

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

19. 10. 2005 – Koper – Predavanje **BREZMEJNA MOČ MISLI IN STRAHOV**

14. 11. 2005 – Ljubljana – Tečaj javnega nastopanja **PSIHORETORIKA**

25. 11. 2005 – Naklo pri Kranju – Predavanje **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!**

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

NOVA KNJIGA IN EKSKLUZIVNO PREDAVANJE

Letošnja jesen bo še kako zelo pestra in zanimiva, saj **30. oktobra 2005** izide moja nova knjiga **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!** Prednaročila zanjo se **od 10. septembra** dalje že zbirajo preko spletne strani www.osebna-rast.com. Zakaj se splača naročiti to knjigo v prednaročilu?

1. Vsak kupec v prednaročilu bo dobil zraven še **DARILO** - **lično oranžno T-shirt majico** z napisom **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!** Vrednost darila znaša **1.200 SIT**.
2. **Prvih 150 prednaročnikov** na knjigo **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!**, bo prejelo še dodatno **DARILO** – možnost udeležbe na predavanju **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!**, ki bo **25. novembra 2005** v Naklem pri Kranju. Vrednost **DARILA** – udeležbe na predavanju znaša **4.000 SIT**. **Pozor!** Udeležbo na omenjenem predavanju si lahko zagotovite le s **prednaročilom knjige VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!**
3. **Izjemna priložnost za podjetja, šole in fakultete!** Ob **prednaročilu 33 izvodov** knjige **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!** dobite zraven **DARILO** – **33 T-shirt majic VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!** (vrednost vsake **1.200 SIT**), obenem pa bo avtor knjige in motivacijski trener **Roy Goreya** pri vas **BREZPLAČNO** izvedel **90 minutno predavanje** z naslovom **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!**. Vrednost predavanja je **od 48.000 SIT do 120.000 SIT** (odvisno od števila udeležencev).
4. V knjigi so **izkušnje in modrosti** predstavljene na **preprost način**, v **enostavnem**, vsakomur **razumljivem jeziku**, brez nerazumljivega in odvečnega akademskega natolcevanja. Knjigo prežema sporočilo, da je **en gram prakse več vreden kot tona teorije**. **Predgovor h knjigi** je napisal slovenski marketniški guru **Aleš Lisac**.
5. Knjiga je napisana na **podlagi avtorjevih lastnih izkušenj** in ne citira zgolj tuje avtorje in literature, kot je marsikdaj v navadi. **Zgledujmo se po slovenskih primerih** in ne samo po večinoma ameriških, saj imamo tudi pri nas kar nekaj navdihujočih in zanimivih zgodb o vztrajnosti, volji, zaupanju in ljubezni.

Pet razlogov, zaradi katerih se splača **naročiti knjigo v prednaročilu**, je več kot zgovornih. Še danes se **odločite za prednaročilo** in si tako **25. novembra 2005** zagotovite prosto mesto na izjemnem predavanju **VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!**

NAJ VAS SPREMLJA LJUBEZEN!

BOGASTVO ŽIVLJENJA, BOGASTVO SRCA

Trenutki, ki življenju dajejo smisel.

Avtorica članka: Nina Kolar

RELIGIJA LJUBEZNI ALI RELIGIJA STRAHU?

Ste danes že storili kaj lepega, dobrega, nekaj, nad čemer ste bili ponosni? Ste komu izpovedali svoja dobra dejanja? Če ste, ste sami sebi in tej, drugi osebi, polepšali dan, če pa še niste, se le potrudite, da boste na koncu tega dne premislili o tem, kaj lepega ste storili.

Katera beseda vam lepše odzvanja v ušesih – izpoved grehov ali izpoved dobrih dejanj? Meni osebno izpoved dobrih dejanj. In ravno izpoved dobrih dejanj, dobrih misli, zamisli, krepi človekovo samozavest, saj krepi njegovo odgovornost do lastnega življenja. Pa ne le to! S tem krepi tudi človekovega duha in telo.

Tisti, ki že imate otroke, tisti, ki jih še boste imeli, tisti, ki jih ne boste imeli (pa imate majhne sorodnike ali prijatelje) – zagotovo si želite, da bi ti otroci zrasli v odgovorna bitja, ki bi znala pravilno ovrednotiti rezultate svojih misli in dejanj. In pri tem za edino odgovorno osebo za svoje življenje postaviti na prvo mesto sebe.

Sedaj pa pogledjmo, kaj, poleg vseh drugih dobrih stvari oz. snovi, ki se jih naši šolarji učijo na primer pri verouku, učijo ta mala bitja na veliki življenjski poti vrli duhovniki oz. župniki.

Že kot šestletni oz. sedemletni otroci se pri verouku učijo, da je izpoved za lastne grehe koristna in jih k spovedi celo vzpodbujajo. Tako naj bi, menda, krepili odgovornost za njihova dejanja, saj bi se otrok zavedal slabih stvari, ki jih je storil tekom dneva oz. tedna in bi se pokesal nad njimi.

Prav tako naj bi si na tak način olajšal dušo in vse, kar je slabega v njegovem življenju, prepustil v presojo in odpuščanje neki tretji osebi. Vendar – tako pa že ne gre!! Tako ravnanje se mi zdi skrajno neodgovorno s strani tistih, ki tak nauk poučujejo (govorim le za primer krščanske vere).

Ali ne bi bilo bolj pametno, produktivno in smiselno, spodbujati otrokovo zavedanje, da je čez dan storil nekaj dobrega in namesto, da bi ga pri verouku spodbujali k spovedi grehov, bi ga raje spodbujali, da izpove vse, kar je storil čez dan dobrega.

Namreč, če otroka vzgajaš v veri, da izpoved »grehov« človeka olajša in ga pri Bogu očisti teh grehov in grešnih miselnih vzorcev, bo vedno, tudi ko bo odrasel, potreboval nekaj ali nekoga, ki mu bo najprej oprostil.

Vendar to ne bo okrepilo njegove samopodobe oz. samozavedanja, pač pa ga bo gnalo ravno v nasprotno smer. Odpuščanje samemu sebi in tudi drugim, brez da potrebuješ posrednika, je tisto, ki človeka zares lahko očisti in pomaga spremeniti »grešne« miselne vzorce v pozitivne misli.

Biti sam s svojimi miselnimi predstavami, sam v svojih dejanjih in odgovornosti zanje – to je pravi podvig! Podvig življenja, podvig človeka, ki je vreden življenja. Tako ne rabi nikogar, na katerega bi prelagal navidezna ali zaresna bremena lastnih misli.

In zakaj bi potem sploh potrebovali verouk takšen, kot je zasnovan na zdajšnjih temeljih? Hja, tudi to je zelo smiselno vprašanje! Saj ga sploh ne! Tako starši, kot tudi otroci, bi bežali proč od njega, če bi se zavedali, koliko izkrivljenih resnic o svetu, človeku ter ostalih naravnih in nadnaravnih pojavnostih je tam podanih.

Vse religije tega sveta, vse veroizpovedi, so nastale in še sedaj temeljijo na STRAHU! Na strahu pred nerazumevanjem sveta in lastne narave človeka ter na nerazumevanju naravnih sil.

In kdo je znal ta strah pridno izkoristiti? Vsi verski voditelji, ki so svoje ovčice pridno zbirali pod svoje okrilje in jim narekovali, da so nad njimi mogočne in zlobne sile, ki jih lahko uničijo, v kolikor ne bodo spoštovale navodil, ki jim jih še sedaj vsiljujejo. Vendar je taka vera v strah in premoč nevidnih sil nasprotje ljubezni. Prava ljubezen ne potrebuje nekih institucij, da bi se

krepila v srcih tistih vernikov, ki so odgovorni za svoja početja samo lastnemu srcu.

Ljubezen človeka, ki temelji na zaupanju v samega sebe, ne potrebuje ne verskih vodij, ne pomočnikov, ne sekt, ne skupin, ne društev, kjer bi se lahko razraščala. Ne potrebuje nikakršnih pravil, zapovedi, spovedi grešnega. Potrebuje le nas same, naše notranje vodnike, naše lastno razmišljanje, opazovanje sveta in zaupanje v lastno bit, ki je v svoji prvobitnosti – dobra.

V vseh naših srcih je en in isti Bog, ki se imenuje ljubezen. Ta je vedno ustrežljiva, pripravljena dati ob pravem trenutku vse, kar potrebujemo za dostojno in človeku vredno življenje. Tu ni strahu, pač pa je le ljubezen. Edino pravo ime religije je Ljubezen in velja za vse ljudi na tem svetu pod enakimi pogoji ter ima za vse isti prvobitni pomen, namen in posledico.

Vsi veliki učitelji Ljubezni se niso utelesili na ta planet zato, da bi njihovim naukom dajali imena, pač pa ravno obratno – da nas bi učili o naši samozadostnosti, o naši edinstvenosti, o naši ustvarjalnosti, o naši dobrosrčnosti, o naši ljubezni, ki odpira srca tudi drugih, o naši prvobitnosti, ki je enaka njim samim, o naši odgovornosti - živeti življenje ljubezni.

Življenje ljubezni se prične z iskanjem le-te v lastnem srcu. Zagotovo pa nam je nihče ne more privzgojiti s strahom in zavedanjem o lastni grešnosti.

Nina Kolar, absolventka ekonomije, pesnica in mlada ustvarjalka
Spletna stran: www.mozaik-kreativnosti.com
E-pošta: nina.kolar@mozaik-kreativnosti.com

TRŽENJE IN PRODAJA ZA 21. STOLETJE
Kako povečamo prodajo in ustvarimo navdušene stranke?
Avtor članka: Roy Goreya

TRŽENJSKI PRIJEMI LETOŠNJEGA POLETJA

Najbolj pogosto vprašanje, ki pride na misel tržnikom in prodajalcem je – Kako priti do novih strank? Kako povečati prepoznavnost naše blagovne znamke in naših proizvodov? Kako prepričati kupce, da so naši proizvodi (storitve) najboljše izbira?

Med letošnjimi poletnimi počitnicami, ki sva jih z dekletom preživela na Hrvaškem, sem opazil kar nekaj zanimivih trženjskih in prodajnih prijemov. Morda bo katera od teh zamisli zanimiva tudi za slovenske tržnike in prodajalce. Marsikateri trženjski prijem se da z malo domišljije prilagoditi tudi za svoje potrebe, seveda če smo le pripravljene razmišljati v tej smeri.

Namreč, noben kupec ne pride k nam kar sam od sebe, če v pridobivanje novih strank nismo vložili ne samo denarja, temveč tudi miselno energijo. O našem prodajnem uspehu pogosto odloča tudi miselna naravnost, ki jo gojimo do svojih strank, kakšen odnos imamo do njih ter kako poskrbimo za njihove potrebe.

Na letošnjih počitnicah sem tako imel možnost spremljati obe strani – tako navdušene prodajalce, kot tudi prodajalce, ki jim je »dol viselo« za stranke, ki so prihajale. Kakorkoli že, ni važno kakšne narodnosti, kakšne barve kože je ta stranka, saj nikoli ne vemo, koga vse leta pozna. Včasih se tudi za tisto drobno prodajo, ki jo izpeljemo s prijaznostjo in navdušenjem, skriva velik dobiček in uspešna prodaja.

Eni najboljših prodajalcev so ulični glasbeniki. Čeprav se zdi, da so revni in ubogi, ugotovimo, če jih malo bolj podrobno spremljamo, da so nekateri izjemno večji prodajalci. To potrjuje tudi primer iz letošnjega poletja, ko sva z dekletom v Crikvenici naletela na skupino uličnih glasbenikov iz daljne Južne Amerike.

Prvo, kar sva oba pri njih opazila je bilo to, da so izjemno prijazni in ustrežljivi, ter da kljub slabemu znanju jezika znajo zelo dobro prodajati. Lokacijo so izjemno dobro izbrali, saj so igrali na pomolu, kjer je bilo izjemno veliko sprehajalcev in turistov, skratka velika frekvenca obiskanosti.

Ko si pristopil k njim in jih vprašal za ceno CD-ja, so le-to povedali, zraven pa še dodali, da sedaj igrajo to in to skladbo, katero so seveda pokazali na CD-ju. A to še ni vse – povedali so tudi, da ko končajo skladbo, da bodo katerokoli s CD-ja zaigrali posebej za vas. S punco sva izbrala eno skladbo, uživala v glasbi in na koncu tudi kupila en CD, saj naju je glasba navdušila. Skratka, še kako zelo dobro so vedeli – ponudi del zastonj, če bo stranki glasba všeč, pa ji prodaj še CD. Pametno, kajne?

Drug zanimiv primer uspešnega trženja pa se je zgodil na avtocesti Zagreb - Rijeka na cestninskem izhodu za Krk in Crikvenico. Tam so ob začetku vsake cestninske postaje stale privlačne in prijazne mlade gospodične, ki so brezplačno delile pol litrske plastenke vode Studena. Zraven pa si dobil še brošuro o T-Mobile telefoniji.

Skratka, videlo se je, da sta T-Mobile in Studena »stopila skupaj« v tej trženjski akciji in oba zaslužila. Tujci smo veselo pošiljali SMS-je preko T-Mobila ob urah, ko je bila cenejša tarifa, obenem pa smo pili vodo Studena. Seveda pa lahko dvakrat ugibate, katero vodo sva s punco kupila, ko sva se ustavila v naslednji trgovini in za katero vodo sva vprašala v lokalu. Ni rečeno, da je ta voda res najboljša, bila pa je ena izmed redkih, ki sva jo tam »poznala«.

Tako ulični glasbeniki, kot tudi podjetja, se vedno bolj zavedajo, da je potrebno en del najprej ponuditi brezplačno, da stranka zadevo poskusi, okusi in začuti. Če ugotovi, da ji je proizvod (storitev) všeč, se odloči tudi za nakup le-te. Neposredno trženje preko brezplačnih prodajnih vzorcev na pravem mestu, kjer je velika frekvenca potencialnih strank, vam lahko prinese veliko večjo prodajo, kot pa drago oglaševanje preko TV, radia ali časopisov.

ŽELIM VAM USPEŠNO PRODAJO!

Roy Goreya, motivacijski trener, predavatelj in avtor knjižnih uspešnic

Spletna stran: www.osebna-rast.com

E-pošta: roy.goreya@osebna-rast.com

KLJUČ DO SREČE SKOZI OČI UČITELJICE

Razmišljanja o vrednotah življenja.

Avtorica članka: Ljuba Žerovc

O BOGASTVU, BLAGOSTANJU IN IZOBILJU

**Med *biti bogat* in *imeti vse* razlika obstaja!
Vse pomeni dom, denar, zdravje, mir, lepoto značaja...**

Človekova pravica je – biti bogat, živeti v blagostanju in izobilju. Človek obstaja zato, da bi rasel, se razvijal in se širil tako duhovno, emocionalno kot tudi miselno in materialno, in ne, da bi le životaril, propadal ali vse življenje gnil v siromaštvu in bedi. Zato težnja za bogastvom ni samo pozitivna, ampak celo izjemno pozitivna.

Vendar pa obstaja velika razlika med bogastvom in blagostanjem. **Bogastvo** pomeni v grobem le nakopičen denar in materialne dobrine. Čim več obojega kdo poseduje, tem večje bogastvo ima. **Blagostanje** pa je mnogo širši pojem, saj poleg denarja in materialnih dobrin zajema tudi odlično zdravje, optimizem, dobro razpoloženje ...! Pojem **imeti vse** pa po svoji vsebini presega tako bogastvo kot blagostanje, kajti zajema tudi duhovni in razumski vidik človekovega bivanja.

Pri tem sploh ni pomembno, koliko denarja oziroma materialnih dobrin kdo ima. Lahko jih ima

v skromnih količinah, pa je kljub temu bogat, kajti poleg njih premore tudi drugačne dragocenosti, ki so vrednejše od zlata – ljubezen, sočutje, prijateljstvo, varen dom, ljubečo družino, bister um, poslanstvo, ki ga navdihuje in razvija njegovo ustvarjalnost, prijeten značaj, s katerim lahko vzpostavlja tople odnose z drugimi, rahločutnost, vedrino in optimizem, samozaupanje in samospoštovanje, jasnovidnost, intuicijo...! Kajti kdor ima vse to, ima v resnici vse.

Če imaš vse to, kar te veseli najbolj, pomeni, da sam zase si bogat dovolj!

Denar je samo denar! Vendar, kaj ti pomaga ves denar na tem svetu, če imaš prazno dušo! Praznine v sebi se z denarjem pač ne da zapolniti! Denar ti sicer omogoča doživljanje najrazličnejših užitkov, toda ti so minljive narave in se tičejo le zadovoljevanja telesnih potreb, nagonov in strasti, duša pa pri tem še naprej ostaja prazna!

To praznino skušaš zapolniti s še večjimi količinami materialnih dobrin, ki ti omogočajo priti do še večjih in več užitkov, kar pa ima podoben učinek kot pitje slane vode – bolj jo piješ, bolj si žejen!

Kljub temu brez denarja ne gre, že zato ne, ker je denar sredstvo, oblika energije, ki nam omogoča priti do drugih virov energije oziroma dobrin. Z denarjem si na primer lahko kupimo knjigo, ki nas duhovno bogati, lahko peljemo na počitnice družino in ob tem doživimo veliko radostnih in izpolnjujočih trenutkov ter krepimo medsebojne vezi. Lahko si plačamo študij, ki nas osebnostno in intelektualno razvija in bogati, z njim lahko pomagamo svojim bližnjim in jim tako omogočimo doseči cilje, izpolniti želje, kar tudi nas čustveno močno zadovoljuje...itd.

Zato je za pridobivanje duhovnega, miselnega, emocionalnega in materialnega bogastva poznavanje moči naše podzavesti osnovno in najpomembnejše sredstvo. Poznavalec vesoljnih zakonov je lahko prepričan, da bo imel vedno vsega dovolj, ne glede na trenutno ekonomsko stanje v svetu, ker je vnesel idejo o bogastvu v svojo podzavest in jo s tem obvezal, da skrbi za njegove potrebe, pa naj se nahaja v kakršnihkoli okoliščinah. Četudi bi nekega dne izgubil vse svoje imetje, bo njegova podzavest poskrbela, da si ga bo ponovno pridobil, čeprav v drugačni obliki.

V svojih željah po bogastvu, blagostanju in izobilju pa ne smemo biti sebični, pohlepni, grabežljivi, naduti in brezobzirni, kajti zaradi takih lastnosti v našem življenju lahko pride do kratkega stika, ki se navadno pokaže v obliki bolezni, pomanjkanja in osamljenosti. Tudi s prevaro ali z drugim kriminalnim dejanjem pridobljeno bogastvo ne prinaša sreče in je navadno zelo kratkega veka, ker tudi v tem primeru velja vesoljni zakon vzroka in posledice, oziroma – kar seješ, to žanješ! Naša želja po bogastvu mora biti čimbolj uglašena z ostalim svetom in mora doprinesti k blagostanju čimveč ljudi!

Torej, kdor si želi materialnega bogastva, naj se te želje ne sramuje! Pri tem je pomembno le, kakšne cilje želi doseči s pomočjo bogastva! Bi rad le zadovoljeval svoje sebične nagone in strasti, se postavljaj pred drugimi in si kupoval njihovo naklonjenost, ali pa bi želel z bogastvom dosežati in uresničevati višje cilje in namene?!

Morda vam bodo modrosti iz knjige "**MODROSTI ZBRANE IZ VERZOV STKANE**" pomagale oblikovati vaše lastno pojmovanje bogastva:

Če rečeš, da nečesa si ne moreš privoščiti, možgani sprejmejo trditev kot končno odločitev. Če vprašaš se, kako bi mogel to si privoščiti, pa s tem nalogo daš možganom, da najdejo rešitev!

Ne pomanjkanje denarja – duhovna revščina ta je, ki življenje tvoje s trpljenjem le obda!

Ljudje so darovalci ali pa jemalci.

***Morda jedo res bolje izkoriščevalci,
a neprimerno bolje spijo darovalci!***

***Posel, ki imaš ga rad in ki te navdušuje,
ti sam od sebe večji dohodek privlačuje.***

***Kadar le za težke čase bomo varčevali,
svoji podzavesti bomo s tem ukazovali,
naj te težke čase v resnici k nam privabi.
Za kaj pa naj se sicer ta denar porabi?!***

Ljuba Žerovc, avtorica knjig »Modrosti zbrane iz verzov stkanec« in »Verzi za tkanje vezi med ljudmi«
Spletna stran: www.modrostizbrane.com
E-pošta: ljuba.zerovc@modrostizbrane.com

MODRE MISLI ZA VSAK DAN

Misli, ki vas bodo motivirale za vrhunske dosežke.

"Namenjanje pozornosti enostavnim, drobnim stvarim, ki jih večina ljudi prezre, maloštevilnim ljudem prinese bogastvo." Henry Ford

"Kadar iščeš srečo zase, se ti bo vedno izmikala. Kadar iščeš srečo za druge, jo boš našel sam." Neznani avtor

"Kar je moje, je tvoje, in kar je tvoje, je moje." William Shakespeare

ANEKDOTE E-MESEČNIKA

Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.

JASNO IZRAŽANJE

Nemški pesnik Friedrich Klopstock je bil znan po svojem svečanem in bombastičnem načinu govora. Mathias Claudius, ki je ljubil domačo govornico, si ga je nekoč pošteno privoščil: »Klopstock govori približno takole: 'Ti, ki si manj kot jaz in vseeno enak meni, približaj se mi in potegni z mene, ko se boš globoko priklonil, težo s prahom posute telečje kože.' Jaz pa bi rekel takole: 'Johann, pridi in sezuj mi škornje!'«.

ŽIVINOZDRAVNIK

Znamenitega zdravnika in bakteriologa Roberta Kocha je hotel nekdo v družbi ponižati. Vprašal ga je: »Kajne, vi ste živinozdravnik?«
»Da,« je živahno dejal Koch. »Kaj pa vam manjka?«

PESNIK

Mlad pesnik je poslal književniku Lazi Kostiću svoje pesmi v oceno in ga obenem prosil, naj bi bila njegova kritika čim krajša. Kostić, mu je takole ustregel:
»Vsaka strofa – katastrofa!«

KUČANOVA VOŽNJA

Predsedniku Milanu Kučanu se je nekoč zelo mudilo na pomemben sestanek v Maribor. Zato je na odprti cesti dejal vozniku službenega avtomobila, naj malo »pritisne na plin«. Šofer se je naročilu uprl, češ da ne sme kršiti prometnih predpisov.
»Bom pa jaz,« se je odločil predsednik in zamenjala sta sedeža.
Toda – budna prometna policista sta opazila prehitri avto in ga ustavila. Ko sta prepoznala

predsednika Kučana, sta se zadovoljila z opravičilom zaradi prehitre vožnje. Predsednik je nadaljeval vožnjo, prometni policist pa je vprašal kolego:

»Ne vem,« mu je odgovoril, »vendar mora biti precejšnja živina, če ga vozi Kučan osebno.«

[[SPLETNA KNJIGARNA](#)] [[OSEBNO SVETOVANJE](#)] [[POGOVORI NA FORUMU](#)] [[BREZPLAČNE E-KNJIGE](#)]

Izdajatelj: WWW.OSEBNA-RAST.COM

© OSEBNA RAST 2005

E-pošta: roy.goreva@osebna-rast.com