

1. UVODNI ČLANEK

Ljudje že od nekaj poskušamo vplivati na svojega bližnjega in mu vsiliti svoje mišljenje. Od obstoja človeka naprej postaja boj za moč, socialni status, denar ali ljubezen vse bolj zagrizen in okruten. Današnja znanost pozna ogromno moč naših misli. Če se hočemo v to prepričati, zadostuje, da pogledamo zadnje raziskave na področju prenosa misli.

Med nami obstajajo nevidne sile, ki delujejo na nas in nam pomagajo v življenju. Prav gotovo smo že kdaj dobili kakšen telefonski klic, ko smo že vnaprej vedeli kdo je na drugi strani. Ali pa nas je prišel obiskati stari prijatelj, na katerega smo pomislili pred nekaj urami. Tem dogodkom sicer nismo posvečali pretirane pozornosti in smo mislili, da gre le za naključja. Toda pri tem gre za veliko več – gre za prenos misli.

Ljudje smo del veselja, del narave, ravno tako kot so rastline in živali. Še pred nekaj leti smo mislili, da živali niso sposobne čustvovanja in prenosa misli, toda zadnje raziskave so potrdile tudi to. V podmornico, ki je plula pod ledom, so vkrcali zajklo, ki je malo pred tem skotila mladičke. Mladi zajčki so ostali na trdnih tleh v nekem laboratoriju v Rusiji. V neenakomernih presledkih so mlade zajčke pobili. Tisoče kilometrov stran v atomski podmornici je mati vsakokrat s popolno natančnostjo občutila smrt vsakega od svojih mladičev. Podobno je tudi z reakcijami naših mater, ki nekako občutijo, da se morda nam dogaja kaj slabega, čeprav smo več sto ali tisoč kilometrov stran.

Nimamo samo ljudje in živali moči razmišljanja in prenosa misli, temveč to velja tudi za rastline. Misli se lahko prenašajo na različnih nivojih inteligence. Tudi način, kako se ptice vračajo v svoja gnezda je inteligenten. Vse živali bolj ali manj razmišljajo, da lahko živijo. Tudi rastline mislijo; seveda ne enako kot mi, vendar mislijo. V dokaz vam navajam naslednjo resnično zgodbo, ki se je zgodila leta 1954 v Londonu.

Žena nekega zdravnika je morala v bolnišnico zaradi resnega bronhitisa, ki je bil dodatno zapleten zaradi srčnih težav bolnice. Glede na to, da je bila gospa zaljubljena v rastline, je imela doma velik rastlinjak, v katerem je skrbno negovala na stotine različnih rastlin. V soseščini je bila znana kot oseba z »zelenimi prsti« in kot blaga, inteligentna, razumna in zelo dobra ženska. Ko je bila v bolnišnici, je prosila moža, naj ji prinese neko cvetlico, s katero bi okrasila sobo. Mož je izbral lilijo.

Nekega dne, proti koncu dopoldneva, prav ko je zdravnik končal vizito in ji predpisal nova zdravila glede na rezultate preiskave, je lilijin cvet nenadoma spremenil svoj videz, cvetni listi so uveli, videti je bilo, kot bi vejice krvavele; čeprav bele, so bile obrobljene z rdečo barvo. Bolnica, ki je dobro poznala vedenje svojih rastlin, je takoj poklicala medicinsko sestro in vztrajala, da se zdravnik vrne. Videz lilije se je začel spet spreminjati, ko je bila sestra pri bolnici.

Tudi zdravnik je bil presenečen nad nesrečnim videzom povsem normalne rastline. Zaradi vztrajanja bolnice je ponovno pregledal rezultate preiskav in preveril diagnozo ter zdravila, ki jih je predpisal. Vse je bilo v redu. Vendar je glavna sestra, zadolžena za pisanje receptov, ki jih je nato pošiljala v bolnišnično lekarno, naredila majhno pravopisno napako pri formulaciji zdravila. Majhna napaka z resnimi posledicami. Pri napačno napisani besedi je šlo za povsem neko drugo zdravilo, ki sploh ni bilo primerno in bi bilo lahko celo smrtno nevarno.

Lilija je rešila življenje ženski, ki je bila dolgo njena skrbna, obzirna in ljubezniva spremljevalka. A kako je rastlina uganila in kako je ugotovila napako ... bolnica je izjavila, da ji rastline razkrivajo vse skrivnosti, tudi skrivnosti tistih, ki jo obiskujejo, čeprav se ne zavedajo tega, ter da je lilija zagotovo opazila napako preko vibracij, ki prihajajo iz okolja.

Če so sposobne živali in rastline takšnega zaznavanja in prenosa misli, kaj šele vse smo sposobni ljudje. Zato bodimo previdni, kakšne vibracije in kakšne misli oddajamo v okolico, saj bodo ljudje začutili našo naravnost in našo (ne)prijaznost še preden bomo karkoli rekli z besedami. Ko boste naslednjič videli pri vaši sosedu izredno lepe in sveže rože pa boste lahko že iz tega sklepali, da zanje lepo skrbi in da so v družini dobri in harmonični odnosi. In na koncu - naj si bodo to rastline, živali ali pa ljudje ... vsi smo med seboj »nevidno« povezani pa če se tega zavedamo ali ne.

Avtor članka: **Roy Goreya**

2. MEDOSEBNI ODNOSI in LJUBEZEN

ODPUŠČANJE – POT DO SREČE IN LJUBEZNI!

Marsikdaj sanjamo, da bi imeli nadnaravne moči. Prepričani smo, da bi bilo potem bolje, da bi lažje obvladovali vsakdanje tegobe in ljudem prinašali več sreče in nasmeha. Toda ali je to res? Bi še vedno tako trdili, če bi se jutri zjutraj zbudili in ugotovili, da smo npr. sposobni z močjo misli premikati predmete ali se telepatsko sporazumevati?

Zlatko Sudac, mladi duhovnik iz župnije Čunski na otoku Lošinju, ima številne nadnaravne darove. "Moči duha so neomejene in vsemogočne," je dejal skupini Mariborčanov. Te moči so v vsakem človeku, "le razviti se mora in dopustiti, da duh začne delovati skozi njega. Preko mene Bog kaže ljudem, kakšne so moči duha. Zmožen sem levitacije (lebdjenja, ko človek premaga zakon težnosti), bilokacije (sočasnega bivanja na več mestih), najvišjih zdravilnih moči, uvida v človeka, telepatije in še mnogo drugega. Tudi v vas so te moči, v vsakem človeku so, le toliko moramo prečistiti naša srca, da si dovolimo postati božje orodje."

"Kakšen srečnež," bi si lahko rekel površni opazovalec in godrnjaje nad svojim življenjem odšel naprej, ne da bi zaslutil, kaj se skriva za temi darovi. Božanski duh namreč nima vodnjaka, kjer bi se lahko vsakdo kar tako odžejal. Zlatko Sudac je jasno povedal, da se lahko duhu odpiramo samo s prečiščevanjem naših src. Tu se skriva bistvo, ki se navzven izraža v darovih in znamenjih, ki zbujejo začudenje in občudovanje.

Mladi kaplan Zlatko ima namreč na čelu vtisnjen križ. Razložiti ga ne zna noben znanstvenik. Čemu bi ga sploh bilo treba razlagati, saj t. i. stigma ni bistvena?! "Ne tekajte za znaki," priporoča Sudac, "temveč razvijajte vero. **Potrebni so nam ljudje, ki imajo vero. Ta križ lahko imenujete čudež, toda povem vam, da je mnogo večji čudež, ko si sposoben odpustiti tistemu, ki si mu zameril, in ko si se sposoben pobotati s tistim, ki ga sovražiš.**«

Kdor tako dela, bo na svoji duhovni poti uspeval, želje po običajnemu človeku nedoumljivih in nepredstavljenih sposobnosti pa bo postavil na stranski tir. Sčasoma se bodo že razvile, a tudi če se ne. Morda je še bolje, da ne pridemo do teh sposobnosti, ker bi se potem lahko prevzeli in bi nas te postranske zadeve zapeljale v pogubo. Zelo nevarno je namreč imeti sposobnosti, ki jim duhovno nismo dorasli.

Kdor npr. vidi auro in misli, da je zdaj na višji duhovni stopnji od tistih, ki je ne vidijo, se lahko bridko vara. Že sama misel na to, da smo več vredni od drugih, je dovolj, da se ustavimo, premislimo in se zavežemo, da se bomo trudili gledati na druge kot na sebi enake. Če želimo tako gledati, pa moramo potrpežljivo razvijati srčno ljubezen. "Edino svojo dušo vzameš s seboj," je prepričan Sudac. **"Če si jo v življenju polnil in razvijal z ljubeznijo, boš imel po smrti kaj pokazati. Vedite, edino, kar gre z vami, je ljubezen. Vse, kar na svetu počneš brez ljubezni, pa naj bo na zunaj še tako veliko delo, je brez vrednosti. In vse, kar počneš z ljubeznijo, ti bo prineslo blagor."**

Kaplan Zlatko opravlja svoje poslanstvo z ljubeznijo in preprostostjo, zato ljudje kar derejo k njemu. Kadar ima mašo, se v cerkvi gnete ljudi. S svojo pojavo priteguje tudi tiste, ki se sicer ne menijo za versko-duhovne zadeve. Ljudje čutijo, da resnično živi iz srca in črpa iz pravih vrelcev milosti. Nekateri ga že imajo za svetnika, najpomembneje pa je, da tisto, kar govori, tudi dela.

Oznanja Kristusov nauk, ki prinaša odpuščanje, ljubezen in mir. To troje se očitno odraža v njegovem pristopu do ljudi, zato navdušuje tudi mlade. "Na moje maše prihaja mnogo, mnogo mladih ljudi," z veseljem pove. "Ne žugam jim, temveč grem k njim, kjerkoli že so: v diskoteke, bare, na ulice. **Poslušam jih! Danes sem jaz z njimi, jutri pridejo oni k meni v cerkev in poslušajo mene. Preprosto je!**"

Mladi glasnik svetlejšega, bolj odprtega, vedrejšega in duhovno polnejšega človeštva je spregovoril tudi o pomenu trpljenja. Človek, ki se znajde v stiski, se hitro zaloti v spraševanju: "Zakaj prav jaz? Kaj sem storil, da zdaj trpim?" Koprena kratkovidnega gledanja na dogodke nam prekriva uvid v smisel trpljenja. Ne zavedamo se, da je morda prav stiska, ki si je ne bi nikdar želeli, v resnici blagoslov. Zlatko Sudac pravi, da človek "v svoji preprostosti misli, da ga Bog ljubi tedaj, ko izpolnjuje njegove želje.

Resnica je ravno nasprotna. Z vsakim trpljenjem, ki ga je človek deležen, ga želi Bog ojačati. 'Ti zmoreš več,' mu pravi. 'Rasti, rasti, rasti! Zmoreš več!' Zato je vsako trpljenje, ki ga doživi človek, primerljivo s popadki ob porajanju otroka. Po hudih bolečinah se rodi otrok in po hudem trpljenju se rodi boljši človek."

Avtor članka: **Boštjan Grošelj**

3. USPEŠNA PRODAJA

SPODBUDA - USPEHA POBUDA!

Kakšna vrtnica vam je bolj všeč? Vprašanje, ki morda zveni čudno, ko se pogovarjamo o podjetništvu, vendar je povsem na mestu, kot boste ugotovili kasneje. Torej ponavljam vprašanje. Ali bi kupili svežo, dišečo, polno obarvano, čvrsto vrtnico ali bi vas bolj očarala oveta, bleda, razpadajoča vrtnica s cvetnimi listi, ki se komaj še držijo skupaj? Odločitev najbrž ni težka. Zamenjajmo vrtnico z avtomobilom, da se približamo ljubiteljem zloščene pločevine. Ali vas bolj privlačijo udobni, mehki sedeži in bleščeč izgled avtomobila ali zarjavela limuzina, v kateri je voznikov vrat komajda varen? Tudi odgovor na to vprašanje vam gotovo ne povzroča preglavic. Zakaj tako dolg uvod, vam bo kmalu jasno.

Podobno kot s privlačnostjo vrtnice in avtomobila je s privlačnostjo vašega podjetja. Ne glede na ekonomske kazalce uspešnosti ter primerjave s konkurenčnimi podjetji ali zadovoljive statistične podatke ima vsako podjetje še veliko neizkoriščenih možnosti za napredek. Skrivajo se v ljudeh. Naloga dobrih podjetnikov je njihov razvoj. Vsak bi se moral zavedati čustvenih potreb zaposlenih. V pogojih zaostrene konkurence je uspeh odvisen od njihovega zadovoljevanja.

Če znamo ravnati v korist vseh zaposlenih, bodo zaposleni to naklonjenost in ljubeznivost cenili. V delo bodo vložili več ustvarjalne energije. Povečala se bo njihova predanost in z njo prednost našega posla v primerjavi s konkurenco. Ljudje so naš največji zaklad! Ustvarjajo največjo strateško prednost, so naš paradni konj. Kdor se opre na ljudi z zaupanjem v njihove najboljše sposobnosti, začne klicati nase srečo in uspeh.

Res lepe besede, res krasne misli, a govoriti je lahko, nekaj povsem drugega pa je to prenesti v prakso. Ali si je kdo rekel kaj takega? Če si je, naj mu najprej povem, da je dvomiti najlažje, vendar si z dvomi zapremo največ poti k dolgoročnemu razvoju in stabilnosti svojega posla. Z optimizmom nabiti podjetnik bi se ob omenjanju zaklada, ki se skriva v zaposlenih, vprašal, kako odkleniti njegovo ključavnico. Naštejem naj samo nekaj idej, da se pisanje ne bo izrodilo v prodajanje megle. Prodajam namreč povsem praktične prijeme, ki že nastrpno čakajo, da jih preizkusimo v praksi.

Kaj imate obešeno na stenah vaše pisarne? Marsikje vidimo umetniške slike in napise v slogu: "Vsi prinašajo srečo v ta prostor - eni s svojim prihodom, drugi s svojim odhodom!" Kaj je slogan vašega podjetja? Tudi če slogan imate, običajno ni dovolj dobro viden. Slogani so največkrat reklamne narave. Prispevajo k večji povezanosti zaposlenih s podjetjem, a to je še daleč od povezanosti, ki bi lahko zaživela, če bi se pomena združevalnih spodbujevalnih gesel bolj zavedali. Imenujmo takšno geslo izjava podjetja.

To je izjava, ki v enem ali dveh stavkih izraža splošni cilj, h kateremu stremi podjetje. Ta izjava je zaveza delu, zaveza, da bo vsak zaposleni po svojih najboljših močeh prispeval k uspehu, ne glede na to, kakšno delo opravlja. Tu je primer izjave podjetja: **"Vsak trenutek, ki ga namenimo našemu delu, je dragocen prispevek h gradnji uspešnega podjetja. Po svojih najboljših močeh skrbimo za zadovoljstvo naših poslovnih partnerjev in kupcev."** Skratka, to naj bo izjava, s katero se lahko poistijo vsi zaposleni, od direktorja do snažilke, od kuharja do vodje oddelka, od šoferja do tajnice. To bi moralo biti mleko, ki hrani zaposlene, kri, ki daje življenje podjetju, spodbuda, ki aktivira skrite moči v ljudeh.

Če delamo z veseljem, če imamo občutek, da se lahko poistimo z vsakim zaposlenim, potem smo zadeli žebljico na glavico. V vzdušju enotnosti se zmanjša maneverski prostor za krhanje odnosov. Ni časa za sejanje slabe volje, ni blagodejne klime za rast podjetju škodljivega vedenja. Če se zaposleni čuti povezanega s podjetjem, če se čuti koristnega in ljubljenega, če obstaja trden most med nadrejenimi in podrejenimi, vlada ravnotežje.

Če je vsakdo cenjen zaradi svojega dela, bo imel rad delo, in če ga bo imel rad, bo to spet pozitivno vplivalo na učinkovitost celotnega delovnega kolektiva. Izjavo podjetja bi moral imeti vsak zaposleni vedno pri sebi, pod njo bi morali biti podpisani vsi zaposleni. Viseti bi morala v vsaki pisarni, na hodnikih, na vidnih mestih v skladišču, na parkirišču, pred vhodom na območje podjetja, pri vratarju. Zanj bi morali vedeti tudi poslovni partnerji.

Vendar je izjava podjetja samo začetek bolj spodbudnega pretoka življenjske energije. Njeno vsebino je treba vsak dan krmiti, sicer njen sok izteče. V skladu z izjavo je treba ravnati, zavedati se je treba njenega pomena. Vodilni naj bodo čim več v stiku z delavci. Naj jim dajo vedeti, da cenijo njihov prispevek v dobrobit podjetja. Naj se zanimajo za njihove težave in potrebe, začutijo naj utrip njihovega razmišljanja, dajo naj jim slutiti svojo skrb.

Odnose je treba neprestano zalivati, negovati. Vodilni bi se morali živo zavedati, da so lahko delavci njihovi največji zavezniki ali pa njihovi najhujši sovražniki. Če bodo z njimi ravnali kot z ljudmi, se bo njihov odnos pomnoženo odrazil tudi na materialni ravni. Poleg tega bodo delavci znali ceniti njihova prizadevanja za čim boljše vodenje. Hkrati z njihovo podporo se bodo vodilni čutili sposobnejše in samozavestnejše opravljati svoje vodstvene funkcije. Če kapitan dobro ravna z mornarji, se mu ni treba bati, da bo končal kot hrana za ribe.

Ljudje niso stroji, ampak čuteča bitja. Niso potrošno blago ali krpa za brisanje tal. Če v resnici upoštevamo njihovo dostojanstvo in se jim znamo približati, se nam bo to povrnilo.

Vlaganje v izobraževanje zaposlenih, okrepljeno z negovanjem zdravih medčloveških odnosov, bo obrodilo lepe sadove. Na svojem vrtu podjetništva bomo lahko občudovali sveže, dehteče, zdrave vrtnice in z občutkom zadovoljstva sedli v zloščeno limuzino!

Avtor članka: **Boštjan Grošelj**

4. NASVETI ZA ZDRAVJE

DOTIK, UŽITEK, SPOLNOST

Če svoje telo res ljubimo, ga sprejemamo takšno, kakršno je in zanj skrbimo. Odveč je poudarjati, kako pozitivno to vpliva na naše zdravje. Ta vidik svojega bivanja lahko podrobneje preučimo s pomočjo naslednje vaje:

Slecimo se in se ogledujemo v ogledalu. Med ogledovanjem se dotikajmo posameznih telesnih delov. Oglejmo si, kakšni smo videti v resnici in to podobo primerjajmo s tem, kako občutimo sami sebe. Pohvalimo tiste dele telesa, ki so nam najbolj všeč. Na delih, ki jih ne maramo, skušajmo odkriti čimveč prijetnih potez. Opravičimo se trebuhu, spolovilom ali obrazu, ker jih nismo marali, opravičimo se sebi in skušajmo svoj odnos do teh delov telesa spremeniti. Potem se sproščeno sprehajajmo in tu in tam poskočimo in videli bomo, kako prožno je naše telo in kako se spreminja. To ne pomeni, da smo zaljubljeni vase in v svoje telo, temveč da imamo do svojega telesa naraven, ljubeč in prijeten odnos.

Takšna vaja pogosto vzbudi nekatera čustva, strahove in občutja krivde, ki so nam jih vcepili v zvezi s spolnostjo. Celó v dandanašnjih časih, ko je dovoljeno marsikaj spolnosti in telesnim užitekó velikokrat odrekamo mesto v svojem življenju. V naši omiki si številni moški in ženske kratijo spolne užitke in s tem resno načenjajo svoje zdravje. Potreba po dotikanju ni nič manj pomembna od potrebe po spolnosti. Freud in njegovi privrženci so trdili, da korenine nevrotičnih in psihosomatskih motenj izvirajo prav iz nespolne potrebe po dotikih in spolnosti. Dotiki in spolno življenje iz marsikaterega zakona preprosto izpuhtijo, spet druge pa ob sami misli na telesne užitke obsede paničen strah.

Morda ne veste, toda objem in nasmeh pomagata našemu imunskemu sistemu in med drugim ohranjata zdravje, zdravita depresijo, zmanjšujeta stres in pomagata pri nespečnosti. Še bolj pomembno pa je to, da nas okrepi in pomladita, da nimata neprijetnih stranskih učinkov in da nista nič drugega kot čudežno zdravilo. Toda dobrih lastnosti še ni konec - sta popolnoma naravna, naravno sladka in organska, brez pesticidov, brez konzervansov, brez umetnih dodatkov in 100 % zdravju koristna. Porabita malo energije in je veliko oddajata, ne redita, ne onesnažujeta okolja, in seveda - lahko ju vrnemo. Pravijo, da **za preživetje potrebujemo štiri objeme na dan, osem za to, da normalno živimo in dvanajst, če hočemo rasti.**

Toda pomena dotikov, objemov, nežnosti in spolnosti se v našem življenju vse premalo zavedamo. Svojemu telesu sploh ne prisluhnemo in ga na različne načine zaničujemo. Nemoteno delovanje telesa je vir neskončnega veselja in ustvarjalnosti ter pomeni vnovično vzpostavitev ravnovesja med telesom in duševnostjo. Ko napetosti popustijo in telesna občutja znova zaživijo, se človek spet lahko igra s svojim telesom, v njem uživa in se ga veseli, ter hkrati spozna da je telo zdrav in zanesljiv del njega.

Kaj vam svetujem? **Ljubimo svoje telo, dotikajmo se ga, naj nas ne bo sram svoje golote, saj vsi pridemo na ta svet bosí in goli. Pot do osrečujočega življenja in polne spolnosti se začne z dotiki, zato nudimo svojemu partnerju nežnost in strast. Naučimo se sproščenega dotikanja in uživanja, kajti tako se bo v naše življenje vrnila energija in vzljubili bomo samega sebe.**

Avtor članka: **Roy Goreya**

5. JAVNO NASTOPANJE in RETORIKA

KAKO PREMAGAMO STRAH PRED NASTOPOM V JAVNOSTI?

- **Nismo sami.**

Le redko srečamo človeka, ki ni pred nastopom v javnosti vsaj malo živčen. Neka univerza je vodila pregled ur retorike. Ugotovili so, da večina študentov trpi za t. i. odrsko tremo, tako na začetku kot na koncu semestra. Vseeno pa so ure retorike študentom pomagale obvladati strah v tej meri, da jih le ni čisto ohromil.

- **Določena mera živčnosti je koristna.**

Popolnoma normalno je, če je človek pred svojim nastopom pred občinstvom malce živčen. Tako se namreč organizem pripravlja na novo in nenavadno situacijo. Utrip je hitrejši, dihanje je pospešeno in mišice so napete. Nič ne skrbimo, vse to je čisto naravno. Kdor pozna osnove fiziološkega delovanja svojega organizma, lahko navadno prepreči, da bi se začetna čisto

normalna napetost sprevrgla v nekontrolirano paniko - kot se je to posrečilo študentom pri urah retorike. Rahlo povečano izločanje adrenalina pomaga, da hitreje mislimo in da lahko govorimo bolj izrazito in preprečljivo kot sicer.

- **Tudi izkušeni profesionalci imajo spočetka tremo.**

Gotovo smo že slišali znane TV in filmske osebnosti govoriti, kako imajo včasih tremo pred nastopom in da ta trema traja prvih nekaj minut nastopa. Tudi poklicni voditelji oddaj, ki si služijo vsakdanji kruh z govorjenjem in nastopanjem imajo podobne težave. Znani voditelj Martin Erskine pravi: "Določena mera živčne napetosti se pokaže vsakič, preden začnem govoriti in traja skozi prve stavke mojega govora. To je cena, ki jo plačujem za to, da lahko nastopam. Če bi mislil drugače, najbrž ne bi nikoli postal dober voditelj."

Martin Erskine je član fakultetnega sveta za retoriko pri univerzi. Pridobil si je diplomu iz retorike na kalifornijski univerzi, magisterij pa v državi Ohio. Še vedno je vsakič malce živčen, ko odkoraka na oder. Vendar je zanj pomembno, da zna to stanje obvladati; njegova živčna napetost se hitro poleže.

- **Eden od razlogov za strah je pomanjkanje znanja.**

Precejšnja razlika je med normalno živčno napetostjo, ki jo občutijo skoraj vsi dobri govorniki, in globokim nekontroliranim strahom pred govorjenjem v javnosti. Toda vaja dela mojstra; z govorjenjem pred občinstvom je tako kot z vožnjo avtomobila, igranjem kitare ali kolesarjenjem. Lotimo se tistega česar se najbolj bojimo, in dobili bomo moč, da to dejansko storimo.

- **Ne učimo se svojega govora dobesedno na pamet.**

Nič ni narobe, če se poskusimo na pamet naučiti nekatere ključne stavke ali fraze, a učenje na pamet prav vsega kar nameravamo povedati, lahko pripelje do prave polomije. Če le drobec sekunde pozabimo, kje smo ostali v svojem govoru, je z nami konec. Najboljši način za memoriranje je, če si zapomnimo samo določene ključne točke. Če pa govorimo naravno in ne prekinjamo toka misli, bo tudi to nepotrebno, saj bomo z lahkoto prehajali s teme na temo. Pred govorom bomo morali le urediti svoje misli.

- **Vadimo svoj govor.**

Ta točka pomeni največjo razliko med poklicnim govornikom in amaterjem, lahko pa tudi ločuje uspešnega govornika od neuspešnega. Najbolj uspešni javni govorniki vadijo svoj govor pred ogledalom. Ne pozabimo, da je to delal tudi Winston Churchill, ki je bil eden najboljših govornikov vseh časov. Če imamo magnetofon ga uporabimo. Pogosto se človek med govorjenjem ne zaveda napak in jih opazi šele, ko se sliši.

- **Temo je treba dobro poznati in ostati v njenih okvirih.**

Tudi v tej točki se poklicni govorniki razlikujejo od amaterjev: ti običajno hočejo povedati prav vse, kar se da povedati. Nemogočega ne poskušajmo. Temeljito preučimo svojo temo in se je držimo. Le tako bomo ustvarili občutek strokovnosti.

- **Osredotočimo se na delo, ki ga moramo opraviti.**

Pozabimo nase, mislimo le na temo. Če nas začnejo skrbeti morebitne slovnične napake ali to, da se bo naš čas iztekel, predno bomo povedali vse, kar smo sploh hoteli povedati, lahko uničimo občutek samozavesti, še preden sploh začnemo govoriti. Vse svoje misli osredotočimo samo na sporočilo. Občinstvu povejmo, kar smo mu želeli povedati, in naš govor bo tekel gladko od začetka do konca.

Avtor članka: **Roy Goreya**

6. MODRE MISLI ZA VSAK DAN

"Naša življenja bodo vedno polna, če bodo naša srca vedno dajala." Neznani avtor

"Najboljše, kar lahko naredite drugim, ni to, da z njimi delite svoja bogastva, ampak, da jim razkrijete njihova." Benjamin Disraeli

"Velike priložnosti pomagati drugim se prikažejo le redko, majhne pa nas obdajajo vsak dan." Sally Koch

7. ŠALA MESEČNIKA

PRI SVETEM PETRU

Dobra stara nemška marka je umrla. Vsi bankovci in kovanci so se zbrali pred nebeškimi vrati in hoteli vstopiti. "Kaj bi radi?", je vprašal Sv. Peter. "Umrli smo, ker so uvedli Evro.", so odgovorili bankovci in kovanci. "Radi bi šli v nebesa." Sv. Peter je odprl vrata in pfenigi ter drugi kovanci so se začeli preseljevati v nebesa. Tudi bankovcu za dvajset mark je še uspelo vstopiti, nato pa so se vrata zaprla. Petdesetak, stotak in tisočak so se na glas uprli: "Zakaj pa mi smemo noter, če si one spustil?" Sv. Peter pa je odvrnil: "Žal mi je, ampak vas nisem nikoli videl v cerkvi."