

[O GR8](#)[GR8 storitve](#)[Intervjuji](#)[Blog](#)[Vprašajte nas](#)

GR8 MARKETING

31: Deana Jezeršek, LanguageSitter

AVGUST 11, 2014 - TILÉN MANDELJ

[NAPIŠI SVOJE MNENJE](#)

Deana Jezeršek je jezikoslovka in soustanoviteljica [jezikovne agencije LanguageSitter](#)...več o njenih dosežkih si preberite v intervjuju (med drugim je

TILEN, ANDREJ IN ANDREJA

Z vami delimo strast do podjetništva.

PREJMI
BREZPLAČNE
POSLOVNE NASVETE
NARAVNOST V SVOJ
EPOŠTNI PREDAL!

Vnesi spodaj svoj mail in se prijavi na GR8 novice.

[PRIJAVI SE SEDA](#)

PREDSTAVITE SVOJ POSEL

Ste podjetnik in bi radi predstavili svojo zgodbo? Naredite z nami intervju in se predstavite več kot 1000 ljudem na mesec!

imela že svoj TED govor!), v tem uvodnem delu pa bi malce več spregovoril o njej. Sploh ker sem tipičen primerek odjemalca v njenem poslu. Nemški jezik sem zasovražil v srednji šoli, zaradi odnosa med profesorico in menoj in od takrat naprej imam zadržke do tega jezika (približno tako, kot takrat ko si majhen in daš prst v vtičnico, da te strese kot vruga in ti ne pride na misel, da bi dajal spet prst tja).

Do nje sem prišel po priporočilu in kljub temu, da dela v isti stolpnici kot delam sam, o njej nisem slišal. Zakaj sploh omenjam to? Kot pravi sama Deana, z nekaterimi ljudmi se tekom posla samo spoznaš, z nekaterimi pa preprosto "klikneš". Naj povem, da je Deana ena izmed tistih oseb, s katerimi se je pravzaprav izjemno preprosto "klikniti". Izjemno odprta, nasmejana in iskrena oseba, ki ti da občutek, da jo skorajda poznaš celo življenje. In verjamem, da predvsem tu leži skrivnost njenega posla.

Skozi intervju boste lahko hitro začutili kakšno strast goji do svojega posla. Morda to najbolj razkrije njen odgovor, ko jo povprašam, kateri je tisti jezik, ki v njej vzbudi najgloblja čustva in odgovori takole:

“ V angleščini sem najbolj sproščena in takrat dobim najboljše ideje – vse postane bolj “pub scena”, v nemščini najbolje rešujem težave, ker znam biti v tem jeziku najbolj objektivna, v francoščini se

najbolj počutim ženska, v tem jeziku sem najbolj nežna in verjetno je tudi to razlog, da skoraj le v francoščini hodim v visokih petah, nizozemščina v meni zbudi materinski čut, saj pravljice v tem “jeziku pomanjševalnic” zvenijo najlepše, v slovenščini znam biti zadržana, sploh glede čustev, obenem pa jih lahko še vedno najboljše definiram in izražam prav v materinščini.

Več v intervjuju.

Povzetek intervjuja

Osebna misel

Delaj dobro in dobro se ti bo vrnilo.

Poslovni neuspeh

Naučila sem se, da je vsak neuspeh pravzaprav lekcija za naprej, da naslednjič naredim nekaj bolje.

Podjetniški AHA moment

Ko sem prvič pokukala izven okvirjev standarnih jezikovnih tečajev in videla morje novih priložnosti.

Trenutni posel

Poučevanje tujih jezikov na posamezniku prikrojen način – na LanguageSitter način.

Spletni vir

Spletni slovarji. 😊

Trenutno bere

Poletno lahko čtivo – Popolna ljubezen (poročno darilo).

Kje jo lahko kontaktirate

deana@languagesitter.si

Intervju

Uvod

Živjo! Začniva s tem, kdo si in kaj počneš?

Živjo! Sem Deana Jezeršek, jezikoslovka. Sem soustanoviteljica [jezikovne agencije LanguageSitter](#), kjer delujem kot vodja izobraževanja in razvoja.

Večino časa posvečam iskanju novim načinom poučevanja, tistih najbolj preprostih in logičnih in iščem načine, kako tuje jezike posamezniku še bolj približati.

Tilen: Na tem mestu bi te vprašal dvoje stvari. Nam zaupaš recept, kako se lotevaš iskanja tovrstnih načinov poučevanja? Druga stvar pa se tiče načina izobraževanja, na katerega sem naletel na blogu Tima Ferrisa in njegovemu članku z naslovom: "[How](#)

to Learn Any Language in 3 Months” (oziroma Kako se naučiti katerega koli jezika v 3 mesecih). V sam članek se morda ne bi spuščal toliko, izjemno zanimiva pa mi je bila njegova misel, ki jo je izpeljal iz Paretovega načela:”To understand 95% of a language and become conversational fluent may require 3 months of applied learning; to reach the 98% threshold could require 10 years.” Kar bi prosto po Prešernu pomenilo, da lahko razumeš tuji jezik in ga tekoče govoriš v 95% v 3 mesecih, da pa razumeš in tekoče govoriš tuji jezik v 98%, potrebuješ 10 let.

Deana: Pri LanguageSitterstvu gre predvsem **za poznavanje sogovornika, za razumevanje, kaj na jezikovnem področju resnično potrebuje, kje se počuti nesigurno**. Ne iščem načinov poučevanja v ožjem smislu (kot npr. iskanje vaj za poučevanje posameznega jezika). Gre bolj za spremljanje svetovnih trendov v izobraževanju in ko to počneš nekaj časa in to s kritičnim očesom, kmalu prepoznaš prave vire, ki ti lahko pomagajo. Tu gre tudi za branje strokovnih člankov, pa tudi pogovorov s strokovnjaki npr. na področju disleksije, ADD in drugih “motenj”, zaradi katerih se nekdo lahko počuti manjvreden pri učenju jezika. To ne pomeni, da smo strokovnjaki na vseh teh področjih, ampak če si s tem vsaj malo seznanjen, lahko sebi in sogovorniku zelo olajšaš delo in so rezultati posedično boljši.

Tim Ferriss je v svojem blogu zelo lepo povzel eno glavnih načel LanguageSitterstva – **jezik se moramo učiti skozi vsebine, ki so nam zanimive** in bi jih tako ali tako brali v svojem jeziku. Glede številko težko takoj priklimam, čeprav, ko pogledam iz svojih izkušenj, pa tudi po izkušnjah z

LanguageSitterstvom, bo morda tako čez palec to celo držalo. Presneto dobro vem, koliko dela sem vložila in vlagam v vsak dodaten 1% znanja jezika. Kar pa gospod Ferriss ni omenil, je, da ta procent z neredno uporabo tudi hitro upada.

Rad bi vzpodbudil pozitivno ozračje in dobro motivacijo za tale intervju, tako da te vprašujem po tem, kateri moto (načelo) ti je blizu oziroma rada živiš po njemu?

Skozi najhujše čase me vedno spravi misel »This too shall pass« – »Tudi to bo minilo«. 😊 Na mizi v pisarni pa imam misel, ki mi jo je poslala prijateljica ob začetkih LanguageSitterja: »Meine Kraft gleicht einem tiefen tiefen Brunnen.« – »Moja moč je enaka globokemu globokemu vodnjaku«. Sicer pa verjamem, da če delaš dobro, se ti bo to tudi vrnilo.

Ali si ta moto vključila v svoj posel in na kakšen način?

Seveda. [LanguageSitter](#) je nastal iz realne potrebe. Vedno več je bilo ljudi okoli mene, ki se klasičnemu tečaju zaradi pomanjkanja časa in zaradi neprivlačnih vsebin niso mogli ali hoteli zavezati. Tej skupini želim pomagati in vsakič, ko nekomu s našo pomočjo uspe, je delo zelo poplačano. Torej se dobro vrača. 😊

Tilen: Torej ciljaš na že "preizkušene" kupce. Iz marketinškega vidika, je to izjemno pametna poteza – ceneje je pridobiti že uveljavljenega kupca kot novega. 😊 So vaša ciljna skupina torej predvsem tisti, ki so se že poizkušali učiti tuje jezike, pa jim iz katerega koli razloga že ni uspelo?

Deana: Tudi, ampak velik del ciljne skupine predstavlja tudi tisti, ki se za tečaj niti odločili niso. Glavni razlog za to pa je bila neprivlačna ponudba: ljudje, ki jim je bila šola muka, se za šolski način poučevanja res ne bodo prostovoljno odločili. Zakaj bi potem, ko so že nekaj dosegli in so uspešni na svojem področju, šli nazaj v učilnice, delali domače naloge in se pripravljali na teste. Njihov cilj tokrat ni, da dobijo pozitivno oceno ali certifikat, njihov cilj je biti zmožen komunicirati s svojimi prijatelji, poslovnimi partnerji, strankami. Potrebe so specifične in čas je dragocen.

Kako predana si?

Svojemu delu sem bila vedno predana, kar koli in kjer koli sem delala. Če mi ni bilo več všeč ali sem delo prerasla, sem napredovala ali raje odšla. V svojem podjetju je to malo drugače; tu vztrajaš dlje in vsa občutja so bolj intenzivna in to velja tudi za predanost.

O čem vsi razmišljajo, pa nihče nima poguma to povedati na glas?

Da od sebe ne dajo vsega, kar lahko in za neuspehe krivijo druge in okoliščine.

Kaj je tvoja strast?

Učenje tujih jezikov. Vsak jezik v meni odkrije novo plast in z vsakim jezikom se mi odprejo nove dimenzije sveta in mene.

Tilen: Na temo jezikov mi pade 100 vprašanj. Na vrhu mojega seznama bi jih izpostavil le nekaj:

1. Katerega jezika se je po tvojem mnenju najlažje in katerega najtežje naučiti?
2. Koliko časa je pri tebi v povprečju trajalo, da si se naučila nekega jezika?

Pa malce bolj lagodna vprašanja:

1. S katerim jezikom se da najbolj sočno preklinjati?
2. Kateri jezik je tisti, ki v tebi zbudi najgloblja čustva in zakaj?

Deana: Kako hitro se naučimo tuj jezik, je odvisno od zelo veliko dejavnikov, tako od tega, kje se v tistem trenutku nahajamo, pa vse do našega ozadja. Če izhajam iz sebe: najlažje se naučim jezik, ki ga v tistem trenutku potrebujem ali mi postane tako izjemno všeč, da sem zanj pripravljena delati več in to vsak dan. Francosko sem se naučila hitro, ker za življenje v Švici nisem imela druge izbire, nizozemščino pa sem tako hitro vzljubila, da sem iz danes na jutri brala le še nizozemske knjige in poslušala nizozemsko glasbo, na Nizozemsko pa sem letela kadarkoli se je dalo. **Jezik, ki se ga je najtežje naučiti, pa je tisti jezik, ki se ga moramo, smisla v tem pa ne vidimo.**

Ko govorim o znanju tujih jezikov, se mi vedno poraja vprašanje, kdaj zares znamo en jezik. V jezikih, za katere rečem, da jih "znam", sem res lahko komunicirala že po dveh, treh mesecih, ampak takrat sem posamezen jezik dihala in se mu popolnoma posvetila, pa tudi učitelja sem v obeh primerih imela izjemna.

Haha, sočno preklinjati ... Tega še v slovenščini ne počnem! Je pa res, da si v vsakem jeziku izberem eno "srednje sočno" besedo in jo potem uporabljam, če je v kontekstu. Ampak kljub vsemu mislim, da **na področju sočnih besed jeziki bivše Jugoslavije nimajo konkurence.** 😊

O, to je pa zanimivo vprašanje: v angleščini sem najbolj sproščena in takrat dobim najboljše ideje – vse postane bolj "pub scena", v nemščini najbolje rešujem težave, ker znam biti v tem jeziku najbolj objektivna, v francoščini se najbolj počutim ženska, v tem jeziku sem najbolj nežna in verjetno je tudi to razlog, da skoraj le v francoščini hodim v visokih petah, nizozemščina v meni zbudi materinski čut, saj pravljice v tem "jeziku pomanjševalnic" zvenijo najlepše, v slovenščini znam biti zadržana, sploh glede čustev, obenem pa jih lahko še vedno najbolje definiram in izražam prav v materinščini.

Ali imaš vzornika(co) in kdo je to?

Vzornike imam različne v različnih obdobjih, za različna področja in glede na prioritete v tistem trenutku. Trenutno je to gospod [Sugata Mitra](#) – profesor na šoli za izobraževanje, komunikacijo in jezik v Newcastlu. Stvari, ki jih on dela na področju izobraževanja, so izjemne. Njegovo delo in predvsem rezultati me navdihujejo in vedno potrdijo, da sem na pravi poti.

Poslovna pot

Splošni del

Sam sem mnenja, da je tisto, kar šteje – pot, potovanje do cilja, do uspeha. Slovenci smo sicer po značaju takšni, da ne govorimo radi o neuspehu, toda neuspeh je tisti “dežurni krivec”, da se nekaj resnično naučimo. Povej nam, kako si prebrodila ta neuspeh in kaj si se pravzaprav iz njega naučila?

Med delavnicami podjetništva sem se najprej naučila, da je **neuspeh del poti do uspeha**. To je bil velik premik v glavi in zato sem si sploh upala nadaljevati. Sedaj neuspehov sploh ne vidim več, ker vse jemljem kot učne lekcije. Včasih presneto bolijo. 😊 Neuspehe sedaj prebrodim tako, da se od situacij bolj distanciram in za neuspeh ne krivim sebe na splošno, ampak natančno definiram, kaj sem v tistem trenutku narobe naredila oz. bi lahko naredila boljše. Podpora sodelavcev, prijateljev in družine pa je tudi vedno super obliž. **Treba se je pa znati tudi pohvaliti in vsak uspeh proslaviti** – to moj sodelavec venomer poudarja. S tem si vedno kupim blazino za naslednji padec. 😊

Tilen: Super si povedala okoli dojemanja neuspehov in v tej točki se s teboj popolnoma strinjam. Kar pa naše bralce zanima, so konkretni primeri, saj se lahko le tako poistovetijo s teboj in na splošno razumejo področje podjetništva. Nam lahko zaupaš en konkretni primer učne lekcije in kaj si se iz tega naučila?

Deana: Na začetku sem hotela narediti vse sama.

Moje glavno načelo je bilo, da so stranke zadovoljne in za poučevanje sem jim bila na voljo praktično kadarkoli. Pri treh slušateljih hkrati, poskusih postavljanja spletne strani itd. sem ugotovila, da bom sama sebe pokopala. Takrat sem se ustavila in si rekla, da svoje podjetje ustanavljam, da bom živela življenje, ki ga hočem, ne pa, da si ga uničim. Vedela sem, da sama ne bom zmogla in da se želim ukvarjati predvsem z izobraževanjem, ne pa z vodenjem podjetja. Na srečo je takrat prijatelj Mart, ki je sedaj tudi direktor podjetja, verjel v zgodbo in skupaj sva zasnovala LanguageSitter, kot ga poznamo danes.

V podjetništvu imamo t.i. AHA momente. To so tisti trenutki, ko ti zažari žarnica, ko se spomniš neke ideje, ki bi bila resnično vredna realizacije.

Kdaj se je tebi posvetila žarnica in si si rekla: "To je to."

To se pa tako živo spomnim: s možem sva sedela na terasi apartmaja na Tenerifih. Imela sem monolog, kako zgrešen je naš učni sistem in kako bi lahko te jezike komu bolje približali. V enem trenutku sva z možem stopila »outside the box« in ideje so kar začele deževati.

Katere so tri stvari, ki te v tem trenutku držijo nazaj?

-
1. Pomanjkanje izkušenj na področju poslovanja.
 2. Prevelika želja po popolnosti.
 3. Včasih izgubim fokus.

Kaj je tvoj trenutni navdih, ki te žene v poslu?

Ko vidim, da tak način poučevanja deluje in delo s strankami in LanguageSitterji odpira povsem nove razsežnosti poučevanja. Že sama misel, da revolucioniramo klasično poučevanje jezikov. 😊

Tilen: Po pravici povedano, me vedno znova malce špikne besede LanguageSitterji (čeprav mi je "huda" besedna zveza 😊). Pa zdaleš od tega, da bi bil jezikoslovno pedanten. Kako bi npr. to besedno zvezo prevedla v slovenski jezik (in sploh ni nujno, da dobesedno – važno da ostane pomensko enako ali vsaj podobno)?

Deana: Če pa kje ne delamo razlik med jeziki, je to pri LanguageSitter. 😊 Sama ideja je izhajala iz nekakšnega "skrbnika jezika", v pomenu, nekdo ima problem pri uporabi in razumevanju tujega jezika, jaz sem tam, da za čas skupnega dela prevzamem skrb in odgovornost za njegovo znanje in napredek. Sicer pa kot opis besede LanguageSitter v slovenščini uporabljamo besedno zvezo "jezikovni trener".

Ali razmišljaš dovolj velikopotezno in če ne, zakaj ne?

Seveda. In z ekipo smo odločeni, da to izpeljemo.

Zakaj pri svojih letih ne zaslužiš več?

Ker sem šele po zaključeni fakulteti in nekaj letih delovnih izkušenj ugotovila, kaj bi resnično rada počela in moram sedaj sama ob delu »še enkrat v šolo«, tisto težjo, skozi prakso.

Kaj bi o tebi rekla oseba, ki te ima najmanj rada?

Lahko njej!

Kako meriš uspeh?

Po tem, kolikim ljudem sem s svojim znanjem in naravnostjo lahko pomagala.

Kakšen je po tvojem mnenju najboljši način soočenja s težavnimi strankami?

Najprej se umiriti pri sebi. Sigurna moram biti, da sem v določeni situaciji naredila vse, kar se je dalo in da sem bila korektna. Komunikacijo je potrebno držati na korektnem nivoju in namesto braniti svoj položaj, iskati ustrezno rešitev. Vseeno pa ne vedno popustiti volji stranke, če sem prepričana, da imam prav. En gospod (bivši direktor najbolj uglednega hotela ob Ženevskem jezeru) mi je nekoč dejal: **»Gost je kralj, dokler se obnaša kot kralj.«** Bivši direktor pa: **«Vsako pritožbo izkoristi za prodajo.»** Ta dva nasveta dejansko delujeta.

Kakšen je tvoj najboljši način motivacije svojih zaposlenih?

Da se počutijo del zgodbe in da zgodbo soustvarjajo. Pomembno je, da v delu vidijo prednosti zase – da spoznavajo nove zanimive ljudi, odkrivajo nove panoge, se vedno naučijo nekaj novega.

Če ti za vrat že diha poraz, kaj bi naredila? Ali bi vztrajala naprej ali bi opustila posel in ponovno poizkusila od začetka?

Še bi vztrajala. Morda ne na isti poti, sigurno pa v isti smeri. Znanje in izkušnje nosim vedno s sabo, neodvisno od tega, kje sem in kam grem.

Kakšna je tvoja vizija glede prihodnosti?

Soustvarjati bolj smotern, učinkovit in uporabniku prijazen način poučevanja, ne le pri tujih jezikih, ampak v izobraževanju na sploh.

Tilen: Bi poizkusila oziroma ali nameravaš prijaznejše načine poučevanja pomagati "preseliti" v javno šolstvo?

Deana: Da se izognem Sizifovemu delu z javnim šolstvom, mi narekuje veliko ljudi in verjamem, da imajo super razloge za to, jaz pa imam enega zelo dobrega, da o tem razmišljam in da gremo z [LanguageSitter](#) svojo pot naprej. In temu razlogu sledim. Zelo veliko priznanje smo pri LanguageSitter prejeli že lani, ko so nas na tekmovanju za Evropsko jezikovno priznanje uvrstili med finaliste in so se predstavniki javnega šolstva na predstavitvi in zagovoru poklonili našemu delu. LanguageSitterstvo je potrebno razumeti v širšem pomenu. Tu ne gre le za individualno poučevanje podjetnikov, ampak **za način prilagajanja, da skupaj s posameznikom najdeš pot do zelenega znanja**. Zaenkrat preverjeno deluje tudi na otrocih, posameznikih iz različnih strok in upokojevcih. 😊 Verjamem, da obstaja tudi za skupino učencev boljši način. In to ne le na področju tujih jezikov, ampak na splošno.

Ali uživaš v tem, da si podjetnica?

Pravzaprav se z besedo »podjetnica« nikakor ne morem poistovetiti, ampak če je to definicija mojega dela, potem ja, sem podjetnica in v tem uživam. 😊

Praktični del

Zakaj bi kupil tvoj izdelek/storitev?

Ker deluje in je uporabniku prijazen.

Kateri je tvoj najljubši način komunikacije?

Osebno, telefon, e-pošta?

Osebno.

Mreženje je danes pomemben vidik posla. Kako si se ga lotila?

Najprej sem se znebila termina »mreženje«, ker mi je smešen in me je vedno spravljal pod pritisk, da moram razdeliti vse svoje poslovne vizitke in čim več prodati. Odkar hodim na zanimive dogodke, da se kaj naučim, spoznam zanimive ljudi in oni spoznajo mene in moje delo je veliko lažje. Sicer isto, a meni popolnoma drugače. 😊

Tilen: Meni je po pravici povedano ta beseda prav tako...ehm..nasilno prevedena. Imaš na zalogi ustreznejšo izpeljanko?

Deana: Nimam. Enostavno spoznavam nove zanimive ljudi. Z nekaterimi postanem prijateljica, nekateri postanejo mentorji (vede ali nevede), z nekaterimi se povežemo in iz svojih zgodbe naredimo novo.

Katere metode marketinga uporabljaš in katera je tista, ki ti trenutno prinese največ rezultatov?

Zadovoljne stranke in njihova priporočila.

Kateri so tisti trendi, ki bojo v prihodnosti zaznamovali tvojo industrijo?

Prodiranje podjetij na tuje trge in obratno. Globalno poslovanje.

Če bo tvoj trenutni posel propadel, kaj bo botrovalo temu?

Morda pomanjkanje izkušenj in posledično kakšna usodna napaka pri poslovanju ali širjenju zunaj Slovenije.

Kaj boš storila, če te tvoja konkurenca nenadoma vrže iz posla?

Delala naprej in iskala nove možnosti. Na področju jezikovnega izobraževanja je še toliko potenciala.

Kaj dela tvoja konkurenca bolje?

Za našo ciljno skupino direktne konkurence ni. Odkrili smo nišo, v kateri so posamezniki, ki jim lahko najbolje pomagamo mi.

Kaj bi naredila drugače, če bi ponovno začenjala?

Hitreje bi se učila.

Tilen: Hitreje ali natančneje?

Deana: Hitreje. Absolutno ne natančneje, ker me pogosto detajli za predolgo odnesejo ... 😊

V čem se razlikuješ od svoje konkurence?

V samem načinu poučevanja, ki izhaja iz posameznika, njegovih potreb, interesov in njegovega načina učenja. Korak naprej smo naredili z visoko stopnjo prilagodljivosti: časovno, krajevno in vsebinsko. **Največja prednost pa je v LanguageSitterjih, ki niso le učitelji, ampak**

prevzemajo vlogo asistentov, trenerjev in motivatorjev.

Katera je tista stvar, ki bi jo morala delati več in katera tista, ki bi jo morala delati manj?

Uživati življenje več in sekirati se manj.

Ali najemaš zunanje izvajalce za tiste storitve, za katere misliš, da je škoda tvojega časa?

Zaenkrat v zelo omejenem obsegu. Večino stvari narediva sama s sodelavcem, tudi tiste, ki nama ne dišijo najbolj.

Tilen: Celoten posel si postavila okoli ideje, da vodiš neko zgodbo ravno zaradi tega, ker nekemu učenje ni dišalo najbolj. Bi mogoče neke paralele potegnili v stvari, ki ne dišijo tebi? 😊

Deana: Zanimiva ugotovitev. Pomemben je razlog, zakaj ti nekaj ne diši. Če ti angleščina ne diši, ker ti ni bila vseč učiteljica angleščine v srednji šoli, to ni pravi razlog, da se angleščine nikoli več ne poskušaš naučiti. Tudi pri sebi sem raziskovala izvore nekaterih fobij (in ko hodiš po svoji podjetniški poti, te preseneti število le-teh 😊 in res, ko je bil odgovor le preskok zidu cone udobja, sem pri tem vztrajala in še vztrajam. Saj veš, **čudeži se dogajajo le zunaj cone udobja.** 😊 Včasih ta fobija izhaja iz neznanja, zato si je treba vzeti čas za dodatno izobraževanje. Pravzaprav z Martom delava vse “dišeče in nedišeče” stvari, zunanje sodelavce povabiva le, ko jih res potrebujeva, ker sama nečesa res ne moreva narediti – španščine npr. ne zna nobeden od naju. 😊

Kaj te ohranja pokonci ob 3.00 uri zjutraj?

Nič, zato ležim.

Koliko ur na dan/teden potrebuješ, da narediš, kar je potrebno narediti?

To pa težko rečem ... Bolj kot od količine dela je to odvisno od moje zagnanosti za tisto delo. 😊

Ali bi tvoj posel lahko preživel brez tebe?

Morda se v tej fazi še zdi, da ne, zato pa na veliko razlagam in stvari zapisujem, da to čim prej postane.

Ali se ti zdi pomembno, da spremljaš svoj denarni tok?

Seveda.

Hitra runda

V zadnjem delu vprašanj, ki se tičejo tvojega posla, imam zate nekaj kratkih vprašanj. Si za to, da nam postrežeš s fenomenalnimi odgovori?

Da.

Nauči me nekaj.

Ostajamo v jezikovnih vodah

Kaj pomeni kratica HEINEKEN? Je v nizozemščini, prevedla bolj pomensko kot dobesedno 😊

Hij En Ik Nemen Elke Keer Een Nieuwe. – On in jaz naročiva vsakič še enega.

in nazaj:

Na Elke Keer Een Nieuwe Is Er Hoofdpijn. – Potem,
ko naročaš vsakič še enega, dobiš glavobol.

... meni je to vedno tako zabavno ... 😊

Na kaj si najbolj ponosna?

Na delo [LanguageSitter](#) in da sem lahko del te
zgodbe.

Kaj je bolj pomembno? Da imaš srečo ali znanje?

Če imaš znanje, že imaš srečo. 😊 Mislim, da dobra
mera obojega vedno prav pride.

Razloži svoji 4-letni nečakinji v treh stavkih kaj počneš.

Potrebujem le dva: Bi rada razumela, kaj pojejo One
Direction? Jaz te to lahko naučim. 😊

Ali potrebuješ univerzitetno izobrazbo, da uspeš v poslu?

Ne.

Kaj je bil najboljši poslovni nasvet, ki si ga prejela?

Imej rada to, kar delaš in če lahko s tem še nekemu
pomagaš, si na pravi poti.

Kaj je tista stvar, ki trenutno deluje v tvojem poslu?

Pozitivna naravnost.

Ali uporabljaš kakšen spletni vir, ki ga redno uporabljaš in bi ga rada izpostavila?

Spletni slovarji. 😊 Morda tale, tu vedno kaj uporabnega najdem:

<http://www.independent.co.uk/news/education/>.

Kaj bereš trenutno?

Poletno lahko čtivo – Popolna ljubezen (poročno darilo). 😊

Povej mi idejo za marketinški slogan za GR8 (nobenih skritih namenov 😊).

Za to nisem strokovnjakinja, ti ga pa lahko prevedem v več jezikov. 😊

Zadnje vprašanje in potem zaključiva. Če bi ti dal zdajle 500€, kaj bi naredila s to vsoto?

Sumljivo bi gledala tisti bankovec in te vprašala, kjer je trik. Če pa je vprašanje bolj mišljeno v smislu, kaj bi naredila s 500 EUR v tem trenutku, potem je odgovor: najela bi LanguageSitterja za ruščino. 😊

Tilen: Deana, postregla si nam z izjemnimi odgovori in vem da so bralci GR8 odnesli veliko koristnih informacij. Želim ti veliko uspehov s tvojimi projekti!

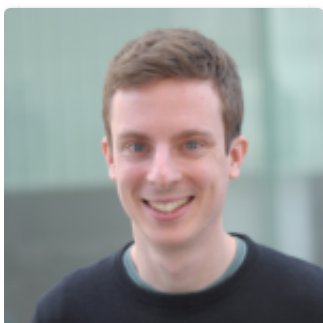
Poglejte si tudi ostale članke:



20: Ivo Boscarol in
Pipistrel



14: Nevenka Črešnar
Pergar, direktorica NP
Consulting



10: Blaž Triglav, mobilne
aplikacije za zdravnike



16: Aaron Marko, trener
mehkih veščin

Če ti je bil članek všeč, ga deli naprej.

Facebook

10

Twitter

2

LinkedIn

24

36

O meni

Zadnji prispevki



Tilen Mandelj

Ati, knjižničar, raziskovalec,
navdušenec nad družbenimi
omrežji, strokovnjak za marketing,
content hacker, mentor in coach.

Najemite me!



KATEGORIJE: INTERVJUJI

Prejmite ideje in nasvete s področja podjetništva in spletnega marketinga.

KLIK

Nobenega spama. Nobenega sranja.
100% uporabno.

NAPIŠI SVOJE MNENJE

Ime *

E-pošta *

OBJAVI KOMENTAR