



liko imam novaca. Kupujem jer je sve na prodaju, bila to pozicija, vlast, posao, ljubav, moć, položaj, pravda, zdravlje, mladost, sportski rezultat, sudska presuda, pa čak i ljubav prema najbližima. Zaboravio sam pokazati ju drukčije nego skupim darovima.

Kad trošenje postaje cilj, a ne sredstvo ostvarenja životnih ciljeva, kad se ljudi počnu cijeniti po tome koliko imaju, a ne po tome tko su i što su, onda mnogi postaju spremni na sve, samo da bi imali i trošili, jer bez toga kao da ne postoje. U takvom okruženju postaje normalno da najbolji pjevač, sportaš ili glumac zarađuje stotinu puta više od najboljeg odgajatelja, učitelja, liječnika ili znanstvenika, jer tako to diktira tržište i na njemu iskazane lažne vrijednosti. Čini se da smo postali žrtve dvojnog morala. Naime, stvari kojima se tradicionalno divimo kod ljudi, a to su dobrota, velikodušnost, otvorenost, poštenje, razumijevanje za druge i osjećajnost uglavnom dovode do neuspjeha u našem okruženju.

Istodobno, osobine koje kolektivno preuzimemo poput grubosti, agresivnosti, zavisti, pohlepe, egoizma, strasti posjedovanja i sklonosti osobnom interesu, uglavnom dovode do uspjeha. Dakle, iako se divimo kvaliteti prve

skupine osobina, zaljubljeni smo u rezultate druge skupine. A posebno u njen glavni proizvod – novac koji ćemo trošiti.

Gdje je granica?

U takvom svijetu lako je izgubiti mjeru i prijeći granicu. Danas se mladi odgajaju na Big Brotheru, Farmi, meksičkim i turskim sapunicama, instant dobitku na lotu, karijeri bez znanja uz političku podršku ili rodbinske veze, na mentalitetu sponzoruša i estradnjaka. Nestalo je ideala da treba učiti, da ima smisla samo pravedna pobjeda, da cilj ostvaren prijevarom ne vrijedi i da iza uspjeha preko noći treba stajati deset godina napornog rada. Danas je sinonim za uspjeh posao dobiven uz pomoć korupcije, iskorištavanje monopolističkog položaja, nalaženje rupa u zakonu, namještanje natječaja i manipuliranje javnom nabavom pod političkim kišobranom, potplaćivanje ili čista prijevara uz nadu da neće biti otkrivena.

Zato nikad nije bila tako tanka granica između organiziranog kriminala, poduzetništva i politike. Sve je teže spoznati je li nešto moralno ili nije! Odrediti tu granicu predstavlja oduvijek veliki izazov za svakog čovjeka, posebno ako je na nekoj rukovodećoj poziciji. To je pitanje vlastite odluke, osobnog doživljaja situacije, potreba, interesa i motiva, moralnog integriteta, ali i pitanje kulturnog naslijeđa, očekivanja i pritisaka koji dolaze iz okruženja. Odluke su ponekad teške, ponekad radimo krupne pogreške. Ipak, aforizam nas uči da, koliko god otišli krivim putem, uvijek se možemo vratiti na pravi.

Osnovna moralna dilema s kojom se svakodnevno susrećemo može se svesti na pitanje: Ima li dobrog načina da napravim lošu stvar? Na prvi pogled, odgovor bi trebao biti jednostavan: Nema i nemoj ga niti tražiti! Va-

zašto čitam poslovni savjetnik.com



Poslovni savjetnik je prepun vrijednih informacija, relevantnih tema i vrhunskih sugovornika. Svaki broj osigurava kvalitetan sadržaj, raznolikost tema i mogućnost da svatko pronađe nešto za

sebe jer se mogu pročitati inspirativne, uspješne poslovne priče ali i tekstovi vezani uz zakonske propise i regulativu. Rado čitam Poslovni savjetnik jer su teme obrađene na jednostavan i razumljiv način te omogućuju poduzetnicima i managerima dovoljan broj recentnih informacija i savjeta koji su od velike koristi jer ih je moguće primijeniti u poslovnom okruženju. Nomen est omen.

Marijana Šimundža, direktorica Škola stranih jezika ANGLA

lja raditi dobre, a izbjegavati činiti «loše stvari»! No takav se stav danas mnogima čini navivnim. Pustimo moral! Želim zarađivati što više novca, na bilo koji način. Zašto da naporno radim kad ima jednostavnijih načina da se obogatim? Zašto biti skroman i pošten kad su svi oko mene, od premijera do ministara, od nogometnih mešetara do političara, ništa drugo nego lopovi? U našem okruženju etične pojedinice često ismijavaju, nazivaju ih budalama i dobičinama ili ih smatraju naivčinama. Istina, poštenjačine ponekad zadnji stižu na cilj, ali oni obično trče u sasvim drugoj utrci. A na dugi rok u toj utrci sigurno pobjeđuju. Točno je, beskrupulozne osobe koje se bore za moć i novac bez obzira na pravne i moralne norme, ponekad na kratki rok pobjeđuju, ali dugoročno uvijek završe tamo gdje zaslužuju. Na stupu srama i u Remetincu.

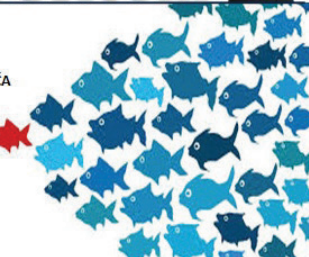
Zato svima koji misle da osobni angažman za bolji i etičniji svijet nema puno smisla, jer su ljudi uglavnom pokvareni i nemoralni, ovih zimskih dana valja ponovno reći: Nemoj proklinjati mrak možeš li zapaliti bar jednu svijeću! A ta svijeća je mješavina skromnosti, poštenja i dobrote, sve redom glavnih neprijatelja potrošačke groznice i mentaliteta koji ona donosi. Nekad smo ljude voljeli, a stvari trošili, danas je obrnuto.

Svaka nova godina počinje odlukom da ćemo u njoj nešto promijeniti. Možda je najjednostavnije odlučiti vratiti se u doba kad smo ljude voljeli, a stvari trošili. Ili je možda već prekasno? ■

SEZONA 2017 MOTIVACIJSKA PREDAVANJA Afterswork sa Sricom



- 16. VELJAČA: IZAZOVI DIGITALNE TRANSFORMACIJE
- 16. OŽUJAK: ŠTO ČINI EFIKASNU PRODAJU
- 06. TRAVANJ: EMPATIJA – GLAVNO ORUŽJE MODERNOG PODUZEĆA
- 11. SVIBANJ: USPJEŠNO UPRAVLJANJE PROMJENAMA
- 08. LIPANJ: KAKO POSTIĆI ANGAŽMAN I MOTIVACIJU SURADNIKA
- 21. RUJAN: ODRŽIVOST I DRUŠTVENA ODGOVORNOST
- 19. LISTOPAD: ZADOVOLJSTVO KUPCA I KAKO GA POSTIĆI
- 09. STUDENI: KAKO URAVNOTEŽITI POSAO I PRIVATNI ŽIVOT
- 30. STUDENI: INOVACIJAMA DO KONKURENTSKE PREDNOSTI



Kotizacija: 250 kn. Više o predavanjima i prijavnici potražite na

www.velimirsrica.com