

1. UVODNI ČLANEK

Ljudje izredno težko verjamemo v nekaj, kar je nevidno in kar ne moremo otipati. Če nečesa ne moremo videti in otipati, preprosto rečemo da tega ni. Eni pravijo, da duše ni, ker je ne moremo videti, spet drugi enako pravijo o Bogu. Vendar svet je skrivnosten in mi še zdaleč niti približno ne vemo vsega. Pred 100 leti niso verjeli v mikrobe in bakterije, ker jih niso mogli videti. Pred 50 leti niso verjeli v obstoj aure, ker je niso mogli videti. Še in še bi lahko naštevali podobnih primerov. Časi se spreminjajo in duhovna raven ljudi se vedno bolj zvišuje.

Zadnjič mi je ena kolegica očitala (zaradi moje numerološke spremembe), da je numerologija novodobna reč, ki je lari-fari. Vendar numerologija le ni tako zelo moderna reč, kot bi marsikdo mislil, kajti z njo se je ukvarjal že Pitagora (ja, to je ravno tisti znani učenjak, ki si je izmislil Pitagorov izrek) in pa tudi Sumerci. Stari narodi (npr. Inki, Maji, Egipčani) so že veliko bolje poznali skrivnosti števil. Kljub vsej današnji sodobni tehnologiji in čudežem tehnike še vedno ne poznamo našega planeta do potankosti, še vedno odkrivamo vedno nove in nove stvari, ki jih ne razumemo, a nekoč jih prav gotovo bomo.

Kot sem vam že omenil, je svet skrivnosten in mi še vedno niti približno ne poznamo oziroma ne vemo vsega. V Sloveniji te nekateri še vedno zelo čudno gledajo in se zgražajo, če si spremeniš ime ali priimek, toda npr. v Avstraliji ali ZDA, pa so numerološke spremembe nekaj povsem običajnega. Zakaj ne bi bili ljudje odprti za nove in drugačne stvari? Zakaj bi si po nepotrebnem postavljali predsodke? Premalokrat se zavedamo, da smo vsi ljudje eno, ne glede na barvo kože, razmišljanje in imena. Nekdo si npr. spremeni ime ali pa si v nos vstavi obroček in že velja po "družbenih" normah za čudaka, ki se ga je potrebno izogibati.

Ali veste, da v svetu vse vibrira in ima svoje vibracije? Celo trda snov vibrira (če bi pogledali pod dovolj močnim mikroskopom bi videli, da je med atomi prazen prostor), narava vibrira, živali vibrirajo in tudi ljudje vibriramo. Ali ni nenavadno, da se z nekom, ki oddaja miselno pozitivne vibracije, tako zelo dobro ujamemo, spet v družbi nekoga drugega, pa se počutimo neprijetno. In čeprav je bil človek vizualno izredno prijeten, si nismo znali razložiti zakaj je tako. Ste že vstopili v prostor v katerem je bil prej prepir? Kakšen je bil zrak? Nekako težak, vzdušje turobno, polno negativnih vibracij, ki smo jih čutili in seveda smo kar hitro zapustili prostor, kajti nismo se dobro počutili.

Kaj sem vam hotel povedati v tem uvodnem članku? Če kdaj v življenju naletite na nekaj, kar se vam zdi čudno in nenavadno, potem nikar ne obsojajte dokler tudi sami ne razumete vsega in ohranite odprto glavo. Tudi stvari, ki jih sedaj s sodobnimi pripomočki obstajajo in morda nekoč, čez 50 ali 100 let bomo lahko dokazali z fizikalnimi in drugačnimi zakoni tudi stvari, ki se nam zdijo dandanes neverjetne in tako nenavadne, da vanje preprosto ne moremo ali pa nočemo verjeti verjeti. Zato, vedno dobro premislite, ko boste nekemu dejali, da je nekaj nemogoče ...

Morda je danes res nemogoče, a jutri je to lahko popolnoma mogoče. Kaj bi dejali človeku, ki bi vam leta 1991, ko so stali GSM aparati okoli 10.000 DEM, dejal da jih bomo leta 2002 dobili že za 1 DEM? Ali pa bi vam takrat dejal, da bodo danes že skoraj vsi Slovenci imeli GSM-je? Gotovo bi ga poslali na luno in imeli za čudaka. No, koga pa imamo danes za čudaka? Tistega, ki še nima ali pa noče uporabljati GSM-ja ... Iz tega preprostega primera vidimo, kako se svet hitro spreminja, in da tisto, kar je bilo še včeraj nemogoče in nenavadno je danes povsem običajno in družbeno sprejemljivo. Velja si zapomniti – **VSE JE MOGOČE!**

Avtor članka: **Roy Goreya**

2. MEDOSEBNI ODNOSI in LJUBEZEN

WHAT'S LOVE GOT TO DO WITH IT ...

Naslov tokratnega članka je hkrati tudi naslov ene najbolj znanih in priljubljenih pesmi vseh časov, ki jo je pred dobrima dvema desetletjema pela Tina Turner in govori o ljubezni. A ne bomo govorili o vsebini te pesmi, temveč o ljubezni, ki jo vsakdo pojmuje drugače. Praktično vsak človek išče zase najboljšega partnerja in mogoče je ravno v tem problem – da človek IŠČE partnerja. Pri ljubezni je velikokrat tako, da ko iščeš ne najdeš in da najdeš, ko ne iščeš več.

Iskanje pravega partnerja se nam podobno izmika, kot pa, če damo pod curek vode dlan in potem hočemo dlan stisniti, zato da bi »prijeli« vodo. A kaj se zgodi? Čim stisnemo dlan se nam vse kapljice izmuznejo. Popolnoma nasprotno pa je, če pustimo, da voda prosto pada na našo dlan, saj takrat dobesedno čutimo, kako teče curek vode na našo dlan. V ljubezni je ravno tako, saj se ničesar ne da na silo, pa če si še tako želimo najti primernega partnerja, se nam bo le-ta izmikal. Šele takrat, ko se prepustimo toku življenja in sploh ne iščemo potencialnega »princa« ali »princeso«, takrat ponavadi spoznamo žensko ali moškega svojega življenja.

Ljudje smo čudovita bitja, ki imamo neverjeten občutek za druge ljudi – če ga le znamo uporabiti. Dejstvo je, da takrat, ko se boste zavedli sami pri sebi, da uživate biti sami, da se tega ne bojite, da ste v bistvu vi tisti zaradi katerega ste lahko srečni in da za vašo srečo ni potrebna neka druga oseba, takrat boste spoznali ravno to osebo, ki vam je namenjena za vaše skupno življenje.

Vendar takrat, ko bomo spoznali najboljšega partnerja ali partnerico zase, za nas pot ne bo končana, temveč se bo šele začela. Življenje človeku vedno prinese vse ob pravem času ... nek dogodek se človeku zgodi, ko je pripravljen nanj. Če ste morda v tem trenutku sami, je možno da še ni prišel pravi čas, da bi vstopili v takšno ali drugačno zvezo.

Lahko se celo življenje pripravljamo na ta dogodek, toda prava pripravljenost ni odvisna od zunanjih okoliščin, temveč se rodi v nas samih. Ljubiti in biti ljubljen je nekaj najlepšega na svetu, vendar moramo biti pripravljeni na to. Kakorkoli se že obračamo, vedno v pravem trenutku vstopijo pravi ljudje v naše življenje. Ali kot je bistroumno dejal neznani avtor: **»Nekateri pridejo v naše življenje in hitro odidejo. Drugi pa ostanejo nekaj časa in pustijo sledi v naših srcih. Potem nikoli več nismo enaki.«**

Avtor članka: **Roy Goreya**

3. USPEŠNA PRODAJA

5. del - KAKO USPEŠNO ZAKLJUČITI PRODAJO?

Kupcu ste svoj izdelek zelo dobro predstavili. Izdelek mu ustreza, sedaj potrebuje samo še spodbudo – vaš prodajni zaključek. »Ali vam je všeč?« »Ga želite vzeti s sabo?« »Boste vzeli rdečega ali modrega?« Znanje zaključkov je izrednega pomena za uspešno prodajo. Prav zabavne so ugotovitve, da prodajalci izvedejo celoten prodajni postopek odlično, odpovedo pa pri zaključku.

Zakaj je tako, je odvisno od posameznika, ugotovili pa so, da je največkrat razlog, da prodajalci ne zaključujejo, strah pred neuspehom, strah, da bo kupec rekel ne. Da bi prodajalci premagali ta strah, morajo biti samozavestnejši. Visok nivo samozavesti odlikuje vrhunske prodajalce na vseh področjih. Čeprav je tudi njih strah, da bo kupec rekel »ne, hvala«, ga oni vseeno vprašajo. Na zadevo gledajo povsem statistično.

Če v enem dnevu obdelajo deset kupcev in jim devet reče ne, deseti pa se odloči za nakup v vrednosti 100.000 SIT, je zanje povprečna vrednost zaslužka pri vsakem kupcu, čeprav je

rekel ne, 10.000 SIT. »Boste vzeli?« »Ne.« Hvala za 10.000 SIT. Druga stranka tudi reče ne. »Hvala.« Zaslужek je v tem trenutku v mislih vrhunskega prodajalca že 20.000 SIT.

Po zaključku kupec privoli v nakup, vendar pravi: »Koliko popusta mi boste dali, če vse takoj plačam?« Vi pa veste, da je vaša cena realna in konkurenčna in je ne mislite nižati. V takih trenutkih morate biti pripravljeni na pogajanje. Izid pogajanj je lahko različen. Kupcu lahko popustite in mu daste popust, večjega kot je običajen. Takšna situacija se imenuje »on zmagaja – jaz zgubim«.

Takšen izhod je slab za vas, saj niste nič zaslužili, ali ste si naredili celo izgubo. Če se kupec vendarle odloči za nakup, ni pa videti zadovoljen, takšno situacijo imenujemo »on zgubi – jaz zmagam«. Tudi takšen izid ni dober, kajti posel smo sicer res izvršili, kupec pa se verjetno ne bo nikoli več vrnil. Možno je tudi, da nihče ne popusti in takrat nastane neodločena situacija, v kateri ostanejo vse opcije začasno odprte za naslednje pogajanje.

Najboljši izid pogajanj je situacija »oba zmagava«, saj v tem primeru kupec in vi kot pogajalec sklenete določen kompromis, ki ni nujno prej omenjeni popust. Namesto popusta lahko kupcu ponudite določeno koncesijo, na primer brezplačno dostavo, morda darilo, ali poudarite določeno lastnost, ki je pomembna pri uporabi vašega izdelka, katere pa je konkurenca nima.

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KDAJ SE ZAČNE PRAVI ODNOS DO KUPCA.

Avtor članka: **Borut Zoran**

Spletna stran: www.modraptica.com

4. NASVETI ZA ZDRAVJE

Z DOBRO KONDICIJO NAD PREHLAD

Mesec januar je čas, ko so prehladi še posebej razširjeni. Vreme je mrzlo in nam se velikokrat ne da iti na sprehod v naravo, toda ravno gibanje in dihanje svežega zraka nam lahko pomaga pri tem, da postanemo bolj odporni na prehlad. Naše telo potrebuje gibanje, da si nabere novih moči in energije za premagovanje vsakodnevnih naporov. Ob primernem vremenu se lahko lotimo sankanja, teka na smučeh, drsanja, alpskega smučanja, deskanja na snegu ali pa daljšega sprehoda po snegu.

Takrat, ko je narava manj radodarna s snežno odejo, pa so nam na voljo hitra hoja, tek in kolesarjenje. Lahko pa si omislimo tudi psa, ki nam bo še kako hvaležen za vsakodnevni daljši sprehod, pa še veliko novih poznanstev bomo sklenili saj lastniki psov hitro najdejo skupni jezik.

Prednost gibanja v naravi je velika, saj utrjujemo svoje telo, zrak je veliko boljši kot v zaprtih prostorih, pa še prehladnim obolenjem se lažje izognemo, saj okoli nas ponavadi ni množice ljudi, ki kihajo, smrkajo in pokašljujejo. Vadbe nam v večini primerov ni potrebno plačati razen, če gremo smučat na urejeno smučišče in se peljemo z žičnico. Seveda pa moramo paziti tudi na primerno toplo oblačilo in obutev, ki nas bo varovala v primeru slabega vremena.

Če se odločimo za vadbo v zaprtih prostorih pa je še najboljša vsakodnevna vadba trebušnih in hrbtnih mišic. Vaje so zelo enostavne in tudi učinkovite. Bolj ko je vaja enostavna, lažje jo izvajamo in lahko izvedemo večje število ponovitev. Osnovno načelo pri vadbi trebušnih in hrbtnih mišic je, da začutimo katere mišice se krčijo ob določenih gibih, zato naj bo gib enostaven in izveden z čim več ponovitvami.

Seveda pa ob izvajanju vaj ne smemo čutiti bolečin v hrbtenici. Ko izvajamo vaje za trebušne mišice moramo občutiti naprežanje mišic. Ob vsakem dvigu, ki ga izvedemo močno izdihnemo in za trenutek zadržimo gibanje, nato sprostim in vdihnemo. Dobro je, če pri vadbi za hrbtne mišice vaj ne izvajamo sunkovito, ampak počasi ter če gib zadržimo, da začutimo katere

mišice so se napele. Vsako vajo ponovimo vsaj petnajstkrat in pazimo, da trupa ne dvigujemo preveč visoko.

Ko vadimo je izredno pomembno pravilno dihanje, saj je kisik osnovna hrana za vsako celico v našem telesu. Večina ljudi diha plitko in površno, zato se odpadne snovi v telesu nabirajo hitreje in smo tako bolj utrujeni manj odporni na vse zunanje vplive. Za boljše počutje in trdno zdravje bi lahko sami naredili veliko, saj krajši polurni sprehod ob malo hitrejšem tempu hoje in globljem ter temeljitejšem dihanju napolni telo s kisikom, ki nam pomaga pri premagovanju mnogih življenjskih tegob.

Avtor članka: **Roy Goreya**

5. JAVNO NASTOPANJE in RETORIKA

KAKO SE ZNEBIMO TREME PRED JAVNIM NASTOPOM?

»Govorjenja v javnosti se ni moč kar tako naučiti. Mislite, da bi mladeniča, če bi mu petdeset ur predaval o plavanju lahko naučil te veščine? Sam se bo moral potruditi. Edino, kar lahko storim, je, da mu skušam vliti zaupanje. Učiti se govorjenja pred publiko je natančno tako, kot učiti se plavanja. V obeh primerih je najboljši učitelj praksa in največja ovira strah.« Dale Carnegie

Trema pred nastopom - kdo ne pozna tega strahu? Trema pred nastopom se loteva vsakogar, ne samo nas. Zaradi treme in strahu se nekateri neradi prijavljajo k besedi in javnim nastopom, celo pred poslušalci, ki jih dobro poznajo. Mnenje, da je trema tako huda ovira, da je zaradi nje najbolje kar molčati, je zmotno.

Če se hočemo s tremo spopasti, moramo ta pojav razumeti. Najbolj navadni simptomi treme so čezmerno razbijanje srca, pospešeno hlastanje za zrakom, znojenje, suha usta, drhtenje prstov na rokah, včasih se tudi šibijo kolena. In česa nas je pri javnih nastopih ponavadi strah?

- **Neznanega** - npr. neznano občinstvo; ne vemo, kako bo občinstvo sprejelo naše ideje.
- **Prevelike odgovornosti** - ne vemo na kakšne strune bi zabrenkali, da bi ugajali.
- **Samih nas** - ne vemo, če smo sposobni učinkovito povedati svoje misli.

»Strah je prekletstvo človeštva.« Fjodor Mihajlovič Dostojevski

Proti tremi se je treba boriti. A kako? Predvsem je treba vedeti, kaj to je. Nič skrivnostnega ni. Naša čustva ne smejo biti neznanka. Čustva so spoznavna in obvladljiva - kakor vse v naši naravi. Ko vemo, kaj so, se jih ne bomo več bali. Gre torej za odvečno energijo, ki se nam je nabrala v telesu. Energija je koristna stvar, mnogi izkušeni govorniki pravijo, da se jih trema loteva samo pred nastopom. Brž ko začno govoriti, pa popolnoma izgine.

Kadar se nas loteva trema pomislimo na fiziološke procese v telesu. Jetra izločajo preveč glikogena in treba ga je porabiti. Kako? Zelo enostavno: z dodatnim dovajanjem kisika, kar pa lahko storimo samo z globokim dihanjem. Prvi pogoj za odpravljanje treme je dobra priprava. Dobro moramo vedeti, kaj hočemo. Če nismo pripravljeni, nam tudi globoko dihanje in pretegovanje ne bo prav nič pomagalo.

DEVET NASVETOV GLEDE TREME

1. Bodimo urejeni

Skrbno opravljeno snovanje in pripravljavanje govora je najboljše jamstvo, da bo steklo vse tako, kot je treba. Govornik pozna rdečo nit in mejnike v poteku govora, preveril je priprave, pred njim je list z opomnikom. Vse je v redu!

2. Začetek v mislih

Ker ni razloga, da ne bi bilo vse v redu, si govornik pred nastopom nekajkrat v mislih "zavrti film" z javnim nastopom: vidi se, kako se pozdravlja z udeleženci, kako stopa prednje, kako

jim govori, odgovarja na vprašanja, požanje tiho ali celo glasno priznanje. Misli se ustavljajo pri vsaki podrobnosti, utirajo pot za dober nastop.

3. Vaje, vaje, vaje

Dober govornik ima za seboj - če uporabimo gledališki jezik - poleg nekaj tihih vaj vsaj eno do dve generalki, med katerima je opravil javni nastop natančno tako kot kasneje pred občinstvom: stoje, na glas, s prikazi. Pomagal mu je kritičen poslušalec, ogledal si je video posnetek, spoznal in popravil napake. Prireditelji nekaterih velikih mednarodnih konferenc pripravijo govornikom poseben prostor, kjer lahko malo pred nastopom nemoteno opravijo še eno vajo. - Trema? Zakaj neki!

4. Dihanje

Zaradi tesnobe začne nezkušen govornik plitvo dihati, vse bolj mu zmanjkuje zraka, vse slabše se počuti. Izkušen govornik zato tik pred začetkom nastopa - neopazno za vso okolico - nekajkrat globoko vdihne in izdihne, ustvari zalogo kisika za prvih nekaj trenutkov. Takoj se počuti bolje!

5. Vse je v redu

Govornik se zavestno otrese misli na tesnobo, tremo. Vsakokrat kadar vdihne, reče sam pri sebi "vse je..." in ko izdihne "...v redu", prežene vse druge misli, se osredotoči. Po ducatu vdihov, čez minuto ali dve se pomiri, zave se, da je zares "vse v redu".

6. Sprostitev

V tesnobi se napnejo mišice, dihanje je plitvo, roke se tresejo. Marsikateri govornik si pomaga z minutko ali dve skrite telovadbe. Zavestno, lepo po vrsti napne in sprosti mišice, najprej v stopalih, potem v mečih, v stegnih, v trebuhu, v prsih, v rokah, v tilniku - nevidno se pretegne in sprosti. Tega ne vidi nihče, pomaga pa.

7. Gibanje

Začetnik se ob začetku nastopa vkoplje za govorniški pult, se ga krčevito oklene in se sključi, da bi ga videlo čim manj ljudi. Nikar: govornik pokončno stopi pred ljudi, vselej si zagotovi dovolj prostora za korak v vsako smer, naravno giba z rokami in nogami. To sprošča napetost in daje naraven videz - po nekaj poskusih pa preraste v prijetno navado.

8. Pogled

Začetnik stopi pred občinstvo in se zazre nekam mimo, v neznano - v njem pa je tesnoba, češ gledajo me! To je res - udeleženci ga večinoma gledajo naklonjeno, radovedno, če se le za trenutek premaga in se ozre v oči najbližnih udeležencev, se jim nasmehne - ugotovil bo, da je vse v redu. Pogled v oči, ki se seli od udeleženca do udeleženca, je dragocena vez, ki daje govorniku trdnost in mu sproti govori, kako sprejemajo njegove besede.

9. Požirek vode

Za pomirjenje pred nastopom je seveda dober le kozarec vode, nikakor pa ne alkohol, pomirjevala ipd. Mnogo je govornikov, ki pravijo, da je bolje nastopati s praznim kot s polnim želodcem.

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KAKO MED JAVNIM NASTOPOM UPORABLJAMO GOVORICO TELESA.

Avtor članka: **Roy Goreya**

10. MODRE MISLI ZA VSAK DAN

"Previdnost? Ljudje, ki so samo previdni, nikoli nikamor ne pridejo. Tvegajte! Prezemite odgovornost! Vzemite stvari v svoje roke!" Robert H. Schuller

"Če je edina molitev, ki jo izrečeš v vsem življenju, "hvala", bo zadoščalo." Meister Eckehart

“Življenje je treba utrditi s številnimi prijateljstvi. Ljubiti in biti ljubljen je največja sreča.” Sydney Smith

11.ŠALA MESEČNIKA

SAJ NI RES ... PA JE!

Na oglasni deski krajevne skupnosti je bilo sporočilo: "V soboto ob desetih bo streljanje rezervnih oficirjev. Kdor ne bo prišel, bo obešen na oglasni deski."

Torkova gledališka matineja te teden izjemoma ne bo v četrtek, ampak v soboto.

Odpovedujem se svojemu sinu Miladinu, ki je javno izjavil, da izhaja iz opice.

Na vratih mesnice je mesar pustil listek: "Jutri bom klal. Postavite se pravocasnno v vrsto. "

Opozorilo v restavraciji: "Direktor ni odgovoren za plašče, površnike in dežnike, ki jih ukradejo v tem prostoru, razen če ga zasačite pri dejanju."

Visoko kvalificirani čevljar izdeluje gozdarje, čevlje in sandale po naročilu in meri. Tudi iz kože cenjenih strank.