

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

30. 6. 2004 – Ljubljana – Tečaj javnega nastopanja PSIHORETORIKA

**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**

SVETA MANTRA - OM NAMAH SHIVAYA

V zanimivi knjigi *Prerokbe iz Ved* sem pred nekaj tedni prebral, da je v dobi *kali*, v kateri se sedaj nahajamo, petje božjih imen, kar je oblika mantra joge, daleč najučinkovitejša tehnika za:

- **dvigovanje naše zavesti;**
- **nevtralizacijo negativne karmične mase;**
- **preobrazbo miselnih vzorcev;**
- **samouresničitev.**

V tej knjigi sem tudi prvič naletel na sveto mantro OM NAMAH SHIVAYA. Spontano sem si jo zapel, in čeprav sem takrat pri izgovorjavi naredil majhno napako (namah bi moral izgovoriti kot na-ma), so se v moje srce, telo in duha naselili mir, radost in sproščenost. Učinek ob prepevanju je bil takorekoč takojšen.

Že od prej sem vedel, da petje mantre OM zelo sprosti telo in tudi zdravi. Mantra OM NAMAH SHIVAYA je še bolj spevna kot pa OM in gre z lahkoto v uho. Vendar pa ima ta mantra še eno drugo pozitivno lastnost – vsebuje ime boga Šive. Za vse, ki ne veste, kdo je Šiva – to je eno izmed imen vrhovnega Boga.

Na moje telo je imelo zelo blagodejen učinek že prepevanje mantre OM, toda prepevanje OM NAMAH SHIVAYA je delovalo še bolj izjemno. Kot sem že omenil, so se v moje telo, duha in misli naselile misli ljubezni, radosti, sreče in vseprisotnosti božanskega. Dvema mojima prijateljicama sem priporočil petje omenjene mantre in tudi onidve sta poročali o podobnih učinkih.

Ponavljanje mantre OM NAMAH SHIVAYA med drugim tudi občutno vpliva na energijo prostora. V tem smislu lahko rečemo, da je to primerna glasba za prečiščevanje prostora oz. zviševanje vibracije v prostoru. OM NAMAH SHIVAYA pomeni "S spoštovanjem se predajam Bogu" ali "Predajam se zavetju Boga" ali "Pozdrav najvišji zavesti".

Kaj sploh je MANTRA? Mantra nosijo v svojem zvoku magično sposobnost zaščite, osvoboditve, vitalnosti, odprtja srca, umiritev čustev in uma in podpirajo zdravljenje telesa in duše. V knjigi o zdravih mudrah sem zasledil, da ima naše telo v ustni votlini 58 meridialnih točk, ki so povezane z vsem telesom.

Zato imajo nekateri zvoki izjemno zdravilno lastnost. Ko glasno ali šepetaje ponavljamo te starodavne mantre, se meridianov na trdem nebu dotikamo v nekem zaporedju in tako pozitivno vplivamo na celotno telo. O čakrah (energijskih središčih), mantrah in zdravljenju z glasom si lahko preberete tudi v moji knjigi *Življenjski diamant* na straneh 191 – 196.

OM NAMAH SHIVAYA si lahko prepevamo potihoma ali naglas. Že po nekaj trenutkih bomo začutili mirnost, radost, veselje in notranjo izpolnjenost. Preplavila nas bo popolnoma nova

vibracija miru in ljubezni. Izgovarjava mantre je sledeča: **OM NA-MA ŠI-VA-JA**. Dobro je, da poudarimo zloge, ker je vsak zlog zase pomemben in ima svoj vpliv na um in telo.

Seveda pa je veliko lažje zapeti, če mantro tudi slišimo, zato predlagam, da greste na spletno stran: <http://www.om-music.com/mantre.html> in pri CD-ju OM NAMAHA SHIVAYA kliknete na **Poslušajte**. Mimogrede – pravilno je tako NAMAHA kot NAMAHA (izgovorjava je ista). Preko omenjene spletne strani si lahko to izjemno zgoščenko tudi naročite. Prepričan sem, da bo mantra OM NAMAHA SHIVAYA tudi pri vas zbudila pozitivne občutke in boste občutili radost in ljubezen.

Naj se s sporočilom, ali še bolje rečeno, izjemnim darilom velikega avatarja **Shri Babajija** (izgovorjava: Šri Babadži), poslovim do jeseni in vam zaželim čudovito poletje, polno ljubezni, veselja in nepozabnih trenutkov. Poletje preživite tako, kot si sami želite – morda v gorah, v gozdu, ob rekah, na morju, med oblaki ... Kjerkoli že boste, NAJ VAS POVSOD SPREMLJA LJUBEZEN.

Shri Babaji je celotnemu človeštvu predal čudovito sporočilo, ki se skriva v naslednjih vrsticah:

- **Ljubi in služi celotnemu človeštvu.**
- **Pomagaj vsakomur.**
- **Bodi srečen.**
- **Bodi vljuden.**
- **Bodi izvor neskončne radosti.**
- **Prepoznav Boga in dobroto na vsakem obrazu.**
- **Ni svetnika brez preteklosti in ne grešnika brez prihodnosti.**
- **Pohvali vsakogar. Če pa koga ne moreš pohvaliti, ga v miru odpusti iz svojega življenja.**
- **Bodi izviren. Bodi ustvarjalen.**
- **Bodi pogumen. Znova in znova zberi ves svoj pogum.**
- **Ne oponašaj drugih. Bodi močan. Bodi pokončen.**
- **Misli s svojo lastno glavo. Bodi to, kar si.**
- **Vsa popolnost in vse božanske vrline so skrite v tebi samem - odkrij jih in jih pokaži svetu.**
- **Modrost je že v tebi – naj širi svojo svetlobo.**
- **Dopusti, da te božja milost osvobodi.**
- **Naj bo tvoje življenje kot bivanje vrtnice, ki v tišini pove vse s svojim vonjem.**

OM NAMAHA SHIVAYA!

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

KAKO POMAGATI MOŠKEMU, DA SE ODPRE?

Nekoč sem v neki reviji prebrala, da **si večina moških želi osrečiti svojo partnerico, samo možnost morajo imeti**. To preprosto pravilo se mi je vtisnilo v spomin in se mi potrjuje vedno znova. Seveda obstajajo moški, ki so sebični ali pa nimajo pojma, kako naj bi z žensko ravnali, vendar veliki večini naših fantov lahko mirno zaupamo, da se bodo potrudili za nas.

Včasih se zgodi, da ženska daje in daje, želi poskrbeti za popolno razmerje, da ne bi postalo dolgočasno itd. Moški se ob takem »navalu« umakne, čez čas se ne počuti več koristnega in pojavljati se začne nezadovoljstvo. Pri vsej stvari gre za ravnotežje, zato je tudi tukaj potrebno stopiti korak nazaj ter moškemu dati prostor in priznanje za njegov prispevek v razmerju.

Moški že po tradiciji težko zaupajo svoja čustva, vendar si v intimnem odnosu z ljubljeno osebo tega želijo. Seveda pa je potrebno, da so izpolnjeni določeni pogoji, da ženska uporabi svojo senzibilnost in moškemu pomaga pri njegovi izpovedi. Le tako bosta partnerja v resnici (s)poznala drug drugega. Moški se ponavadi bojijo zavrnitve in mislijo, da so ženske zelo kritične do njih in se jim bodo smejale, če se bodo razkrili. Včasih to celo drži, zato je potrebno ustvariti varno območje, kjer bo dobil priznanje, povratne informacije o tem, da vas zadovoljuje. V nasprotnem primeru se bo raje zaprl vase.

Ne obsojati svojega partnerja pomeni, pustiti mu govoriti, kar ima v mislih, in to tudi želeli slišati. To ne pomeni, da vi nimate o tem nobenega mnenja, samo pazite, na kakšen način ga izražate. Mora pa se počutiti popolnoma sprejetega, takšnega, kakršen je, ne kakršnega bi vi želeli videti. Če se boste takoj odzvale z: »Ne strinjam se s tem«, »To je neumno!«, »Kje si dobil tako idejo?«, se bo takoj spet zaprl, ker se bo bal, da ne ustreza vaši podobi o njem.

Človek ni sestavljen samo iz enega dela (recimo prijazen, skrben, zaščitniški), temveč ima tudi manj privlačne strani (nezadovoljen, siten, prestrašen). Več bomo zvedeli o njem in želeli se bo pogovarjati z nami, če bo začutil, da želimo v njem spoznati osebo, kakršna je v resnici.

Razkrivanje pa mora biti vzajemno. Moškega je strah, da ga boste pustile, če vam razkrije, kaj je naredil. Pokažite, da tudi vi zaupate njemu. Ko pove svoje, dodajte še vi, npr: »To ni tako hudo. Sem že kaj hujšega storila.« Naj ve, da ni edini s svojo izkušnjo. Z odzivanjem mu dajte občutek, da ste na njegovi strani, da znate gledati izkušnjo z njegovega vidika. Tako mu boste kot prijateljica vzbujali občutek povezanosti, ki jo daje podobna izkušnja. Njegovi moški prijatelji mu včasih niso v oporo, razkrivanje čustev velikokrat naleti na posmeh. Razumevajoča ženska je v tem primeru pravi balzam.

Pravijo, da ženska nikoli ne pozabi. Vendar če ga kar naprej obtožujete za pretekle napake, se bo moški potegnil vase in pot do prave intimnosti bo zaprta. Kritika je ena najbolj uničujočih stvari v odnosu. Karkoli se je že zgodilo v preteklosti, ste bili v tem udeleženi tudi vi.

Prevezemite svoj del odgovornosti. Odnos je kakor ples; noben ni samo dober ali čisto slab. Ne igrajte žrtve in ne obtožujte partnerja za nastali odnos samo zato, da bi se počutile močnejše od njega. Zavedajte se, da to, kar je držalo zanj pred leti, sedaj ne velja več. Tako mu boste lažje odpustile. Osredotočite se na sedanost, preteklost pa pustite pri miru.

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 V MALOPRODAJI (trgovine, prodajalne ...)

Značilnosti:

- Prodaja se dogaja v naših poslovnih prostorih in ne na terenu.
- Kupec pride do nas in ne mi do njega.
- Kupec pride nenapovedano.
- Kupcev ne spoznamo v taki meri, kot je to možno v prodaji, kjer na primer komercialist obišče stranko in prodajni pogovor poteka dalj časa. Pri kupcih v maloprodaji je že poznavanje njegovega imena, družine, službe, hobijev ... dragocena informacija, ki jo težko dobimo zaradi prekratkega časovnega termina, v katerem kupec kupi, kar želi, in odide.
- Če je kupec zadovoljen, se vrača in postane stalna stranka; prihajajo tudi novi kupci.
- Prodajamo lahko isto vrsto blaga večkrat (npr. prehrembene in pisarniške izdelke) ali drugo vrsto blaga stalnim in novim kupcem, odvisno od vrste blaga.
- Kupci največkrat plačajo oziroma uredijo plačilne obveznosti (trajnik, kredit) takoj, ko se odločijo za nakup.
- Kupci prejmejo blago največkrat takoj oziroma se jim ga dostavi na dom.
- Prodajamo fizičnim in pravnim osebam.

Ker kupci sami odločajo, ali bodo prišli v našo prodajalno ali ne, mi pa smo odvisni od njih prav zato, ker oni prihajajo do nas in ne mi do njih, je zelo pomembno, kakšen vtis bo kupec dobil o naši trgovini, ponudbi ... Kajti na podlagi svojega zadovoljstva se bo odločil, ali se bo še vrnil ali pa bo šel k naši konkurenci.

Zadovoljstvo kupca lahko izmerimo tako, da jih vprašamo s pomočjo vprašalnikov o zadovoljstvu ali pa uporabimo storitev »Skrivnostni nakup«, ki ravno tako raziskuje zadovoljstvo kupca, le da tu ne anketiramo pravih kupcev, ampak se t. i. »skrivnostni kupec« poda v vlogi pravega kupca v prodajalno in ocenjuje pravilni prodajni postopek prodajnega osebja ter urejenost prodajnega prostora in osebja.

Več o storitvi »Skrivnostni nakup« in vlogi »skrivnostnega kupca« si lahko ogledate na spletni strani: www.skrivnostni-nakup.com.

»Skrivnostni kupec« ocenjuje naslednje postavke:

I. PRAVILNI PRODAJNI POSTOPEK:

1. POZDRAV
2. UGOTAVLJANJE POTREB STRANKE
3. PREDSTAVITEV IZDELKA
4. OBRAVNAVANJE UGOVOROV
5. DODATNA PRODAJA
6. ZAKLJUČEK PRODAJE
7. SLOVO OD STRANKE

II. UREJENOST PRODAJNEGA OSEBJA:

1. OSEBNA UREJENOST
2. DELOVNE OBLEKE
3. PRIPONKE

III. UREJENOST PRODAJNEGA MESTA:

1. ZUNAJ PRODAJNEGA MESTA (usmerjevalne table, okolica, izložbe ...)
2. ZNOTRAJ PRODAJNEGA MESTA (urejenost polic in blagajn, izbor, čistoča – WC ...).

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**

PRISILA IN IZBIRA

Pred kratkim sem razmišljal o tem, kateri ljudje so imeli na moje življenje največji vpliv. Ugotovil sem, da ne tisti, ki so mi želeli vsiljevati svoja prepričanja, svoj pogled na svet, svoje teorije, temveč tisti, ki so mi vedno znova dajali možnosti različnih izbir. Sam sem smel izbrati tisto možnost, ki se mi je zdela v tistem trenutku najboljša in najbolj izvedljiva.

Prisila deluje iz položaja moči, govori o avtokratskem odnosu med dvema človekoma, medtem ko ponujanje različnih možnosti govori o bistveno bolj demokratičnem odnosu. Demokratični odnos sicer včasih terja več napora in pogovorov, vendar so dolgoročno vsi vpleteni gotovo bolj zadovoljni. Na osnovi teh razmišljanj sem napisal spodnjo zgodbico.

Prisila in Izbira se srečata na sestanku, ker si želita izmenjati dolgoletne izkušnje, ki sta si jih nabrali med delom z ljudmi. Izbira vpraša Prisilo: "Kako pridobiš ljudi, da delajo zate to, kar si želiš?" Prisila s ponosom odgovori: "Točno jim povem, kaj od njih pričakujem in kako naj moje ukaze izvedejo. Vsi moji podložniki se morajo na pamet naučiti mojih pravil.

Strogo jih nadziram in tistega, ki krši moja pravila, kaznujem tako dolgo, dokler ne začne spet delati tako, kot si želim! Sicer ljudje ne delajo s kakšnim strašnim veseljem in zagonom in se včasih kdo tudi zgrudi mrtev, vendar zame to ni pomembno. Vsakega lahko takoj nadomestim z drugim in vse, kar šteje, je učinek, ki pa trenutno ni najboljši. Kakšen je tvoj način dela z ljudmi?"

Izbira mu odgovori: "Ljudem vedno ponujam več možnosti, da se lahko sami svobodno odločijo, katero bodo izbrali. Včasih mi predlagajo celo boljšo rešitev, kot je bila moja. Takrat jih pohvalim in nagradim, saj razmišljajo z lastno glavo, kar je dobro za vse nas. Ker vsak počne to, kar najraje dela in najbolje zna, sta nadzor in kazen odveč. Pri delu je veliko veselega žvižganja, smeha in harmonije. Vsakdo v moji ekipi se zaveda, da je pomemben, edinstven in nenadomestljiv. Odkar delam na ta način, je učinek prav neverjeten."

Skozi prizmo zgornje zgodbe sem zadnje čase opazoval ljudi in sebe. Neverjetno je, koliko rajši se na splošno zatekamo k prisli kot k ponujanju različnih možnosti izbire. Prvi način zahteva mišično moč, nadvlado, ustrahovanje, medtem ko drugi način govori o zrelosti človeka, ki ta pristop uspešno uporablja. Za tema dvema pristopoma tičita povsem različni energiji. Pri prvem s svojo nadvlado dušimo človeka, omejujemo njegovo svobodo, mu preprečimo, da sploh vklopi svoje možgane in začne iskati optimalno rešitev zase. Drugi pristop razvija v človeku čut za sprejemanje odločitev ter ga uči prevzemati odgovornost za svoje odločitve in dejanja.

Če želite človeku dobro, vseeno, ali gre za vašega partnerja, otroka, sorodnika, podrejenega, nadrejenega, znanca ali prijatelja, mu ponudite možnost različnih izbir, kajti s tem mu boste omogočili, da svoje težave rešuje na sebi lasten način in da raste v svojem tempu. Isto lahko zahtevate od drugih v odnosu do vas, ker je to vaša pravica.

Nauk zgodbe bi lahko bil ta, da nimamo pravice siliti drugih, da počnejo to, kar si mi želimo, tudi takrat, ko jim želimo le dobro. Ko človeku ponudimo možnost izbire, smo zanj naredili največ. **Katero od predlaganih možnosti bo izbral, če sploh, je čisto njegova stvar in posledice njegovega ravnanja prav tako.** Isto seveda velja v odnosu drugih ljudi do nas, ko med množico ponujenih poti izbiramo eno, po kateri bomo hodili.

P. S.: S takšnimi in podobnimi tematikami se bomo ukvarjali na srečanjih DRUŠTVA ZA SAMORAZVOJ VELENJE (v ustanavljanju). Če želite izvedeti več ali vas mika, da bi postali član našega društva, mi lahko pišete.

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

NLP IN DOSEGANJE CILJEV

Uresničevanje želja in doseganje ciljev, ki si jih zadamo, je v večini primerov odvisno tudi od drugih ljudi, ki so tako ali drugače vključeni v naše življenje. Da bi z njimi dosegli kompromis ali jih pritegnili k sodelovanju, ni stvar čarobne palčke, ampak stvar prave in učinkovite taktike in strategije. Ali bomo pri doseganju cilja uspešni, je odvisno od dveh bistvenih dejavnikov:

1. Cilj mora biti PAMETEN in v nekem posrednem smislu sprejemljiv tudi za drugo stran.
2. Cilj oziroma zamisel moramo s preudarno taktiko 'prodati' oziroma za njegovo uresničitev navdušiti tudi druge.

'Prodajanje' zamisli je tehnika, ki se je lahko naučimo. Pri tem je izredno pomembna izbira primerne trenutke, pomembni pa sta tudi sposobnosti pozornega poslušanja in dobrega pogajanja. Tudi pogajanje je spretnost, ki se je lahko naučimo. Seveda se je treba zavedati, da gre pri pogajanjih za pristop, pri katerem morata zmagati obe vpleteni osebi.

Pri pogajanjih je pomembno, da točno veste, kaj hočete vi sami, kaj je tisto minimalno, kar želite doseči, kaj si želi in kakšne vrednote ima druga stran (partner pri pogajanju) in kaj ste pripravljeni ponuditi partnerju pri pogajanju v zameno za doseg svojega cilja.

Da bi bili pri doseganju zelenega stanja čimbolj uspešni, si moramo postaviti 'pametni cilj' (angl. SMART). Kaj je PAMETNI CILJ, lahko razberete iz začetnic, pri čemer pomeni vsaka črka naslednje:

- **P**opolnoma pozitivno naravnano in preprosto formulirano.
- **A**traktivno, mikavno in privlačno.
- **M**erljivo, saj moraš točno in jasno vedeti, kdaj bo uresničeno.
- **E**kološko sprejemljivo, saj bo njegova uresničitev vplivala na druge, poleg tega pa se moraš vprašati, kolikšna bo tvoja lastna cena zanj.
- **T**erminsko opredeljen, saj ga bo le na ta način možno uresničiti.
- **N**jegovo uresničitev si živo predstavljaš, saj bo s tem mnogo lažje dosežen.
- **I**zvedljivost mora biti realna in v skladu s tvojimi sposobnostmi.

CILJ

Bodi za tokrat dovolj, saj se vendar bližajo počitnice in zasluženi odmor. Bralcem e-mesečnika želim uspešno doseganje ciljev. Poletnih, dopustniških, delovnih in vseh drugih.

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.

- »Ko hodiš po vrvi, živiš; ko delaš karkoli drugega, samo čakaš.« Karl Wallenda
- »Namesto da bi ljubili sovražnike, ravnajte malo lepše s prijatelji.« Ed Hove
- »Velikih del ne opravimo z močjo, temveč z vztrajnostjo.« Samuel Johnson

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

DRAGOCENO PISMO

Edvard VII., sin kraljice Viktorije, je kot študent ostal brez denarja in je pisal zanj materi. Modra mati je odgovorila s pismom, v katerem je bilo vse polno drobnih nasvetov o tem, kako koristno je za princa, če se privadi na brzdaje želja, na varčnost in na skorajda špartansko življenje. Mladeniča je pridiga tako pretresla, da je takoj odgovoril:

»Draga mama, tisočkrat se vam zahvaljujem za vaše dragoceno pismo; prodal sem ga za pet funtov.«

ZNATI PRISLUHNITI OB PRAVEM ČASU

Na angleškem dvoru so prince zelo strogo vzgajali in so smeli govoriti le, če jih je kdo vprašal.

Tako je kralj Edvard VII. v krogu najožjih prijateljev sedel pri obedu. Nenadoma je njegov vnuk zavpil: »Oh, dedek ...!«

Toda stavka ni mogel izgovoriti do konca – stari oče ga je strogo pokaral: »Otroci morajo biti tiho in poslušati!«

V nastali tesnobi se ni dalo več prav govoriti. Kralju, ki je imel vnučka rad, je postalo žal prejšnje osornosti in je prijazno vprašal mladega prestopnika:

»No, sedaj mi povej, kaj si hotel.«

»Zdaj je prepozno, dedek,« je odgovoril princ v zadregi.

»Prepozno? Zakaj?«

»V tvoji solati je bila mrtva muha. Hotel sem te opozoriti nanjo, zdaj pa si jo že pojedel.«

IZGUBLJENI VOZNI LISTEK

Nemški fizik in matematik Albert Einstein je potoval z vlakom. V oddelek pride sprevodnik in zahteva vozne listke. Einstein išče po vseh žepih, po prtljagi, na klopi in pod njo, toda listka nikjer.

»Bom pa malo kasneje prišel!« reče ljubeznivi sprevodnik, ki je prepoznal učenjaka.

»S tem mi ne boste dosti pomagali,« povsem resno odgovori tvorec relativnostne teorije.

»Če ne najdem voznega listka, ne bom vedel, kam potujem.«

KAKO POSTATI POŠTEN?

»Le kako si mogel postati tako pošten?« so vprašali Ezopa.

»Povsem preprosto ... Delal sem ravno nasprotno, kot delajo drugi,« je odgovoril.

[[Spletna knjigarna](#)] [[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