

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

19. 2. 2004 – Celje – Seminar – delavnica **POSTAVLJANJE IN URESNIČEVANJE CILJEV**
6. 3. 2004 – Ljubljana – Seminar – delavnica **POSTAVLJANJE IN URESNIČEVANJE CILJEV**
20. 3. 2004 – Ljubljana – Motivacijska delavnica **ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA**
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**

ŽIVLJENJE JE KOT TOBOGAN

V naših življenjih ne gre vedno vse naravnost in gor, kajti narava oz. vesolje ne delujeta po načelu ravnih črt, temveč je vse neprestano gibanje v različnih smereh. Enkrat smo spodaj, drugič zgoraj, enkrat levo, drugič desno, pa spet spodaj in nato zgoraj. Če rečem, da je življenje kot tobogan, sem povedal bistveno. Tudi ko se sam oziram, kaj vse sem že doživel v svojem življenju, opažam, da sem bil tako zasebno kot poslovno enkrat na vrhu, drugič na dnu in spet na vrhu ter spet na dnu. Življenje ni statično, temveč je nenehno gibanje, spreminjanje in rast.

Vse v vesolju stremi od manj k več. Če ima človek idejo, denar že nekako najde pot do te ideje. Nekdo je nekoč zelo lepo dejal: »Denar ne privleče ideje, a dobra ideja vedno privabi denar.« To pa je seveda odvisno od tega, ali si človek res želi uresničiti svojo zamisel. V primeru, da si podzavestno ne želimo, da bi se določena ideja realizirala, dajemo energijo »nerealizaciji« in potem se zgodi, kar se zgodi – neuresničena ideja. Tisto, čemur posvečamo pozornost in na kar mislimo, namreč raste.

V vesolju je vse vibracija in energija. Karkoli počnemo, vedno imamo opravka z energijami. Znanstveniki so pred časom to energijo tudi odkrili in jo poimenovali »gluon«, ali z drugimi besedami – tisto, na kar se nekaj prilepi. Naše misli so resnično lepljive, in ko se dovolj zgostijo, se zgodi materializacija naših misli. In če bomo dobro pomislili, čisto vse, kar uporabljamo dandanes in nam je samoumevno, kot to, da dihamo zrak – vse se je začelo v mislih.

Tudi sam sem že večkrat imel zanimive ideje, a sem z njihovo realizacijo poskušal vse preveč na hitro in na silo, zato sem temu ustrezno dobil »udarec po glavi«. Takoj ko sem se prepustil toku, začel razumeti zakon vzroka in posledice, zakon neprekinjene spremembe energije, zakon relativnosti, zakon obeh spolov, zakon nasprotij, zakon vibracije in privlačnosti ter zakon skladnosti, sem ugotovil svoje zmote in napačne pristope.

Najbolj zanimivo je, da se v zadnjem času ponovno vračam k temeljem, k starodavnim in že zdavnaj odkritim življenjskim resnicam. Spoznal sem, da je svet energij in misli v našem življenju veliko bolj pomemben, kot pa bi si marsikdo mislil.

Odgovor na vsa vprašanja, pa naj si bo vprašanje: »Zakaj se mi vedno to dogaja?« ali pa »Kako naj izboljšam svoje življenje?« ali pa »Kako naj se znebim strahov?«, je skrit v nas samih, v našem nezavednem. Vse odgovore že poznamo in znanje nam je dostopno, le ozreti se je treba navznoter namesto navzven. Naš zunanji svet je odraz našega notranjega sveta, naših misli, naših energij in konec koncev tudi naših strahov.

Težko je verjeti, da je v vesolju vse tako zelo enostavno in da je VSE ENERGIJA. Misel je energija, dotik je energija, poljub je energija, veselje je energija, strah je energija, objem je

energija, nasmeh je energija, beseda je energija, denar je energija, ljubezen je energija, sovraštvo je energija, pogovor med dvema človekoma je energija ... Naštevanje bi lahko nadaljeval v nedogled.

Tudi uvodne besede, ki vam jih pišem v tem trenutku, so energija. Nekatere knjige me pritegnejo k branju, druge ne. Z nekaterimi ljudmi se odlično razumem, v njihovi družbi sem nasmejan, sproščen in poln energije, spet z drugimi pa kljub najboljšim namenom ne morem »priti skupaj«. Zadnjič mi je dober prijatelj dejal, da se je razšel s punco, ker med njima ni bilo prave energije in se je počutil energetsko izpraznjenega. Tudi na enem zadnjih predavanj v Ljubljani, ko sva predavala z Robijem Liscem, so udeleženci spet govorili o tem, kako pozitivna energija je bila na predavanju.

Energije res ne moremo videti z očmi (no, vsaj zaenkrat ne, a ne pozabimo – nekateri ljudje lahko vidijo človeško avro, ki pa ni nič drugega kot energija), jo pa lahko začutimo z drugimi čutili. Svet energij je po svoje skrivnosten, toda ko ga razumemo, se nam odpre povsem novo obzorje, nov pogled na življenje in dogodke, ki se nam dogajajo. Razmislite o svojih odnosih z drugimi ljudmi in o tem, ali jim energijo dovajate ali jemljete. Odgovor na to vprašanje vas utegne močno presenetiti ...

Začeli smo z mislijo, da je življenje kot tobogan, in še zaključimo v tem kontekstu. Ste že kdaj gledali otroke, kako se igrajo na igrišču in se spuščajo po toboganu? A ne mislim, da ste jih opazovali zgolj površno, temveč tako, da ste se posvetili vsakemu njihovemu gibu. Ali ste opazili, kako so brezskrbni, kako znajo uživati, vriskati, vpiti, jokati, ko se igrajo in spuščajo po toboganu? Živijo le za ta trenutek, 100-odstotno so prisotni pri stvari, ne razmišljajo o skrbeh, temveč se popolnoma predajo igri z vsakim delčkom svojega bitja.

Le kaj vse bi mi lahko dosegli v svojem življenju, če bi se zgledovali po teh otrocih na igrišču in se predali delu, odnosom, partnerju, prijateljem, športu ... z veseljem, igrivostjo in odvrgli svoje strahove? Res osupljivo, kajne?

NAJ VAS SPREMLJATA OBILJE IN LJUBEZEN!

MEDOSEBNI ODNOSI IN LJUBEZEN

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

Avtorica članka: Barbara Kovač

RAZLIČNOST V RAZMERJU

Veliko partnerjev je med sabo različnih in te različnosti ne znajo rešiti v obojestransko zadovoljstvo, saj ne vedo, od kod izvira problem. Veliko parov se tudi sprašuje, zakaj je tako težko imeti uspešen odnos, zakaj ljubezen ne premaga vseh težav? Razlog, da zveza ne uspe, lahko pripišemo tudi temu, da mladi ljudje vstopajo vanjo neizkušeni.

Premalo vedo o samih sebi, pa tudi o partnerju, ko zapustijo starše. Idealno bi bilo, da bi posameznik lahko nekaj časa živel čisto sam, preden se poda v resnejši odnos z drugo osebo. Vendar si v današnjem času mlad samski človek izjemno težko privošči lastno stanovanje.

V določeni starosti se pridruži še pritisk staršev, prijateljev in medijev, da je čas, da se par poroči in osamosvoji. Prejšnje generacije so živele manj let in posledično je tudi zakon trajal krajši čas. V zakonu, ki traja 60 let, pa je bistveno težje biti srečen z eno in isto osebo.

Kaj je za odnos bolje; da imata s partnerjem veliko skupnega ali da sta si različna? Vsaka skrajnost najbrž ni dobra, vendar tudi različnost ni nujno vzrok za prepire v razmerju. Večino izmed nas bolj privlačijo ljudje, ko so drugačni od nas. Vendar pa nas ponavadi prav značilnosti, ki so nam na začetku všeč, kasneje začnejo zelo motiti.

Fanta, ki je bolj molčeč in vase zaprt, npr. privlači zgovorno in odprto dekle, vendar začne fant čez čas razmišljati: »Bo že kdaj utihnila in se vsaj malo umirila? Ob živce me spravlja!« Si predstavljate tudi skupaj dva zelo molčeča in sramežljiva partnerja ali pa taka, kjer bi vsak

rad prevladal nad drugim?

Nasprotja se torej privlačijo, vendar so namesto, da bi partnerja vzeli takšnega, kakršen je, medsebojne razlike stalen vir frustracij in nezadovoljstva. Partnerja poskušamo narediti bolj podobnega nam, tako da ga kritiziramo, obtožujemo njegove značilnosti in naravne danosti. S takim ravnanjem pa seveda samo povzročimo, da se oddaljimo drug od drugega in se nehamo resnično pogovarjati. Nasveti (kako se učinkovito pogovarjati), kot jih ponujamo tukaj in na podobnih straneh, so samo pripomoček in začasna rešitev. Proces sprejemanja partnerja in učenja za uspešno zvezo je namreč dolg ter ponavadi traja celo življenje.

Vzrok, da se ne razumemo s partnerji, je velikokrat razložen z razlikami med spoloma. Moški in ženske naj bi bili preveč različni (način mišljenja in govorjenja). Ker ne govorimo istega jezika, tudi uspešna medsebojna komunikacija ni mogoča. Vendar pa so to tudi posplošitve. Nekatere ženske res padejo v stereotip občutljive, čustvene in skrbne osebe, kot nekateri moški spadajo v stereotip trdnega, tekmovalnega in neodvisnega tipa. Vendar pa je v skupini moških in žensk še veliko ljudi, ki jih ne moremo uvrstiti v enega izmed stereotipov, značilnih za določeni spol.

Ljudi bi torej morali bolj razvrščati po osebnostnih značilnostih. Imamo različno stopnjo energije, različno zaznavamo svet okoli sebe, se različno odločamo in strukturiramo svoje življenje na različne načine, odvisno od tega, kaj je za nekoga udobno. Vse to sestavlja našo osebnost in to je več od tega, kateremu spolu pripadamo.

Naslednjič si bomo podrobneje ogledali nekatere tipe osebnosti.

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

USPEŠNA PRODAJA V PRAKSI
Nasveti za vse, ki želijo uspešno prodajati.
Avtorica članka: Natalia Ugren

UVOD V PRODAJO

Pričujoča serija člankov o uspešni prodaji v praksi je namenjena vsem, ki vas zanima praktična prodaja in ne zgolj govorjenje o tem. Sama izhajam iz prakse in vam tako pišem iz svojih 14-letnih izkušenj. Namen člankov je pomagati vsem, ki se ali se še boste ukvarjali s prodajo – najtežjim, a hkrati tudi najvznemirljivejšim poklicem na svetu. Zakaj najtežjim?

To delo je povezano z ljudmi in ljudje naredijo prodajo težko, ne samo delo prodaje. Zakaj najvznemirljivejši? Ker je vedno dinamično, spoznaš nove ljudi, osebno rasteš, imaš možnost preseganja samega sebe, zaslužki pa so neomejeni ne glede na izobrazbo, ki jo imaš.

Prodajo je treba razčleniti, ker je vsaka od spodaj navedenih vrst prodaj po svoje zanimiva in ima svoje specifične lastnosti, ki se jim moramo prodajalci prilagoditi. V tem uvodnem delu bi vam predstavila samo zvrsti prodaje, v naslednjih člankih pa jih bom predstavila bolj podrobno. Pa si jih oglejmo:

1. Prodaja v maloprodaji / na terenu

Ko prodajamo:

- ali kupcu, ki pride do nas (maloprodaja; ko pride kupec v trgovino, na bencinski servis, v gostilno ...),
- ali ko gremo mi (prodajalci) h kupcu (npr. prodaja na terenu, od vrat do vrat / akviziterstvo, obisk pri stranki v obliki prezentacije).

2. Prodaja pravnim / fizičnim osebam

Ko prodajamo:

- ali samo pravnim osebam (npr. oglasno trženje)
- ali samo fizičnim osebam (npr. zobozdravstvene storitve)
- ali obojim (npr. gostinske storitve ali prodaja računalniške opreme).

3. Telefonska / osebna prodaja

Ko prodajamo:

- ali izključno po telefonu (npr. prodaja knjig)
- ali z osebnim obiskom (npr. prodaja od vrat do vrat / akviziterstvo, ko se ne najavimo pri stranki)
- ali kombinirano (komercialist npr. najprej telefonsko kontaktira, pošlje pisno ponudbo in se dogovori še za osebni obisk).

4. Prodaja, ki se zgodi enkrat / večkrat

Ko prodajamo stranki:

- ali samo enkrat in stranke nikoli več ne obiščemo z istim izdelkom (prodamo npr. zelo drag izdelek za gospodinjstvo na podlagi predstavitve na domu: ekskluzivni sesalec, posodo ..., ali pa prodamo življenjsko zavarovanje)
- ali večkrat, ko stranki prodamo izdelek, ki ga lahko nadgradimo z drugimi izdelki (računalniška oprema), stranki prodamo oglasni prostor večkrat na leto ...

5. Prodaja v mrežnem marketingu

Se razlikuje od klasične prodaje v tem, da poleg tebe ustvarja prodajni promet tudi tvoja skupina ljudi, ki ravno tako delajo za svoj promet, hkrati pa se določen delež njihovega prodajnega rezultata prišteva k tvojemu prometu. Prednost je v tem, da se prodajni promet ustvarja, četudi sam nisi aktiven.

Posebnost v prodaji je še:

6. Prodaja samega sebe

Ko prodajamo sami sebe. Gremo npr. na razgovor za službo oziroma delo, kjer poudarimo naše prednosti, znanja, veščine. Bolj ko jih znamo »prodati« bodočemu delodajalcu, večje so možnosti, da nas sprejmejo oziroma so pripravljene plačati večjo ceno za nas.

Kaj narediti, če menimo, da si zaslužimo več? Delajmo na sebi, pridobimo si določene nove veščine in postanimo profesionalci. Če smo res boljši v primerjavi s tem, koliko smo za to plačani, se nam lahko zgodi, da nas povabijo iz konkurenčnih podjetij, ki so za naše znanje in veščine pripravljena plačati več.

Natalia Ugren, predavateljica in svetovalka za uspešno prodajo

Spletna stran: <http://www.ugren.com>

E-pošta: natalia@ugren.com

ŽARKOV KOTIČEK
Korak v neznano, pot pogumnih.
Avtor članka: Robert Lisac

ZAKAJ SE TO VEDNO DOGAJA SAMO MENI?

Ste že kdaj bili v položaju, ko se vam je v zelo kratkem časovnem obdobju sesul svet, v

katerem ste do tedaj živeli srečno in brezskrbno? Ko ste menili, da nižje ne morete več pasti, pa ste zgroženi ugotovili, da ste se motili in da je padec navzdol lahko še globlji, kot ste si kdajkoli mislili. Vsakič, ko ste že mislili, da gre spet navzgor, vam je »usoda« znova »primazala« bolečo zaušnico, za katero ste menili, da je krivična in da je »tisti tam zgoraj« sadistični tiran, ki svojo jezo stresa izključno samo nad vami.

To je lahko trajalo samo eno uro ali pa tudi več let, dokler le niste od bolečin poklekneli in si mislili: »Zakaj se to vedno dogaja samo meni?« Če bi imel bog minuto časa, bi vam verjetno odgovoril naslednje: **»Ker ne poznate naravnih zakonov, zakonov vesolja!«**

Verjetno bi si mislili, da se je Najvišjemu krepko zmešalo, vendar ima še kako prav. Ne glede na to, ali ste pobožni ali ne, je dejstvo, da v našem vesolju vlada neki red. Potrebujete dokaz? Kozmos pomeni vesoljni red. Tam, kjer je red, obstajajo tudi zakoni, ki ta red zagotavljajo. V bistvu je zgodba zelo enostavna, saj je zelo podobna našemu pravnemu sistemu. Verjetno se strinjate, da **najboljše živijo tisti, ki poznajo vse zakone in izkoriščajo zakon po mili volji, kakor jim pač »paše«, ker ga poznajo do potankosti.**

V to kategorijo ljudi spadajo pravniki, knjigovodje in pametni lopovi. Druga kategorija ljudi je tista, ki se na zakone ne spozna ali o njih noče ničesar vedeti, ker menijo, da se to njih ne tiče. Slednji se potem čudijo, zakaj imajo za brisalcem zataknjeno kazen za napačno parkiranje ali v najslabšem primeru pristanejo v zaporu, kjer so deležni kazni, ki so si jo prislužili. Ali so krivi policisti, če kdo ne ve, kje se sme parkirati in kje ne? Ali so krivi sodniki, če kdo krši zakon? Kot vidite, **nepoznavanje zakona še ne pomeni, da vam ne bodo sodili, če ga kršite zaradi nepoznavanja.** Nezanjanje se očitno kaznuje. Torej tisti rek V ZNANJU JE MOČ le drži ☺.

No, zelo podobno je z naravnimi zakoni. Kdor je z njimi seznanjen in v skladu z njimi živi, gotovo živi bistveno bolj polno življenje kot tisti, ki se zaradi svoje nevednosti vedno znova zaganja z glavo skozi zid in se čudi, zakaj je življenje tako nepravilno. Življenje je zelo pravično, vedno!

Zato je vprašanje: »Zakaj se to vedno dogaja samo meni?« v bistvu napačno. Če se že nahajate v položaju, ko vas usoda bolj ali manj nežno spominja, da ste v preteklosti nekaj storili narobe, se raje vprašajte: »Kateri naravni zakon sem kršil? Kako lahko ta naravni zakon uporabim v svojem življenju, da do takšnega položaja ne bo več prišlo?«

Ljudje bi na splošno radi živeli srečno življenje, pa ne poznajo pravil – naravnih zakonov, ki bi jim to omogočili. To je podobno, kot če gre bantú črnc, ki ni v življenju še ničesar slišal o nogometu, igrati nogomet, ne da bi se prej seznanil s pravili. Najprej bo dobil rumeni karton, nato rdečega, kar pomeni, da ga bo sodnik prej ali slej odstranil iz igre, ker bo na igrišču počenjal same neumnosti in prekrške.

Ta ubogi bantú črnc se lahko med tem, ko sedi na kazenski klopi, nauči vseh nogometnih pravil. Tako bo lahko kmalu zaigral igro, ki ga zanima in navdušuje, in sicer bistveno bolje, ker bo poznal pravila. Če želite tudi vi zaigrati svojo igro življenja brez rumenih in rdečih kartonov, je verjetno napočil čas, da se seznanite z naravnimi zakoni.

Kje in kako se lahko seznanite z naravnimi zakoni? To lahko storite na več načinov. Najprej si lahko na www.agencija-zarek.com preberete brezplačno poglavje knjižice KORAK V NEZNANO – POT POGUMNIH, ki govori o naravnih - taoističnih zakonih. Če želite izvedeti še kaj več tudi o drugih zakonih, se vidimo na delavnici, ki jo organiziram skupaj z Royem. To je delavnica: **NARAVNI ZAKONI, KI VAM BODO ZA VEDNO SPREMENILI ŽIVLJENJE - Ko čudeži postanejo resničnost in življenje čarovnija!**

Robert Lisac, kreativni direktor Agencije Žarek
Spletna stran: <http://www.agencija-zarek.com>
E-pošta: robi.lisac@siol.net

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

OSNOVNE ČLOVEKOVE POTREBE

Pri praktični uporabi tehnik nevrolingvističnega programiranja (NLP) sem spoznal, da se VSE poškodbe na človekovem psihičnem nivoju zgodijo v otroštvu. Večinoma v najbolj zgodnjem, lahko pa tudi kasneje. Pri tem niti ni nujno, da so te izkušnje posebno travmatične. Dovolj je že to, da so se pojavili občutki nemoči, prvi majhni strahovi, omejujoča prepričanja itd.

Prvi močnejši čutni vtis se je npr. s pomočjo živčnega sistema, ki ga je vzburl nek dogodek ali neko doživetost izkustvo, shranil v možganih, kjer se je nato umestil v podzavest. Nastalo je osebno izkustvo. Kadarkoli se kasneje vsaj približno ponovi podobna situacija, se v podzavesti obudijo občutki, ki so se zapisali ob najzgodnejšem doživetem dogodku.

Zanimivo je, kaj vse lahko povzroči motnje, ki se nato ponavljajo vse tja v odraslo dobo, pri marsikom vse do odhoda s tega sveta. Marsikateri dejavnik je na zunaj tako banalen, za koga tudi nepomemben, a za tistega, ki ga je doživel oziroma izkusil, izjemno močan in boleč. Če ne kje drugje, se že samo tukaj izkaže, kako različno vsak posameznik dojema svet in različne situacije v njem.

V fazi rasti in vstopanja v svet odraslih ima človek tri obdobja, v katerih se dogajajo bistvene spremembe pri njegovem pojmovanju sveta, v katerem se je znašel in v katerem se mora naučiti osnov, da bi lahko (pre)živel.

Gredo pa nekako takole:

- obdobje med 1. in 7. letom; prvi vtisi, predvsem glede varnosti in zaupanja; tukaj se pojavi prvo vrednotenje lastne vrednosti ter fizičnih in mentalnih sposobnosti; tukaj se privzgojijo strahovi in druga negativna čustvena stanja; tukaj se bistveno izoblikuje tudi doživljanje ljubezni in sprejemanja s strani 'pomembnih oseb' (predvsem staršev);
- obdobje med 7. in 14. letom je obdobje modeliranja; gre za posnemanje vzorcev obnašanja 'pomembnih odraslih' (staršev, sorodnikov, znancev, oseb iz medijev, vplivnih vrstnikov ...) in ostalih, ki se pojavljajo v življenju posameznika ter vzbudijo njegovo pozornost;
- obdobje med 14. in 21. letom je obdobje socializacije; gre za iskanje lastne identitete in prilagajanje družbi.

Da bi bile te faze na človekovi življenjski črti čim bolj popolne in da bi se iz njega razvil zdrav, odrasel človek, je pomembno zadostiti le trem osnovnim potrebam.

Res, vsak človek ima v bistvu le tri osnovne potrebe. Najprej je tu potreba po **varnosti**, sledita pa potrebi po **svobodi** in **edinstvenosti**. Poškodba katerekoli izmed teh treh temeljnih potreb vodi v oblikovanje negativnega prepričanja, ki povzroča motnjo v osebnostnem razvoju in je v bistvu tudi zaviralni faktor na poti k sreči in zadovoljstvu. Še več. Oblikovanje raznih omejujočih prepričanj povzroča, da se pojavijo omejitve pri uporabi in realizaciji ene ali vseh treh temeljnih potreb.

Pomnite: prvi konkreten korak k razrešitvi in poenostavitvi negativnih prepričanj je, ko preverimo, katera od treh temeljnih potreb je prizadeta. Zavedajte se, da imate pravico do zadovoljitve te potrebe in da ste jo do zdaj pač poskušali dosežati na način, ki vam je bil poznan. Zavedajte se, da lahko ta namen dosežete tudi na drugačne načine, najprej pa je nujno potrebno razrešiti najzgodnejšo znano izkušnjo, ko je bila ta potreba okrnjena. V primeru, da je 'rana' iz te izkušnje dokaj boleča, se je smiselno odločiti za individualno terapijo pri terapevtu, ki obvlada nevrolingvistično programiranje.

Potreba po VARNOSTI

Otrok (seveda ima to potrebo tudi vsak odrasel človek) vedno potrebuje občutek varnosti. Ni nujno, da je nekdo vedno ob njem, je pa nujno, da je oseba, ob kateri je zagotovljen občutek varnosti, dosegljiva. Ta potreba je najbolj bistvena, ker se otrok, ki ima zagotovljeno varnost, nauči ravnanja, ko je ogrožen od zunaj. Je pa pomembno, da se starši do tistih, ki otroku povzročajo resnično ali navidezno nevarnost, vedejo modro in otroka z zgledom naučijo, kako ravnati, da si zagotovi varnost. Prav je tudi, da otroka naučijo, kako se nevarnim situacijam izogniti ali jih pravočasno preprečiti.

Najhujše poškodbe, tudi nehote, ker drugega načina niti ne poznajo in se ne zavedajo posledic, povzročijo starši v naslednjih primerih:

- ignoriranje joka, ko je mali otrok prestrašen;
- posmehovanje ter zanikanje njegovih občutkov strahu, jeze, žalosti ali razočaranja;
- izjave, če ne boš priden, te bom zapustil;
- rad te bom imel le, če boš priden;
- kaznovanje otrokovih spodrseljajev, ki se mu 'zgodijo' nehote (poškodovanje stvari);
- ignoriranje otrokovih strahov v zvezi z drugimi sovrstniki, ki ga npr. žalijo ali so do njega nasilni (potrebna pa je tudi modrost, sploh kadar gre za drobne otroške konflikte);
- otroku nerazumljivo in travmatično psihično ali telesno kaznovanje zaradi vedenja, ki ni bilo v skladu s pričakovanji staršev;
- različna pravila očeta in matere (eden strog, drugi popustljiv);
- ni postavljenih zdravih meja za vedenje, izražanje in otrokovo odgovornost; gre za orientacijo, kaj je prav in kaj ni; brez nje človek ne more vedeti, kaj natančno se od njega pričakuje.

Kadar otrok ali mladostnik nima zagotovljenega razumevanja za varnost, se počuti prizadetega, če pa nima postavljenih zdravih meja, se počuti nemočnega. Kako naj se nekdo, ki je v bistvu še dokaj nemočen in neizkušen, počuti varovanega od ljudi, ki niti njega ne obvladajo? Otrok ali mladostnik, ki ima jasno postavljene meje in odgovornosti, se sicer navzven pritožuje, protestira in poskuša na razne načine omiliti pravila, a v sebi čuti izjemno varnost. Ko mu gre res 'za nohte', ve, da se lahko obrne na nekoga, ki bo znal obvladati položaj.

Kadar otrok potrebuje pomoč in razumevanje, a tega ni deležen, se počuti izdanega. To mu povzroča neznosno bolečino, ki ga spremlja daleč v odraslo dobo, nekateri pa se teh bolečin ne znebijo nikoli v življenju. Zanimivo je, da nekje v sebi takšni ljudje vedo, kaj jih je pri njihovih starših motilo, a uporabljajo enake ali podobne vzgojne postopke. Po drugi strani pa so lahko kot starši povsem popustljivi, ker menijo: »Jaz ne bom nikoli takšen, kot so bili moji starši!«

Človek z okrnjeno potrebo po varnosti se v odrasli dobi vdaja pretiranemu kopičenju materialnih dobrin, večinoma ne upa izraziti svojega mnenja, ker bi s tem lahko doživel kritiko, ne upa si izraziti svojih osebnih potreb in čustev, boji se, da ga bo ljubljena oseba zapustila, v ovirah vidi katastrofe, dvomi v namere drugih in jih ima za sovražne, ne zaupa, je nasilen do drugih in še marsikaj drugega. Zelo pogosto je takšen človek v eni ali drugi skrajnosti. Ali je ponižen in pasiven ter se ne zna potegniti za svoje pravice ali pa je pri uveljavljanju svojih pravic nestrpen in agresiven.

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

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

"Ne glede na to, kako poglobljeno kaj preučuješ, se lahko resnično zaneseš samo na svojo intuicijo, in ko pride do tega, v resnici ne veš, kaj se bo zgodilo, dokler tega ne narediš." Konusuke Macušita

"Velike stvari naredijo ljudje, ki imajo velike misli in se nato odpravijo v svet, da uresničijo svoje sanje." Ernest Holmes

"Kar je za nami in kar je pred nami, so malenkosti v primerjavi s tistim, kar je v nas." Ralph Waldo Emerson

ANEKDOTE E-MESEČNIKA **Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.**

LITERARNA PODLAGA

Ko je bil založnik Bob Cousins še otrok, si je vedno, kadar je slutil, da ga bo oče natepel, dal v hlače knjigo. »Takrat,« pravi znani založnik, »sem se naučil ceniti prednost literarne podlage.«

ZIDANE VILE

V Beogradu sta se srečala minister Ivan Pucelj in slikar Ivan Čargo. V pogovoru vpraša navihani umetnik:

»Povejte mi, gospod minister, ali veste, kakšna je razlika med našim kmetom in kmečkimi voditelji?«

»Ne bi vam znal odgovoriti.«

»No, naš kmet ima gnojne, senene, železne in lesene vile, kmečki voditelji pa samo zidane vile.«

DENAR

»Le kako naj vam izkažem svojo hvaležnost?« je vprašala neka ženska ameriškega pravnika Clarencea Darrova, ko je uspešno končal njeno pravdo.

»Gospa,« ji je rekel Darrow, »odkar so Feničani izumili denar, odgovor na to vprašanje res ni težak.«

»VARANJE«

Knez de Ligne je srečal ljubimca svoje žene. Kar se da neprisiljeno ga je nagovoril takole:

»Žal vam moram povedati, da sem vas bil današnje noč prisiljen prevarati s svojo ženo.«

[[Knjige](#)] [[Osebno svetovanje](#)] [[Forum "KORAKI DO USPEHA"](#)]
[[Spletno gostovanje, registracija domen, antivirusni program](#)]

Motivacijsko predavanje
NARAVNI ZAKONI, KI VAM BODO
ZA VEDNO SPREMENILI ŽIVLJENJE
Ko čudeži postanejo resničnost in življenje čarovnija!

Sobota 21. februar 2004, od 16.00 do 18.00 ure,
TAEROBIKA CENTER (v stavbi Kolizeja), Gosposvetska 13, Ljubljana - Center.
Cena predavanja 1.000 SIT.
Predavata Roy Goreya in Robert Lisac.

Izdajatelj: WWW.OSEBNA-RAST.COM
E-pošta: roy.goreya@osebna-rast.com

© OSEBNA RAST 2004