

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

18. 3. 2004 – Ljubljana – Seminar – delavnica **KAKO PRITEGNEMO PRAVO OSEBO V SVOJE ŽIVLJENJE?**
20. 3. 2004 – Ljubljana – Motivacijska delavnica **ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA**
30. 3. 2004 – Ljubljana – Seminar - delavnica **SAMOZAVESTNO DO USPEHA**
31. 3. 2004 – Ljubljana – Seminar – **NARAVNI ZAKONI, KI VAM BODO ZA VEDNO SPREMENILI ŽIVLJENJE**
17. 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**

ČLOVEK, KAM GRE TVOJA POT?

Pred nekaj dnevi sem prebral zelo zanimivo knjigo Ivana Mohoriča z naslovom ODKOD, ČLOVEK, TVOJA POT? Dala mi je še kako zelo misliti, saj sem v njej našel številne odgovore, kdo smo in kam gremo. Ta knjiga mi je odprla številna nova vprašanja o smislu življenja, o naši preteklosti in tudi prihodnosti. In ne samo to.

V njej sem dobil tudi potrditev **NARAVNIH ZAKONOV**, o katerih sem pisal že v prejšnjem uvodniku, in vse se tako lepo med seboj »poklapa«, da je kar težko verjeti, da bi bilo to le »naključje«.

V naših življenjih »naključij« ni, kar sem že mnogokrat omenil in tudi tokrat ponavljam. Razmišljanje o smislu življenja in o poti, kam gremo in odkod smo prišli, je staro toliko, kot je staro človeštvo. Ljudje se imamo za izjemno visoko razvita bitja, ali z drugimi besedami, za »krono stvarstva«, toda zaenkrat je to še daleč od resnice. Vse prevečkrat smo namreč v svojem ravnanju izjemno primitivni in se nič kaj ne razlikujemo od jamskega človeka.

Pred dnevi, natančneje 11. marca, se je v Španiji zgodil teroristični napad velikih razsežnosti. Kdo je odgovoren za ta napad, še vedno ni jasno in, če mene vprašate, mi je popolnoma vseeno, kdo je zagrešil to grozodejstvo, ni pa mi vseeno za ljudi, ki so po nedolžnem izgubili življenje. Vsi ljudje smo ENO in pri tem ni važno, ali se nahajamo v Evropi, Afriki, Aziji, Južni Ameriki ... Vse prevečkrat mi »tako prosvetljeni« ljudje zamahnemo z roko, češ, to se nas ne tiče, saj je Španija (pa tudi npr. Amerika, Irak, Afganistan ...) daleč.

Vendar pa, kaj sploh pomeni daleč? Če primerjamo z razdaljami v neskončnem prostranstvu vesolja, je v bistvu razdalja med Slovenijo in Ameriko, v prispodobi rečeno, dolga, kot je dolga pot do našega najbližjega soseda v mestu ali na vasi. Ko začnemo razmišljati z vidika ENOSTI in POVEZANOSTI, se nam odpre popolnoma nov pogled na omenjeno situacijo.

Veliko bolj kot to, kdo je zagrešil prej omenjeni napad, me zanimajo odgovori na naslednja vprašanja?

- Zakaj ljudje ubijamo drug drugega?
- Zakaj krademo drug drugemu?
- Zakaj si želimo prigrabiti bogastvo na račun drugega?
- Zakaj se sovražimo namesto ljubimo?
- Zakaj ...?

Takih in podobnih »zakajev« je v naši »prosvetljeni« družbi 21. stoletja vse preveč. Saj nismo nič manj kruti in hinavski, kot pa v mračnem srednjem veku, le da uporabljamo drugačna sredstva, ki so včasih celo bolj pritajena in skrita našim očem.

V današnjem članku želim opozoriti, da **smo mi vsi soustvarjalci resničnosti na našem planetu** in da je vsaka pozitivna misel, ki jo oddajamo, vsako odpuščanje namesto obsojanja, vsak izraz ljubezni namesto sovraštva majhen delček v mozaiku dviga zavesti celotne družbe. Za misli, kot vemo, ne obstajajo zakoni časa in prostora, zato tudi več tisoč kilometrov stran lahko začutimo, kaj se dogaja z našimi najbližjimi. Nekomu pošljemo misel ljubezni in ga tako energetsko dvignemo, drugemu pa misel sovraštva in ga tako energetsko oslabimo.

Toda kaj bi z svetovnimi problemi, če pa imamo že sami velikokrat hude probleme z zdravjem, z denarjem, čustvi, odnosi ... Vsakdo od nas je sposoben začeti pri sebi, spremeniti svoje razmišljanje, svoje navade, svoje občutke in obenem prisluhni tudi željam svoje duše. Ljudje me sprašujejo, zakaj jaz delam, kar delam. Iz preprostega razloga: ker sam vem, da lahko s svojim prispevkom v obliki članka, seminarja, predavanja ali knjige dodam majhen delček k oblikovanju sveta, v katerem bo prisotna ljubezen do sebe in do drugih.

Morda je moj prispevek kot kapljica v morju, toda kaj se zgodi, ko se združi na stotine kapljic? Takrat dobimo močan naliv in iz tega preprostega primera vidimo, kakšno moč imajo posamezne kapljice, ki so združene. Vse, kar se je spremenilo na našem planetu na boljše (pa tudi na slabše), je bilo nekoč ta drobcena kapljica. Omenjeni primer je vsekakor vreden razmisleka ...

In za konec še vprašanje vsem vam – bralkam in bralcem e-mesečnika KORAKI DO USPEHA. **Kakšna pa bo vaša »kapljica«, vaš prispevek k boljšemu, drugačnemu svetu, v katerem bo prisotna ljubezen?**

Nekateri boste dejali: »Le kaj naj dam, saj ničesar nimam ...« A vsi imamo veliko več, ko smo si v tem trenutku pripravljeni priznati. **Kaj pa nasmeš, objem, spodbudna beseda nekomu, ki je na robu obupa, ali pa pozitivna misel, ki smo jo poslali znancu ali prijatelju, ki je sedaj v bolnišnici?**

Veliko je načinov in stvari, ko lahko nekomu pošljemo nekaj dobrega, nekaj pozitivnega in najmočnejša od vseh energij je energija ljubezni. Ne odlašajmo in storimo to sedaj, saj bo jutri morda že prepozno.

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 (nadaljevanje)

V prejšnjem članku smo omenili, da je eden od razlogov neuspešnosti zveze v tem, da ljudje premalo poznajo samega sebe. Vsak človek se rodi z določenim temperamentom, ki poleg vzgoje tudi močno vpliva na njegovo doživljanje in obnašanje. Kar nekaj strokovnjakov se je spraševalo, kako bi lahko »popredalčkali« ljudi, kakšne lastnosti so skupne določenim tipom osebnosti.

Prva taka pomembna tipologija se imenuje Hipokrat-Galenova tipologija temperamenta. Štirje osnovni tipi temperamenta (kolerik, sangvinik, flegmatik, melanholik) so podlaga za najrazličnejše načine obnašanja, ki so bili pojasnjeni z delovanjem štirih telesnih sokov (žolč, kri, sluz, črna žolč). To pomeni, da prevladujejo značilnosti in načini obnašanja, ki jih lahko pripišemo določenemu temperamentu. Seveda je »čistih« tipov malo. Večina ljudi je mešanica dveh ali več temperamentov.

Kolerika prepoznamo po dinamičnosti, impulzivnosti in aktivnosti. Rad prevzame položaj vodje, ker je prepričan, da edini lahko reši situacijo. Ne prenese kljubovanja, takrat lahko postane celo agresiven. Za vsako ceno želi doseči svoj cilj in ve, da ga tudi bo.

Sangvinik prav tako zamuja na sestanke, vendar ne zaradi preobilice dela kot kolerik, temveč zato, ker preprosto pozabi ali pa pride kaj vmes. Je zelo družaben in odprt. Rad govori in vse jemlje kot zabavo.

Flegmatik je najmanj opazen. Ne želi izstopati, je pasiven, vendar tudi skrben in preudaren. Lahko se zanesete nanj, vendar ga je vsake toliko časa potrebno spodbujati. Je odličen posrednik v sporih in ne mara težav. Ni naključje, da je največ flegmatikov poročenih s koleriki, ki jih veselo »komandirajo«, oni pa to mirno prenašajo.

Melanholika spoznamo po večnem pesimizmu, nedružabnosti in rigidnosti. Zaradi perfekcionizma je dober delavec, če se le ne izgublja v podrobnostih in malenkostih. Vedno dobro premisli, kaj bo naredil. Je občutljiv, vendar se prav zaradi tega zna vživeti v druge ljudi in je zato dober poslušalec.

Če vas zanima več o temperamentih ali bi radi odkrili svojega, si preberite knjigo Florence Littauer – Osebnostni plus in Osebnostna sestavljanica, kjer je na koncu knjige tudi test. Vendar poznavanje temperamenta ne sme biti izgovor za pasivnost (češ, takšen sem in ne morem se spremeniti).

Smisel tega je, da poznamo svoje dobre lastnosti, ki jih lahko še bolj razvijemo, slabe pa poskušamo nadzorovati in tako zmanjšujemo njihov vpliv. Pomaga nam torej, da spoznamo samega sebe, obenem pa razumemo tudi našega partnerja in se tako naučimo boljšega razumevanja z njim.

Obstajajo še drugi testi, s katerimi določamo tipe osebnosti. Eden takšnih je Myers-Briggs-ov osebnostni test, ki temelji na Jungovi tipologiji. Ta test je orodje za razumevanje človekovega značaja ter vsebuje individualni prikaz osebnostnih vrednot in motivov. Tako obstaja 16 tipov osebnosti, ki so enakovredni med seboj. Vsak ima svoje prednosti in slabosti.

Ljudje so lahko introvertni (zazrti vase, vase zaprti) ali ekstravertni (zazrti ven iz sebe, odprti do drugih), nadalje so lahko logični (obdelovanje informacij na razumski ravni, realističen) ali nagonski (obdelovanje informacij na intuitivni ravni, domišljijski), nadalje se delijo na razumske (razporejanje informacij v strukture in sisteme, logični) ali čustvene (obdelovanje informacij na podlagi čutenja), zadnja dva tipa osebnosti pa sta sprejemajoč (motivirani glede na trenutno situacijo, impulzivnost) ali presojojajoč tip (motivirani glede svojih zaključkov o trenutni situaciji, preučevanje situacije).

Kljub razlikam med partnerjema in njihovem razumevanju (eden npr. spravlja drugega ob živce zaradi zamujanja, drugi pa prvega zaradi pikolovstva) pa je za uspešen odnos pomembna kompatibilnost v pomembnih življenjskih vprašanjih.

To pomeni, da se partnerja strinjata glede naslednjih področij skupnega življenja: denarja (kako se ga zasluži, varčuje in porablja), otrok (ali se jih sploh ima, koliko in kako se jih vzgaja), spolnosti (kdaj in kolikokrat ter kako), vere, mnenja o političnih in družbenih zadevah ter nazadnje še mnenja o duhovnosti (ni nujno, da gre za vero). Če teh področij ne raziščemo pred skupnim življenjem pod isto streho, bodo pozneje stalen vir preprirov.

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

PRODAJA OD VRAT DO VRAT / AKVIZITERSTVO

Značilnosti:

- Prodaja se dogaja na terenu – mi pridemo h kupcu.
- Prodajamo otipljive izdelke, ki imajo dostopno ceno, in prodani izdelek največkrat že pustimo pri stranki.
- Stranko obiščemo nenapovedano (se prej predhodno NE najavimo za naš obisk).
- Prodaja se večinoma zgodi samo enkrat, z eno vrsto izdelkov, pri isti stranki.
- Prodajamo lahko fizični in pravni osebi (odvisno od izdelka).

Kaj je dobro vedeti - za začetnike?

Čestitam, da ste se lotili te vrste prodaje, ki je med vsemi najmanj prijazna. Prednost za vas je, da se boste soočili z njo in vam bo kasneje, če se boste ukvarjali s kakšno drugo vrsto prodaje, to resnično pomagalo, saj vam ne bo nič več težko v prodaji. Vsaka druga vrsta prodaje bo za vas mačji kašelj.

- Poučite se o svoji **zunanji urejenosti**, ki zajema osebno higieno, urejenost obleke in čevljev ... Prav tako je pomembna urejenost vašega avtomobila, poslovne torbe, dokumentacije, izdelka, ki ga predstavljate in prodajate. Več o tem bo govora v posebnem poglavju o urejenosti.
- Postavite si svoje **cilje** (kratkoročne, dolgoročne), ki zajemajo vaše osebno življenje in finance. Več o tem bomo govorili v posebnem poglavju o postavljanju ciljev.
- Izoblikujte si **delovni načrt**, kako boste dosegli finančne rezultate v prodaji – to pomeni, da si naredimo kalkulacijo, koliko moramo prodati in kako to naredimo, da dosežemo določen znesek prodaje. Več o tem bomo govorili v posebnem poglavju o oblikovanju delovnega načrta in doseganju rezultatov v prodaji.
- Vzemite si čas in se poučite **vse o vašem izdelku**, ki ga boste prodajali. Poznati morate vse njegove lastnosti (katere različne velikosti, barve, vsebine imamo) in koristi za stranko, ki bo uporabljala vaš izdelek. Prav tako je treba poznati cene, morebitne popuste, način plačila, dostave (če ne pustimo izdelka pri stranki). Več o predstavljanju izdelka bomo govorili v posebnem poglavju o učinkoviti predstavitvi izdelka ali storitve.
- Prav tako morate vedeti **vse o podjetju**, ki ga zastopate. Poznati morate osnovne podatke (kot so lokacija, telefonske številke, e-poštni naslovi, spletni naslov). Poznati morate njegovo dejavnost, nekaj zgodovine, njegov tržni delež in vedeti, koliko je zaposlenih, kdo so ključni ljudje v podjetju ... ter se seznaniti s **konkurenco** na trgu. O konkurenci bomo govorili v posebnem poglavju, ko se bomo seznanili, kaj je dobro vedeti o njej in kako jo spremljamo.
- Pomembno je, da se naučite **izpolnjevati obrazce**, preden greste k prvi stranki. Ni je bolj zoprne stvari, ko že imaš pred sabo prvega kupca in je potrebno izpolniti prvi obrazec naročila, kot to, da se pred stranko zavemo, da sploh ne znamo izpolniti obrazca, ter se lovimo in pred njo beremo navodila. Takrat bo stranka dvomila, da se je sploh pravilno odločila, ko pa kupuje pri tako neprofesionalnem prodajalcu. Vadite pisanje naročila tako, da za vajo izpolnite nekaj praznih naročilnic, preden greste k prvi stranki.
- Bodite prijazna oseba in imejte **dobre odnose** z vodjo skupine, najboljšim in najbolj izkušenim prodajalcem, z ostalimi prodajalci, z osebjem vašega podjetja, ki deluje znotraj podjetja (vratar, tajnica, računovodja ...).
- O odnosu do naših strank, kupcev, bomo bolj podrobno govorili v posebnem poglavju o ravnanju z našimi strankami, kupci, in njihovem razumevanju.

Se nadaljuje v aprilski številki E-mesečnika.

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

KAKO LAHKO PREOBLIKUJEMO JEZO, STRAH IN SKRBI?

V dobi, kjer vsi pridigajo, da mora človek razmišljati pozitivno, ne glede na to, kaj se mu dogaja, se sprašujem, kaj naj storimo z občutki, ki nas prevevajo, ko smo jezni, ko nas je strah in ko nas nekaj skrbi? Včasih me glede te tematike prešine misel, da nam družba pogosto niti ne dopušča, da bi bili situaciji primerno jezni, polni strahu ali zaskrbljeni, kadar je to upravičeno. Še redkeje nam ponuja ustrezne rešitve, s pomočjo katerih bi lahko te občutke preoblikovali tako, da z našim ravnanjem ne bi škodili niti sebi niti ljudem, ki jih vsak dan srečujemo.

Nekoč sem gledal oddajo o neki delavnici v Ameriki, kjer so udeleženci v gozdu vso svojo jezo, ves svoj strah in skrbi predelovali tako, da so z vejo ali kolom v roki udrihali po drevesih, kamnih, tleh in se pri tem strašansko, skoraj zverinsko drli, jokali, hlipali in kleli, da je bilo veselje. Vsak od udeležencev te delavnice je čustveno »eksplodiral« na svoj način.

Eni so tolkli s kolom vedno na isto mesto, drugi so se kot derviši divje obračali v krogu ter s svojo gorjačo jezno oplazili vsa drevesa, ki so jih zagledali. Eni so reševali svoje skrbi in strah tako, da so glasno tulili in rjovedi, drugi so se iz obupa nemo valjali po gozdnih tleh, skratka, vsakemu od udeležencev se je »film strgal« na drugačen način.

Prizori so vsebovali toliko prvinskega, nagnonskega, da jih v življenju ne bom nikoli pozabil. Verjetno se strinjate, da je zelo težko biti na ukaz jezen, v stanju strahu ali zaskrbljen, če vsega naštetega v tem trenutku nimate v sebi. Kar ni znotraj človeka, se ne more manifestirati navzven. V teh ljudeh se je nabralo toliko jeze, strahu in skrbi, da kar niso hoteli nehati s svojo transformacijo teh občutkov. Potem ko so svojo »seanso« končali, je bilo na obrazih mogoče videti neko sproščenost in mir, ki ju pred tem ni bilo mogoče zaznati. Le koliko časa so se v njih kopičili ti »negativni« občutki, da so jih potem tako silovito izražali?

Vsi imamo podobne težave, da nas je kdaj strah, da smo jezni in zaskrbljeni, potem pa ne vemo, kako bi ta stanja izrazili na sebi in drugim neškodljiv način, ker se tega od naših staršev nismo naučili. V šoli so nas učili, da nas ne sme skrbeti prihodnost, češ da je vse v redu, če si le dovolj zatismo oči. Učili so nas, da ne smemo biti jezni in da je strah nekaj za slabice. Torej spet so nam podali nekaj stereotipnih vzorcev ravnanja, ki se do danes niso izkazali kot prave rešitve.

Kakšne so potem možne rešitve? Kadar smo jezni, je pomembno, da svoje jeze ne kopičimo v sebi kot ekonom lonec paro, ker takrat, ko ta ekonom lonec raznese, utrpijo škodo tudi vsi tisti, ki so v času eksplozije slučajno kje blizu. Podobno je s strahom in skrbmi. Veliko ljudi jih preprosto ne zna transformirati v neko konstruktivno obliko, ker ne vedo, kako. Če ste pozorno brali, potem eno rešitev že poznate; če vam je ta »predivja«, pa si zastavite vprašanje, **kaj je VAŠ najbolj učinkoviti »ventil«**, na katerega samo pritisnete in se že sprostite ves pritisk, ki ga ustvarjajo vaša jeza, strah in skrbi?

Vsak človek ima drugačen ventil. Eni ohranjajo zdravo duševno ravnovesje s športom, drugi z rednim savnanjem ali ljubljenjem, tretji z dobrim pogovorom, četrti najboljše transformirajo svoje negativne občutke, ko cepijo drva ... Ko si boste iskreno odgovorili na zgoraj zastavljeno vprašanje, boste našli tudi ustrezno rešitev, ki vam bo 100-odstotno pomagala in izboljšala življenje za nekaj odstotkov. Želim vam uspešno transformacijo jeze, strahu in skrbi.

* * * * *

Za radovedneže: Če želite izvedeti več o preoblikovanju jeze, skrbi in strahov, se lahko v soboto 27. 3. 2004 udeležite delavnice na to tematiko. Vodila jo bo družinska svetovalka in predavateljica **Marinka Lamprecht**, ki premore več kot tridesetletne delovne izkušnje. Več informacij o tej delavnici v Ljubljani boste našli na spletni strani www.taerobika.com. Če ste bili pred delavnico takšni: ☹, boste po delavnici odšli domov takšni: ☺.

Robert Lisac, kreativni direktor Agencije Žarek
Spletna stran: <http://www.agencija-zarek.com>
E-pošta: samorazvoj@hotmail.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**

DRUGA KLJUČNA ČLOVEKOVA POTREBA – POTREBA PO SVOBODI

V prejšnji številki e-mesečnika sem prispevek zaključil z opisom prve od ključnih človekovih potreb - **VARNOSTI**, danes nadaljujem z naslednjo – **potrebo po SVOBODI**.

Človek je kot vsako drugo živo bitje poslan na ta svet, da vsak dan sproti rešuje probleme, ki se mu pojavljajo. To je naravno in pravilno, saj nam le reševanje vsakdanjih problemov in nalog omogoča, da se razvijamo ter osebno rastemo. Seveda smo pri tem različno naravnani.

Enim se zdijo vsi problemi ravno pravšnji in jih z užitkom razrešujemo, drugim pa so nekateri problemi preveliki in ocenjujejo, da bi jih moral reševati nekdo drug. Kdo? Starši, šefi, učitelji, država s svojimi institucijami, politiki, zdravniki ... Pač nekdo drug, ki je za to odgovoren. Ljudi s takšno usmeritvijo spoznamo po tem, da zelo hitro uporabijo stavke:

- Ja, to bi pa moral nekdo narediti!
- Nihče se ne pobriga za nas!
- Saj nič ne morem!
- ...

Do tega prihaja, ker takšen človek ni postopoma razvijal svoje sposobnosti iskanja novih pristopov k razreševanju problemov, ki so se mu pojavili. Praviloma tega ni bil deležen v zadostni meri v obdobju odraščanja, predvsem v otroštvu. Otroku je nujno omogočiti, da se svobodno sooči s problemi in poskuša sam poiskati rešitve. Bistveno je, da ima občutek varnosti, da lahko v končni fazi, če mu je problem le prevelik, najde pomoč pri odraslem človeku.

A pozor! Dobi naj le takšno pomoč, da bo kljub vsemu sam aktivno sodeloval. Nalogo ali problem naj dokončno razreši sam. S tem se bo mnogo bolj cenil in bo ponosen nase, to pa bo v njem razvijalo motivacijo, da naslednjič poskusi s čim še bolj zahtevnim. Z razvijanjem potrebe po svobodi se človek nauči vzeti odgovornost za svoje življenje v svoje roke. V tej fazi mora otrok spoznati, da so napake neizogiben način učenja. Če hoče nekdo svoje otroke pripraviti za življenje, naj jih nauči samostojnega razmišljanja.

Pri samostojnem razmišljanju in aktivnem delovanju pa nujno prihaja do napak. Dovolite, da se otrok nauči delati in doživljati napake in seveda skozi te izkušnje tudi prevzemati odgovornost zanje. Največja pomanjkljivost pri vzgoji je, da starš otroku v zgodnjih letih ne omogoči majhnih izkustev tveganja, reševanja problemčkov itd., kasneje pa od njega pričakuje, da bo znal živeti samostojno.

Seveda starši tega ne počnejo nalašč, temveč preprosto tega ne vedo. Vse počno v najboljši

veri, da je to najboljše in prav. Tako so se naučili in tako se jim zdi prav. Je pa prav, da se zavedo, da so nato konflikti in nerazumevanje med njimi in otrokom rezultat obeh strani – staršev in otrok. Valjenje krivde in odgovornosti na drugo stran je najbolj preprosto početje, a rezultati niso to, kar naj bi bili. Človek, ki se zaveda, da je v preteklosti nekaj naredil manj kakovostno, kot bi znal, če bi za to vedel, se lahko kadarkoli odloči za izboljšanje.

Kdor želi dobro svojemu otroku, ga vzgaja k samostojnosti. Zelo pomembno je tudi motiviranje otrok in mladostnikov za samostojno delovanje, zdravo tveganje in prevzemanje odgovornosti. To se stori tako, da se jih pohvali, ko nekaj naredijo samostojno.

Pri pohvali je zelo pomembno, da se izpostavi in pohvali vedenje, ki je bilo ključno, da je otroku nekaj uspelo opraviti ali narediti samostojno. Starši in odrasli potrebujejo le malce več potrpljenja in razumevanja, ko otrok za sicer dokaj preproste opravke porabi tudi desetkrat več časa kot odrasel človek (npr. za samostojno obuvanje in zavezovanje čevljev).

Odrasli smo dolžni otroku omogočiti, da si pridobi povsem lastne učne izkušnje. In ne samo otrokom, mnogokrat je treba to izkušnjo omogočiti tudi nekemu, ki je že krepko v zrelih letih. Kdor obvlada neko večščino, naredi največ, če to nauči tudi druge do te mere, da lahko to opravljajo povsem samostojno. S tem pridobijo svobodo oboji.

Vedenja in ravnanja, ki so nasprotna temu, kar pišem v zadnjem delu, povzročajo stanja odvisnosti, nemoči in frustracij. Iz tega se nato razvijejo zamere, očitanja, obtoževanja ... Takšen človek v bistvu živi le polovično življenje, saj nima dovolj energije, da bi popolnoma izživel svojo ustvarjalnost ter izkoristil svoje potenciale. Za življenje, ki je razgibano, pestro in ustvarjalno, pa je potrebno malce zdravega tveganja. Tveganje pomeni, da si prizadevamo meje svojih sposobnosti pomakniti za malenkost naprej.

Načinov, da si človek ponovno razvije sposobnost zdravega soočanja s problemi, je verjetno več; med njimi pa se znajdejo tudi strategije in tehnike, ki vključujejo znanja s področja NLP-ja.

Želim vam prijeten in navdušujoč vstop v novo pomlad.

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.

"V navzočnosti ljubezni se dogajajo čudeži." Robert H. Schuller

"Rast pomeni spremembo in spremembe vsebujejo tveganja, stopanje iz znanega v neznano." George Shinn

"Največje darilo je, če daruješ del sebe." Ralph Waldo Emerson

ANEKDOTE E-MESEČNIKA

Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.

OSEL ZA KRALJESTVO

Precej iznajdljivosti je pokazal nemški igralec Eduard Devrient, ko je igral Richarda III. in je zaklical kraljeve besede po bitki:

»Konja! Konja! Kraljestvo dam za konja!«

V tem trenutku je nekdo z galerije glasno vprašal:

»Ali zadostuje osel?«

Devrient se je bliskovito znašel in zavpil:

»Seveda! Kar pridite dol!«

NAJLEPŠI MOŠKI

Nemška igralka Marlene Dietrich je v neki družbi dejala:

»Priznam, da so ženske večinoma bolj nečimrne kot moški, vedno pa tudi ne. Zdaj npr. vidim med vami nekaj, česar nobena ženska ne bi dovolila: najlepši med vami ima površno zavezano kravato ...«

Okrog igralko je bilo pet moških in vsi hkrati so dvignili roko, da bi si jo popravili.

DIRKA V STAROSTI

Ko je grški filozof Diogen ostarel, so mu svetovali, naj neha delati. Odvrnil je:

»Če bi tekmoval na dirkah, ali naj bi tekel počasneje, ko bi se bližal cilju?«

»SHERLOCK HOLMES« PO PARIŠKO

Pariški šofer je vozil angleškega pisatelja detektivskih romanov Arthurja Conana Doylea z železniške postaje v hotel. Ko je pisatelj poravnal račun, se mu je šofer zahvalil:

»Hvala, gospod Conan Doyle.«

»Kako je mogoče, da poznate moje ime?« se je začudil Doyle.

»Zelo preprosto,« je odgovoril šofer. »Uporabil sem vaš način raziskovanja. V časopisu sem prebral, da prihajate v Pariz iz južne Francije. Vaša obleka izdaja, da ste Anglež, ostriženi pa ste na južnofrancoski način. No, tako sem odkril, kdo ste.«

»Zares, zelo bistro! Ste odkrili še kaj?«

»Da, na kovčku sem prebral vaše ime.«

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

Motivacijsko predavanje

BREZMEJNA MOČ MISLI IN STRAHOV

Kako se osvobodimo strahov in zaživimo svobodno?

Na predavanju boste izvedeli, KAKŠEN VPLIV IMAJO MISLI IN STRAHOVI NA NAŠE ŽIVLJENJE, predavatelj pa vam bo na praktičnih primerih pokazal, KAKO S SPREMEMBO SVOJIH MISLI POSLEDIČNO SPREMENIMO SVOJE ŽIVLJENJE.

**Četrtek, 25. marec 2004, od 17.00 do 19.00 ure,
IZOBRAŽEVALNI CENTER RAKIČAN, Lendavska 28, Murska Sobota.**

Predava Roy Goreya. Cena predavanja: 1.000 SIT.

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

© OSEBNA RAST 2004