

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

8. 4. 2006 – Ljubljana – Seminar **PSIHOMOTIVACIJA**
22. 4. 2006 – Ljubljana – Seminar **PREBUDITE MILIJONARJA V SEBI**
9. 5. 2006 – 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

SPOMLADANSKO »PREBUJANJE« LJUDI

Letošnja zima nam je kar dolgo časa kazala zobe in šele v nekaj zadnjih dnevih je mraz nekoliko popustil in začele so se bolj spomladanske temperature. Narava se z vsakim dnevom bolj prebuja in postaja bolj zelena in dehteča. Kako pa je kaj z nami? Smo se že prebudili iz »zimskega« spanca in si nabrali zaloge nove energije s prijetnimi sprehodi v naravo?

Nekateri ljudje celo življenje dobesedno »spijo« in ne prebudijo svojih spečih potencialov ter se ne zavedajo svoje veličine in izjemnih sposobnosti. Škoda, pa življenje bi jih tako obilno obdarovalo, če bi znali bolj prisluhniti samemu sebi in si bolj zaupati ter verjeti vase.

Seminar Psihomotivacija, ki bo 8. 4. 2006 v Ljubljani je kot nalašč, da prebudi vaše skrite talente in sposobnosti ter izboljša vašo samopodobo ter zaupanje vase. Temelj našega poslovnega, družinskega ali osebnega uspeha se skriva v (napišite) _____ tisto, kar si želimo, pa dobimo tako, da _____. Če ne veste, kaj pride na prazna mesta, potem nikar ne odlašajte in se nam pridružite 8. 4. 2006 na seminarju Psihomotivacija.

Včasih pa bi ljudje radi ne samo izboljšali svojo motivacijo in prebudili svoje duhovne potenciale, temveč tudi povečali svoje prihodke. Čeprav osebnostno in duhovno iz dneva v dan rastemo in se bogatimo, pa hočeš – nočeš, še vedno živimo v materialnem svetu, kjer za uresničitev svojih sanj potrebujemo denar.

Vsakdo od nas lahko prebudi tudi denarne potenciale – kje, kako, s čim, na kakšen način – vse to pa vam bo 22. 4. 2006 na **seminarju Prebudite milijonarja v sebi** razkril edini motivacijski govornik na svetu. Za prijave do 27. marca 2006 veljajo še posebej ugodni pogoji prijave, o njih pa več izveste na spletni strani www.e-knjigarna.si.

Prebudite se iz zimskega spanja in se podajte v nove zmage! Zmorete, če to verjamete!

NAJ VAS SPREMLJATA LJUBEZEN IN OBILJE!

BOGASTVO ŽIVLJENJA, BOGASTVO SRCA

Trenutki, ki življenju dajejo smisel.

Avtorica članka: Nina Kolar

UPRAVLJANJE S ČASOM – 2. del

Prejšnji mesec sem se s člankom o upravljanju s časom dotaknila štirih tem: načrtovanja, prednostnih ter neprednostnih nalog, stresa kot posledice nepravilnega upravljanja s časom, ki ga ima vsak človek na voljo ter postavljanja mej na vseh področjih našega življenja. Seveda se vse omenjene teme med seboj prepletajo, k sebi pa vlečejo še precej več tem v razpravo in

razmislek.

Prav slednja, ki sem jo navedla – postavljanje mej na vseh področjih življenja - da misliti, da je upravljanje s časom pravzaprav upravljanje z lastnim življenjem, lahko tudi z življenji drugih ljudi. A to le tedaj, ko ste kot upravljalec s časom glede na položaj, ki ga imate na delovnem mestu ali v primarnih ter sekundarnih celicah družbe, močnejši od drugih ljudi. Slednje lahko dobro in učinkovito izkoristite v napredek in rast podjetja ter zaposlenega osebja.

Lep primer za napisano bi lahko bili vaši nadrejeni, ki vam delegirajo naloge. Pri tem se morajo vprašati ne le komu naj delegirajo delovne naloge, pač pa tudi kaj, kakšne naloge naj delegirajo, da bodo čim boljše izkoristil svoj čas, ki ga imajo na voljo, predvsem pa ga prihranili v korist svojih delovnih obveznosti in podjetja kot celote.

Za še bolj preprost primer si lahko predstavljate kar družino, v kateri mati in oče delovne obveznosti dneva razdelita tako nase, kot na svoje otroke. Dejstvo, da jih vključita v aktivno sodelovanje, otrokom vzdigne samozavest in jim daje občutek odgovornosti, spoštovanja ter vključenosti v življenje družine.

Podobno, kot lahko starša s pravilnim načinom razporejanja obveznosti otrokom data neprecenljivo popotnico odgovornosti, občutka za lastno zmožnost doseganja čedalje večjih ter boljših rezultatov, pa tudi temu primerno pričakovanih nagrad za opravljeno delo, lahko tudi v podjetjih nadrejeni svojim podrejenim privzgojijo občutek zmožnosti dosegati čedalje več in bolje. Slednje lahko storijo s pravilnim delegiranjem nalog, njihovo pravilno umestitvijo znotraj določenega časa izpolnjevanja le-teh ter nagradami, ki sledijo doslednemu izpolnjevanju, ki prinaša k dobiti celotni organizaciji.

Vodenje ljudi z namenom doseganja večje učinkovitosti tako njih samih, kot tudi celotnega sistema, v katerem človek deluje, je smiselno. V kolikor pa vodenje temelji na drugačnih osnovah, pa naj gre za razmerja oziroma odnose, ki jih imajo člani družine, prijatelji, sodelavci, ipd., in je to vodenje usmerjeno k izkoriščanju dragocenega časa drugih le v lastno korist, je seveda nujno prepoznati, kdo so kradljivci našega časa.

Marsikdaj se jih sploh ne zavedamo, včasih pa se jih, a kljub temu zaradi svoje pasivnosti in miselne vkalupljenosti ne naredimo ničesar, da bi se jih otresli. Dostikrat so taki zajedalci na samem delovnem mestu, ki vsak svoj prosti trenutek izkoristijo za klepet, ogovarjanje ali govorjenje v tri dni z ljudmi, ki imajo dosti svoje zaposlitve in jih tako besedičenje moti. V tem primeru je najbolj pošteno, da taka oseba kradljivcu časa pove v obraz, da časa za prazne pogovore nima, saj ima precej pametnejšega dela, zamera gor ali dol.

Drug primer so lahko stranke podjetja oziroma končni porabniki ali poslovni partnerji. Tudi sama sem se v preteklih mesecih srečevala s podobnimi strankami, predvsem v telefonskih pogovorih, a ker so bile te stranke »dragocene« in se jih nisem mogla kar tako otresti, je bilo potrebno iznajti lep način, kako jim povedati, da sta tako njihov, kot moj čas dragocena in ju je zato potrebno pametno izkoristiti.

Pomagal je odkrit pogovor in sporočilo, da imajo na voljo toliko in toliko minut časa, da sporočijo svoje želje, zato naj bodo v svojih pogovorih in dogovarjanjih čim bolj jedrnat, njihova sporočila pa naj imajo temu primerno sporočilno vrednost. Tak odkrit pogovor oziroma dogovor je pomagal, stranke se vračajo in ostajajo zadovoljne.

Upravljanje s časom nam marsikdaj lahko spremeni ali prikroji življenje. In to dobesedno. Kar pomislite na vse primere, znane iz raznovrstnih medijev, ko so ljudje zaradi časovnih stisk zamudili avtobus, letalo ali vlak in kuhali jezo ali strah pred odzivi npr. profesorjev, delodajalcev, partnerjev ali prijateljev.

Nato pa so izvedeli, da je njihovo nesojeno prometno sredstvo doživelo nesrečo – zagotovo so si v teh primerih oddahnili in se bodo do konca svojih dni spominjali sladkih pet minut spanca, ki jim je rešil življenje. Včasih je pri teh stvareh na delu tudi intuicija ali naš šesti čut, a to je

že tema, o kateri lahko z vami spregovorim v kakšnem izmed prihodnjih člankov.

Do tedaj vam želim veliko lepih trenutkov v krogu tistih, ki jim po lastni želji namenjate svoj dragoceni čas!

Nina Kolar, univ. dipl. ekon., pesnica in mlada ustvarjalka, avtorica E-trgovine umetnin in avtorica e-pesniške zbirke »Potovanje na vrh srca«

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

DAJANJE POVEČUJE VAŠ POSEL!

V moji knjigi VEČ DAŠ, VEČ IMAŠ!, veliko govorim o dajanju in kako je potrebno, da tisto, kar damo, damo iz srca in z dobrimi nameni, ne pa da preštevamo in seštevamo kaj bomo dobili, če določeno stvar damo. To ni dajanje – to je kvečjemu brezbrizno trgovanje!

Novodobni podjetnik ve, da lahko s sodelovanjem pridobi na vseh nivojih svojega posla. Zanimivo je, v kakšni smeri delujejo sile veselja, ko nekomu nesebično ponudiš pomoč ali pa mu npr. zaupaš nek naslov, telefonsko ali e-poštni naslov, ki mu pomaga pri njegovem poslu.

Ko tako z veseljem in iz srca daš informacijo, ki jo drugi človek potrebuje, v bistvu daješ in se razdajaš. 90% ljudi bi pomislilo – kakšen tepec si, da informacijo daš prosto v obtok, saj tako izgubljaš posel zase. Pa je res, da z dajanjem izgubljam posel?

Poslovna praksa me je brez kančka dvoma naučila, da tisto kar daš, v bistvu ne izgubiš, temveč se ti iz nekega drugega vira, na drugačen način ter po drugi poti vrne k tebi nazaj in to v večkratni vrednosti prej »izgubljenega« posla.

Mnogokrat se je že zgodilo, da so ljudje želeli določeno storitev ali izdelek od nas, toda mi jim ga nismo mogli ponuditi in smo jim priporočili najbolj primerno konkurenčno storitev ali izdelek. Spet drugič so ljudje želeli kontaktne podatke od določene osebe in smo jih z veseljem posredovali naprej.

Eden najboljših prodajalcev na svetu – Frank Bettger se je tudi posluževal podobnega pristopa – brez izjeme in vedno je hvalil konkurenco in o njih ni rekel žal besede, obenem pa je znal tudi povedati vse prednosti, ki jih ima njegovo podjetje. Ljudje so mu z veseljem prisluhnili in kar je še bolj zanimivo – s svojo iskrenostjo in navdušenjem jih je pridobil za svoj posel, prodajal je namreč zavarovalne police.

Ko smo torej v poslu in navezujemo različne stike z ljudmi ne razmišljamo vedno samo o denarju ter ne preštevamo le pričakovanih prihodkov in odhodkov, temveč razmišljajmo v smeri – kako lahko drugemu človeku najbolj pomagamo. Ljudje nas bodo na tak način z veseljem priporočali naprej, saj se bodo zavedli, da na njih ne gledamo, kot na kupca, ki ga je potrebno čim bolj oskubiti, temveč gledamo nanje, kot na človek – človeka.

Vsak si želi biti opažen, viden in rad ima, da ga v družbi poznajo, pozdravijo, razumejo in prisluhnejo. Če znamo ljudem prisluhniti in razumeti njihove želje, težave, pričakovanja in sanje, bomo navezali marsikateri stik, ki nam bo morda nekoč na nek način iz določenega vira prinesel več uspeha v poslu, kot smo kdajkoli sanjali. Biti prijazen se vedno splača, kajti – nikoli se ne ve, kdo koga pozna!

ŽELIM VAM ČIM VEČ NOVIH POSLOVNIH KONTAKTOV!

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**

USTVARJALNOST JE SMISEL ŽIVLJENJA

***Prvi zakon živih bitij je – USTVARJATI:
pesem, glasbo, sliko, knjigo, članek, stavbo, kip...
nekaj, kar človeštvu možno je podarjati –
le tako Modrosti Višje čutimo utrip!***

Človek je poslan v življenje z nekim namenom – da bi ustvarjal, se razvijal, in s tem spreminjal samega sebe in svet na bolje. Prav zaradi tega namena prinese s seboj tudi vsa sredstva, ki jih za to potrebuje: želje, potrebe, nagnjenja, nadarjenosti, zdrav razum ..., predvsem pa svobodno voljo.

Ta je morda pri procesu ustvarjanja še najpomembnejša! Kajti ravno na podlagi svobodne volje se človek lahko odloči, ali bo sploh hotel biti ustvarjalen. Istočasno se lahko odloča, ali bo njegova ustvarjalnost, če se je že zanjo odločil, konstruktivna ali destruktivna.

V primeru, da se odloči za konstruktivno ustvarjalnost, bo prvi korak, ki ga bo moral storiti – prisluhniti samemu sebi, se pravi, spoznati svoja nagnjenja, želje, hrepenenja, sanje, a tudi - spoznati svoje zmožnosti in danosti... Kajti vsak človek je prišel na svet z drugačnimi darovi, ki pa jih mora šele odkriti. Odkriva pa jih lahko bodisi z razumom, bodisi z intuicijo – najučinkoviteje pa jih odkrije, kadar njegov razum skladno sodeluje z intuicijo.

Dostikrat, kadar se ne zanesemo kaj dosti na svoj logični razum, se je najbolje kar prepustiti notranjemu vodstvu, kajti "bitje" v nas natančno ve, kakšne sposobnosti so skrite v nas in kako jih bomo najbolje, najhitreje in na najbolj primeren način razvili in nato skozi delovanje.

***Če se ti o tvojem poslanstvu še ne sanja,
si boš moral prava zastavljati vprašanja:
Kaj bi počel, če bi imel dovolj denarja?
Kakšne darove Um Vesoljni mi podarja?***

***Kaj je najpomembnejše zame na tem svetu?
Česa vse bi zaželel si ob novem letu?
Kaj bi vse obžaloval, ko bi šel v nebesa?
Kaj bi vse lahko prišlo mi izpod peresa?***

***Kaj je tisto, kar mi je najbolj všeč pri sebi?
Česa se v življenju nikoli lotil ne bi?...
Morda ti kak odgovor namig bo pravi dal,
kakšno bo poslanstvo, ki ga zase boš izbral!?***

A žal – ali pa na srečo – se v življenju dostikrat dogaja, da nas "vrže" v čisto drugo smer, kot pa smo si jo načrtovali. Naj vam to trditev ilustriram s svojim primerom:

Že v osnovni šoli sem sanjara o tem, da bi postala prevajalka. Sledeč temu cilju, sem po končani gimnaziji na fakulteti vpisala nemščino in francoščino. A imela sem smolo, da so se mi predavanja često prekrivala. Ker sem imela nemščino vpisano pod A, sem ji pač dajala prednost, s tem pa zanemarjala francoščino. Jasno, da je bil moj študij zato zelo šepav.

Poleg tega sem se tedaj tudi zaljubila in sanjara o družini, študij pa se mi je vlekel in vlekel.

Pa sem se odločila, da se bom zaposlila in študirala naprej ob delu. A če sem hotela vpisati študij ob delu, sem morala biti vpisana na zavodu za zaposlovanje. Storila sem to in se nato z njihovim potrdilom vpisala za študij ob delu.

Na zavodu pa so mojo prijavo vzeli resno in me čez čas obvestili, da bi se lahko zaposlila kot vzgojiteljica, vendar pa bi morala prej opraviti enoletno dopolnilno šolanje na vzgojiteljski šoli. Odločila sem se za to možnost, saj bi svoj študij jezikov morda lahko nadaljevala kasneje. In tako sem postala vzgojiteljica.

V tem času sem si ustvarila družino, ki je zahtevala vso mojo pozornost. A želja po študiju je še kar tlela v meni, vendar pa so se v tem času moji pogledi na študij spremenili. Nič več si nisem želela postati prevajalka, zato sem se odločila za študij razrednega pouka. Z diplomom sem si lahko odprla nova vrata – postala sem učiteljica.

Ko se oziram nazaj – nikoli si nisem želela postati učiteljica, ravno nasprotno – učiteljski poklic se mi je zdel silno neprivačen. Vendar se je ravno to zgodilo! Sem se v svojem snovanju prihodnosti v resnici prepuščala notranjemu vodstvu, ki je najbolje vedelo, kakšen poklic je pravi zame? Vse bolj verjamem temu!

Zelo podobno se je dogajalo pri mojem literarnem ustvarjanju. Nikoli v življenju nisem nameravala napisati kakšne knjige, a do tega je prišlo čisto spontano. Prva knjiga "Verzi za tkanje vezi med ljudmi" je nastala na pobudo drugih ljudi, katerim sem pisala najrazličnejša poetična sporočila za njihove drage.

Ko sem ugotovila, da je tega materiala ogromno, je kar sama od sebe nastala knjiga. Druga knjiga "Modrosti zbrane iz verzov stkanе" pa je nastala kot posledica želje, ponatisu prve knjige dodati še poglavje z modrimi izreki, ki pa jih je, preden je do ponatisa prve knjige sploh prišlo, nastalo toliko, da jih je bilo dovolj za samostojno knjigo.

Vidite, tako gre to v življenju z ustvarjalnostjo! Cilje si je že dobro zastavljati, a dostikrat je bolj treba prisluhniti svoji notranjosti in se odločati na podlagi "predlogov", ki prihajajo iz nje. Predvsem pa se je treba zanesti na občutek zadovoljstva, veselja, sreče, izpolnjenosti..., ki se pojavijo, kadar izvajamo pravo dejavnost. Znak, da si nismo izbrali prave dejavnosti, pa je ravno v občutju nezadovoljstva in neizpolnjenosti!

Ljuba Žerovc, avtorica knjig »Modrosti zbrane iz verzov stkanе« 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.

"Kar nam pove notranji glas, ne bo razočaralo hrepeneče duše." Friedrich Schiller

"Tisti hip, ko začneš govoriti o tem, kaj boš storil, če izgubiš, si že izgubil." George Schultz

"Uspeh v življenju ne pride od tega, da se oklepamo dobre roke, temveč od tega, da tudi z nespretno roko igramo dobro." Denis Waitley in Rem L. Witt

ANEKNOTE E-MESEČNIKA

Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.

GOREČA HIŠA

Angleški humorist Laurence Sterne je hudo zatiral ženo, kadar pa je govoril s prijatelji, se je

delal silno človeškega in dovezetnega.

»Možu, ki z ženo slabo ravna,« je rekel nekoč igralcu Garricku, »želim, da mu pogori hiša.«

»Potemtakem si svojo gotovo že zdavnaj zavaroval,« je pripomnil Garrick.

OPERIRANA VIOLINA

Isaac Stern je nekoč nesel svojo violino na popravilo k mojstru Wurlitzerju. Na njegovo vprašanje, ali hoče opazovati popravilo, je Stern, bled kot stena, odgovoril:

»Ne, počakal bom zunaj, dokler ne bo konec operacije.«

PONESREČENI ORIGINAL

Armando Spadini je portretiral slavnega sodobnika in ga vprašal, ali je s sliko zadovoljen. Ta je odgovoril:

»Po pravici povedano, ne posebno. Tudi vi morate priznati, da se vam ni posebno posrečila.«

»Čisto prav imate,« je odgovoril Spadini. »Nedvomno pa boste priznali, da se tudi original ni posebno posrečil.«

JAVNA CESTA

Kot novinar, odgovoren za promet, se je Vlado Smole poglobil v preučevanje zakonov o prometno varnosti. In tako je v zakonu o javnih cestah že v prvem členu naletel na pravniški biser:

»Javna cesta je vsaka javna cesta, ki je v zakonu o javnih cestah označena kot javna cesta.«

[[SPLETNA KNJIGARNA](#)] [[OSEBNO SVETOVANJE](#)] [[IZDELAVA SPLETNIH STRANI](#)] [[MOTIVACIJSKI ČLANKI](#)]

Izdajatelj: WWW.OSEBNA-RAST.COM

© OSEBNA RAST 2006

E-pošta: roy.goreya@osebna-rast.com