



KLASICKÉ VZDELÁVANIE

Túžba vykonať veci rýchlo, bráni urobiť ich dôkladne. Konfucius

Manažment

Keď som pracovala v konzultačnej firme, odvážila som sa raz poslať mail všetkým zamestnancom firmy o možnostiach vzdelávania na CUB. Bola som prísne upozornená, že to nemám robiť, pretože **o vzdelávaní rozhoduje manažment** a zamestnanci nemajú právo vedieť, kde sa môžu prihlásiť na vzdelávanie. Poslala som iba mail. Bola som z toho dosť smutná. **Vzdelávanie sa využívalo ako nástroj moci manažmentu nad zamestnancami. Vzdelávať sa mohol iba ten, kto si to zaslúžil.** Ľady sa predsa len trochu pohli a ďalší 3 ľudia dostali možnosť študovať. Veľmi som sa potešila a vysoko som ocenila zmenu postoja vrcholového manažéra firmy.

V praxi samostatnej lektorky ma vždy najviac rozhorčí situácia, keď **manažment pošle zamestnancov na vzdelávanie**-dokonca ho aj zamestnancom zaplatí, ale **vzdelávania sa osobne nezúčastní**. Na druhej strane-zamestnanci sú veľmi povďační a obyčajne sa im to aj vyplatí. Záhadou pre mňa však ostáva nezodpovedaná otázka: „Prečo sa manažéri nechcú vzdelávať?“ Stretla som sa aj s opačným príkladom, kedy na **vzdelávanie prišli iba manažéri, pričom zamestnancom nebolo dovolené sa vzdelávania zúčastniť**. Opäť sa vynára otázka: „Prečo manažéri nechcú, aby sa vzdelávali aj zamestnanci?“ Obidva uvedené príklady poukazujú na to, že manažéri a zamestnanci sú niečo iné a nie je dobré, aby sa vzdelávali zároveň. Vo firmách sú to dve skupiny ľudí, tí hore a tí dole.

Iba vo výnimočných prípadoch, s takými som sa tiež stretla, **sa manažéri a zamestnanci vzdelávali zároveň**-na tú istú tému. To je príklad **osvieteného manažmentu**, ktorý vie, že vzdelávanie je dôležité nielen pre nich, ale aj pre zamestnancov. Tí najosvietenejší manažéri vedia aj to, že nestačí sa zúčastniť iba jedného seminára, **ale vzdelávať sa treba celý život, prípadne, že vzdelávať sa môžu aj sami**. S takým prípadom som sa stretla iba pri individuálnom poradenstve.

Motivácia

Keď sa na začiatku vzdelávania pýtam ľudí, aká je ich **motivácia k vzdelávaniu**, častokrát dostanem odpoveď: „Som tu preto, lebo ma poslali.“ Ľudia nevedia prečo ich tam poslali a často ani nevedia, čo sa od nich očakáva. Ľudia berú vzdelávanie formálne-odsedím si to tu, nejako to prežijem, hlavne aby som dostal **certifikát**. Stretla som sa aj so študentom, ktorý sa prišiel ráno podpísať, celý deň tam nebol a večer si prišiel pre certifikát. Jeho najsilnejší argument bol, že keď on zaplatil a myslel to úplne vážne. Certifikát žiaľ nedostal, hoci zaplatil.

Túžba ľudí po certifikáte je tak veľká, že dokážu pre certifikát **páchať aj trestnú činnosť**. Veľmi som bola prekvapená, keď mi volali z ČSJ v Prahe a zisťovali, komu som dala môj certifikát, lebo sa vraj objavil falzifikát môjho certifikátu QM, s iným menom a mojím číslom. Páchatel si stiahol môj certifikát z internetu, zmenil moje meno za svoje a vo firme, kde pracoval, ho predložil ako svoj certifikát. Všimla si to pani na personálnom oddelení, ktorej to bolo divné a hneď sa začalo veľké vyšetrovanie. No úplná hrôza.

Certifikáty majú veľkú moc. Je na nich založené podnikanie mnohých firiem, mimochodom aj certifikačných spoločností a tiež spoločností v oblasti vzdelávania. **Môj najdrahší certifikát, ktorý som získala, stál okolo 100 000 ČK**. Mal naozaj veľkú hodnotu. Omnoho väčšiu hodnotu som však mala ja, ktorá som ho získala a niečo som sa pritom naučila. **Cena človeka, ktorý niečo vie, na trhu práce neustále stúpa**.

Ako samostatná lektorka som sa stretla s mnohými prípadmi **motivácie k vzdelávaniu**. Mala som aj študenta, ktorý ráno prišiel a potom celý deň **presedel vo vedľajšej krčme**. Keď mu už tam bol dlhý čas, prišiel medzi nás a podgurážený všetkým vysvetľoval, čo je v ich firme zlé.

Spomínam si tiež na jednu, dosť veľkú skupinu ľudí, ktorá trvala na tom, že sa musia **vzdelávať všetci spolu**. Nebolo možné ich rozdeliť na dva celky a už vôbec nie na dva turnusy, alebo iné dni. Vtedy som si povedala: „Fíha, to je tím, ako sa patrí. Držia spolu ešte aj na školení.“ Moje veľké nadšenie pre tímovú prácu vypršalo hneď po prvej prebdenej noci. Takú zábavu, spev a hluk som ešte nezažila. Celý hotel sa ozýval. Ešte dobre, že sme boli v Terchovej, kde široko-ďaleko nebolo počuť ani vtáčika-letáčika. Ráno o 8-ej však boli všetci presní, upravení, oholení, navoňaní a čakajúci na nové vedomosti. Tomu sa hovorí dobrý výcvik. **Vtedy som pochopila, prečo ľudia chodia tak radi na školenia**. Zaujímavý bol aj účet za úhradu škôd spôsobený majiteľke hotela.

Kurióznym bol aj študent, ktorý mi hneď na začiatku vzdelávania povedal, že si prišiel na vzdelávanie **oddýchnuť od práce**. Stretla som sa aj so študentom, ktorý práve prišiel zo seminára v inej firme a **kontroloval, či som povedala presne to, čo povedal iný lektor**. Pre všetkých som mala porozumenie a chápala som ich problémy a starosti. Akurát ich problémy nemali nič spoločné so vzdelávaním.

Ľudia dokážu **vnímať slovný prejav asi 1-2 hodiny**. Bežne sa stretávam s javom, že poobede ľudia začínajú **spať**. Vidím tiež, ako sa premáhajú, aby im nepadali viečka. Lektori vedia, čo majú vtedy robiť. Ja mám chuť poslať účastníkov trochu si **pospať, oddýchnuť** a potom pokračovať. Ešte ani raz som to však neurobila.

Ľudia sa **boja testov, skúšok a kontroly**. Majú strach z **neúspechu a výsmechu kolegov**, že niečo nevedia. Majú **strach**, že po jednom dni vzdelávania nebudú vedieť získané vedomosti uplatniť v praxi. To samozrejme nie je možné a preto prenášajú tento problém na lektora.

Výsledky vzdelávania nie sú dobré. Po skončení vzdelávania ľudia upadnú do svojej pracovnej rutiny a zmena k lepšiemu, alebo uplatnenie získaných vedomostí v praxi nenastane.

Ponuka

Najviac **trpezlivosti** som mala pri písaní ponuky pre jedno ministerstvo. Keď mi asi po piatej aktualizácii ponuky prišla požiadavka z ministerstva, aby som prepočítala koruny na eurá, moja trpezlivosť ma prešla. Neprešla ma len vtedy, ale prešla ma úplne. Mesiac odbornej práce, úvah o tom, ako by sa dali ich požiadavky realizovať, zhromažďovania podkladov a písanie ponuky mi zabralo neskutočne veľa práce, ktorá, ako obyčajne, nebola zaplatená. Ponuka slúžila výberovej komisii iba na to, aby získala odborné vedomosti, pričom o zákazke bolo už dávno vopred rozhodnuté. Nebolo to prvýkrát, kedy som úplne vážne uvažovala o tom, že im pošlem faktúru za poskytnutie odborných podkladov a zaslanie ponuky. Vie niekto z vás prosím, prečo za napísanie ponuky nezvykne zákazník platiť? Je to práca ako každá iná. To sme fakt takí hlúpi a necháme sa zákazníkmi neskutočne vydierať? Stáva sa to aj v prípade, že zákazník potvrdí záujem o vzdelávanie. Naša ponuka slúži výberovej komisii iba do počtu. Výberové konania sú ovplyvnené eurofondmi, na ktorých chcú všetci zarobiť. Výberové konania sú preto, aby sa rozhodlo, komu dáme tie peniaze a nie preto, aby sa vybral najkvalitnejší dodávateľ. Nerozhoduje kvalita vzdelávania, ale známosti. Vzdelávanie je o peniazoch, nie o potrebách ľudí, ich kariérnom raste a uplatnení na trhu práce, alebo nebodaj o osobnom záujme o nejakú tému. **Zákazníci za ponuku ani len nepoďakujú a s oznámením výsledku výberového konania sa ani len neobťažujú**. Je to úplne celé zlé. Výberových konaní sa už nezúčastňujem a verejných obstarávaní už vôbec nie. **Ak má zákazník skutočný záujem o spoluprácu, tak si všetky informácie o mne nájde na internete a správa sa trochu ináč**.

Požiadavky

Požiadavky zákazníkov na vzdelávanie stúpajú. Za rovnaký čas a rovnakú cenu sa **enormne zvýšil obsah vzdelávania**, čo nie je OK. Za rovnaký čas treba stihnúť omnoho viac. Okrem slidov, zákazníci požadujú príklady z praxe, formuláre, cvičenia, hry. Slovný prejav lektora sa z prednášky zmenil na diskusiu. Diskusia sa zmenila na workshop. Workshop sa mení pomaly na projekt.

nie je jasné, čo je vlastne vzdelávanie, kde začína a kde končí. **Je potrebné jasne vymenovať, čo ešte vzdelávanie je a čo už vzdelávanie nie je.** Kvalita vzdelávania napodiv nestúpa, ale práve naopak klesá, pretože za rovnaký čas nie je možné povedať všetko.

Zmenil sa tiež **čas vzdelávania**. Zákazníci sa chcú školiť iba doobeda, alebo iba poobede, prípadne v sobotu, alebo vtedy, keď je vo firme odstavka-počas sviatkov. Firmy majú častokrát prevádzky v rôznych častiach Slovenska, odkiaľ musia ľudia **cestovať za školiteľom**, alebo na jedno centrálné miesto školenia. **Vzdelávanie je ťažko prístupné-treba niekam ísť, prísť, organizovať to celé.** Všetko sú to náklady. **Vzdelávanie je drahé, je mimo firmy, stojí veľa času. Cena vzdelávania je stále nižšia a nižšia**, pretože konkurencia tlačí ceny vzdelávania nadol.

Lektor

Vstáva o 4-5 hodine ráno. Ide na vlak, alebo šoféruje dlhú cestu autom k zákazníkovi. **Míňa energiu, čas a peniaze.** Znižuje sa kvalita vzdelávania, pretože lektor je unavený ešte len príde na miesto. Spí v špinavých hoteloch, stravuje sa v nezdravých jedálňach. Po skončení seminára sa vracia neskoro večer domov. Rodina je bez mamy, otca, manžela. **Vynaložená námaha nestojí za tie peniaze.** Náklady na cestovanie sú započítané do ceny vzdelávania, preto sa vzdelávanie predražuje.

Zmena

Dlho som uvažovala o hore uvedených **negatívach vzdelávania**. Vzdelávanie dospelých ľudí nemôže takto prebiehať. **Chce to jednoznačne zmenu.** Doba sa zmenila. Zmenili sa hlavne dve veci: **máme slobodu (aj zodpovednosť) a máme internet.** Zmena sa volá **online vzdelávanie**, pri ktorom sa všetky uvedené negatívne javy úplne strácajú.