih izvesti, kako oni gledajo na odločitev hotela v Portorožu glede na to, da na svoji spletni strani govorijo ravno nasprotno?

Hkrati sem se spraševal kdo odloča o prostoru, ki je javen, kje se lahko otroci izražajo in kje ne.

Kdo jim "krade prostor"? - Ja s temi besedami sem jih spraševal.

Ta dopis, kot rečeno je bil naslovljen na hotel in vse prej omenjene službe hkrati.

To je bila prva težava, organizacije prve delavnice.

Prostor se je ponudil na krajevni skupnosti in tisto sem tudi sprejel.

Šele po nekaj dnevih sem začel dobivati odgovore. Res, prvi je bil iz uprave Kempinskega. Bolj spoštljiv ne bi mogel biti. In potrjevali so tisto za čim stojijo. Na to je prišlo do vprašanja kdo je to odločitev sprejel in tako dalje.

To dejanje je vzpostavilo eno trdnejših vezi projekta.

Po pogovoru z direktorjem smo res postali partnerji. Odgovori predsednice in ostalih so bili v podporo projektu in ponujenih rešitev.

Prvi izziv se je spremenil v prve vezi. Hrakti zelo nezavedno je dobil institucionalno podporo. Vse je bilo lažje.

In prva delavnica – ni bila uspeh. Prijavljena sta bila dva otroka in smo predstavili na začetek jeseni.

Septembra pa je bila zgodba drugačna.

Hotel nam je ponudil prostor, ki smo ga sami izbrali, pijačo in jedačo za otroke in seveda WC in ostalo.

Delavnico sem objavil in v prvih dneh je bilo rezerviranih vseh 12 prostih mest.

Kot, da bi življenje reklo, zdaj je čas. To je bil tudi trenutek, ko se več nisem spraševal o pomenu ampak delal kar me veseli.

Najboljša zgodba je, ko sta me direktor in vodja marketinga povabila na kavo. Že sam hotel da občutek prestiža.

Jaz pridrvim z Vespo pred vhod in najprej na vratih gospod vpraša: "Izvolite, kaj želite?" Videti je bilo, da nisem gost, da sem domačin in pridrvel tja.

Mu pravim, da imam sestanek – ton se je spremenil, jaz pa še vedno v beli navadni majci in kavbojkah ter supergah.

Se spoznamo, vsedemo in začnejo se vprašanja. Kaj delam, kako izvajam, čemu je namenjeno, kakšen je razpored in tako naprej.

To me je sprševala gospa iz marketinga. Direktor je poslušal. In me vpraša - že zelo neuradno, zakaj pa ne delam na delavnicah z odraslimi, kot je vino in slikanje in podobno.

Takrat se direktor oglasi in pravi – a vidiš, da delavnice niso marketinško-ekonomsko naravnane. To dela zatonj. Za otroke.

Seveda sem se strinjal z njim ampak ona je še vedno videla, kaj bi lahko nastalo več. Kar je tudi pravilno razmišljanje za pozicijo, ki jo je zasedala.

Takrat sem prvič dobil realen pogled na ves projekt iz "druge" strani.

Druga delavnica je bila "mala malica" za organizacijo.

Vse je bilo pripravljeno samo odšteval sem dneve do "prve" delavnice. Ko se je usedel občutek si nisem mogel predstavljati, da sem pol leta nazaj začel slikati in zdaj izvajam projekt.

In to zadevo, ki mi pomeni življenje - vračati.

In če se sliši lahko – to ni.

Obstajajo stvari, ki me "rastavijo" na poseben način. In različno globoko. Banalna stvar je vprašanje ko sem vneto razlagal o prostoru, ki ga ustvarjam v sebi in okoli sebe "od česa pa ti živiš - boš živel"? "Od zraka" bi najraje odvrnil.

A ne za to, ker bi bil nesramen ampak, ker res nisem imel odgovora.

Resnica je bila:

- Apartmaji (sezonsko)
- Oddajanje (premalo za preživetje)
- Poslovna svetovanja (občasno)

“Prostor” pa zahteva denar, veliko časa in energije. Da ne govorim o ustvarjanju. Celo življenje se počasi spreminja v ustvarjanje.

Kaj odgovoriti? “Ne vem”, da se bo slišalo še bolj butasto. Ne, iskal sem izgovore, ki niso imeli še teže.

Doma je to povzročalo največ trenja.

In to vprašanje se je doma pojavljalo največkrat. Zmeraj, ko je prišel kakšen strošek.

To kar sem vedel v sebi in razlagal ni imelo teže.

To je trenutek, ko sem se vprašal “A res ne bi bilo bolje s klasično službo?” in “preklinjal” sam sebe, da si otežujem življenje.

Naučil sem se dve stvari – da se na dolgi rok lahko šele razkrije, za kaj je nekaj dobro. In da na kratki rok - če hodiš čez pekel, le hodi.

Če imam srečo se me ena od teh misli dotakne preden mi pokvari cel dan.

A spremlja me v ozadju cel čas.

Moj pogosti stavek je “nika nej”. Pomeni nič ni – se bo že poravnalo. Teh nič ni pa sem samo potiskal v ozadje. Kar je bilo kot vsakodnevno breme.

Ko sem šel spat sem razmišljal o tem in še o marsičem in če sem zaspal s temi mislimi sem se tudi z njimi zbudil.

To sem opazil in sem začel delati nasprotno.

Rezultat se ni spremenil.

Tuš in jutranja praksa je postavila stvari na mesto, da sem nadaljeval dan.

Sprejemanje stanja kot je je bilo edino, kar je zares naredilo spremembo.

Polna glava se za trenutek ustavi in telo odpočije. Pride lahkota in takoj se isti problemi zazdijo samo trenutek, kjer jim je moč odpadla.

Niso izginili ampak v pogledu na to, da imam samo eno življenje odtehta mojo stran.

A v tem življenju nisem sam. Kar je najlepše a velika odgovornost.

Opravi sem prvo delavnico za odrasle. Prišla je po trinajstih mesecih od začetkov. Takoj sem opazil razliko med otroki in starejšimi. Otroci hitreje dojamejo tisto "globlje", brez potrebe po razlagi, odrasli pa se pogosteje ustavijo pri vprašanju kako.

Ko sem začel z delavnico, sem – tako kot pri otrocih – najprej povedal, kako najdemo prostor, iz katerega ustvarjamo. A njih je bolj zanimalo, kako se kaj nariše, kako se kaj naredi "prav". Zato sem izbral vmesno pot. Šli smo od njihovega zanimanja nazaj.

Risali smo laboda, naravo, nebo – vsak po svoje. Pokazal sem, kako ustvarjam jaz, oni pa so poskusili po svoje. Ne z namenom kopiranja, ampak kot izhodišče.

Ko smo končali, se je pokazalo tisto, kar sem omenjal že na začetku. Ne glede na poskus ponavljanja ima vsak svoj izraz. In z ničemer ni nič narobe. Tu smo zato, da doživimo, ne zato, da se zapletemo z izvedbo.

Delavnica je bila zaključena. Ljudje so bili bolj sproščeni, zadovoljni, v pričakovanju naslednje. Tudi sam sem bil zadovoljen. Nekoga osrečiti in ustvariti varen prostor je zelo lep občutek. Občutek vrednosti, a hkrati nič obvezujočega. Delavnice namreč niso planirane vnaprej – odvijajo se sproti.

A ker moram tudi od nečesa živeti, so mi začele prihajati še druge stvari.

KAJ OSTANE?

Nenehni boji – največkrat sam s sabo.

Iskanje odgovorov vse povsod.

Od tržnice v Murski Soboti do Amerike.

Od ulice do korporacij.

Od transakcije do odnosa.

Od žurov do Yoge.

Od precej javnega življenja do tišine vmes.

Od iskanja v svareh do 20 belih majic in enih kavbojk. Ok in 40 parov superg.

Od tega, da še vedno ne rad berem a rad pišem.

Prebral sem vsega po moje 10 knjig. In to je bilo tistih 10 specifičnih. Sadhgurujevih nekaj, Steva Jobsa, The secret, tisto kar me je res zanimalo.

Kako je to delovalo kot obvezno branje v šoli?

Vsako obvezno branje se je obravnavalo, kot snov kjer je bila struktura in nosilna zgodba povedana. Prebrati je bilo potrebno še knjigo.

Izposodil sem jo a sem jo doma isti dan odložil in po nekaj dneh nedotaknjeno vrnil...
Odkvisno kako se je mudilo.

Branje knjige je odločilo kako visoko oceno boš dobil saj so v knjigo bili detajli, ki si jih lahko samo tako vedel.

Jaz sem bil zadovoljen s trojko. To je bila srednja ocena, ki me je dejansko spremljala skozi celo življenje.

Jaz sem rad poslušal in sodeloval. Tako sem si zapomnil tisto kar je bilo potrebno, da sem dobil 2, 3 ali 4 pri sloveščini, če sem imel srečo z vprašanji.

Moja železna vrata so se odpral ob izhodu iz šole in šola je tam ostala.

Dokler sem imel takšne ocene sem imel tudi doma mir.

Če bi mamu vprašal bi verjetno rekla, da se nisem nič učil ali pa zelo malo. Pisal sem tako grdo, da sam nisem znal brati. Celo ko sem pisal po narekovanju.... Takrat je ona prebrala, kaj sem jaz mislil napisati.

In res sem od prvega razreda osnovne šole do osmega končal vedno z dobrim uspehom.

Naprej v trgovski isto.

V ekonomski pa sem 4. letnik zaključil z pravdobrim. Ker je bilo to nujno za sprejem na fakulteto in na fakulteto sem si želel priti.

Vedno ista vizija, da bom enkrat pokazal, kot sam primer, da nosimo v sebi vsi enako moč.

Enkrat sem, mislim, da ko sem končal delati v moji zadnji redni službi izvedel "Inner Engeneering" program, ki ga je zastavil Sadhguru.

Skozi 7 vaj, ki trajajo mogoče največ dve uri ena - je ena, ki mi je res ostala.

Sicer je po tem nisem izvajal po navodilih ampak sem probal živeti.

Gre se za vprašanje kaj ostane če vse maske odpadejo.

In hkrati sem se spomnil govora lupljenju čebule. Plast po plast začnemo odkrivati svojo zavest.

Te maske pa niso samo to kar je transakcija med ljudmi ampak mnogo več.

Kdo sem, kot življenje če:

- Nisem drevesa
- Nisem trava
- Nisem moj avto
- Nisem moja nepremičnina
- Nisem moja partnerka
- Nisem moj kuža
- Tudi nisem moje misli (te nastanejo)
- Nisem to moji odnosi
- In nenazadnje nisem to telo, ker se spreminja.

Sem tisti življenje, ki je vstopilo, in ko telo več ne bo močno bo izstopilo.

Tukaj smo vsi enaki.

Na koncu tista trojka v šoli postane nepomemba številka.

Ker življenje pokaže da ga ne moremo ocenjevati.

Samo živeti.