

1. UVODNI ČLANEK

V tokratnem uvodnem članku pa bo nekaj več govora o **samopodobi in pomenu vzgoje za izgradnjo samopodobe**, saj so to željo izrazili nekateri bralci e-mesečnika.

Ali veste, da se dojenčki skoraj ničesar ne bojijo? Imajo samo dva strahova: stah pred močnimi glasovi in strah pred padcem. Vse ostale strahove si pridobimo od naših staršev, vzgojiteljev, sorodnikov, prijateljev skratka od okolice v kateri živimo in delamo.

In kaj najbolj prizadene človekovo samopodobo? Kritika je tista, ki najbolj uničuje človekovo podobo o samem sebi. Ste se že kdaj vprašali koliko pohval in koliko kritik slišijo vaši otroci na dan? Na vsako dobro besedo o sebi otroci slišijo 14 kritik oz. negativnih misli o njih samih. Si predstavljate, kar 14-krat več negativnih besed kot pohval. Neverjetno? Morda. Resnično? Pravo gotovo. In za tiste, ki že imate svoje otroke, je tukaj zelo dobro vprašanje: "Ali ste vašega otroka že kdaj pohvalili?"

Ali ni neverjetno, kako zelo radi "popravljamo" napačno izgovorjavo otrok, a le redko kdaj rečemo našemu malemu Janezku: "Janezek, bravo! Pravilno si povedal besedo!" Ste to morda že opazili pri vas samih? Odnos do napak 3-letnega otroka je popolnoma drugačen, kot pa odnos 12-letnega.

Ko se 3-letni fantek igra z igračkami in naredi stolp iz kock in se mu le-ta poruši, je morda res malo žalosten, a si ne dela skrbi. Spet se nadebudno spravi k delu in postavi nov stolp. Kaj pa 12-letni fant? Kaj on stori? Kar opazujte ga in videli boste ... Prva stvar, ki jo bo naredil, ko se mu bo v primeru "napake" porušil stolp iz kock je, da bo pogledal naokoli ali ga je kdo videl.

In že smo pri tistem miselnem vzorcu, ko nam je bolj pomembno kaj drugi mislijo o nas, in ne kaj si sami mislimo. Gotovo ste že večkrat slišali naslednji stavek: "Kaj bodo pa sosedge rekli?" Pomembneje nam je, kako nas bodo drugi ocenjevali, in ne kako sami nase gledamo. In kdo je krivec za tako obnašanje? To se že ve ... starši, sorodniki, vzgojitelji itd skratka tisti, ki so nas vzgojili. Seznam je neskončen in lahko bi ga nadaljeval v nedogled.

Pozitivna samopodoba nam v čisto preprostem pomenu besede pove koliko imamo radi sami sebe. Če imamo o sebi slabo oz. izkrivljeno samopodobo, potem nikakor ne moremo pričakovati, da bi nas tudi drugi imeli radi. **Kakor navznoter, tako navzven!** Dejstvo je, da na svetu ni človeka, ki bi bil popoln, a mi še vedno gledamo pri sebi predvsem na napake (npr. "štrleča" ušesa, "premajhne" prsi, "krive" noge ...) za katere so nam drugi dejali.

Oprimemo se njihovega mnenja in se niti za trenutek ne vprašamo o pravilnosti in upravičenosti njihovih sodb. In potem, ko naredimo lepotno operacijo se naša samopodoba čez noč spremeni. Iz "grdih račk" postanemo "princi in princeske". Le kakšen bi bil svet, če bi bili na njem samo "popolni" ljudje?

Po mojem mnenju bi bil en velik dolgčas. Ljudje smo si različni, vsak človek ima svoj namen in poslanstvo v življenju in sprejeti se moramo pač takšne kakršni smo. Bog ne ustvarja izgub, si pa ljudje sami sebi v svojih mislih "ustvarjamo" izgube. A o tem še kaj več kdaj drugič ...

Avtor članka: **Roy Goreya**

2. MEDOSEBNI ODNOSI in LJUBEZEN

KAKO RAZUMETI NASPROTNI SPOL?

Nekoč sta se po naključju na planetu Zemlja srečala prebivalec Marsa in prebivalka Venere. Ob prvem srečanju in stiku z očmi sta ugotovila da sta ustvarjena drug za drugega. In tako se je začela strastna ljubezen, ki naj bi po burnem začetku trajala vse življenje, toda ... Na Marsu govorijo popolnoma drugačen jezik kot pa na Veneri in nesporazumi med zaljubljenecema so se začeli vrstiti eden za drugim. Kmalu sta se oba začela spraševati kam je izginila vsa ljubezen in strast v njunem odnosu. Tako je bil že blizu konec njune romantične ljubezni, saj se nista več mogla sporazumeti niti o najbolj osnovnih stvareh.

Na žalost na svet ne pridemo z osnovnimi navodili, ki bi nam omogočala razumevanje nasprotnega spola. Najbolj zabavno je takrat, ko ne vemo, kaj ženska ali moški v resnici misli, ko nekaj reče. Morda se vam je že zgodilo, da ponoči niste mogli zaspati, ker vas vaša deklica ni poklicala, ko pa je vendar rekla, da vas bo. Ali pa ste morda sčasoma ugotovili, da se dobiva z vami zgolj zaradi prijateljstva, in ne zato, da bi vas želela bolje spoznati, tako kot vi njo. Kaj torej v resnici mislijo ženske, ko nekaj rečejo?

Ko jo želite spoznati:

Imam fanta. *Njene misli:* Morda imam fanta, morda ga nimam, toda ti mi nisi všeč.

Ne plešem. *Njene misli:* Nočem plesati s teboj, bi pa plesala, če bi me prosil fant, ki bi mi bil všeč.

Nimam telefona. *Njene misli:* Imam ISDN, GSM in tajnico, ampak tebi ne dam svoje številke.

O, tudi jaz imam rada romantične komedije! Kateri je pa tvoj najljubši film? *Njene misli:* Rada bi vedela kaj več o tebi ...

Ko se punca negativno odziva, ne pomeni nujno, da jo fant ne zanima, pomeni le, da ohranja občutek netakojšnje dostopnosti. Morda fantu daje možnost, da jo osvoji, da pokaže, da je samozavesten, da ga prvi "ne" še ne vrže po tleh. Morda pa tako reagira, ker ji res ni do tega, da bi spoznala fanta. Sicer pa fant ne more biti všeč vsaki, ki je všeč njemu. Lahko pa, da je punca zunaj s prijateljicami le zaradi sprostitve in se sploh ne osredotoča na nova poznanstva.

Če pa vam jo uspe povabiti na zmenek, lahko slišite:

Greva nekam, kjer je bolj tiho. *Njene misli:* Hočem te spoznati bolje, torej greva nekam, kjer se bova lahko pogovarjala.

Kako izgledam? *Njene misli:* Ali ti gredo komplimenti dobro od ust?

Kakšna je bila tvoja bivša? *Njene misli:* Kakšna sem v primerjavi s tvojo bivšo?

Ali veš, kaj hočeš, kaj iščeš v ženski? *Njene misli:* Ali mu ustrezam?

Trenutno imam zelo stresno življenje. *Njene misli:* Skušam te nežno odsloviti.

Rada kolesarim ... obožujem tenis ... zelo rada grem v kino. *Njene misli:* Zelo rada bi vse to počela s tabo.

Ko ste z nekom že par:

Kako izgledam? *Njene misli:* Ali sem tako lepa, kot takrat, ko si me spoznal?

Ali ni tista punca čudovita? *Njene misli:* Ali je lepša kot jaz?

Koliko otrok si želiš? *Njene misli:* Ali me vidiš v svoji prihodnosti?

Potrebujem novo garderobo. *Njene misli:* Rada bi, da greš z menoj nakupovat.

Moja prijateljica misli, da je to, kar si naredil zelo nevljudno. *Njene misli:* Jaz mislim, da je to, kar si naredil zelo nevljudno.

Poglej kako ima ta moški dober stil, frizuro, srajco ... *Njene misli:* Rada bi, da se oblečeš, ostrižeš tako kot on.

Ko se razhajata:

Nisi ti kriv, jaz sem. *Njene misli:* Ti si kriv.

Rada bi, da sva samo prijateljja. *Njene misli:* Kak teden se bova še pogovarjala, potem pa le, če se bova slučajno srečala.

Veliko mi pomeniš, samo zdaj ni pravi čas za to. *Njene misli:* Pravi čas bo, ko bom imela naslednjega fanta.

Kmalu te pokličem. *Njene misli:* Ne kliči me, jaz te bom poklicala ... mogoče.

Iz opisanih primerov vidimo, da ženske niso vedno direktne v komunikaciji z moškim. Vedno obstaja skrita prošnja. Če bi moški znali razvozlati to kodo, bi bilo veliko manj preprirov, morda celo ločitev. Se da kaj narediti? Seveda se da. Ženske se lahko naučijo direktno postavljati vprašanja. Problem je, ker bodo dobile tudi direktne odgovore, ki pa jih včasih tudi same nočejo slišati.

Avtor članka: **Roy Goreya**

3. USPEŠNA PRODAJA

3. del - KAKO POMEMBNA JE UREJENOST PROSTOROV IN OSEBJA?

Če je nekdo prišel k vam, bodite prepričani, da ni prišel zgolj slučajno. Za to se je odločil, ker ste v do sedaj opisanih korakih ravnali pravilno in pritegnili njegovo pozornost – nakazali ste možnost za zadovoljitev njegove potrebe. Tu se prvič sreča z vami. Ta trenutek je po mnenju nekaterih strokovnjakov najpomembnejši v celotnem prodajnem procesu. To je trenutek, v katerem se bodoči kupec odloči, ali bo kupil od vas ali ne bo. Strokovnjaki trdijo, da so odločilne prve sekunde, v katerih ocenjuje vaš videz, vašo urejenost in celo vaš nasmešek.

Tudi ljudje, ki so sami zanemarjeni, imajo radi urejenost. K vtisu močno pomaga tudi videz in urejenost vašega poslovnega prostora, pa naj bo to pisarna, delavnica ali trgovina. Urejenost prostora je podzavestno sporočilo kupcu o kvaliteti vaših izdelkov ali storitve. Zanemarjena delavnica govori o raztresenem, nerednem človeku.

Predstavljajte si avtomehanično delavnico, v kateri je vse razmetano, tla so umazana, koši smeti so polni, mehanikov kombinezon je popolnoma umazan. Verjamem, da temu mehaniku ne bi zaupali svojega avta, saj vam celoten videz govori o tem, da bo na enak način, kot skrbi za svoje delovno mesto in zase, poskrbel za vaš avto – zanemarjeno. Najbolj tragično pri vsem je, da je to lahko vrhunski strokovnjak in mehanik, vendar bo na koncu ostal brez dela in ne bo razumel, zakaj se mu je to zgodilo.

Veliko ljudi se niti ne zaveda, da so neurejeni in da imajo neurejene poslovne prostore, saj so bili že tako vzgojeni, tak je njihov način življenja. Res je tudi, da so določeni poklici, ko ljudje že vnaprej pričakujejo določen način urejenosti. Vodovodarja, ki nam je prišel popraviti zamašeno odtočno cev, bi si težko predstavljali, da to dela v obleki in kravati.

Vendar je tudi za vodovodarja pomembno, da ima čisto haljo ali kombinezon, da je obrit in ima oprane lase. Zanj ne sme biti izgovor za umazan kombinezon, češ da je bil ravnokar pri drugi stranki. V avtu bi moral imeti zadostno število čistih, saj njegove stranke ne zanima, kje je delal prej. Podobne situacije najdemo v gostilnah, ki po končanem kosilu zamenjajo prt na mizi ali ne. Mislim, da ni težko uganiti, v kateri je večja gneča.

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KAKO PRISTOPITI K STRANKI IN PREDSTAVITI IZDELEK.

Avtor članka: **Borut Zoran**

Spletna stran: www.modraptica.com

4. NASVETI ZA ZDRAVJE

KAKO PREGNATI DOLGČAS, KI PORAJA UTRUJENOST?

Eden izmed glavnih razlogov za utrujenost je dolgčas. Čeprav se sliši še tako neverjetno, tudi v vašem življenju prav gotovo najdete primere, ki potrjujejo zgornji stavek. Se morda

spomnite, ko ste prišli domov iz službe popolnoma izčrpani in utrujeni, da vam je bilo vsako popoldansko opravilo odveč. Tako zelo vas je bolela glava, da ste hoteli iti za uro ali dve spat, še preden bi pojedli kosilo. Vse kar ste želeli v tistem trenutku je bil spanec. Toda, ko vas je po približno 15-ih minutah, odkar ste prišli domov poklical po telefonu vaš fant ali punca in vas povabil na ples ali v kino ... Kaj se je takrat zgodilo?

Zasvetile so se vam oči in v hipu ste bili prežeti z energijo. Pojedli ste tako hitro, da bi človek mislil, vam da gre za življenje ali smrt. Potem ste stekli v kopalnico, se stuširali, preoblekli in že ste bili na zmenku z ljubljeno osebo. In po zmenku, ko ste prišli domov ste bili tako polni vtisov, da celo zaspati niste mogli.

Eno vprašanje za vas. Ste bili resnično utrujeni, ko ste prišli iz službe? Seveda ste bili.

Utrudilo vas je dolgočasno delo, morda celo dolgočasno življenje. In ljudi, ki jih utruji dolgočasno delo je na stotine, morda celo na milijone. Vendar pa je dobro vedeti, da ima z utrujenostjo veliko več opraviti vaše čustveno stanje, kot pa telesni napor.

Nekoč so izbrali skupino študentov in jih preizkusili v stvareh, za katere so vedeli, da jih ne zanimajo. In kakšen je bil rezultat? Študentje so bili utrujeni in zaspani, pritoževali so se nad glavobolom in vnetimi očmi in bili so razdražljivi. Nekateri so imeli celo težave z želodcem. So si vse to "domišljali"? Ne, testiranje njihovega metabolizma je pokazalo, da se krvni tlak v telesu in poraba kisika dejansko zmanjšata, kadar je človeku dolgčas, in da se celotni metabolizem opomore v trenutku, ko človek začuti, da je njegovo delo zanimivo in prijetno.

Med opravljanjem zanimivega in prijetnega dela se redko utrudimo. **In nasvet za vas?**

Delajte, kar vas veseli in navdušuje, saj tako nikoli ne boste utrujeni. Ljudi delo ne izčrpa zato, ker je tako utrudljivo, temveč zato, ker jih kratko malo ne veseli. Že pred več leti je dr. Thorndike, znani profesor s kolumbijske univerze dejal: "Dolgčas je edini resnični razlog za manjšo storilnost." Zatorej ... **Veselo** na delo! Poudarjam predvsem besedico - veselo.

Avtor članka: **Roy Goreya**

5. JAVNO NASTOPANJE in RETORIKA

PRIPRAVA NA JAVNI NASTOP - 3. del

KAKO UREDIMO SVOJO ZBIRKO MISLI IN SNOVI?

- **IZBOR INFORMACIJ**

"Govornik naj ne bo leksikon. Leksikone imajo ljudje doma." Kurt Tucholsky

Najpomembnejše pri urejanju in razporejanju snovi za govor (predavanje) je **izločanje manj pomembne snovi**. Nikar ne obremenjujmo poslušalcev s preveliko količino znanja, kajti naše občinstvo ni opravilo tiste duševne predpriprave, kot smo jo mi; ljudje nam ne bodo mogli več slediti in nas bodo zaradi tega nehali poslušati. Izločimo vse tisto, kar se nam zdi nepomembno ali manj pomembno oz. preveč strokovno za naše poslušalce. Pretehtajmo, kaj ne sodi v naš govor, kaj bi po drugi strani morali povedati izčrpaneje in kaj sicer ni pomembno, vendar bi kazalo vsaj na kratko omeniti.

Dobro moramo razmisliti, koliko časa imamo na voljo za govor. Upoštevajmo, da za stran formata A4, s 60 znaki na vrstico in s po 30 vrsticami, potrebujemo približno dve minuti govornega nastopa.

- **ROKOPIS IZTOČNIC**

Po nepotrebnem izgubljam čas, in kar je še pomembnejše, ne bomo dosegli pričakovanega učinka na poslušalce, če jim bomo govorili na pamet. Izpostavljamo pa se tudi nevarnosti, da jim bomo govor na hitro zdrdrali, če ga bomo znali na pamet.

S pomočjo dobro razčlenjenega rokopisa iztočnic pa lahko govorimo naravno in spontano. Oblika rokopisa iztočnic pa mora biti dovolj pregledna. Razdelimo kos papirja na levo kolono, ki

zajema tretjino strani, in na desno kolono z dvema tretjinama. Na levo stran zapišemo posamezne razčlenitve govora, na desno pa pripadajoče iztočnice in formulacije.

ROKOPIS IZTOČNIC	
Razčlenitev	Iztočnice
Prva glavna točka	Iztočnice...
Prva podtočka	Iztočnice...
Druga podtočka	Iztočnice...
Druga glavna točka	Iztočnice...

Naš rokopis bo z razporeditvijo, kot je predlagana zgoraj, dovolj pregleden. Na nepredvidena vprašanja bomo odgovarjali lažje in z manj zadrege in tudi na razpravi po končanem govoru bomo lažje našli posamezne točke.

• **PREIZKUSIMO SVOJ GOVOR**

Jedro našega predavanja je torej zapisano v obliki iztočnic in za poskušnjo s pomočjo teh zapiskov imejmo polglasni govor. Polglasni zato, da se bomo navadili na svoj rokopis iztočnic in zato, da se bomo urili v govorjenju. Urimo se takrat, ko sedimo v avtu ali takrat, ko se doma dolgočasimo. Presenečeni bomo, ko bomo ugotovili, koliko novih zamisli dobimo pri polglasnem govorjenju za poskušnjo.

Ko smo si uredili zaporedje misli, je v vsakem primeru koristno, da svoj govor preizkusimo. Ideje, ki jih nameravamo vplesti v govor, predstavimo v vsakdanjih pogovorih prijateljem, znancem, sorodnikom in poslovnim partnerjem ter na ta način preizkušajmo, ali se izražamo dovolj razumljivo. Pri tem opazujemo njihove reakcije in prisluhnimo njihovim pripombam. Predstavljanje naših misli v krogu prijateljev in znancev bo zanimivo tudi za naše poslušalce, pravočasno pa se bomo seznanili z ugovori proti našim argumentom in ugotovili pomanjkljivosti v našem znanju.

• **UVOD NAJ VŽGE**

„Dober govor ima dober začetek in dober konec in oba naj bosta čimbolj tesno drug ob drugem.“ Mark Twain

Uvod v svoj govor pripravimo šele takrat, ko natančno vemo, kakšno bo jedro našega govora, kakšni poslušalci bodo poslušali naš govor in kako velik bo prostor, v katerem bomo govorili. Čim večja je dvorana in kolikor večje je število poslušalcev, toliko težje je poslušalce pridobiti zase s primernim uvodom.

Govor začnimo s konkretnim primerom, predvsem zato, da že takoj na začetku pritegnemo pozornost poslušalcev. Mnogim govornikom to ne uspe, ker se v uvodnih stavkih zatekajo k oguljenim frazam in opravičevanjem, ki seveda ne morejo ugodno vplivati na občinstvo. Naj naštejemo nekaj *uvodnih fraz*, ki se jih moramo izogibati.:

- ◆ “Nisem vaje govornik pred toliko poslušalci.”
- ◆ “Nisem govornik, zato mi oprostite.”
- ◆ “Ne vem, če sem pravi mož za današnji govor.”

Če začnemo govor s stavkom, ki odgovarja na vprašanja kot so **kdo? kdaj? kje? kaj? kako? in zakaj?** bomo uporabili eno najstarejših sredstev za pritegovanje pozornosti: pravljico zgodbo. “Bilo je nekoč...” so čarobne besede, ki odpirajo vrata otroške domišljije. Na enak način si lahko pridobimo tudi pozornost odraslih poslušalcev.

Pri uvodnih besedah so zelo pomembne tudi asociativne predstave oz. povezave. Oglejmo si dva primera:

1. *Pozdravljeni! Vesel sem, da ste se danes zbrali v takem številu. Pogovarjali se bomo o možnostih za povečanje prodaje naših izdelkov. Prepričan sem, da bomo uspešni in učinkoviti.*

2. *Dober dan! Dolžan sem vas seznaniti s težavami. Upam, da bomo našli izhod iz teh neprijetnosti. Ne delajte si preglavic zaradi slabe prodaje. Kar takoj se lotimo naše krize.*

Prvi primer je nedvomno boljši. Čeprav je namen obeh pozdravov enak, je njun učinek povsem različen. V prvem so besede izbrane tako, da priključijo *pozitivne asociacije*, medtem ko se v drugem srečamo z besedami, ki povsem *izključujejo pozitivne predstave*.

• KAKO NAGOVORIMO SVOJE POSLUŠALCE?

Za nagovor si izberimo takšno formulacijo, ob kateri se bodo poslušalke in poslušalci najlažje prepoznali. Oblika nagovora **"Zelo spoštovane dame in gospodje"** zveni sicer vljudno, vendar je po svoje sumljiva in ponekod že obrabljena, zato je nagovor **"Spoštovane gospe in gospodje"** primernejši.

Če so med poslušalci v glavnem starši, jih mirno nagovorimo z **"Drage matere in dragi očetje"**, sodelavke in sodelavce pa bomo nagovorili z **"Drage sodelavke in dragi sodelavci"**, govor, ki je namenjen večji skupini someščanov, pa bom začeli z nagovorom: **"Drage someščanke, dragi someščani"**. Če so med poslušalci tudi predstavnice nežnejšega spola, moramo v nagovoru obvezno uporabiti tudi žensko obliko.

• ZAKLJUČEK GOVORA

Zaključek našega govora mora biti tak, da si to ime tudi zasluži. Nerodno je, če smo dokončali svoj govor in tega nihče ne opazi. Govora nikar ne zaključimo z vzdihom in z besedama: "Tako torej", kot da bi bili veseli, da imamo govor končno za seboj. Na svoj govor glejmo s pozitivno naravnostjo in bodimo prepričani, da bo uspel. Toda, da bo govor uspel in da bo dosegel pričakovani namen, moramo skrbno pripraviti njegov zaključek, zlasti zato, da bo govor ostal poslušalcem v čim boljšem spominu.

Zaključek mora s klenimi ugotovitvami še enkrat opozoriti na cilj govora in to v zgoščeni, intenzivirani in stopnjevani obliki, ki naj ustvari posebno razpoloženje in vzbudi določena čustva poslušalcev. Poslušalec naj sam opazi, da se govornik bliža k zaključku. Napoved zaključka ("Zdaj prehajam h koncu...") učinkuje nekam leseno. Možnosti kako zaključiti govor, so različne. To je lahko:

- ◆ poziv k dejanjem;
- ◆ povzetek povedanega;
- ◆ izbran citat, ki odseva misel, ki smo si jo izmislili sami in v kateri je izostreno izraženo jedro govora.

Zaključek govora je za uspeh govora prav tako pomemben kot uvod, zato naj zadnji stavek poslušalcem ostane v spominu, pa tudi govornik, naj bi ga ne prebral z lista.

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KAKO VADIMO PRED NASTOPOM.

Avtor članka: **Roy Goreya**

6. MODRE MISLI ZA VSAK DAN

"Nihče ne more ljudem seči v srce, če nima sočutja, ki ga daje ljubezen." Henry Ward Beecher

"Življenje je prekratko, da bi ga zapravili za stvari, ki nas ne veselijo." George Matejan

"Prijazno in sočutno dejanje je pogosto že samo po sebi nagrada." William J. Bennett

7. ŠALA MESEČNIKA

Direktor in tajnica sta šla skupaj na poslovno kosilo, na katerem so bili glavna specialiteta polži. Drugi dan je tajnica razlagala blagajničarki: "Naš direktor pa res nič ne zna. Ali veš, da je jedel polže kar s hišicami vred!" Direktor pa razlaga hišniku: "Naša tajnica je nemogoče pohotna. Ves večer me je gledala globoko v oči, me brcala pod mizo in mi šepetala: "Ven ga daj, ven ga daj!"