

**NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:**

**4. 6. 2004** – Ljubljana – Motivacijsko-družabni večer ZAPLEŠIMO SVOJ PLES ŽIVLJENJA  
**9. 6. 2004** – Kranj – Tečaj javnega nastopanja PSIHORETORIKA  
**19. 6. 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**

**POVABILO NA ZMENEK**

Tokrat vas prosim, da **povabite najbolj pomembno, iskreno, pošteno, prijazno in komunikativno bitje na svetu na enkrat in neponovljiv zmenek.** »Proooooosim?« si prav gotovo mislite pri sebi. Ravno tako, kot sem vam dejal – povabite jo! Še danes bodite pogumni, soočite se s to čudovito osebo in ji dajte vedeti, da vam je všeč, da jo cenite, spoštujete in ljubite.

Zaupajte ji, da bi si želeli spoznati njen najboljši del, ki ga včasih ljubosumno skriva pred drugimi. Ravno tako jo prosite, naj vam zaupa svoje strahove, bojzani kot tudi pozitivna pričakovanja. Prepričan sem, da vam bo ta oseba zelo rada prisluhnila in vam zaupala delček sebe. S svojo prijaznostjo in iskrenostjo, ki dobesedno sijeta iz vas, boste tako drugačni od drugih, da bo ta oseba z veseljem in nasmehom na ustnicah sprejela vaše povabilo na zmenek.

V nadaljevanju ji povejte (če vas bo morda zavrnila), da jo boste še vedno cenili in da ne boste jezni nanjo, saj ima prav gotovo razloge, zakaj vas je zavrnila in ne želi komunicirati z vami. Spoštujte njeno odločitev, kakršnakoli že bo, in ji v mislih pošljite ljubezen. V primeru, da si morda le premisli, pa jo povabite na tenis, čutno masažo, prijetno kopel, romantični sprehod, kolesarjenje, na večerjo, na ples ... Možnosti je nešteto! Skratka, **obljubite ji, da jo boste razvajali tako, kot jo ni še nihče.** Prepričan sem, da jo bodo vaše besede ganile in navdušile, saj takšnih besed ni vajena, ker jih še ni slišala od nikogar.

Potem ko ji boste vse to zaupali, jo potrepljajte po rami in ji povejte, kako prijetna oseba je, vredna vse ljubezni tega sveta. Ne ustavite se le pri tem, povejte ji tudi, da v njeni družbi res uživate in da vam je čisto vsak trenutek, ki ga preživite z njo, v neskončno veselje. Zaupajte ji, da ima čudovite oči, iz katerih sije pozitivna energija, in da je odlična sogovornica. Nato ji še malo bolj odprite svoje srce in ji povejte, da bi jo želeli spoznati na način, kot jo ni še nihče do sedaj – tudi tisti njen ranljivi del, ki ga ljubosumno skriva pred svetom. **Naj vam vaša sanjska oseba razkrije svoje srce, svoje občutke in pričakovanja.**

Seveda bo ta zmenek nekaj posebnega, nepozabnega in enkratnega, njegove »posledice« bodo zelo pozitivne. Zna se vam zgoditi, da se boste v to osebo ponovno zaljubili (če niste vanjo že zaljubljeni), in spoznali boste, kako vredna in sposobna je kljub vsem svojim napakam. Toda le kdo je popoln? Ste ob vsem tem, kar sem vam napisal, zmožni zbrati pogum in to čudovito osebo, o kateri vam razlagam že od prvega stavka dalje, povabiti na zmenek z vami? Se upate soočiti z njo? Ji upate zaupati svoje srce in ji reči, da jo imate radi?

Poročajte mi, kako je potekal ta enkratni in nepozabni zmenek s čudovito osebo. Kakšni občutki so vas prevevali, kateri strahovi so stopili na plano in kaj ste novega izvedeli o njej. Veselim se vaših pisem in odzivov. Vsakdo, ki mi bo **do 1. junija 2004** poslal vsaj 500 znakov (ca. dva odstavka s štirimi vrsticami) dolgo »poročilo« o tem zmenku, si bo lahko zagotovil svoj izvod knjige **ŽIVLJENJSKI DIAMANT**, ki govori o prebujanju ljubezni do sebe

in drugih, za samo **4.425 SIT**, kar je celih 25 % ceneje.

Zakaj? S to vajo vas želim spodbuditi, da bi imeli več poguma in bi tudi nekaj storili v svojem življenju, ne le govorili. Povabilo na zmenek in nagrada v obliki posebne ponudbe knjige ŽIVLJENJSKI DIAMANT se mi zdi čudovita priložnost, da vas usmerim v akcijo in ne zgolj pasivno ravnanje. Vsa pisma, ki mi jih boste poslali, ostanejo med vami in menoj. Obljubim vam, da ne bo noben del nikoli prišel v javnost.

In na koncu naj vam še zaupam, kdo je ta oseba, ki jo boste povabili na zmenek in jo tako prijetno razvajali. **Ta oseba ste VI SAMI!** Ste presenečeni? Najbolj žalostno dejstvo, ki ga ugotavljam v praksi, je, da ljudje velikokrat pozabijo nase, medtem ko bi za druge storili vse. Tokrat boste storili tudi nekaj zase in se (srčno upam) tudi (ponovno) zaljubili vase. Kot sem že omenil, **bo to zmenek, ki vam bo za vedno ostal v spominu in vam spremenil življenje.**

### **NAJ VAS SPREMLJA LJUBEZEN!**

**P. S.** En gram prakse šteje več kot tona teoretiziranja, zato **pri tej vaji šteje zgolj akcija.** Vajo lahko naredite zase in o njej ne poveste nikomur. To je ena možnost, ki je tudi povsem pravilna. Druga možnost pa je ta, da meni zaupate svoje občutke (s pisanjem jih boste znova podoživeli in vaja bo imela še večji učinek). Za trud, ki ga boste ob tem vložili vase, boste nagrajeni z odlično knjigo, debelo 376 strani, po izjemno ugodni ceni.

**P. P. S.** Toda ker vem, da **vsakdo stori nekaj zase le v prvih 72 urah** po branju določenega članka ali udeležbi na določenem seminarju, ponudba velja le do 1. junija 2004.

### **MEDOSEBNI ODNOSI IN LJUBEZEN**

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

**Avtorica članka: Barbara Kovač**

### **PRAVILA, KI TO NISO VEČ**

Zavedamo se, da je za dobro funkcioniranje zveze potrebno določiti pravila. Nekatera so splošna in veljajo že od prej (se prenašajo iz roda v rod, z enega para na drugega), druga pa določi vsak par posebej. Dobro se je tudi zavedati, da pravila niso določena enkrat za vselej («kot kamen kost»), zato je fino, da jih večkrat pregledamo in po potrebi tudi spremenimo.

Morda se z vašim partnerjem trudite, da nikoli ne greste jezni v posteljo. Vendar gre včasih za kakšno stvar, ki je ni mogoče rešiti na hitro, zaradi naporne službe naslednji dan pa niste pripravljeni debatirati o tem celo noč. Po drugi strani pa jeze ne morete zanikati in jo potlačiti, ker je potem samo še slabše. Zato je dobro, da jezo izrazimo, četudi gremo kak večer spat sprti. Ponavadi se zjutraj niti ne spomnimo več, zakaj smo se sploh jezili. Včasih se nakopičena jeza pri obeh partnerjih sprosti tudi skozi dober seks. To pa je tudi nekaj, kajne?

Ko smo že pri postelji, velja tudi, naj vsak pove, kaj si želi med rjuhami. To je vaša pravica, ni pa dobro pretiravati. Če partnerja na vsakem koraku vodite, kaj naj naredi, to razmerju dolgoročno škodi. Če npr. ženska daje moškemu inštrukcije za vsak gib (zdaj položi roko tamle, ja ... fino, poljubi me tukaj, ne ... bolj nežno, zdaj pa uporabi jezik ... itd.) se moški počuti kot navaden bebec, ki nima pojma, kako zadovoljiti žensko. Tudi raziskovanje je lahko zabavno.

Odvisno je tudi od okoliščin in partnerjevega razpoloženja. Moževa vztrajna prošnja za oralni seks npr. pri ženi, ki si tega res ne želi početi, povzroči še večji odpor. Zadeva se ponavadi konča z besedami frustriranega moža: »Nikoli mi ne ugodiš! Nisi dobra ljubimka.« Če so v ozadju tudi nerazrešene zadeve, se lahko vsaka, še tako nedolžna prošnja sliši čisto drugače. Ni pa potrebno uporabljati odkritosti, da smo lahko nesramni, ker ne znamo izraziti našega nezadovoljstva na bolj zdrav način.

Se vi ukvarjate z vašimi starši, vaš partner pa s svojimi? Zakaj ne bi kdaj zamenjala vloge, še zlasti, če vas vaša mati vedno spravi ob živce, njegova mama pa je zelo prepričljiva in se ji vaš partner težko upre. Včasih je torej bolj pametno, da se lotita staršev drug drugega. Mož zna npr. ženino mamo šarmantno prepričati, da je dopust s šotorom v neznano krasna ideja.

Če bi to omenila njena hči, bi bila mama zgrožena, v kakšno zadevo se podaja. Prav tako lahko žena dopove tastu, da je vzgojil čudovitega sina, ki rad pomaga doma, čeprav je bil on prej trdno prepričan, da je lenuh. Ni torej tako pomembno, kdo se ukvarja s sorodniki, ampak bolj to, kako se tega loti. In včasih je lažje, če nas pri tem ne obremenjujejo čustvene vezi.

Saj poznate rek, da drugega ne moreš spremeniti (zato niti ne poskušaj). Vendar pa dobro partnerstvo pomeni tudi, da se ljudje v njem prilagajamo, spreminjamo in osebno rastemo. Poleg tega poskusimo tudi stvari, ki si jih drugače ne bi upali. Ni dobro, če smo tiho o tem, kar nas pri partnerju moti, samo zato, da ne bi »razburkali vode«. Potem pa beremo izpovedi: »Kar odšla je. Še sanjalo se mi ni, da je kaj narobe.« Da nam je mar za odnos pomeni, da se potrudimo, da ga izboljšamo, predvsem pa, da spremenimo tiste stvari, s katerimi nismo zadovoljni.

Bi se vam zdelo preživljanje ločenega dopusta nesprejemljivo? Tudi v medijih razglashajo, da je to znak, da odnos že močno škriplje. V nekaterih primerih to morda drži, ker partnerja na tak način bežita drug od drugega. Vendar si lahko mož, ki preživi miren konec tedna pred televizijo, odpočije od stresa, medtem ko gre žena z otroki na obisk k sorodnikom. Seveda pa je vse odvisno od tega, kako se dogovorite s partnerjem (kakšen pomen vidva dajeta vsemu temu).

Dobro partnerstvo je tudi v tem, da lahko drug drugemu kdaj predlagamo tudi kakšno nekonvencionalno stvar, ne da bi se zgrozili zaradi tega ali mislili, da je partner malo trčen, da nas ne ljubi več itd. Če smo se pripravljene o tem pogovarjati in s pogajanjem dosežemo zadovoljstvo obeh partnerjev, potem ni pomembno, kaj si drugi mislijo in govorijo.

-----  
**Barbara Kovač**, univ. dipl. andragoginja  
E-pošta: [barbi\\_komunika@yahoo.com](mailto: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 (III. del)**

**Kaj je dobro vedeti - za vodje skupin?**

Odgovor na to vprašanje bo v posebnem poglavju, kjer si bomo pogledali vse v zvezi z vodenjem in motiviranjem svoje skupine na terenu ali v oddelku podjetja.

**Prednosti te vrste prodaje:**

- stranko srečamo po vsej verjetnosti samo enkrat, ker prodamo samo en izdelek ali storitev, ki jo stranka kupi od nas le enkrat, zato tistim, ki vam ni do poglobljenih odnosov s strankami, to pride prav
- prodajamo izdelke ali storitve, ki niso posebno dragi, zato nam pri prepričevanju ni treba izgubljati toliko energije, kot če bi prodajali drag izdelek.

**Slabosti te vrste prodaje:**

- ker prihajamo k strankam nenapovedani, so te seveda lahko tudi nesramne in nam zaloputnejo vrata pred nosom, kar lahko zelo oslabi našo motivacijo in vztrajnost pri prodaji
- ker prodajamo večinoma samo enkrat pri eni stranki, to povzroča, da moramo iskati

vedno nove in nove stranke, to pa povzročča, da smo pod stresom.

### **Drobni nasveti:**

- Na teren se odpravite še s kakšnim svojim sodelavcem, če je možno, kar s celo ekipo. Zakaj? V primeru, da gremo sami, se nam lahko kaj hitro zgodi, da nam motivacija pade že po 2 ali 3 urah prodaje na terenu, še zlasti, če v tem času nismo uspeli še ničesar prodati. Tako smo lahko obupani; najraje bi šli nazaj v avto, se odpeljali domov in šli v posteljo ali pa bi počeli kaj drugega, samo prodaje na terenu ne bi izvajali. Če smo s kolegom ali ekipo, pa bomo kljub neuspehu nadaljevali z delom, ker se bomo skupaj usedli na eno hitro kavo, malo poklepetali in nas bodo uspehi naših kolegov motivirali za nadaljevanje dela. Paziti moramo le, da so naš kolega ali člani ekipe pozitivno naravnani in delovni, ker nas bodo v nasprotnem primeru z slabimi delovnimi navadami in negativnim govorjenjem potegnili za sabo. Podobno kot v šoli ali družbi; če si sam povprečnež, te bodo boljši od tebe potegnili navzgor, če padeš v družbo, ki je pod povprečjem, pa tudi ti pristaneš tam.
- Potrudite se, da se pridržite najboljšim v skupini. Zelo verjetno je, da vam bodo najuspešnejši pomagali in dali nasvete, kako najbolje prodajati, le pravi pristop morate uporabiti. Povabite jih na kavo, kosilo in jim povejte, da jih občudujete, ker dosegajo najboljše rezultate, in da bi vam zelo veliko pomenilo, če bi si vzeli čas za srečanje, kjer bi vam izdali kakšno svojo taktiko prodaje.

V naslednji številki: PRODAJA / PREDSTAVITVE NA DOMU.

-----  
**Natalia Ugren**, predavateljica in svetovalka za uspešno prodajo  
Spletna stran: <http://www.ugren.com>  
E-pošta: [natalia@ugren.com](mailto:natalia@ugren.com)

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

### **ZDRAVILNI SIJAJ TABORNEGA OGNJA**

Pred kratkim sva bila s prijateljem na dopustu v Istri. Pot naju je vodila v kamp, ki je znan po zanimivih ljudeh, saj se tam redno zbirajo umetniki, plesalci, glasbeniki in takšni, ki radi živijo v sožitju z naravo. Žal ugotavljam, da je takšnih ljudi v tem kampu iz leta v leto manj. Z njimi delno izginja tudi čarobna energija, ki so jo prav ti ljudje ob tabornem ognju širili s pesmijo, z vročimi ritmi afriških bobnov, z melodijami kitare, flavte in harmonike. Z njimi izginjajo tudi taborni ognji, ki ob večerih ponujajo vse, po čemer človek hrepeni.

Letos sta v celem kampu gorela samo dva taborna ognja. Enega je na plaži zakuril par srednjih let, drugega pa midva s prijateljem. Zakurila sva ga kar tako, iz čiste taborniške nostalgije, in oba sva bila presenečena, ko sva ugotovila, da se imava bistveno boljše ob ognju kot doma pred TV-jem.

Sodobni človek očitno vedno bolj pozablja, kakšno vrednost imajo lahko povsem preproste stvari, kot je na primer taborni ogenj. Zdi se, da je TV sodobni taborni ogenj, pred katerim se zbere družina, prijatelji in parčki. Čeprav ždijo pred ekranom ure in ure, le redko spregovorijo, še redkeje se pogledajo in med reklamnimi odmori, ko bi imeli priložnost za pogovor, vsak odhiti v svojo smer, eden na WC, drugi po nove slane palčke, tretji pa preverja, ali je dobil SMS.

Po reklamah se spet vsi zberejo pred ekranom in nadaljujejo druženje, med katerim vsak prebiva v čisto svojem izoliranem miselnem svetu. Je to kakovostno druženje, ki krepi družinske in prijateljske vezi? Je to tista priložnost, zaradi katere se prebrodi generacijski konflikt? Je to trenutek resničnega zблиževanja ali je čisto nekaj drugega?

Zdi se, da nas je prav TV v veliki meri naučil živeti v topi osamljenosti v osrčju velikanske skupnosti. Čeprav smo del družbe, smo zelo osamljeni. Je možno, da TV uničuje mnoge sposobnosti, ki so človeku potrebne za bolj kakovostno in polnejše življenje? Je možno, da človek pred ekranom pozabi, kako se pogovarja, kako se pozorno posluša sogovornika?

Vsi trdijo, da je rešitev mnogih težav prav v iskrenem pogovoru. S tem se popolnoma strinjam in vi verjetno tudi. Sprašujem pa se, ali je takšen dialog možen pred televizijskim zaslonom? TV neopazno zaplete človeka v sladko-usodno omamo pasivnosti, v kateri je možno, da zakrni čut za pravo druženje, pogovor in razmišljanje, ker vse to namesto nas počnejo glavni akterji filmov.

Taborni ogenj čudežno obudi v človeku željo po zanimivih pogovorih o življenju, človeka predrami iz pasivnosti v aktivnega akterja, saj mu ne preostane nič drugega kot to, da se z drugimi, ki prav tako sedijo ob ognju, začne pogovarjati. Isto se je zgodilo z nama, ko sva sedela ob ognju. Ogenj predstavlja središče, okrog katerega se zbirajo vsi tisti, ki jih privablja družba okoli ognjišča.

Okrog ognja se lahko posedemo bolj ali manj samo v krogu in krog, kot dobro vemo, je simbol povezanosti in neskončnosti. Dejansko je človek, ki je del takšnega kroga, neskončno povezan z vsemi ostalimi, ki so zbrani okrog ognja, ker energije krožijo. V takšnem krogu je veliko prostora za smeh, zaupne pogovore, zaljubljene poglede, melodije srca, poglobljanje medsebojnih odnosov, »čiščenje« preteklosti in kovanje načrtov za prihodnost.

S temi vrsticami želim v vas prebuditi željo, da bi šli skupaj z družino, s partnerjem, s prijatelji morda že ta konec tedna v naravo, kjer bi skupaj zakurili taborni ogenj. Začuden boste, kaj vse boste ob sijaju tabornega ognja izvedeli od oseb, za katere menite, da jih dobro poznate.

Ob tabornem ognju boste začutili notranji mir in globoko povezanost z vsemi navzočimi. Vsakdanje skrbi bodo postopoma izginile. Bolj se boste zaupali čarovnijam tabornega ognja, srečnejši boste odšli domov. Poskusite, če želite.

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

**UPORABNE VEŠČINE NLP-ja V KOMUNIKACIJI**

V idealni predstavi o medsebojnih odnosih naj bi se vsi ljudje med seboj spoštovali, razumeli, podpirali, bili drug do drugega prijazni, vljudni ... Bilo bi zelo lepo, če bi to bilo tudi res, na žalost pa so v realnosti to mnogokrat le pobožne želje. V vsakdanjem življenju se pogosto znajdemo v situacijah, ko doživimo soočenje z verbalno agresivnimi osebami, ki v svojem besednjaku spretno uporabljajo besede ponižanja, žaljenja, zasmehovanja, podcenjevanja in še česa. V takšnih situacijah se v osebi, ki je deležna verbalnega napada, prebudijo neprijetni občutki, ki pogosto povzročijo dvoje manj ugodnih stanj.

Prvo stanje je tiho in ponižno prenašanje napada, ki v napadenem povzroča notranjo bolečino in jezo ali pa morda celo bes. Zelo neugodno je, če prizadeta oseba nakopičeno jezo in bes prenaša naprej na osebe, ki so šibkejše od nje, neugodno pa je tudi, če te bolečine ne izrazi in ji pusti, da razjeda njeno notranjost. Do tega stanja pride, kadar je verbalni napadalec

fizično močnejši ali pa ima v življenju napadene osebe status višje moči - avtoritete. Pogosto gre za odnos med šefom in zaposlenim, staršem in otrokom, učiteljem in učencem ...

Drugo, tudi manj ugodno stanje je odziv s protinapadom enake ali morebiti celo večje jakosti, ki lahko povzroči prehod iz verbalnega v fizični obračun. Slabost tega odziva je v tem, da se med dvema osebama s to obliko vedenja komunikacija nesprijemanja stopnjuje in povzroča nenehne nove konflikte. Slednji hromijo funkcioniranje obeh vpletenih in jima kradejo ogromno energije, ki bi jo lahko uporabila v ustvarjalne namene.

Ker se verbalni napad mnogokrat prične z neko posplošeno trditvijo, si tokrat preberite, kako z odrezavim nastopom povzročiti omehčanje neke trditve ali izjave. Odrezavo odzivanje je ena od večšin NLP-ja, ki se jo je moč naučiti v izobraževalnem modulu za mojstra NLP-ja. V resnici je variant za odziv z odrezavimi stavki še več, tukaj jih bom navedel le nekaj.

Za primer si pogledjmo ravnanje ob izjavi: **»Ti si lenoba!«**

- **Zahtevajte konkretizacijo.**

Primer: Kaj točno misliš s pojmom, da sem lenoba?

- **Drugačno definiranje; ne gre za to, kar praviš ti, ampak za nekaj drugega.**

Primer: Ne gre za lenobo, ampak za to, da nimam motivacije.

- **Prikažite posledice, če bi trditev držala.**

Primer: Če bi to držalo, bi moral biti vedno nekdo ob meni, da bi me oskrboval.

- **Opozorite, da se je bolje pogovarjati o boljših možnostih; sklicevanje na višje vrednote.**

Primer: Ali se ti ne zdi, da bi se bilo bolj smiselno pogovarjati o tem, s čim bi me bolj motiviral?

- **Vprašajte po strokovni ali znanstveni podlagi v zvezi s trditvijo.**

Primer: Kateri strokovnjak ti je pa to povedal?

- **Odkrij in opozori na pozitiven namen »napadalca«.**

Primer: Saj vem, da mi to govoriš zato, ker veš, da bi lahko naredil več (bolje).

- **Opozorite na napadalčeve skrite negativne namene.** To je zelo neposreden odziv, ki je naravnano na bistvo. Uporabo priporočam le, če ne zaleže katera od prejšnjih variant.

Primer: To mi govoriš le zato, ker pričakuješ, da bom jaz opravil tvoje delo!

To je le nekaj predlogov. Obstaja namreč še več načinov ravnanja v takšnih situacijah, ki pa se jih je treba seveda naučiti. Od koga in kje? Lahko iz knjig, lahko se jih naučite na raznih delavnicah in seminarjih in še kje. Lahko se jih naučite tudi od ljudi, ki so okoli vas in uporabljajo v takšnih trenutkih bolj uspešne tehnike in strategije kot tisti, ki jim stvari ne uspevajo najbolje.

Pri tem je pomembno tudi to, da točno veste, kaj želite dolgoročno doseči v odnosu z nekom. To, da koga v besednem smislu 'zabijete' s kakšno močno izjavo, ni vedno najbolj pametna odločitev. Sploh če ste s to osebo vsak dan skupaj, ker je recimo vaš partner, sodelavec, šef ...

Kadar ste ravno prav odločni in obenem razumevajoči do verbalnega napadalca, si v nadaljevanju vedno zagotovite boljše možnosti. Sploh če se je treba z njim kdaj o čem pogajati. Doseganje sporazumov in soglasja o zadevah, ki se tičejo vas in tistih okoli vas, bo mnogo bolj učinkovito, če boste znali prepoznati, kdaj je pravi trenutek, da soljudem predstavite svoje zamisli, ideje in predloge.

Če jih nagovorite, ko so v dobrem stanju, in jim pri tem še »zlezete pod kožo«, je mnogo lažje voditi razgovor v zeleno smer. Seveda se je treba zavedati, da je pri pogajanjih,

usklajevanjih in dogovorih pomembna naravnost k temu, da sta na koncu zmagovalca oba.

Čas, v katerem se lahko naučimo novih veščin in spretnosti, je zelo različen. Včasih se to zgodi dokaj hitro, spet drugič je za to potrebnih nekaj let. Najbolj pomembno pa je, da ozavestite potrebo po tem, da je prišel čas za izboljšanje. Če je kdo med vami na točki, ko si želi, da bi lažje dosegal tisto, kar si želi, je vabljen na koristno in uporabno delavnico. Njen naslov je: **Kako doseči tisto, kar si želim?** Več informacij najdete na [www.taerobika.com](http://www.taerobika.com).

-----  
**Marjan Račnik**, praktik NLP-ja

Spletna stran: <http://www.marjan-racnik.com>

E-pošta: [info@marjan-racnik.com](mailto:info@marjan-racnik.com)

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

»Sedanji čas ima neko prednost pred vsemi drugimi - pripada samo nam.« Charles C. Colton

»Tvoja prihodnost je odvisna od marsičesa, vendar predvsem od tebe.« Frank Tyger

»Če presojaš ljudi, potem nimaš časa, da bi jih ljubil.« Mati Tereza

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

#### **DOLGA POT**

Italijanska dramska igralka Eleonora Duse je bila na začetku igralske poti zelo suha. Nekega večera, ko je šla igrati v torinsko gledališče Carignano, jo je ujela ploha in jo premočila. »Oh, strašno! Pravi vesoljni potop. Prav do kosti mi je prišel dež!« je rekla v gledališču. »No, pot res ni bila dolga!« je z rahlim nasmeškom pripomnil glavni komik.

#### **DOBER GOVOR**

Ko so angleškega državnika Anthonyja Edena vprašali, kakšni naj bi bili govori, da bi se ljudje zanimali zanje in da bi jih prepričali, je dejal: »Govor mora imeti zelo dober začetek in učinkovit konec. Najvažnejše pa je, da sta začetek in konec blizu skupaj.«

#### **GENIJEVA »UMSKA ZAOSTALOST«**

Iz zdravniške ordinacije je prišla objokana ženska, ki je peljala za roko dečka z namrščenimi obrvmi. Zdravnikova sodba jo je močno prizadela. »Zelo neprijetno mi je, ker vam moram to povedati,« ji je rekel zdravnik, potem ko je pregledal malčka in mu zastavil nekaj vprašanj, »toda vaš sin je umsko zaostal. Ne svetujem vam, da ga vpišete v šolo.«

Istega dne so na družinskem posvetovanju sklenili, da malega vseeno vpišejo v šolo: saj bodo kmalu videli, kaj bo. Niso dolgo čakali. Ni še minil mesec, ko je prišla k staršem fantova učiteljica in dejala:

»Obupno je neumen; nobenega smisla nima, da bi še naprej hodil v šolo.«

Deček se je pisal Thomas Alva Edison.

## ZALIVANJE VRTA

Prijatelj se je pritoževal izumitelju Edisonu:

»Vrtna vrata bi pa res lahko dal popraviti. Silno težko se odpirajo.«

Izumitelj se je posmejal:

»Tega ne bom storil. Vsakokrat, ko kdo odpre vrata, se s posebno napravo pretoči v vrtni rezervoar sto litrov vode. Zato pa imam tako lepo zelenjavo.«

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

Izdajatelj: [WWW.OSEBNA-RAST.COM](http://WWW.OSEBNA-RAST.COM)  
E-pošta: [roy.goreya@osebna-rast.com](mailto:roy.goreya@osebna-rast.com)

© OSEBNA RAST 2004