

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

20. 12. 2003 – Ljubljana – Motivacijska delavnica ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA
15. 1. 2004 – Ljubljana – Seminar – delavnica KAKO PRITEGNEMO PRAVO OSEBO V SVOJE ŽIVLJENJE?
24. 1. 2004 – Nova Gorica – Seminar – delavnica NEVARNA MOČ STRAHU IN MANIPULACIJE
19. 2. 2004 – Celje – Seminar – delavnica KAKO PRITEGNEMO PRAVO OSEBO V SVOJE ŽIVLJENJE?
17. in 18. 4. 2004 – Mariborsko Pohorje – Motivacijski vikend seminar JAZ, ŽIVLJENJSKI DIAMANT

**POZOR! Ta e-mesečnik je nevaren! Lahko vam spremeni življenje,
zato dobro premislite, preden boste nadaljevali z branjem!**

UVODNA MISEL E-MESEČNIKA
Avtor članka: Roy Goreya

POČISTIMO Z NAVLAKO IN NAREDIMO PROSTOR ZA NOVE STVARI

Ste se že kaj ozrli po vašem življenju? Ali še bolje, ali ste se že kaj ozrli po vašem stanovanju oz. hiši? Kaj ste videli? Red ali nered? Nove ali stare energije? Če priznamo ali ne – naš zunanji svet je odraz našega notranjega sveta. Naj vam malo bolj podrobno razložim.

Ko imamo svoje življenje urejeno, so v njem sveže in pozitivne energije, ko pa je naše življenje neurejeno, so v njem negativne in stare energije. Seveda nas stare energije vlečejo k tlom in počutimo se žalostni, depresivni, morda celo zbolimo ali pa pride kakšno drugo »opozorilo«, ki nam pravi, da je potrebno nekaj spremeniti.

Poglobimo se še malo bolj v svet energij. Prepričan sem, da obstaja povezava med neredom v našem stanovanju in neredom v naši glavi. Kakor navznoter, tako navzven in s svojim odnosom do stanovanja, do reda in čistoče v bistvu izražamo ne samo odnos do bivanjskega okolja, temveč tudi do sebe. Ko imamo v svojem stanovanju ali hiši odvečno kramo, se v njej nabira stara in težka energija, ki zapira dotok pozitivne energije in novih stvari v naše življenje.

Pred dobrimi štirinajstimi dnevi mi je na knjižnem sejmu v Ljubljani kolegica »po naključju« omenila, da si je nabavila knjigo Karen Kingston: »Čiščenje nereda in feng šui«. Naslov knjige me je zelo pritegnil, in ko sem jo prebral, mi je knjiga dala še kako misliti. Tudi v moji sobi in pisarni je bilo kup nereda in odvečne krame. Samo svojo pisarno sem pospraviljal dobre štiri dni in nabralo se je za veliko vrečo odvečne krame, ki je že romala na smetišče. Med drugim sem našel celo stvari, ki sem jih imel že za izgubljene. Kaj vse najdeš, ko počistiš nered!

Vendar pa je veliko ljudi zelo navezanih na to svojo »kramo«. S tem so nekako zasidrani v preteklosti namesto v sedanosti in ne morejo dopustiti novim energijam, da bi jih dosegle. Velikokrat se oklepamo daril, ki jih ne maramo, a jih vseeno imamo, ker ne želimo »užaliti« darovalca, ki je mimogrede naša teta ali dober prijatelj.

In kaj se zgodi? Takoj ko zagledamo to »nezaželeno darilo«, nam raven energije upade in počutimo se izčrpane, in ker je to darilo v naši dnevni sobi, smo stalno izčrpani in utrujeni. Vse pa bi lahko spremenili tako, da bi darilo komu poklonili, prodali ali pa ga preprosto vrgli v smeti.

Ja, ja, seveda vas že kar slišim, le kaj pa bodo rekli naši prijatelji in dobra teta, ki mi je podarila to »čudovito« vazo, a v resnici si sami pri sebi mislite: »Ta vaza je grozna in najrajši bi jo razbil(a), saj mi pije energijo.« Dobesedno tako – stvari, ki jih imamo v stanovanju in nam niso všeč, nam resnično pijejo energijo, zato se jih čimprej znebimo. Kaj pa obleke in ostala oblačila, vključno s čevlji?

Vsako oblačilo, ki ga nismo oblekli že več kot dve leti, je odvečna krama, na kateri se nabira stara energija. Zato je potrebno, da vse obleke, ki jih imamo v omari, redno nosimo in se v njih udobno počutimo. Oblek, ki jih ne maramo, ki so nam pretesne, ali pa čevljev, ki nas žulijo, se znebimo – bodisi jih podarimo Rdečemu križu ali Karitasu, brezdomcem, prijateljem, lahko jih tudi prodamo, če ne gre drugače, pa jih preprosto vrzimo v smeti.

Prej ko bomo naredili red v našem stanovanju (pa čeprav je to najeta garsonjera), prej bodo v naše življenje prišle nove stvari in tudi večje stanovanje bo prej na vidiku. Le kako naj nam veselje nameni večje stanovanje, če pa že uboge garsonjere ne moremo vzdrževati in pospravljati? Razmislite o vsem tem in ugotovili boste, da vaše nepospravljeno stanovanje s kupom odvečne krame še kako dobro odraža vaše čustveno, umsko, duhovno in denarno stanje.

Začnimo prehod v leto 2004 z novo energijo, očistimo se tako mentalno, čustveno kot tudi zunanje, se pravi, da počistimo z neredom v svojem stanovanju ali hiši. S tem bomo naredili prosto pot za nove stvari, nove ljudi in nove energije. V Feng šuiju si velikokrat pomagamo z različnimi feng šui zdravili, toda če želimo, da bodo ta zdravila začela učinkovati, moramo najprej počistiti nered in se znebiti odvečne krame. Zakaj bi odlašali do spomladi? Začnimo že sedaj in se pripravimo na dotok novih stvari, ki bodo prišle v naše življenje.

NAJ VAS SPREMLJATA OBILJE IN LJUBEZEN!

MEDOSEBNI ODNOSI IN LJUBEZEN

Vse, kar moramo vedeti o komunikaciji, odnosih in ljubezni.

Avtorica članka: Barbara Kovač

ENAKOPRAVEN ZAKON, II. del

Prejšnjič smo se začeli seznanjati s tem, kako naj bi izgledal enakopraven zakon oz. kaj moramo storiti, da bi se čim bolj približali temu idealu. Predvsem ženske nosijo večji del bremena pri gospodinjstkih opravilih, zato morajo same poskrbeti, da bo razdelitev del čim bolj pravična.

3. Noben opravek ni premajhen, da ga ne bi obravnavali

Delo, ki ga je treba opraviti, se spreminja vsak teden, morda celo iz dneva v dan. Zato si je treba to s partnerjem pozorno beležiti, da ohranimo enakovrednost, ter se natančno in pogosto dogovarjati z njim. Ženske velikokrat prehitro vzamejo večji del bremena na svoje rame ali pa se začnejo dogovarjati takrat, ko so že jezne zaradi preobilice dela.

Pripravljene morajo biti tudi na možev odpor in protiargumente (morda ima občutek, da več dela in zasluži kot žena). Še vedno pa žena lahko govori o tem, kaj se ji zdi pošteno in kaj meni o partnerstvu v njuni zvezi. Gre za ravnovesje, ne za popolno delitev dela.

4. Ne mešajte zaslužka s krpo

Žalostno, toda resnično: manj ženska zasluži, manj verjetno bo imela enakopraven zakon. To jo avtomatično postavi na nižji položaj, zato posledično prevzema več dela doma. Mož naj ne bi razmišljal tako: »Vzdržujem družino, zato mi ni treba delati ničesar drugega.« Ženska naj se ne odreče pravici, da prosi moža, naj postori, kar je potrebno. Delo doma je tako pomembno kot je delo v službi. To pomeni: ko se mož vrne domov, je tam toliko odgovoren kot njegova žena.

5. Moškemu naj se pusti očetovska vloga

Če so možje predani v zakonu, so predani tudi pri vzgoji svojih otrok. Za večino je to tudi motivacija za poglobljen zakon. Tako očetje celo doživijo občutek, ki ga imajo mame, ko instinktivno čutijo, kje so njihovi otroci in kaj se z njimi dogaja, kaj potrebujejo v tistem trenutku. Zakaj ni več takih moških, ki bi se zanimali za vzgojo in življenje svojih otrok?

Morda tudi zato, ker jim žene tega ne dovolijo.

Ne glede na to, kaj zdravi razum pravi, da je dobro za njega, vas in otroke, neki notranji glasek še vedno govori, da matere vedo najbolje. Ženske so velikokrat obremenjene s podobo popolne matere, težko jim je stati ob strani in samo gledati, kako npr. mož oblači otroka. Zato naj bi upoštevale tudi svoj prispevek k temu, da se mož bolj ne briga za otroke. Ne kritizirajte, naj naredi stvari po svoje.

6. Nikoli ne izgubite izpred oči svojih ciljev

Zavedajte se, da se tudi enakopravni partnerji prepirajo. Vendar pa imajo skupno ozemlje, kamor se lahko vrnejo in poravnajo prepir. Imajo poglobljene pogovore o svojih ciljih; zase, za svoj odnos in otroke. Med preprirom imajo v mislih te cilje (npr. vsesplošno dobro zase in za vso družino), zato se lažje osredotočijo na bistvo problema in zmanjšajo jezo. Kako se pravilno prepirati, bomo govorili tudi v enem izmed prihodnjih člankov.

7. Kako pripraviti moža, da bo prevzel svoj delež

- Spomnite moža, da je vaš partner, ne samo pomočnik (»Pomagal ti bom pospraviti stanovanje«). Dopovejte mu, da ni vse na vaših ramenih, ne pustite ga, da se izogne delu z izgovorom »ti znaš to bolje narediti«.
- Izogibajte se torej besedi »pomagati«; v enakovrednem zakonu možje delijo z ženo odgovornost, ne samo pomagajo.
- Potrkajte na njegov občutek pravičnosti, poštenosti - vprašajte ga, ali bi vam pustil sami nositi težke škatle, nato mu povejte, da je kljub temu, da se ne vidi, delo težko in potrebujete njegov delež moči.
- Spomnite ga, da je zakon enak partnerstvu, nato ga vprašajte, kaj potrebuje, in mu to tudi uresničite, nato bodite specifične, kaj potrebujete ve, vsak dan, ne le občasno. Pogovorite se o delitvi starševskih dolžnosti. Vprašajte ga, kateri del otroške vzgoje in oskrbe bi rad prevzel. Bodite mirni, dosledni in vztrajni (v odgovornosti do otrok).
- Pustite mu, da opravi svoj del; če želite, da je mož samo vaš asistent, ne boste imeli enakovrednega odnosa.

Barbara Kovač, univ. dipl. andragoginja
E-pošta: barbi_komunika@yahoo.com

USPEŠNA PRODAJA
Nasveti za vse, ki (se) želijo uspešno tržiti.
Avtor članka: Mladen Tratnjak

ZAUPANJE IN NAPETOST, KI NASTANETA PRI PRODAJI

Vse, kar sem napisal, je moje mnenje o uspehu, in moj pogled na to. Če se v čem ne strinjate, pač ostanite pri svojem. Mojega mnenja ni potrebno upoštevati, lahko vam le kdaj pride prav.

Ko spoznate, da se vam v življenju lahko spremeni način razmišljanja, da si umirite misli, ko izklopite negativne dejavnike, ki vam škodijo iz okolja, in zapisane negativne občutke, ki jih počasi in vztrajno zamenjate z ljubeznivimi besedami in razumevanjem ter sočustvovanjem, postane življenje takšno, da ga je vredno živeti. Vsak stik z ljudmi vam postane zanimiv, saj obvladate komunikacijo in v njej resnično uživate, kar pa zna občutiti tudi vaš sogovornik, kot da bi počeli kako stvar, ki vam daje strast in užitek.

Vendar se je tudi skozi delo potrebno nekaj več naučiti in spoznati o vsem skupaj. To pa pomeni, da so odnosi z ljudmi zelo občutljiv proces, pri katerem morate uporabljati taktike za obvladovanje svojih čustev, za obvladovanje svojega naučenega programa, v katerem sodelujeta oba. Ta program je lahko prodaja ali nakup, lahko je vodenje, lahko je sodelovanje, slikanje, igranje klavirja, karkoli.

V vsem lahko postanete pravi profesionallec. Ko vam to uspe, spregledate tudi zgodovino, razumete stvari in dogodke, česa so si ljudje želeli, katera čustva so jih vodila, potrebe. Vsekakor morate za samo razumevanje poznati okoliščine, ali pa jih spoznate skozi vprašanja, ki se vam ob tem porajajo.

Uspešna poslovna aktivnost je pomemben trening, ki se mu je potrebno predati in v njem uživati. Sprva ne boste nič uživali, zagotovo, saj se takrat, ko se stvari navajamo, na nas navajajo tudi ljudje, ki so z nami povezani in v naši bližini.

Veliko ljudi pa se je specializiralo za igranje življenjske vloge, za doseg nekaterih življenjskih ciljev. Morda igrajo vlogo Velikega šefa, vlogo Mogočnega slinavca, Hinavca in še veliko drugih poniževalnih prisposob. Vse take vloge kažejo na tehnike prevlade, prisile, kaznovanja, boja, utesnjevanja, poniževanja in drugih neprimernih človeških igravic, ki se včasih morda pokažejo tudi fizično, ne le kot metanje polen pod noge.

S tem se podjetje oddaljuje od sinergije med ljudmi, zdravih odnosov in zdravega počutja ter veže nase ljudi s podobnimi lastnostmi, saj prihajajo ljudje, ki so tega že navajeni, ki jim je to domače, predvsem taki, ki to prav profesionalno in strokovno obvladajo.

Tako je bil na obrobju velikega mesta pri neki zavarovalniški agenciji zaposlen podjetnež s podobnimi vrednotami, kot sem jih opisoval. Sosledje dogodkov ga je pripeljalo do faze, ko je začutil, da potrebuje v življenju nekaj več kot samo delo v službi in na terenu, čeprav je v svojem poslu že napredoval prav zaradi svojih slavnih metod in strogih prijemov pri ravnanju s svojimi uslužbenci.

Dolga leta je na ta način ravnal z ljudmi. Ob vsakem večjem sklenjenem zavarovanju je povabil stranko na kosilo. Na ta način je priliznjeno iskal nove stranke ter govoril o velikosti poslova, ki jih je sklenil. Imel je izredno dobro izpiljeno taktiko za nedoseganje poslovnih rezultatov svojih uslužbencev, in to z zaposlovanjem drugih, svežih, spočitih ljudi, ki so seveda prišli z navdušenjem, a se je kaj kmalu izkazalo, da je vse njihovo početje jalovo, ker je bila provizija odvisna tudi od poskusne dobe. Tako so ljudje prihajali in odhajali.

Poslovnež je seveda imel veliko posla, saj je bil ambiciozen, rad je ukazoval in kaznoval, vendar se je celo življenje boril za preživetje. Ugled, ki si ga je z leti ustvaril, je začel z leti tudi upadati, saj so ga njegove želje po denarju in uspehu na ta način, s še večjo zagnanostjo, pripeljale do živčnih izpadov. Mučil ga je izredno močan občutek, da je ostal sam, saj je imel ogromno poslovnih strank, a niti enega prijatelja, ki bi ga razumel, niti žene in otrok.

Skrbi so ga pokopale in počasi mu je padala tudi zagnanost za delo. Kadar človek igra tako vlogo, čeprav je to morda le igra, ga negativne misli obsedejo. Tedaj ne zmore več delati s tako vnemo in lahko resno zbolijo. Tudi našemu podjetniku je energija počasi pešala, proti koncu je kazalo, da bo ostal sam, zato je pustil službo in šel živeti na podeželje z denarjem, ki ga je prigaral. Hotel si je malo oddahniti in se spočiti.

Za nekaj let je najel malo hišico v vasi ob vznožju hriba. Nekje proti vrhu pa je bil samostan. Bil je deževen dan, pripravljala se je jesen. Dišalo je po razmočeni podraščini, nekje v daljavi so se slišali zvonovi. Mož je vzel malico in se šel v naravo naužiti svežega zraka. Na poti v hrib je srečal nekega starca, ki je hitel gor. Sledil mu je, saj je bila z južne strani le ena in edina pot. Na vrhu hriba je bil pogreb. Tudi starec in mož sta pristopila.

Bila je tiha maša, vendar polna izobraženih ljudi – in ljudi na višjem nivoju, saj je bilo v zraku čutiti neko toplino in razumevanje, bil je kratek in jedrnat govor na željo pokojnega patra, ki je tam gori služil. Iz tihega šepeta je bilo razbrati, da je bil zelo vpliven človek in da se je glas o njem razširil zelo daleč naokoli. Ljudje so ga pogosto obiskovali. Prav njegova molčečnost in skrivni nasmeh na licih sta jim veliko govorila in tudi pomagala.

Tu pa tam je izrekel kako lepo misel ter s tem pomagal razumeti življenje in prebroditi marsikatero težavo. Duhovnik je povedal njegove zadnje besede, nato še svoje. Rekel je, da je bil ta človek poslan od samega Boga, da je točno poznal namen svojega poslanstva in da se

je prav zaradi tega vedno zelo veselil vsakega obiska pri njem.

Poslovnež se je zamislil, vendar iz njegovega obraza ni bilo razbrati, da je bil kaj preveč zainteresiran za te besede. Vseeno pa so mu dale razmišljati, kako da on pozna toliko ljudi, ki jim ni mar zanj, pater iz samostana pa je živel na gori v samoti, a je njegova prisotnost vedno bodrila ljudi, jim dala novih moči in upanj. Ne ve se pravzaprav, ali se je življenje poslovneža odvijalo naprej v enakem, ozkoglednem tonu. Morda je splet naključij vendarle pripeljal v njegove roke kako knjigo, kjer je zapisana modrost, ki jo je stari mož nosil v srcu.

Nekaj nasvetov za komuniciranje v prodaji v zvezi z občutkom zaupanja in napetosti:

- Kadar ni zaupanja, je gotovo praznina ali napetost.
- Ko govorimo, se ustvarja napetost, saj so ljudje sposobni sprejemati le majhen del sporočil.
- Ko poslušamo, si ljudje delajo o nas prijetno mnenje. Morda jih samo malo zrcalimo v potezah, oni pa v nas vidijo prijetne sogovornike, čeprav nič ne rečemo.
- Ko vprašajo, odgovorimo. Ko smo tihi, jim govorimo vse. O tem, kar povedo, namreč slišijo sami sebe, to pa jim ustvarja podobo o njih samih.
- Če se rahlo smejemo, se v ljudeh ustvarjajo pozitivne podobe in nas imajo radi.
- Ko se ustvari sinergija, je edina stvar le še ta, da vprašamo stranko, ali namerava kupiti izdelek zdaj ali kasneje, morda kdaj drugič.
- Ko se ustvari napetost, prenehajmo govoriti in začnimo poslušati.

Smisel življenja je v vas samih, uporabljajte tehnike, ki vam bodo omogočile uspešnejšo prodajo. Kasneje lahko spoznate prav odlične sposobnosti, ki so skrite v vas in vam omogočajo diamantno življenje.

Mladen Tratnjak, podjetniški svetovalec za uspešno prodajo
E-pošta: greenrecognized@hotmail.com

MEHKO VODENJE
Ravnaj MEHKO in doživel boš USPEH!
Ravnaj TRDO in doživel boš NEUSPEH!
Avtor članka: Boris Peršak

Ekskluzivno za bralce e-mesečnika KORAKI DO USPEHA!

INTERNI ČASOPIS

Vsak dan se zgodi kaj, kar nas v časopisih pritegne, nam zadovolji naravno težnjo po spoznavanju novih stvari. Ob javnih glasilih ima lahko tudi organizacija svoje interno glasilo. Ob tem pa je pomembno predvsem naslednje: vsebina je pomembnejša od oblike.

Oglasna deska je primerno mesto, kjer se pojavljajo posamezni dopisi, obvestila ipd. Podobnemu namenu služijo informativne mape za posamezne zaposlene, prav tako lahko nekatere informacije posredujemo skozi interno pošto in v gradivih za različne sestanke ipd.

Internega časopisa pa se lotimo samo v primeru, kadar so zanj ustvarjeni pogoji: zadostna potreba po objavljanju enovitih informacij za vse zaposlene, predstavitev posameznih delov organizacije, predstavitev projektov, ki so globlje povezani z okoljem in vizionarski prispevki.

Pogostnost izhajanja: vsaj enkrat letno (letopis), ob pol- ali četrletjih, mesečno, po potrebi (ko je dovolj gradiva). Nikoli ne smemo izdati glasila "na silo", ko ni dovolj gradiva ali ni potrebe po objavi. Biti moramo elastični, naj časopis ne postane rutina.

Sestava časopisnega sveta ni nujna, vendar je zaželjena, sestavljen je iz predstavnikov skupin, po možnosti vključimo zunanje člane.

Vključene naj bodo zgodbe o uspehu (posameznikov, skupin, projektov, izdelkov ipd.),

zabavne vsebine, poučne vsebine in razpisi za inovativne projekte ter projektne skupine. Razpisi za projektne skupine morajo biti objavljeni vsaj en mesec pred začetkom projekta, iskani profili in predvidene naloge (tudi obseg). V vsaki številki predstavimo eno skupino ali posameznika z vsemi uspehi, kratko zgodovino, vpetost v organizacijo itn.

Oblikovanje časopisa: slikovni prikazi, kratki in jedrnatih sestavki, kontaktne osebe za dodatne informacije, sestavki v obliki zgodb, naštevalni pristop, oblika uvod-jedro-zaključek.

Včasih se lahko povežemo z novinarskimi krožki po šolah, z lokalnim časopisom in ostalimi mediji. Nastajanje časopisa bo pridobilo širše okvire, kar bo ugodno vplivalo tudi na podobo organizacije v javnosti. Možnost izmenjave objav (reklamnih sporočil), pridobivanje somišljenikov, pobude iz okolja itn.

Pomen internega časopisa za uspešno vodenje je v odprtem obveščanju zaposlenih in zainteresirane javnosti (okolice, partnerjev) o pomembnih dogajanjih in pogledih na preteklost in prihodnjo vpetost v čas in prostor. Odkrito komuniciranje organizaciji dviga ugled in hkrati prinaša povratne informacije.

S tem sestavkom se poslavljam od bralcev e-mesečnika KORAKI DO USPEHA. To vsekakor ne pomeni, da še kdaj ne bom pisal o tej temi, vendar v tem trenutku ne morem nadaljevati, ker sem preobremenjen z drugimi obveznostmi!

IDEJAMOŽ Boris Peršak, podjetniški in računalniški svetovalec, detektiv, oblikovalec
Spletna stran: <http://www.soft-manager.com>
E-pošta: boris@persak.com

POSTANITE BOGATI
Znanstveni pristopi k bogatenju
Avtor članka: Boris Peršak

Kako z drobnimi spremembami vplivati na tok življenja?

VPETOST V NAŠE OŽJE IN ŠIRŠE OKOLJE

Kakorkoli se obrnemo, vedno naletimo na vplive ožje in širše okolice - druga stvar pa je, če se jim prepustimo. Imamo možnost, da jih upoštevamo in se zaradi ljubelega miru prilagodimo, da postanemo sprejemljivi, na drugi strani pa se lahko upremo in zaživimo po svoje - to pa je točka, na katero bi rad opozoril.

Kadar se "osamosvojimo", lahko to storimo na dva načina - eden je skozi upor in odkrito konfrontacijo s tistimi, ki nas želijo postaviti v neke okvire, le-ti so vedno samo v njihovem interesu, drugi način pa je takšen, da se "potuhnemo" in zaživimo v skladu z našimi prepričanji in ne stopimo v tekmovalno obnašanje (spori, razčiščevanja z drugimi).

V drugem primeru smo v prednosti, saj si damo dovolj časa, da se privadimo na nov slog življenja in zato je komurkoli težje, da bi nas kasneje poskušal prepričati za vrnitev v tirnice, ki niso po naši volji - ko smo odločeni, da bomo naredili karkoli za spremembo našega življenja, se o tem ne pogovarjamo s komerkoli iz našega okolja, temveč se najprej prepričamo sami pri sebi, če si to resnično želimo in če imamo dovolj moči za to, nato pa začnimo z uresničevanjem zastavljenega cilja. Ko je vse skupaj opravljeno, se šele lahko podkrepili z rezultati pogovorimo s prijatelji ali sodelavci. To velja tako za zasebno kot tudi poslovno življenje.

Če pogledamo na ta dva načina s stališča znanstvenega pristopa k pridobivanju bogastva, potem je prvi način vsekakor tekmovalni, drugi pa ustvarjalni. V prvem primeru izgubljam energijo v sporih in prepričevanjih z drugimi - tekmujejo za prevlado našega mnenja nad mnenji drugih. V drugem primeru pa se lotimo uresničevanja vizije - torej ustvarjamo in vsa naša energija gre za uresničitev končnega cilja. In v drugem primeru tekmujejo samo sami s

seboj, kar je najbolj poštena tekma, ki nas bogati in ustvarja skozi nas boljšo osebnost.

Zdaj pa pogledajmo na našo vpetost v širše okolje in kakšen odnos lahko vzpostavimo, da bomo bogatejši. Ne dvomim, da je že vsak izmed vas, spoštovani bralci, kdaj začutil, da naše veselje (in vsa druga) upravljajo sile, ki jih z našimi osnovnimi čutili ne moremo zaznavati in ovrednotiti. Ta občutek prihaja iz notranjosti, iz področja, ki mu ne vemo določiti ne prostora ne konkretnega organa, kot to lahko storimo za sluh, vid, okus, otip ...

Prav tako ste že kdaj začutili, da se je kakšna stvar dogodila natančno tako, kot ste si zaželeli (ali morda sanjali). Seveda ste ob uresničitvi želje začutili val prijetnih občutkov in navdušenje. Pa ste kdaj pomislili tudi, da ste neposredno "ustvarili" takšen rezultat? Razmislite o tem vprašanju in izvedite kakšen poskus!

Če ne bo uspelo prvič, bo pa drugič - le neomajno voljo in zaupanje ter hvaležnost morate obdržati. Opozoriti pa vas moram še na nekaj: nikar si ne prizadevajte za rezultat preveč krčevito, ker je to tekmovalna drža, raje se sprostite in bodite prepričani, da to že prejimate in se obnašajte, kot da je to že dobljeno in se preprosto osredotočite na sprejem tega, kar ste ustvarili!

Nenazadnje pa moram dati še ta nasvet: nikar si takoj na začetku ne prizadevajte za velike cilje, ker so lahko prezahtevni in vas lahko "zlomijo". Raje se osredotočite na majhne drobne spremembe, ko pa boste nabrali dovolj veliko kritično maso teh mini sprememb, se vam bo življenje samo od sebe korenito spremenilo in pri tem se bo spremenila vaša frekvenca, s katero komunicirate z vesoljem oziroma s prasnovo in ta ista prasnova se bo ujela na vašo frekvenco, s tem pa se bodo začele dogajati spremembe, na katere morda ne boste niti pomislili, na koncu pa se bodo tako krasno vključevale v vaš "veliki" načrt.

S tem člankom zaključujem serijo o znanstvenem pristopu k pridobivanju bogastva. Za vse, ki vas ta tema zanima bolj podrobno, pa velja povabilo k naročilu knjige ali k udeležbi na katerem izmed seminarjev.

Vabim vas na celodnevni seminar o ZNANSTVENEM PRISTOPU K PRIDOBIVANJU BOGASTVA, ki bo potekal 17. januarja 2004 (sobota) v sodelovanju z revijo MISTERIJI v hotelu v Rimskih toplicah, neverjetna cena skupaj s kosilom je 5.000,00 SIT - spoznali boste tudi nekaj ljudi, ki so s pomočjo tega znanja popolnoma spremenili svoje življenje - več informacij najdete v decembrski številki revije MISTERIJI in na opisu seminarja na spletni strani www.osebna-rast.com ali na spletni strani www.bogastvo.com.

Prav tako vas vabim, da si privoščite knjigo, ki vam bo spremenila življenje (zaželjeno za vse, ki bi se želeli udeležiti celodnevnega seminarja, da se bodo lažje vključili v celotno dogajanje). Naročite jo lahko na Založbi Ara (revija MISTERIJI) - telefon 01/23-19-360)

IDEJAMOŽ Boris Peršak, podjetniški in računalniški svetovalec, detektiv, oblikovalec
Spletna stran: <http://www.bogastvo.com>
E-pošta: boris@persak.com

**UČINKOVITE NLP TEHNIKE
ZA BOLJŠE OSEBNO IN POKLICNO ŽIVLJENJE**
Kako z uporabo čutnih, zaznavnih in jezikovnih veščin do rešitve problema?
Avtor članka: Marjan Račnik

VSAK ČLOVEK JE NEKAJ POSEBNEGA

Po zaključku enega od izobraževanj za praktika nevrolingvističnega programiranja (NLP), ko smo spoznavali 'skrivnost', ki govori o tem, kaj so osnovne razlike med ljudmi, sem še bolj z razumevanjem pričel sprejemati vsakogar, s komer sem prišel v stik. Spoznavali smo štiri pomembne kriterije, ki opredeljujejo, kakšen tip osebnosti je kdo.

Že kar na navedenem izobraževanju sem se spomnil na zanimivo karikaturu, za katero sem naknadno spoznal, da je še vedno shranjena v enem od mojih fasciklov. Karikaturu sem dobil na nekem komunikacijskem seminarju pred leti, ko smo se ukvarjali s pojmom, kaj so to 'težavni sogovorniki'; na tej karikaturi so 'težavni sogovorniki' upodobljeni kot živalski liki. Zgovorni je upodobljen kot žaba, molčeči kot ovčka, kritik je jež, neprizadeti nilski konj, vzvišeni žirafa, spraševalec jazbec, prepirljivi je pes, vseved je opica in na koncu, kot pozitiven lik, konj.

Seveda smo bili opozorjeni, da je ta upodobitev le za šalo in da je razvrščanje po 'živalskih' kriterijih neprofesionalno in nepošteno. Takrat smo se pogovarjali o tem, da lahko dostikrat naletimo na osebo, ki je 'težavna', se je pa treba zavedati, da ima lahko za takšno ravnanje dober razlog. Razlogi so lahko različni.

V večini primerov gre za nepoznavanje komunikacijskih veščin, za različne vrednote, za različne izkušnje ... Najbolje je ljudi vzeti takšne, kot so, ob tem pa si prizadevati, da se z njimi vzpostavi dober stik. Danes, ko poznam 'skrivnost' te njihove različnosti, mi z mnogo večjo lahkoto uspeva vzpostavljati stik s skoraj vsako osebo. In katere so te 'skrivnosti'?

Ljudje se razlikujemo po:

- načinu vzpostavljanja stikov; smo ekstrovertirani ali introvertirani;
- načinu sprejemanja informacij; sprejemamo jih intuitivno ali pa čutno zaznavno;
- načinu vrednotenja informacij; smo čuteči ali pa misleči – razumski;
- načinu lotevanja stvari; lotimo se jih zaznavno (po občutku) ali pa presojojaoče.

O vsaki od teh skrivnosti bom nekaj več napisal prihodnjič. Tokrat bi poudaril le to, da bodite prizanesljivi do drugih, če so kdaj po svoje 'čudni' ali 'težavni', predvsem pa bodite prizanesljivi do sebe. Poskusite tudi ugotoviti, kaj od zgoraj naštetega velja za vas. Prihodnjič se bom o tem bolj razpisal. Ker bi bilo v tem prispevku sicer preveč besedila, sem za uvod namenoma napisal le toliko. Naslednjič pa se beremo dalje.

Kdor se zaveda, da smo si ljudje različni, da imamo različne vrednote in izkušnje, ter verjame, da drugi nimajo slabih namenov in niso tako hudobni, kot včasih izgleda na prvi pogled, bo zelo redko doživljal konfliktne situacije.

Marjan Račnik, praktik NLP-ja
Spletna stran: <http://www.marjan-racnik.com>
E-pošta: info@marjan-racnik.com

BOŠTJANOVA KOLUMNA ZA POLNEJŠI MESEC

Pronicljiva razmišljanja in odstiranje vsakdanjosti.

Avtor članka: Boštjan Grošelj

TUDI ZUNAJ VRTIČKA JE SVET

Se vam je že kdaj zazdelo, da se preveč zapiramo drug pred drugim, da gradimo plotove tam, kjer jih v tradicionalnih skupnostih niso. Moderni časi prinašajo nove ograje, nove ločnice, znotraj katerih naj bi iskali varnost. Toda kje je varnost, če izgubimo stik s soljudmi? Nismo namreč samozadostni, da bi lahko trdili, da drugih ne potrebujemo. Takšno razmišljanje se kaj hitro sesuje, ko doživimo nesrečo, zbolimo ali kako drugače oslabimo.

Takrat se zavemo, da poprejšnja zaverovanost v lastne moči ne pomeni praktično nič. Takrat spoznamo, da se iz stiske lahko izvlečemo le s pomočjo soljudi, najsi bo prijatelj, znancev ali dotedanjih neznancev. V bolnišnici, denimo, nam morda olajša bivanje in pospeši naše okrevanje prav človek, ki ga sicer nikoli ne bi srečali. V zameno mu lahko izkažemo hvaležno pozornost, česar ne bi nikoli storili, če bi ostal v množici, ki vsak dan drvi mimo nas, ne da bi pomislili, da srečujemo ljudi s podobnimi mislimi, kot so naše.

To pomeni, da bi morali okrepiti zavest o neločljivi povezanosti vsega človeštva, čeprav navadno menimo, da je svet sestavljen iz posameznikov, ki vlečejo vsak na svojo stran. Takšno mišljenje je nevarno, saj vodi v malodušje, občutek odtujenosti, posledice pa so nezanimanje za druge, zaziranje samo v lastno skledo, zapiranje v ozke kroge, v katerih smo kot slepci, ki mislijo, da sije Sonce le zanje.

Ali zgornja ugotovitev res drži? Pomeni torej, da bi se morali vtikati v zadeve drugih, ki se nas ne tičejo? Če bi res imeli v mislih kaj takega, potem je bolje ostati tam, kjer smo, in tako, kot smo. Vendar gre za nekaj več. Gre za to, da spremenimo odnos do drugih, da začutimo omejenost vrtnarjenja v našem podolgem in počez prekopanem vrličku, ki si tudi zasluži počitek. Razvili naj bi občutek, da naše misli, besede in obnašanje vplivajo tudi na okolico.

Če ostajamo hladni do drugih, bo tudi naše življenje podobno mrtvi, zaledeneli reki, ki nas bo končno preplavila in odplavila. Če pa smo vedno pripravljeni pomagati bližnjim, v nas ostaja plamen soutripanja v dobro skupnosti, navsezadnje pa tudi v lastno dobro. Kdor je solidaren s soljudmi, se mu bo to v težkih trenutkih tudi povrnilo, čeprav si morda včasih misli, da je dobrota sirota. Vsakdo namreč zna ceniti iskreno dobrotljivost, ki ne pride iz preračunljivosti, temveč iz srca.

Čut solidarnosti pa je treba razvijati, če naj ga ohranjamo živega. Najboljše zdravilo proti otopelosti v odnosih je resnično zanimanje za drugega. Ko se srečamo s prijateljem ali znancem, naj bi se zanimali tudi za njegove težave, namesto da smo vse prepogosto udeleženci ali priče pogovorov, ki so navaden blef in zapravljanje časa. Razlog je preprost: namesto da bi se sogovorniki poslušali, eden čez drugega tarnajo o lastnih težavah. Navidezno odlagajo čustveno obteženost, dejansko pa ostajajo vsak na svojem bregu.

Kaj torej storiti? Naj se vseeno raje zavlečemo v svoje luknje, si zapremo oči in ušesa ter počakamo na smrt? Daleč od tega! Naučiti se moramo poslušati. Več ko se bomo družili s soljudmi, več priložnosti bomo imeli za trening poslušanja. Če bomo bolje poslušali, bomo druge tudi bolje razumeli. Pa še nekaj bistvenega bomo lahko spoznali – da pozorneje poslušamo sebe, zato se bolje počutimo, bolj uravnovešeno delujemo in z večjim veseljem potujemo skozi življenje.

Boštjan Grošelj, novinar, lektor, pesnik in zavarovalni posrednik
E-pošta: boskobosko@siol.net
GSM: 031 373 826

UMETNOST STARŠEVSTVA **Kako do harmoničnih odnosov v družini?** **Avtorica članka: Karmen Veljkovič Brandt**

OTROCI SO VELIKO BOGASTVO

Včasih so dejali, da so otroci naše največje bogastvo, na žalost pa so nas pozabili opozoriti na nekaj predpogojev, ki morajo biti upoštevani, da ta stavek pravilno, predvsem pa v vsej njegovi globini tudi resnično dojamemo. To ne pomeni samo razumeti z razumom, ampak s srcem, in predvsem tako tudi živeti.

Otroci predstavljajo veliko bogastvo tako za vsakega od staršev kot tudi za družbo v celoti. Opazili ste, da sem se izognila besedi »naše«, ker veliko staršev še vedno deluje, kot da so otroci njihova last in njihovo osebno bogastvo, pa ni čisto tako. Za vsakega posameznika je največje bogastvo prav to, kar se nahaja nekje v njegovi notranjosti in je največkrat tudi najmanj raziskano.

Otroci so lahko za starše veliko bogastvo šele takrat, ko se zavedamo svojega notranjega bogastva. Zato takrat povsem spontano razumemo, da si otrok ni možno lastiti. Posledica tega je vzpostavitev odnosov, ki temeljijo na razumevanju, zaupanju, odprtosti in nevezanosti. Vsako dajanje postane takrat brezpogojno, kajti pričakovanja so samo način vezanja in blokiranja energije, hkrati pa tudi omejevanja svobode.

Kot vemo, se v vsaki družini pojavljajo težave. Enkrat so manjše, drugič večje in »brezizhodne«. Pa na srečo to nikoli ni povsem res! Vse na videz nerešljive težave znotraj družine terjajo od nas, da se ustavimo, umirimo in spremenimo. Na takoimenovane težave zato ne glejmo samo vodoravno, ampak se poskušajmo dvigniti in pogledati na nastalo situacijo s ptičje perspektive.

Šele takrat se nam lahko sestavi celotna slika, ki nam omogoča bolj celosten pristop. Vsaka nastala težava je zato priložnost za zблиžanje članov družine, za izboljšanje komunikacije, za spremembo odnosov v družini in hkrati tudi za notranjo rast vsakega posameznega člana.

Otroci torej niso na svetu zato, da nam povzročajo težave, temveč da skupaj z njimi preživljamo prijetne trenutke, se skupaj zabavamo in uživamo življenje. Delajo nam namreč veliko uslugo, ki se je še ne zavedamo v celoti, kajti kažejo nam naše šibke točke. Vse to ne počnejo z namenom, da bi nas prizadeli ali spravljali ob živce, temveč da bi pogledali svoji »temi« v oči in se ob nastalih težavah tudi spreminjali. Od nas želijo iskrenost in to, da spremenimo in presvetlimo vse tisto, kar ni ljubezen.

Otroci so torej naša največja ogledala, zato jih enostavno ni možno spregledati. Če želimo pogledati še globlje, lahko rečemo tudi, da so otroci naši največji učitelji. Popolnoma so predani sami sebi oziroma temu, kar nosijo v svoji notranjosti, zato ni naključje, da nas prav oni učijo prisluhniti glasu znotraj sebe, kreativnosti in izražanju ter brezpogojni ljubezni do sebe. Jasno vedo, kaj je v skladu z njimi in kaj je njihova resnica. Od tod pa izvirata velika odločnost in vztrajnost, ki ju nekateri napačno interpretirajo kot »trmo«.

Karmen Veljkovič Brandt, dipl. fizioterapevtka, refleksologinja, avtorica knjige ČUDEŽ ROJSTVA

E-pošta: karmenvbrandt@email.si

GSM: 041 430 520

KAKO PA HODIŠ?
Zdravljenje s hojo.
Avtor članka: Boris Peršak

PREOBREMENJENOST IN MASAŽA STOPAL

Kadar smo preobremenjeni fizično, se preprosto počutimo naspimo in odpočijemo - tako smo zopet pripravljani na nove izzive in dolžnosti. Kaj pa v primeru, ko je utrujenost kombinacija različnih dejavnikov, še najmanj pa fizičnega napora? Tukaj so lahko vzroki v zdravstvenih spremembah, na področju psihe (duševnosti), ravno tako pa so lahko vzroki še bolj skriti, včasih traja celo več let, da jih prepoznamo.

Kakšni so zunanji znaki preobremenjenosti? Eden izmed dobrih pokazateljev je drža, ki je navadno takšna, kot da nam je naloženo izredno težko breme - človek je rahlo upognjen, ramena ima povešena, neredko so vratne mišice napete do stopnje fizične bolečine, enako velja za mišice na plečih.

Zdaj pa poglejte, kaj lahko storite!?

Najprej poglejte, kakšno obutev nosite - preverite, če je narejena iz umetnih materialov, če noga diha in če je korak boleč? Če ugotovite, da nosite obutev iz samih umetnih materialov, vam priporočam spremembo (vsaj za nekaj časa, da se prepričate) - privoščite si naravne materiale! Kdaj noga diha in kdaj ne, boste ugotovili, če boste večkrat čez dan preskusili vlažnost (in toploto) stopala ter obutve.

Če je vse skupaj vlažno, zatohlo in vroče (včasih celo pekoče), si privoščite eksperimentiranje z različnimi tipi obuval. Nenazadnje pa lahko najhitreje ugotovite, če je hoja boleča - noge vas pečejo, kar je lahko posledica pretrdega podplata (prenos vibracij) ali pa vas bolijo sklepi, kar

je lahko posledica neprimerne oblike obuvala (previsoke pete, zgrešena konstrukcija obuvala, neprimerna višina ali širina obuvala ipd.)

Ko ste odpravili vse potencialne vzroke za težave z nogami (stopali, gležnji in celo kolena ali kolki), je čas, da se odločite za obliko stalne masaže. Meni osebno je najbolj všeč vložek za obuvala, ki ima zrnato strukturo in majhne izboklinice, kar prispeva k dihanju noge in masaži med hojo - edina težava je v tem, da se izboklinice dokaj hitro "vdajo" in masaže je konec že po dveh do treh dneh (povrh pa ni poceni).

Malo manj primeren, vendar pa kljub temu dosega namen, je gumijasti vložek z bunkicami, ki ga lahko uporabljate krajši čas (odmerjeno) - težava je v tem, da guma ovira dihanje noge. Izmed vseh najbolj smešen način pa se mi je zgodil povsem naključno, ko sem uporabljal vložke, ki so bili po deklaraciji sodeč narejeni iz morskih alg in sem na neznan način dobil v čevlje tudi nekaj riževih zrn.

Sprva me je to pri hoji motilo, ko pa sem se že odločil, da bom moteče elemente odstranil, sem ugotovil, da so se "zajedli" v vložek. Po trenutnem preblisku sem se odločil, da jih bom razporedil bolj sistematsko in poskusil hoditi, ker me je preprosto zanimalo, kakšen bo učinek.

Sčasoma sem povsem pozabil na ta zrnca in ko sem se zvečer sezuval, sem presenečen ugotovil, da so še vedno na svojih mestih, hkrati pa sem ugotovil, da me noge bistveno manj bolijo, kot so me sicer. Tega poskusa sicer nisem ponavljal, sem pa vseeno dobil preblisk, da bi morda lahko kdo izdelal vložke iz riževih stebelc in pri tem "pozabil" osmukati nekaj zrn.

Izvedel sem tudi poskus z majhnimi kamenčki v čevljih, ki pa je ob sicer zanimivih občutkih postregel tudi z deformacijami čevljev - znova bi morda morali biti ti kamenčki vgrajeni v vložke.

Tako prihajamo do končnega rezultata: najboljši so obstoječi masažni vložki, ki pa morajo biti iz čim bolj naravnega materiala - ob tem pa si za sedeče delovno mesto lahko omislimo tudi priročne masažne podlage (strojčke), pri katerih se vrtijo narezljani kolesčki rahlo pod kotom in tako se lahko masiramo tudi dalj časa (bodite pozorni, da si zagotovite čim boljši mehanizem, saj se sčasoma rado zgodi, da začnejo takšni masažni strojčki škripati).

S tem sestavkom prekinjam naše druženje ob tej temi. Upam, da se bom lahko še kdaj vključil, če mi bodo to dopuščale obveznosti, ki jih je stalno več.

IDEJAMOŽ Boris Peršak, podjetniški in računalniški svetovalec, detektiv, oblikovalec
Spletna stran: <http://www.idejamo-z-sp.si>
E-pošta: info@idejamo-z-sp.si
GSM: 041 791 081

NUMEROLOGIJA ZA VSAKOGAR

Kako vam lahko numerologija pomaga v življenju?

Avtor članka: Mateo Murs

POSEBNI POMENI ŠTEVILA 6

V dosedanjih člankih je bilo govora o različnih vidikih vpliva numerologije na življenje, o sami zgodovini numerologije, sedaj pa je čas, da se bolj posvetimo konkretnim primerom vpliva števil oziroma na to, kaj je potrebno poznati poleg opisov samih števil. Drugače bi tudi lahko rekli - kaj je bistvo tega, kar razloči dobro numerološko analizo od take, ki ni »najbolj natančna«.

Govorili smo že, da je numerologija veda o vplivu vibracij na naše življenje, saj vsako število nosi s seboj določene vibracije, ki vplivajo na naše življenje, če mi to hočemo ali ne. Posebej pa je zanimivo to, da na kakovost našega življenja tudi z vidika numerologije vplivajo odnosi (hja, to smo pa že nekje slišali), v tem primeru med števili. Poglejmo si število 6 s širšega

zornega kota.

Število 6 simbolizira oziroma predstavlja planet Venero – planet ljubezni. Drugače povedano, Venera in število 6 izražata predvsem ljubezen. (John Gray tudi pravi: ženske so z Venere, moški z Marsa ...)

V grobem povedano, smo v tem trenutku še na prehodu med dvema velikima dobama: dobo Rib in Vodnarjevo dobo. Z astronomsko–astrološkega vidika predstavljajo dobe približno 2000-letna obdobja, ki vplivajo tudi na delovanje človeštva. Človeštvo kot celota se mora v vsakem obdobju naučiti določenih lekcij. Obdobje Rib se sedaj končuje, čutijo se že močni vplivi Vodnarjeve dobe, a do popolnega prehoda v Vodnarjevo dobo bo treba počakati še kakšnih 20 let.

V tem času se svet čisti negativnih energij. Vsi vzorci vedenja, ki so preživeli, se sedaj čistijo v skladu z višjimi duhovnimi zakoni. S tega vidika lahko zelo dobro razložimo pojav, da se sedaj dogaja izredno veliko naravnih in drugih nesreč. Ena od značilnosti dobe Rib je polarizacija na dobro–zlo, svetlo–temno, sever–jug, vzhod–zahod, če pogledamo družbena gibanja in nasprotovanja.

Prihajajo energije Vodnarjeve dobe – energije ljubezni, celosti, povezanosti, harmonije, skladnosti, nenasilja, ubranosti. S temi energijami se lahko harmoniziramo – vsak ima za to možnost, vsakemu je dana za to možnost izbire. V tem kontekstu pa igra velikokrat pomembno vlogo »sintetizatorja« število 6.

Še en namig v tej smeri. Mrežni marketing je nastal kot rezultat tega, da so se energije Vodnarjeve dobe že začele kazati v svetu. Bolj ko se sami harmoniziramo s temi energijami, večji in hitrejši bo naš uspeh v poslu. Staro se umika novemu, zato imajo novi pristopi v gospodarstvu vse večjo moč. Tako je najhitrejši vzpon te veje gospodarstva še toliko bolj razumljiv.

Vendar nas tudi število 6 kljub svoji izredni vlogi pri vnašanju energij ljubezni v življenje svari pred njegovo pretirano uporabo. Posebna previdnost velja za število 15 kot predstavnika števila 6. Tudi v numerologiji je treba ohraniti trezno glavo glede vnašanja ljubezni, in sicer v primeru, ko je to število povezano s številoma 4 in 8 ter njunimi dvomestnimi verzijami. Ti ljudje potem lahko uporabljajo vsako vrsto magije, tudi črno, da bi prišli do svojih ciljev. Lahko pa je tudi obratno: lahko so žrtve ljudi, ki se ukvarjajo s temi metodami. Zelo velik je delež kriminalcev s takimi kombinacijami.

V življenju se vam lahko pogosto dogaja, tako na poklicni poti, v partnerskih odnosih in na ostalih področjih življenja, da vas ljudje iz nepojasnjenih razlogov »na šajbo vržejo«, »pustijo na cedilu« ali pa se vam podobne stvari dogajajo. Lahko pa je tudi nasprotno – lahko se dogaja, da ste v določenih trenutkih življenja (spet iz nepojasnljivih razlogov) neodgovorni, nekaj obljubite, a se tega ne držite, hkrati je možno, da podzavestno (ali celo zavestno) skušate manipulirati z drugimi v smislu doseganja svojih ciljev. Zaradi vplivov te kombinacije počnete to, kar kasneje pogosto obžalujete.

To je samo eden od bolj znanih neustrezno postavljenih odnosov med števili. Naslednjič si bomo pogledali zelo zanimivo kombinacijo samih močnih, pozitivnih števil, ki v taki postavitvi sicer prinašajo v človekovo življenje uspehe na različnih področjih, a tudi notranji nemir, nestanovitnost ...

Mateo Murs, univ. dipl. psiholog, mojster reikija, numerolog, svetovalec specialist za področje direktnega marketinga in prodaje
Spletna stran: <http://www.izobilje.com>
E-pošta: mateo.murs@izobilje.com

MODRE MISLI ZA VSAK DAN
Misli, ki vas bodo motivirale za vrhunske dosežke.

"Najtežja stvar na svetu je, da cenimo tisto, kar imamo – preden to izgubimo."

Neznani avtor

"Na svetu sta samo dve tragediji. Ena je v tem, da ne dobimo tistega, kar želimo, druga pa je v tem, da to dobimo." Oscar Wilde

"Tisti, ki prinašajo veselje v življenja drugih, so veselja deležni tudi sami." James Barie

ANEKDOTE E-MESEČNIKA

Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.

DVOJČKA

Ko je znani gledališki in televizijski igralec Boris Cavazza dobil dvojčka, je ves vesel oddrvel v kranjsko porodnišnico, da bi si ogledal sinova. Pa so mu prinesli pokazat le enega.

»Kje pa je drugi?« je vprašal Boris.

»Saj je ravno tak,« je odvrnila sestra.

ROKOPIS

Mlad avtor je prišel k italijanskemu pisatelju in kritiku Emiliju Cecchiju z zajetnim rokopisom.

Ko ga je prebral, je Cecchi vprašal mladeniča:

»Ali sem jaz prvi, ki ste mu prinesli to delo?«

»Prvi, prisegam.«

»Od kod pa imate potem tistole veliko podplutbo pod očesom?«

KAZATI STEGNA

Francosko modno oblikovalko Coco Chanel so vprašali, ali odobrava modo mini kril, ki kažejo kolena in celo stegna. Rekla je:

»Kazati stegna je v redu. Kazati kolena pa nikakor.«

KRALJI FILMA

Londonski klobučar je v izložbi razstavil klobuk in ga opremil s temle reklamnim napisom:

»Naši klobuki so najboljši na svetu. Nosi jih celo Charlie Chaplin, kralj filma.«

Ponoči je dal konkurent na izložbo nalepiti papirnat trak:

»Prav zato se mu ves svet smeje.«

[[Knjige](#)] [[Osebno svetovanje](#)] [[Forum "KORAKI DO USPEHA"](#)]

[[Spletno gostovanje, registracija domen, antivirusni program](#)]

Novoletno – božični sejem ALTERNATIVA 2003

Sejem o alternativni, duhovnosti, ezoteriki, ekologiji in zdravilstvu..

Od 19. do 24. 12. 2003 od 9.00 do 20.00, Ljubljana, BTC, Hala D (pod Emporiumom).

Izdajatelj: WWW.OSEBNA-RAST.COM

E-pošta: roy.goreya@osebna-rast.com

© OSEBNA RAST 2003