

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

17. 4. 2004 – Mariborsko Pohorje – Motivacijski vikend seminar JAZ, ŽIVLJENJSKI DIAMANT
24. 4. 2004 – Sežana – Motivacijska delavnica ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA
5. 5. 2004 – Ljubljana – Seminar – delavnica KAKO PRITEGNEMO PRAVO OSEBO V SVOJE ŽIVLJENJE?

**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

KAKO NAJTI NOTRANJE ZADOVOLJSTVO?

Ko sem se pred časom sprehajal po nekem našem velikem trgovskem centru, sem si z zanimanjem ogledoval izložbe in trgovine, njihove cene in ponudbo. Kamorkoli sem se obrnil, povsod je bil kakšen napis: »AKCIJA!«, »RAZPRODAJA!«, »UGODNO!«. En napis tu, drugi tam in trgovski center je na koncu izpadel kot ena sama velika razprodaja.

In ljudje, če se boste odločili ukvarjati s svojim poslom, potem vam vsekakor priporočam, da si odprete trgovino. Sedaj ima že praktično vsak malo večji kraj v Sloveniji svoj »Super« ali »Hiper«, pa seveda ne smemo pozabiti še na »Mega« ali »Giga« itd. Pravi raj, kajne? In kaj nas šele čaka, ko se bomo s 1. majem pridružili EU?!

Trg se bo sprostil in trgovin bo še veliko več, ponudba še bolj pisana, da o številnih razprodajah ne govorim. Če malo šaljivo »povzamem« Shakespeara: »Ves svet je trgovina in v njem moški in ženske le nakupovalci. Prihajajo in zopet odhajajo.« Malo ironično, malo hecno, toda še kako zelo resnično.

Če nismo oblečeni po zadnji modi, če nimamo pravega ličila in pravega avtomobila, nismo »IN«, in če ne bomo uporabljali čudežne ustne vodice, potem nas nasprotni spol ne bo imel rad in bomo ostali večno sami. Zato narod – navali na trgovine, kupimo si nove dobrine, preden nas minejo skomine. Res se tole zelo lepo rima, kajne? A ob vsem tem nakupovanju in hitrem tempu življenja smo povsem pozabili nase, da bi kaj investirali v svoj nevidni del, svojo dušo in razvoj svojih izjemnih potencialov.

Če prodajniki priznajo ali ne, gre tudi pri prodaji bolj ali manj za manipulacijo, čeprav v pozitivnem smislu – ljudi želimo motivirati za nakup. Toda naša draga Janez in Marija, ki sta kupila nov avto, si omislila novo obleko po zadnji modi in se seveda postrigla po zapovedanih modnih trendih, še vedno ne vesta, kako naj se imata rada, kako naj se ljubita, komunicirata med seboj ter kako naj se sprejmeta in uživata v vsakem trenutku življenja.

Seveda, za »duhovne« stvari ni denarja. Včasih se sprašujem, kako to, da z največjim veseljem plačamo 30.000 SIT ali še več za čevlje, na katerih piše Hugo Boss, obenem pa ob ponudbi duhovnega ali motivacijskega seminarja v podobnem znesku le zamahnemo z roko, češ, tega mi ne potrebujemo.

Razpredajmo naprej ... S tem, ko hodimo po trgovinah in si kupujemo »nepotrebne« izdelke, v bistvu zapolnjujemo praznino znotraj nas. A to nam je težko priznati; izgledati moramo tako, kot se šika, in zraven imeti še malo rezerve, saj veste – za hude čase. Nikoli se ne ve, kaj nas čaka, zato si ne kupimo le ene jopice, temveč dve, pa tudi en par čevljev je premalo, zato si kupimo dva para.

Razume se, da en par čevljev nosimo, medtem ko se drugi praši v omari. Feng shui svetovalci pa v jok, ko se utapljam v odvečni krami. Vendar imajo slednji še kako prav –

saj se nered v naših hišah odraža zgolj kot zunanja manifestacija nereda znotraj nas. Zato ... bo duhovni in osebni razvoj že počakal. Aja ... razumevanje in ljubezen? Le kdo ju potrebuje, glavno, da imamo nov avto in suknjič po zadnji modi! Da se lahko pokažemo, da smo res »klasa«.

Pa nam to pomaga? Zvečer gremo spat z občutkom žalosti in nelagodja v srcu kljub vsem dobrinam, ki nas obdajajo. Nekdo je nekoč zelo lepo dejal, da seks lahko kupimo, a ne ljubezni. Seveda bodo nekateri oporekali, da je tudi ljubezen mogoče kupiti. Vendar v trenutku, ko začnemo »kupovati« ljubezen, to ni več ljubezen, ampak prej koristoljubje.

Še enkrat se malo ustavimo pri razprodajah in manipulaciji. V ZDA uporabljajo različni motivacijski predavatelji prijeme, kot je »samo danes 50 % popusta pri seminarju, če se prijavite v naslednjih 24 urah«, in potem se na ves glas hvalijo, kako s tem želijo »pomagati« drugim.

Toda nič ne povedo o občutkih tistih, ki so se prijavili prej in plačali polno ceno. Ali bi se vi tudi počutili OK na njihovem mestu? Prav gotovo ne – spet bi se tolkli po glavi – celo seminarja si nisem sposoben privoščiti v pravem trenutku (beri: po ugodni ceni). In razmišljanje, ki se pleče v možgančkih tega človeka, je sledeče: »Sem nesposoben. Nikoli si ne izberem pravega trenutka. Vedno mi tik pred nosom odpelje vlak.«

Zato sam pri svojih seminarjih ne uporabljam omenjenih »enodnevnih« pristopov, saj želim, da vsi udeleženci seminarjev odidejo domov zadovoljni in navdušeni, z občutkom, da so več dobili, kot so plačali. In še en razlog je, da pri meni ne boste našli velikih razprodaj - cenim namreč svoje delo, ki ima svojo vrednost.

Le zakaj bi moral delati razprodajo seminarja? Bi imel kaj več od tega? Morda bi res padla kakšna prijava več, toda tisti, ki so se prijavili prej, bi izviseli z dolgim nosom in občutkom prikrajšanosti. Vendar omenjen občutek ni v skladu z Znanstvenim pristopu k pridobivanju bogastva, zato ga že kar nekaj časa v svoji poslovni praksi ne prakticiram.

Vprašanje za vas! Ste si ta teden kaj privoščili odlično kavo ali naravni pomarančni sok? Ste šli v kino ali v restavracijo? Ali se prebrali kakšno knjigo, ki bi vas napolnila s pozitivno energijo? Če je niste, zakaj je temu tako? Ste se kaj razvajali, npr. z masažo ali toplo kopeljo? Če se niste, zakaj se niste? Je bil razlog denar ali ... ste spet postavili druge na prvo mesto? Veste, vsa dejanja, ki sem jih pravkar naštel in jih (ne) storimo zase, povedo, koliko se imamo radi in kako se sprejemamo.

Takrat, ko se sami odločimo za spremembe in sebe postavimo na prvo mesto, začnemo svojo pot osebne in duhovne rasti. Od-ločitev od starega načina življenja in razmišljanja se lahko zgodi v trenutku, toda šele takrat, ko smo na to mi sami pripravljeni. Želite imeti čustveno, duhovno in umsko izpopolnjeno življenje? Je vaš odgovor DA? Super! Kako lahko to storite?

Preprosto, nikar več ne zapostavljajte samega sebe. Postavite sebe na pravo mesto. Že sedaj! V tem trenutku, ravno take, kot ste. Ne čakajte na jutri! Le kdo vas bo postavil na prvo mesto, če ne vi sami? Vesolje, Bog, prasnov, univerzum, Polje – kakorkoli že hočete imenovati tisto »nekaj« – ljubi in pomaga ljudem, ki si upajo živeti za svoje telo, um in duha ter si upajo biti to, kar so.

Naše življenje je izražanje naše duše, naših najglobljih občutij. Davno potem, ko bo odmrla naša snovna oblika, bo duša z vsemi svojimi spoznanji še vedno živa, medtem ko bo naš tako cenjeni BMW ali mercedes (šteto od danes naprej) že čez 20 ali 30 let neuporabno železo. Se imamo moč odločiti zase? Vsak bralec naj si na to vprašanje odgovori sam pri sebi, saj vse odgovore poznamo v globini naše biti.

NAJ VAS SPREMLJATA OBILJE IN LJUBEZEN!

MEDOSEBNI ODNOSI IN LJUBEZEN
Vse, kar moramo vedeti o komunikaciji, odnosih in ljubezni.
Avtorica članka: Barbara Kovač

IZRAŽANJE ODNOSA Z NEBESEDNO GOVORICO

Vedno, ko smo z nekom v medosebnem odnosu, mu z besedami ali s telesno komunikacijo (mimika obraza, višina glasu, dotik ...) sporočamo poleg stvari same še nekaj drugega. Z načinom komunikacije namreč poleg prenašanja vsebine sporočila razkrivamo tudi odnos, ki ga imamo do te osebe. Če dobro opazujemo, lahko za vsak par predvidevamo, kako se med sabo razume, saj telesna govorica ponavadi ne laže.

Nekatera dejanja pozornosti, ki jih ponavljamo že vsak dan, se dogodijo čisto spontano, brez razmišljanja pa tudi brez posebnega pomena. Ste se kdaj zalotili, da partnerja sicer vsak dan poljubite v slovo ali v pozdrav, vendar je poljub hiter in površen? Verjetno se sploh ne spomnite, kakšen okus so imele njegove ustnice. Mislite, da je nemogoče vedno znova uživati v ustnicah, ki smo jih poljubili že tisočkrat?

Že to, da kar naenkrat zavestno poljubite partnerja, ki ste ga toliko časa poljubljali spontano in brez posebnih misli, lahko povzroči drugačne občutke. Mehke ustnice, ki se pomudijo na partnerjevih za sekundo dlje, sporočajo: »Veseli sem, da te vidim, in to si želim večkrat početi s tabo.« Tisto, kar se dogaja med vama čez dan, vpliva na to, kako bo zvečer v postelji. Če se večkrat zalotite, da otroke pozdravite bolj navdušeno kot vašega partnerja ali ga objamete s polmetrske razdalje, je čas, da preklopite na zavestno izražanje naklonjenosti.

Pari, ki so med sabo povezani, ponavadi zrcalijo telesne gibe drug drugega. To se dobro vidi pri skupnih dejavnostih (npr. kosilo, sprehod, gledanje TV ali branje). Sedijo oz. hodijo bolj skupaj, se dotikajo in stalno potrjujejo prisotnost drug drugega z bežnim pogledom, nasmehom ... Pomembna je tudi sinhronizacija gibov; če tega ni, sta partnerja oddaljena drug od drugega. Pri jedi npr. žena še je, mož pa že vstaja od mize. Tudi če ima par otroke, jih recimo posede za mizo tako, da žena pri hranjenju ne kaže hrbta možu. Na sprehodu je otrok na zunanji strani, da se lahko starša držita za roke.

Vse te drobne geste, ki jih zavestno nakažemo partnerju, nam pomagajo vzdrževati ljubeče občutke do njega. Dober način približevanja je tudi skozi igro in smeh. Recimo, da sedita na kavču in vi berete revijo. Ni potrebno, da ta revija postane vaš zid in prepreka do partnerja. Raje jo spustite do višine oči, tako da ga boste lahko opazovali. Ko bo začutil vaš pogled in vas pogledal, se zopet skrijte za revijo. Nato zopet pogledajte in pomignite z obrvmi ali pomežiknite in morda ne boste imeli časa, da bi dokončali branje.

Zadovoljni partnerji se še med prepikom obnašajo drugače kot tisti, ki to niso. Vseeno poiščejo očesni kontakt, vlivajo občutek, da ne bodo odšli samo zato, ker se prepirajo. Partnerja si tako sporočata: »Rada se imava in skupaj bova rešila ta problem.« Pri nezadovoljnih parih prepir poteka bolj agresivno. Partner ima lahko občutek, da ga bo drugi napadel (besedni napad, grozeče približevanje ...), ali pa se eden skuša izogniti prepiru in z očmi bega po prostoru, molči in se obrača proč od partnerja.

Pomembno je, da pri reševanju prepira partnerju z nebesedno govorico (očesni kontakt, kimanje, dotik, nasmeh) pokažemo, da nam je mar zanj, da ga imamo radi in ga poslušamo. Tako se lahko oba pomirita in ne jemljeta stvari preveč osebno. Vendar pa ni dobro, če partner ne pokaže nobenih znakov. S tem sporoča, da je nezainteresiran za skupni odnos, da se ni pripravljen tako ali drugače truditi zanj. S takim izogibanjem odnos slej ko prej zaide v slepo ulico, iz katere se ne vidi več izhoda. Potrudite se torej in partnerju zavestno pokažite, da vam je mar zanj in za vašin odnos.

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 (II. del)

Kaj je dobro vedeti (za izkušene prodajalce)?

Čestitam, da ste tako dolgo vztrajali v prodaji od vrat do vrat / akviziterstvu, da ste postali izkušeni prodajalci. Ste v prednosti pred vsemi izkušenimi prodajalci v drugih zvrsteh prodaje. Če se boste kasneje začeli ukvarjati s katerokoli drugo vrsto prodaje, se je boste lotili z levo roko.

- Vztrajnost in slišati »NE«, ne pa mu tudi prisluhniti.

Pogoj, da ste postali izkušen prodajalec te vrste, je vztrajnost. Vztrajali ste kljub neštetim »NE-jem«, ki ste jih vsak dan slišali, ne pa jim tudi prisluhnili.

Razlika med slišati »NE« in prisluhniti »NE-ju« vam je omogočila, da ste postali izkušeni. V čem je razlika? Kadar *slišimo* »NE«, je to beseda, ki je ne bi smeli jemati osebno. Če pa ji *prisluhnemo*, se zgodi, da »NE« vzamemo osebno.

To pomeni, da razumemo, da stranka ni rekla »NE« nam kot osebi in naši osebnosti, da torej to ni nekaj, zaradi česar bi lahko bili močno zaskrbljeni in bi nam padla motivacija za nadaljevanje prodaje. Stranka je v resnici rekla »NE« zaradi drugih, neosebnih razlogov, kot so recimo, da trenutno ne potrebuje našega izdelka ali je brez denarja ali pa je preprosto preveč utrujena, da bi nas sprejela in povabila v svoj dom, kjer bi ji predstavili in prodali naš izdelek.

Največ ljudi odneha prav zato, ker mislijo in čutijo, da so jih stranke zavrnilo zaradi njih samih. In seveda dobijo taki prodajalci napačno prepričanje, da niso za prodajo, in predčasno odnehajo, ne da bi si dali priložnost, da postanejo v tej vrsti prodaje uspešni in posledično dobro zaslužijo.

- Statistična opredelitev »NE-jev« nam pomaga vztrajati.

Bistvo uspešnosti v vseh vrstah prodaje je, da znamo statistično opredeliti število dobljenih »NE-jev«. V prodaji nekako velja pravilo, ki je seveda odvisno od vrste izdelka ali storitve, da med desetimi obiskanimi strankami uspešno prodamo le eni ali dvema. Če torej želim v enem časovnem terminu prodati izdelek ali dva, moram osem do devetkrat slišati (ne prisluhniti) »NE«.

Če sem že šestič zapored slišal(a) »NE«, to zame pomeni, da se bo prodaja enega ali dveh izdelkov oz. storitev vsak čas zgodila. Torej bi se »NE-jev« konec koncev morali veseliti, ker je to znak, da je prodaja tik pred vrati, ne pa, da smo zaradi tega demotivirani, kot se zgodi tistim, ki v tej vrsti prodaje niso vztrajali.

- Dodatna znanja, ki naj bi jih izkušeni prodajalec še poglobil.

Kot izkušeni prodajalci bi se morali seznaniti še z naslednjimi znanji, ki jih bodo vsebovala poglavja v nadaljevanju, in sicer: različnimi tipi osebnosti, govorico telesa, ravnanjem v primeru razburjene stranke, poznavanjem Paretovega načela 80/20, vplivom naših napačnih prepričanj in samogovorov na prodajo, uporabo pozitivnih trditev ali afirmacij, dodatnim samoizobraževanjem itn.

- Napredovanje v vodjo skupine.

Kot izkušeni prodajalci lahko v nekaterih podjetjih tudi napredujete v vodjo skupine. Posledično imate več dela in odgovornosti, vendar se vam zato tudi povečajo dohodki. Ljudi dobite v skupino tako, da vam jih podelijo ali pa jih poiščete sami, tako da povabite kakšne

svoje znance in prijatelje, ki so brez dela ali iščejo dodatni zaslužek, da se vam pridružijo. Vendar pa vsak izkušeni prodajalec ni za vodenje ljudi. Kakšne so dodatne odgovornosti, kako se spremeni način dela in kako naj razmišljamo o sebi kot vodji, si bomo ogledali v posebnem poglavju za vodje skupin.

Se nadaljuje v majski 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**

TIŠINA – NADLOGA ALI DRAGULJ?

Ali ste kdaj razmišljali o tem, kaj vse morajo čez dan in včasih še ponoči prenesti vaša ušesa? Že navsezgodaj vas ne predrami pomirjajoča tišina, temveč živčni piskajoči ali brneči zvoki budilke. Na poti v kopalnico vklopite radio, ne zato, ker bi radi slišali kaj pametnega, bolj zato, ker se vam nekako zdi, da je svet tišine dolgočasen. Tako vas ves dan hote ali nehote preplavlja zvočna kulisa mestnega prometa, siren, radia, raznih pogovorov, zvonjenje mobilnih telefonov in telefonov itn.

Zdi se, da se v današnjem svetu vsi bojimo tišine. Kako si lahko sicer razlagam še ritme sambe, ki jih slišim iz zvočnikov, ko grem v kakšni restavraciji na WC? Kako naj si razlagam ravnanje mladeniča, ki kali skorajda sakralno tišino v gorah s pomočjo ogromnega radia, ki ga po vzoru plehkih filmov nosi na svoji rami? Zakaj mnogi takoj, ko stopijo v lastno stanovanje, prižgejo TV? Ne zato, da bi pozorno spremljali program, bolj zato, da se v ozadju pač nekaj dogaja.

Kaj je narobe s tišino? Zakaj se ji nekateri ljudje tako upirajo? **Verjetno je prav tišina tista, ki človeku hitro pokaže, ali zna biti sam sebi dovolj ali ne.** Ko je vse okoli nas tiho, se pojavijo trenutki, ko se lahko človek zazre vase in se sooči sam s sabo. S tega vidika je **tišina krasno sredstvo za osebnostno rast.**

Rastemo lahko samo takrat, ko se v tišini soočamo sami s sabo in odpravljamo tiste ovire, blokade in napake, ki bi jih sicer v hrupnem svetu preslišali. Zato je tako pomembno, da si vsak človek vzame redno nekaj časa za tišino. Za nekatere je ta tišina molitev, za druge meditacija, za tretje sprehod v naravi, za četrte tek v dežju, za pete risanje in ustvarjanje pozno ponoči, ko svet sladko spi.

Za vsakogar pomeni tišina nekaj drugega; za nekatere zna biti tišina precejšnja nadloga, za druge pravi dragulj. Prav je, da je tako, vendar tako na ene kot na druge tišina gotovo vpliva zdravilno, če se tega zavedajo ali ne. Kako pomemben je svet tišine, je razvidno že iz človeške potrebe po spanju, ko »nekdo« izklopi glavno stikalo možganov in se ta nenehni notranji dialog za nekaj kratkih uric prekine.

Trdim celo, da je **gojenje tišine eden temeljnih pogojev, da človek ostane uravnovešen, zdrav in vitalen**, saj tišina rojeva nove načrte, nove moči, nove ideje, nova spoznanja. Tišina je tista, iz katere črpamo motivacijo za zahtevnejše naloge v življenju.

Tudi meni je bila tišina dolga leta nadležen terorist, dokler je nisem sprejel kot darilo. Takrat so se stvari bistveno spremenile. Danes si zavestno privoščim svoje trenutke tišine, vseeno, ali je to sedenje na kamnu sredi gozda ali ležanje v kadi z zaprtimi očmi. Tišina je postala moja iskrena in zelo cenjena prijateljica.

Vabim vas, da tudi vi kdaj zavestno poskusite za kakšen teden izklopiti radio ali se podati na sprehod v tišino. Lahko se uležete na travnik in nemo opazujete tiho igro oblakov, tudi to je

tišina. Nekateri vadijo tišino tako, da so celo nedeljo tiho. Vsakdo ima čisto svojstven pristop, kar je krasno in celo zaželeno.

Prisluhnite tišini in marsikaj vam bo zaupala.

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**

POTREBA PO OBČUTKU EDINSTVENOSTI IN ENKRATNOSTI

V zadnjih dveh številkah e-mesečnika sem pisal o dveh bistvenih potrebah, ki jih imamo ljudje, tokrat pa bom še o tretji. Temo bom začel z vprašanjem: Poznate morda koga, ki se pretirano postavlja navzven, ali nasprotno, morda poznate koga, ki se nenehno trudi, da je na voljo drugim in se žrtvuje? Ali pa ste kaj od navedenega kar vi sami? No, lahko ste mirni, saj ne gre za kakšen poseben prekršek, gre le za neko obliko vedenja, ki izhaja iz poškodbe tretje bistvene potrebe, ki jo ima vsak človek in se imenuje EDINSTVENOST ali pa ENKRATNOST.

Osnovni namen obeh oblik vedenja (postavljanja in samožrtvovanja) je v želji, da se pridobi priznanje, da se s tem vsaj za trenutek popravi občutek lastne vrednosti in se na koncu doživi še tako želeni občutek, do katerega imamo vso naravno pravico, občutek enkratnosti, edinstvenosti in neponovljivosti. Pri tem, kar sem zapisal, izgleda morda na prvi pogled vse dobro in prav, a ni povsem tako. V resnici je takšno vedenje le nadkompenzacija ali krpanje lukenj, ki se nahajajo v čustvenem osebnostnem profilu posameznika in so nadaljevanje obnašanja, ki se je izoblikovalo že v otroštvu in se nato v najstniškem obdobju pri nekaterih še utrdilo.

Pri osebah, ki se postavljajo navzven, opazimo predvsem naslednje:

- iščejo napake pri drugih, da bi bili s tem sami pomembnejši;
- zbirajo 'trač' novice, ki jih hitro širijo naokoli, da bi bili opaženi;
- vztrajajo pri svojem stališču, četudi je nepomembno;
- iz muhe delajo slona;
- ponižujejo druge;
- so verbalno in fizično napadalni ...

Pri osebah, ki so nasprotje prejšnjih, pa gre za naslednje vedenje:

- pustijo se izkoriščati in se podrejajo volji drugih;
- vedno znova so v situacijah, da bolj kot sebi pomagajo drugim;
- sramujejo se svojih potreb ali pa jih ne jemljejo resno;
- ne znajo ali pa si ne upajo reči »NE«;
- omalovažujejo svoje talente in sposobnosti;
- nenehno se pojavlja nezaupanje vase (četudi jih kdo pohvali, niso prepričani, ali so tega vredni) ...

V eni ali drugi skupini najdemo še osebe, ki si nenehno prizadevajo vse opraviti perfektno in odlično ter za vzdrževanje lastnega lika idealne osebe porabijo ogromno energije. Vse za ceno odobravanja, sprejemanja in navidezne ljubezni.

Seveda je oblik kompenziranja občutka lastne vrednosti še mnogo več. Tukaj sem jih naštel samo nekaj za boljše poznavanje, in da bi razumeli, odkod sploh to izhaja.

Marsikdo se sprašuje, kako takšno stanje rešiti. Rešitve so vedno možne, če je seveda nekdo pripravljen sprejeti to možnost. Najprej si mora oseba s tem vedenjem priznati, da je njeno obnašanje posledica primanjkljaja iz obdobja odraščanja. Zelo dobro in prav je tudi, da staršem in drugim, ki so povzročili ta primanjkljaj, odpusti, da ji občutka lastne vrednosti niso dali v zadostni meri. Gre za to, da starši tega preprosto niso znali dajati, ker tudi njim to ni bilo poznano. Tudi straši so bili na tem področju prikrajšani, in kdor nečesa nima, tega tudi ne more dajati ali deliti z drugimi.

Eden od načinov opaznejšega napredovanja na področju izboljševanja lastne vrednosti je tudi NLP terapevtsko svetovanje. Pri tem se največ dela s preoblikovanjem omejujočih prepričanj, ki so približno takšna: jaz sem ničla; tega nisem vreden; nisem dober, slab sem; le če pomagam drugim, je moje življenje vredno; nihče me ne mara; ne smem reči »NE«; ne maram se; kaj pa bodo drugi menili o tem; ne smem se komu zameriti ...

Za zdravo razvijanje občutka edinstvenosti je bistveno tudi, da ga pomagata odkrivati drugim; še najbolj otrokom. Pri tem je pomembno, da se spoštuje otrokova volja, kadar gre za zadeve, ki so nepomembne. Ko nekaj želi, je prav, da se njegova želja na spoštljiv in zdrav način spoštuje. Ko hoče npr. dojenček z roko 'otipati' hrano, ki jo uživa, mu je treba to omogočiti, čeprav jo bo nato popackal po svoji obleki.

Gre za naravno potrebo po preizkušanju stvari, ki jih bo zaužil. Prav tako je recimo treba malce večjemu otroku, ki to hoče, omogočiti, da gre na prosto manj oblečen, čeprav je nekoliko hladno, saj bo na ta način sam ugotovil, da se je drugič dobro topleje obleči ... Otrok potrebuje osebno izkustvo in občutek, da je nekaj tudi po njegovi volji.

Starši večinoma ne spoštujejo otrokovih želja, ki ga v bistvu ne ogrožajo, saj menijo, da tako majhen otrok ne ve, kaj je zanj dobro. Njihov namen je dober, a kaj, ko s tem negirajo otrokovo potrebo po tem, da je nekaj po njegovi volji. Kdor otrokom v banalnih in nebstvenih situacijah, iz principa ali zaradi načel, onemogoča uresničevanje njihove volje, jim s tem povzroča izjemno škodo, katere posledice se bodo poznale še v odrasli dobi.

Zelo pomembno je, da se pri nebstvenih stvareh otrokom omogoči izraziti njihovo voljo, saj imajo starši nato večjo možnost uveljaviti svojo voljo, ko gre za nekaj bistvenega. Pri tistem pa je potrebno brezpogojno vztrajanje, da se otrok zave, kje je meja, do katere ima možnost svobodnega izbiranja. Pomembno je tudi, da se pri vrednotenju otrokovih spodrseljajev in napak dajejo pripombe le na njegovo vedenje. To pomeni, da se npr. pri razbiti keramični posodi uporabi stavek: »Danes nisi bil pazljiv in to mi ni všeč«, namesto da rečete: »Prava zgaga si« ali pa: »Vedno vse narediš narobe« ali pa: »Nimam te rad/a, ker si to storil« ...

Eden od načinov, da si popravimo mnenje o sebi, je tudi učenje novih načinov odzivanja, kadar nas kdo omalovažuje, je nasilen do nas, nas žali ... Občutki v tistih trenutkih so zelo neprijetni in povzročajo tudi fizične bolečine. Da bi se temu izognili, je prav, da pridobimo znanja, s katerimi se lahko verbalno ubranimo in si pridobimo spoštovanje, ki nam gre. Če menite, da se v situacijah, ko vas nekdo verbalno napade, ne odzovete na način, kot bi bilo zdravo, vas vabim na delavnico VERBALNA SAMOBRAMBA. Delavnica bo v soboto 24. aprila v TAEROBIKA centru v Ljubljani. Če vas zanima udeležba, si pogledajte stran <http://www.taerobika.com> ali pišite na moj e-poštni naslov.

Želim vam prijeten vstop v tople spomladanske dni.

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.

"Vse pomembne bitke bojujemo v sebi." Sheldon Koggs

"Spoštovanje ne izvira iz dela, ki ga opravljaš; izvira iz tega, kako ga opravljaš."
Kenneth L. Shipley

"Resnično ljubiti nekoga pomeni opustiti vsa pričakovanja. Pomeni, da popolnoma sprejmeš osebnost nekoga drugega." Karen Casey

ANEKDOTE E-MESEČNIKA

Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.

KRITIKOV UMIK

Francoski pisatelj, kritik in politik Eduard Drummont je dejal prijatelju:

»Komaj čakam, da se bom umaknil na deželo in prebral vse knjige, ki sem jih kritiziral!«

KOLEDAR

Žena angleškega pesnika Johna Drydena je sovražila knjige, ki jih je njen mož strastno prebiral. Dejala mu je:

»Rada bi bila knjiga, potem bi vsaj malo skrbel zame!«

»O, vseč bi mi bila tudi kot koledar,« jo je potolažil pesnik.

»Zakaj pa ravno kot koledar?«

»Ker je vsako leto nov!«

ZAMUDA NA KONCERT

Francoski skladatelj in kontrapunktist Theodore Dubois je obljubil površnemu, nenadarjenemu pianistu, da bo prišel na njegov koncert. Vendar je zamudil; ko je prišel, je vratar že stražil vhod v dvorano.

»Obljubim vam, da ne bom povzročil niti najmanjšega ropota!« je zašepetal Dubois.

»Saj ne gre za to,« je odvrnil vratar, »a če odprem vrata, jo bodi vsi, ki so v dvorani, pobrisali!«

»STARA« ZNANCA

Mladenič, ki ga je bil Dumas spoznal šele prejšnji dan, je dan pozneje v pariški kavarni Tortoni srečal pisatelja in ga zelo po domače pozdravil, da bi drugi mislili, kako velika prijatelja sta s slavnim romanopiscem.

»Zdravo, Dumas, kako kaj pišeš?« je rekel mladenič.

»Zdravo, dragec, kako se pišeš?« je odgovoril Dumas.

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

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

© OSEBNA RAST 2004