

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

**31. 5. 2003** – Ljubljana – Seminar – delavnica ZNANSTVENI PRISTOP K PRIDOBIVANJU BOGASTVA  
**6. 6. 2003** – Maribor – Motivacijsko predavanje BREZMEJNA MOČ MISLI IN STRAHOV  
**14. 6. 2003** – Nova Gorica – Motivacijska delavnica ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA  
**17. 6. 2003** – Celje – Motivacijsko predavanje BREZMEJNA MOČ MISLI IN STRAHOV  
**25. 6. 2003** – Celje – POHODNI IZLET ZA ZDRAVJE IN OSEBNO RAST  
**28. 6. 2003** – Ljubljana – Motivacijska delavnica ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA

**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**

**O BOGASTVU IN DOBRODELNOSTI – II. del**

V uvodniku, ki je bil objavljen v prejšnji številki e-mesečnika, smo govorili o BOGASTVU IN DOBRODELNOSTI in priznati moram, da so mi med pogovorom o zgodbi, ki se mi je zgodila pred City Parkom, številni ljudje dejali, da so tudi sami že doživeli kaj podobnega. Škoda, da ni več bralcev e-mesečnika KORAKI DO USPEHA zbralo poguma in se oglasilo s svojo izkušnjo. Na natečaj, ki smo ga objavili v prejšnji številke e-mesečnika, so se oglasili le trije bralci, in sicer **Primož, Staša** in **Nataša**.

Najbolj zanimivo pri tem pa je to, da sem v prejšnji številki e-mesečnika dejal, da bomo podelili tri nagrade, oglasilo pa se je ravno toliko bralcev in tako žreb sploh ni bil potreben. Več o samem natečaju in izkušnjah nagrajencev si lahko preberete [tukaj](#).

Kot boste že sami razbrali iz izkušenj naših treh nagrajencev, manjka ljudem, ki so v stiski in prosijo mimoidoče za denar, predvsem hvaležnosti. In vsi tisti, ki ste prebrali The Science Of Getting Rich (prevod najdete na [www.bogastvo.com](http://www.bogastvo.com)), že veste, da je prakticanje hvaležnosti eden izmed temeljnih zakonov, ki nas lahko pripelje do bogastva. Vedno moramo biti hvaležni za vse dogodke, pa naj bodo pozitivni ali negativni.

Berači, ki jih srečamo na ulici, vse prevečkrat menijo, da so drugi krivi za njihovo nesrečo, sami pa niso pripravljeni storiti niti enega koraka v pravo smer – v smer obilja in napredka. Vsak človek, ki se znajde na ulici ali v stiski, ima svojo življenjsko zgodbo, ki je po svoje pretresljiva, in če bi se malo bolje poglobili v njihovo življenje, bi ugotovili, da so ravno tako kot vsi ostali – ljudje. Nihče ni popoln in vsi imamo svoje grehe in pregrehe in na tem svetu nismo zato, da bi druge sodili, temveč zato, da bi širili ljubezen.

Ravno o ljubezni največ govori eden izmed največjih modrecev našega časa – Sai Baba. Izkušnja ljubezni do sočloveka je nekaj najbolj veličastnega, kar lahko damo drugemu. Nekateri bi bili radi bogati, drugi slavni, tretji najboljši športniki, četrti izjemni politiki, peti znani skladatelji in pevci itd. Kogarkoli že vzamemo pod drobnogled, pa naj bo milijonar ali berač, menedžer ali delavec, moški ali ženska - vsak človek hrepeni po tem, da bi bil cenjen in ljubljen.

Želi si, da bi ga nekdo pogledal z ljubeznijo v očeh, ga objel in mu dejal, da ga ima rad. Mnogo milijonarjev ima vsega na pretek, a najbolj bistveno jim največkrat manjka – ljubezen. Marilyn Monroe, čeprav je bila slavna, seksi in občudovana ter je po mnenju mnogih imela vse, kar si ženska lahko želi, je manjkalo tisto, česar si je najbolj želela, in to je bila ljubezen. Zgodovinarji pravijo, da se je ravno zaradi tega njega zgodba končala, tako kot se je.

Biti bogat je pravica vsakega posameznika, ravno tako pa je pravica vsakega posameznika biti

ljubljen in širiti ljubezen. Ko sem bil pred nekaj dnevi na predavanju o Sai Babi, ki ga je vodil moj prijatelj Bojan Gorenc, sem skozi njegovo živo in zanimivo pripovedovanje spoznal, kako je Bojan sam doživel močno ljubezen in preobrazbo, ko se je srečal s Sai Babo. O tem je napisal zanimivo knjigo SAI BABA – MIT ALI RESNICA. Iz te knjige povzemam tudi zelo pomenljiv Babov citat: »**Obstaja samo en jezik, jezik srca, obstaja samo ena religija, religija LJUBEZNI.**« In če za hip malo pomislimo, bomo v teh besedah spoznali temeljni zakon veselja – ZAKON LJUBEZNI.

Kar si želimo v življenju – vse to lahko s prakticiranjem HVALEŽNOSTI, ZAUPANJA IN LJUBEZNI tudi dobimo. Pomembno je, da naša želja izhaja iz srca, ali če ponovno citiram Sai Babo: »**Molitev mora izvirati iz srca, ker tam domuje Bog, in ne iz glave, kjer se zaletavajo dvomi in doktrine.**«

Na ta svet smo prišli, da eden drugemu pomagamo na svoji poti, in kot sem že mnogokrat dejal, da širimo ljubezen. Dogodek, ki bo resnično izviral iz ljubezni in želje posredovati znanja s področja osebne rasti, medosebnih odnosov, zdravega življenja in motivacije, se bo zgodil **med 19. in 21. septembrom 2003** v Aparthotelu Pohorje na Mariborskem Pohorju. Sodelavci spletne strani [www.osebna-rast.com](http://www.osebna-rast.com) smo se odločili, da ta septembrski vikend organiziramo edinstveni **Motivacijski vikend JAZ, ŽIVLJENJSKI DIAMANT**.

Na tem vikend seminarju bomo sodelovali: Roy Goreya, Boris Peršak, Franjo Trojnar, Marjan Račnik, Katja Fašink in Andrej Bohinc, dogovarjamo pa se še s številnimi drugimi predavatelji. Imeli bomo tudi posebnega gosta, ki naj zaenkrat ostane še skrivnost. Več podatkov vam bomo razkrili v naslednji številki e-mesečnika, ki izide meseca junija in bo tudi zadnja pred poletnimi počitnicami. Vsekakor se nam vsem obeta izjemno pestra jesen in vsi soustvarjalci spletne strani [www.osebna-rast.com](http://www.osebna-rast.com) se že veselimo srečanja z vami na Mariborskem Pohorju.

**NAJ VAS SPREMLJATA OBILJE IN LJUBEZEN!**

## **MEDOSEBNI ODNOSI IN LJUBEZEN**

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

**Avtorica članka: Barbara Kovač**

### **JEZIK LJUBEZNI – II. del**

V naslednjih člankih bomo pokukali v teorijo, ki jo je razvil Gary Chapman in jo predstavil v svoji knjigi **Pet jezikov ljubezni** (1999).

Zadnjič smo spoznali, da ima vsak človek svoj jezik ljubezni, ki je odvisen predvsem od tega, na kakšen način so mu v otroštvu izkazovali ljubezen in pozornost starši ter druge zanj pomembne osebe.

Da bi znali ljubiti in bili ljubljene, je potrebno, da spoznamo svoj in partnerjev prvotni jezik ljubezni. Po G. Chapmanu je pet glavnih, znotraj njih pa se oblikujejo tudi različni dialekti. Pa si jih poglobimo.

**Besede potrditve:** Spomnimo se, kako smo z veseljem uresničilo kako željo našega partnerja, če smo bili pri tem pohvaljeni. S tem smo dobili potrdilo, da smo storili nekaj dobrega zanj in da on to ceni.

Če želimo našega partnerja motivirati, mu povedati, da ga podpiramo in verjamemo vanj, mu bomo izrekli spodbudne besede. Spodbudne besede izhajajo iz naklonjenosti partnerju in pripravljenosti, da pogledamo na svet skozi njegove oči. Najprej pa moramo spoznati, kaj je našemu partnerju sploh pomembno. Šele potem ga lahko spodbujamo v njegovih prizadevanjih.

Če hočemo z besedami izraziti ljubezen, moramo uporabiti prijazne besede. Včasih naredimo ali rečemo kaj narobe ter s tem prizadenemo našega partnerja. Preteklosti ne moremo spremeniti, lahko pa se opravičimo in se v prihodnje potrudimo ravnati boljše.

V ljubezni izražamo prošnje, ne zahteve. S tem damo našemu partnerju vrednost. Tako mu sporočamo, da ga cenimo in spoštujemo. To utrjuje intimnost. Če nekaj zahtevamo, ne pustimo možnosti izbire, ki pa mora v ljubezni vedno ostajati.

**Posvečen čas:** To je čas, ko ga posvetimo izključno ljubljeni osebi (to ne pomeni, da hkrati gledamo televizijo ali beremo časopis). Glavni cilj je skupno preživljanje časa in ustvarjanje bližine kot aktivno posvečanje vse svoje pozornosti eni osebi.

Svoj čas lahko nekomu posvetimo z dobrim pogovorom. Na ta način delimo svoje misli, čustva in želje s svojim partnerjem. Za dober pogovor pa moramo ustvariti pogoje, partnerja pozvati k pripovedovanju in ga z zanimanjem poslušati.

Pri postavljanju vprašanj ne smemo zasliševati, temveč odražajmo iskreno željo, da bi razumeli partnerjev način razmišljanja, čustvovanja in njegove želje. Moški npr. takoj ponudi ženski rešitev problema, ona pa se želi samo olajšati s pogovorom, išče razumevanje, ne analize problema. Ali pa ženska takoj, nečakano pove moškemu, kaj on misli in čuti. S tem moški izgubi voljo, da bi se sploh odprl v pogovoru.

Zapomnite si:

- medtem ko vaš partner govori, mu ves čas zrite v oči
- ko vam pripoveduje, ne počnite še česa drugega
- poskusite slišati še čustveni naboj (ton in barvo glasu ...)
- opazujte govorico telesa
- ne posegajte v besedo.

Poleg pogovora pa se lahko udeležujemo tudi skupnih dejavnosti. Ni pomembno, kaj počnemo, temveč, zakaj. Cilj je skupna izkušnja in misel, da je partner počel nekaj, kar je všeč nam in to celo brez godrnjanja. Dodatna korist skupnih dejavnosti pa so spomini, ki nam pridejo prav kasneje.

Naslednjič se bomo lotili še ostalih treh jezikov in verjetno se boste našli v katerem izmed njih. Seveda je malo »čistih« tipov, ampak vedno en jezik prevladuje. Ko nas partner razvaja v našem jeziku, se počutimo najbolj ljubljene. In tega občutka si vsi najbolj želimo.

-----  
**Barbara Kovač**, študentka andragogike  
E-pošta: [leonesa\\_cat@yahoo.com](mailto:leonesa_cat@yahoo.com)

**USPEŠNA PRODAJA**  
**Nasveti za vse, ki (se) želijo uspešno tržiti.**  
Avtor članka: Roy Goreya

## **POŠTENOST IN ZAUPANJE V PRODAJI**

**»Če si pošten do sebe, si vedno pošten tudi do drugih.«** *William Shakespeare*

Poštenost pomeni, da se stalno zavedamo, da je višina naše plače popolnoma odvisna od naše sposobnosti za pomoč podjetju in preko podjetja tudi našim strankam. Resnična poštenost pomeni, da nikoli ne pričakujemo več, kot smo dali. Nikoli ne pričakujemo, da bomo nekaj dobili, če nismo ničesar dali. Resnično pošten človek nikoli ne poizkuša dobiti nagrade za nekaj, česar ni delal. Ne poizkuša, da bi obogatel na hiter in preprost način.

Zaupanje v prodaji je osnova za vse medsebojne odnose. Nihče ne bo kupil pri nas, dokler nam popolnoma ne zaupa. Danes vsi najboljši prodajalci najprej porabijo veliko časa za to, da zgradijo kakovostna razmerja, ki temeljijo na zaupanju, preden sploh poizkušajo prodati svoj izdelek ali storitev. **Več kot 80 % strank išče pri prodajalcih poštenost in verodostojnost.**

Za stranke je pošten in verodostojen prodajalec tisti, ki prvi pokaže zanimanje. Držal naj bi besedo. Stati mora za tistim, kar reče o izdelku. Storitvi mora tisto, kar jim obljubi, obenem pa mora tudi njegovo podjetje izpolniti njegove obljube. Če je tako, potem so pripravljene zaupati vsemu, kar prodajalec reče ali naredi. Pri vsem tem pa stranke sploh niso omenile kakovosti izdelka ali storitve. Storitve in izdelki so si na določeni stopnji dokaj podobni. Največja razlika v današnji prodaji je torej v kakovostnem odnosu, ki temelji na zaupanju, ki ga vzpostavi in ohranja prodajalec.

Sam se pri svojem poslovanju vedno trudim delovati po načelu poštenosti in zaupanja. Vem, da bi v trenutku, ko bi želel izigrati svojega poslovnega partnerja, začel samemu sebi kopati jamo neuspeha. Kako pa je kaj vaše poslovanje? Ali upoštevate pri njem poštenost in zaupanje?

Sami pri sebi pretehtajte svoje poslovanje in razmislite, ali ste pri njem poštene in zaupate svojim poslovnim partnerjem. Prenehajte s svojim delom za pet ali deset minut in razmislite malo o tem. Prepričan sem, da se boste dokopali do marsikaterega zanimivega spoznanja.

**Bolj ko se namreč razdajamo, ne da bi za to pričakovali povračilo, več se nam povrne in to iz povsem nepričakovanih virov.**

Vedno imejte pred očmi naslednje spoznanje - **najbolj mogočni moški in ženske na vsaki stopnji družbe so se na svoje položaje povzpeli z neprestanim iskanjem načinov, da bi drugim pomagali doseči cilje.** Tudi izjemni Brian Tracy nikoli ne bo pozabil, kako se je na koncu seminarja nek bilijonar obrnil k njemu in rekel: »Ali vam lahko na kakšen način pomagam?« Kasneje mu je tudi gospod, ki ima več kot 500 milijonov dolarjev, postavil podobno vprašanje: »Ali vam lahko kako pomagam?«

Enako vprašanje postavite tudi vi svojim strankam in poslovnim partnerjem: »**Ali vam lahko kako pomagam(o)?**« Ko prodajate katerikoli izdelek ali storitev, imejte pred očmi to vprašanje, kajti nagrada, ko delujemo po načelu poštenosti in zaupanja ter skrbimo za druge, je vedno obilna.

-----  
**Roy Goreya**, motivacijski trener in avtor knjige »Tam kjer je volja, tam je pot«

Spletna stran: <http://www.osebna-rast.com>

E-pošta: [roy.goreya@osebna-rast.com](mailto:roy.goreya@osebna-rast.com)

**MEHKO VODENJE**  
**Ravnaj MEHKO in doživel boš USPEH!**  
**Ravnaj TRDO in doživel boš NEUSPEH!**  
**Avtor članka: Boris Peršak**

**Ekskluzivno za bralce e-mesečnika KORAKI DO USPEHA!**

## **DIPLOMACIJA ali VOJNA**

Mir je verjetno bolj cenjena dobrina kot mnoge druge: zabava, šport, kultura, zemlja, delo ... Dokler ne okusimo udarcev, ki jih neizogibno zada "vojna", tako dolgo se ne zavedamo blažilnih učinkov miru.

Ko govorim o VOJNI, se le delno navezujem na vojne (spopade vojska) z uporabo uničevalnih orožij – bolj mislim pri tem na notranje dogajanje v skupinah. V kolektivih se rade tvorijo interesne skupine, pogosto pa si interesi skupin med seboj nasprotujejo – nastane stanje napetosti. V prvi fazi je praviloma opazovanje, kasneje se pojavijo manjše provokacije, na koncu pa se postavijo "barikade" prepričanja v svoj prav.

Občasno prihaja do poskusov podrejanja nasprotne skupine s podtalnimi sredstvi (tožarjenje, podtikanje, izpostavljanje, iskanje zavezništva ipd.), niso pa tudi redki primeri odkritih spopadov za boljše pozicije. Mnogim (pravzaprav večini) se zdi to popolnoma normalno, saj to vsi počno – v življenju se je pač treba znati postaviti zase.

Tako lahko močno povežemo tudi reševanje problemov po klasični metodi s pojmom vojna: ne glede na to, ali je nosilec posameznik ali skupina, po tej metodi se "bojujemo" s sovražnikom – problemom, ki ga lahko samo še stopnjujemo in problem raste (sovražnik je vedno močnejši). Poglejmo primer delovne skupine, ki mora proizvajati nek izdelek. Pojavi se lahko poklicna skupina, ki je prepričana, da za ta izdelek prispeva večino znanja in naporov. Na drugi strani pa je skupina, ki je prepričana, da izdelek brez njenega sodelovanja sploh ne bi nastal.

Seveda pa je takšnih skupin lahko tudi več in vse skupaj postane toliko bolj zapleteno. Na primeru knjige se pojavlja skupina oblikovalcev, skupina avtorjev ali soavtorjev, skupina tiskarjev in skupina tržnikov, ki se vsi vključujejo v delovni proces. Avtorji (soavtorji) so prepričani, da so knjigi vdahnili dušo, oblikovalci so prepričani, da je zaradi njih vse skupaj prebavljivega videza, tiskarji vso stvar materializirajo v željenem številu kopij, na koncu pa tržniki očarajo bralce – knjiga je razprodana.

Zdaj pa izključimo katerokoli skupino v procesu! Res je, ta skupina je bistvenega pomena za vse ostale skupine. Vendar pa velja enako za vsako skupino – vsi skupaj lahko opravijo celotno delo, vsak prispeva svoj kamenček v mozaik. NIHČE ni pomembnejši od drugega (utemeljeno tudi v poglavju o vrednotenju delovnih mest).

Torej: VOJNO med skupinami (ali posamezniki) v delovnem procesu je nujno potrebno preprečiti, ker pušča za seboj slabo izvedbo dela in razdor (nezaupanje). Skupina (ali vsi dejavniki v delovnem procesu) morajo delovati kot celota!

Pot k učinkovitemu sodelovanju je vsekakor dobra mera DIPLOMACIJE, kar zahteva zrele osebe in poseben pristop: vsaka skupina določi "strokovnega svetovalca", ki sodeluje pri delu ostalih skupin – tako se strokovni vodja ali predstavnik oblikovalcev udeležuje sestankov tržne skupine (in enako ostali strokovni vodje s posameznih strokovnih področij), občasno se posamezni strokovni svetovalci za nekaj časa preseli v drugo skupino in tam opravlja (spoznava) delo te skupine.

Rezultat je prenos nekaterih specifičnih znanj med skupinami, kar povzroči strateško prepletenost udeležencev delovnega procesa. Za oblikovalsko skupino mora biti bistvenega pomena poznavanje odzivnih pravil trga in trenutnih trendov, ki prodajajo knjige (ko prodajalec pokaže knjigo potencialnemu kupcu: kje jo prime, kaj z roko prikrije, kako lista knjigo ipd.?).

Prav tako mora tržnik poznati grafične možnosti in prijeme, ki omogočajo prepoznavnost izdelka – odstopanje iz poplave knjig. Avtor mora poznati reklamna izhodišča, ki jih lahko s pridom uporabi pri strukturiranju vsebine knjige (naslovi, podnaslovi, vključevanje grafike, naštevanja itn.).

Iz povedanega izvira nujnost kroženja zaposlenih tudi po skupinah, ki niso iz njihovih primarnih strokovnih krogov. Vedno pa se mora na takšnega sodelavca gledati kot na strokovnjaka, na katerega se lahko obrnemo v primeru, ko imamo vprašanje o pomembnih strokovnih dejstvih v njegovem delovnem polju – vzpostavljanje občutka koristnosti in pomembnosti.

Nikoli takšnega kroženja (gostovanja v drugi skupini) ne odredimo z ukazom, ampak prosimo za pomoč in sodelovanje za določen čas – do izvršitve zastavljene naloge. Koristne posledice takšnega sodelovanja pa tudi brezpogojno opišemo na skupnih sestankih in spodbudimo tudi druge za sodelovanje.

Gradimo na PROSTOVOLJNOSTI sodelovanja, da dosežemo boljše rezultate. Za svetovalno delo določimo nagrado (ne nujno samo v denarju, lahko v izdelkih ali izobraževanju, lahko je napredovanje itn.) ali nekatere ugodnosti: možnost koriščenja dodatnih prostih ur, specializacije, dodelitev razvojnih projektov itn.

Pozitivni učinki diplomatskega pristopa: medsebojno spoznavanje, prepletanje in spoznavanje

dela posameznih skupin, poenotenje delovnega procesa, skupno načrtovanje novih izdelkov, idejni (inovacijski) pristopi, tvorjenje raznolikih skupin za posamezne projekte (s predstavniki vseh skupin) in predvsem brisanje strogih ločevalnih odnosov (odstranijo se meje in hierarhija oddelkov - skupin).

Diplomatski pristop pri komuniciranju in vodenju delovnega procesa lahko primerjamo s prej opisanim naprednim načinom reševanja problemov, s katerim se tesno prepleta – napredno ustvarjanje rešitve je možno samo skozi premišljen in uvideven pristop, ko vse vpletene subjekte postavimo v vlogo nosilcev rešitve in izboljšav in ne v krivce za težave.

Najpomembnejši pa so odgovori na naslednja vprašanja: Kakšen dobiček lahko ustvarimo v sistemu "vojnega" – obsednega stanja? Kakšne so možnosti za dobiček v vzdušju diplomatskega pristopa k delu? Kdo pridobi v vojni? Kdo izgubi?

Dobiček v "vojnem" stanju je omejen na minimalno učinkovitost sodelavcev, ki delujejo vsak po svoje. Vsak prispeva najnujnejši del, ostalo pa je že podpora "nesposobnim"! Diplomatski pristop k delu drastično poveča možnosti za učinkovitejše delo, za boljše izdelke in končno za večji zaslužek.

V "vojni" vsi izgubimo – lahko imamo najboljše ideje, ki jih nihče ne želi podpreti (naletimo celo na nasprotovanje). Ustvarjalno diplomatsko okolje pa v nasprotju z "vojno" prinaša umirjenost, sodelovanje in predvsem možnost, da tako povezane delovne skupine skupno razvijejo še več izdelkov, ki pomenijo dolgoročno varnost in zaslužek (preživetje) delovnega okolja – procesa.

-----  
**IDEJAMOŽ Boris Peršak**, podjetniški in računalniški svetovalec, detektiv, oblikovalec  
Spletna stran: <http://www.soft-manager.com>  
E-pošta: [boris@persak.com](mailto:boris@persak.com)

**POSTANITE BOGATI**  
**Znanstveni pristopi k bogatenju**  
Avtor članka: **Boris Peršak**

**Šesti princip znanstvene metode pridobivanja bogastva**

**KAKO UPORABITI VOLJO?**

KO SE ODLOČIŠ ZA PRIDOBIVANJE BOGASTVA NA ZNANSTVENI NAČIN, ne poskušaj uporabiti moči svoje volje za karkoli izven sebe.

Nimaš nobene pravice narediti kaj takega. Narobe je uporabiti svojo voljo na drugih s ciljem, da bi storili, kar želiš, da bi bilo narejeno. Sramotno je prisiljevati ljudi z mentalno močjo, kot jih je sramotno prisiljevati s fizično silo.

Če prisiljenje s fizično silo za opravljanje stvari zate privede ljudi v suženjstvo, prisiljenje v mentalnem pomenu doseže popolnoma enako, edina razlika je v metodi. Če pomeni jemanje stvari od ljudi s fizično silo rop, je prav tako rop jemanje stvari z mentalno silo. Ni razlike med principoma.

Nobene pravice nimaš, da bi uporabil moč svoje volje na drugem človeku, tudi za "njegovo dobro" ne, saj ne moreš vedeti, kaj je zanj dobro. Znanstveni pristop k bogatenju ne predvideva uporabe moči ali sile za karkoli proti katerikoli drugi osebi. Niti najmanjše potrebe ni, da bi deloval tako. Zares, katerikoli poskus, da bi uporabil svojo voljo na drugih, bo težil k izničenju tvojih namenov.

Ni ti treba uporabiti svoje volje proti stvarim, da bi jih prisilil, da pridejo k tebi. To bi preprosto pomenilo, da bi poskušal izvajati prisilo na Boga, kar bi bilo neumno in nekoristno.

Ni ti treba izsiljevati Boga, da bi ti dal dobre stvari, kot ti ni treba uporabiti moči volje, da bi povzročil vzhajanje sonca.

Ni ti treba uporabljati moči volje, da bi si podvrgel sovražno božanstvo ali da bi uporne in sovražne sile izvršile tvoje ukaze. Izvirna snov ti je prijateljsko naklonjena in si bolj prizadeva, da bi ti dala, kar hočeš imeti, kot pa si ti prizadevaš, da bi to sprejel.

Da bi obogatel, moraš uporabljati moč svoje volje le na samem sebi. Potem ko veš, kaj misliti in kaj početi, moraš uporabiti svojo voljo zato, da bi prisilil samega sebe, da boš mislil in počel prave stvari. To je prava uporaba volja za to, da boš dobil tisto, kar hočeš – uporaba za to, da se obdržiš v pravi smeri. Uporabi svojo voljo za to, da boš mislil in deloval na gotov način.

Ne poskušaj projicirati svoje volje ali svojih misli v prostor, da bi "deloval" na stvari ali ljudi. Svoje misli ohrani doma. Tu lahko dosežejo več kot kjerkoli drugje.

Uporabi svoj razum za to, da boš ustvaril mentalno sliko tega, kar hočeš imeti, in ohranaj to videnje z zaupanjem (*vero*) in namenom. Uporabi svojo voljo za to, da boš ohranil delovanje svojega uma na *pravi* način.

Bolj trdna in trajna sta tvoja vera in namen, hitreje boš postal bogat, ker boš naslavljal samo POZITIVNE vtise na snov in jih ne boš nevtraliziral ali nadomeščal z negativnimi vtisi. Sliko tvojih želja, ki jo vzdržuješ z *vero* in namenom, prevzame brezoblično in z njo prodira na velike razdalje – skozi vesolje, kolikor ga je znanega.

Ko se ta vtis širi, se vse stvari začnejo premikati proti realizaciji. Vsaka živa in neživa stvar in stvari, ki še niso ustvarjene, so spodbujene v smeri ustvarjanja tega, kar si želiš. Vsa sila se uporabi v tej smeri. Vse stvari se pričnejo gibati proti tebi. Razumi ljudi vsepovsod pridejo pod vpliv, da bi počeli stvari, ki so nujne za izpolnitev tvojih želja, in oni delajo zate, nezavedno.

Vendar lahko ti to ustaviš z negativnim vtisom v brezoblično snov. Dvom ali skepsa zagotovo povzročita gibanje *stran* od tebe, medtem ko vera in namen povzročita gibanje *proti* tebi. Zaradi nerazumevanja tega večina ljudi doživi neuspeh. Vsaka ura in trenutek, ki jo porabiš za posvečanje dvomom in strahu, vsaka ura, ki jo porabiš za skrbi, vsaka ura, ko ima tvojo dušo v lasti nevera, povzroči tok *stran od tebe* v celotnem področju inteligentne snovi. Vse obljube so samo za tiste, ki verjamejo, in samo zanje.

Ker je prepričanje tako zelo pomembno, se spodobi, da braniš svoje misli, in ko se bo tvoje zaupanje oblikovalo v velik obseg ob stvareh, ki jih opazuješ in misliš o njih, je zelo pomembno, da si pazljiv, čemu posvečaš svojo pozornost. Tukaj pa prideš do uporabe volje, saj je od tvoje volje odvisna odločitev, na katere stvari se bo osredotočila tvoja pozornost.

Če želiš postati bogat, ne smeš preučevati revščine. Stvari ne nastanejo tako, da razmišljaš o njihovem nasprotju. Zdravja ne moreš pridobiti s preučevanjem bolezni in z razmišljanjem o bolezni; pravičnosti ne moreš pospeševati s preučevanjem greha in razmišljanjem o grehu; nihče še nikoli ni obogatel s preučevanjem revščine in razmišljanjem o revščini.

Medicina kot znanost o boleznih je prispevala k porastu bolezni, religija kot znanost o grehu je pospešila grešnost in ekonomija bo s preučevanjem pomanjkanja napolnila svet z bedo in siromaštvom. Ne pogovarjaj se o revščini, ne raziskuj je in ne obremenjuj se z njo. Nikoli se ne meni za njene vzroke; ti z njimi nimaš nič opraviti. Tebe zanima samo *zdravilo*.

Ne zapravljaj svojega časa za tako imenovano dobrodelfno delo ali za dobrodelfna gibanja; večina dobrodelfnosti je naravnana k opominjanju na revščino, ki jo namerava izkoreniniti. Ne pravim, da moraš biti trdega srca ali krut in zavračati klic v stiski, vendar ne smeš poskušati izkoreninjati revščine na kateregakoli izmed *običajnih* načinov. Pusti revščino za seboj in pusti vse, kar ji pripada, za seboj ter "proizvajaj dobro".

Postani bogat. To je najboljši način, da lahko pomagaš revnim.

Ne moreš vzdrževati mentalne slike, ki naj bi te naredila bogatega, če zapolniš svoj razum s slikami revščine in njenih spremljevalnih tegob. Ne beri knjig ali časopisov, ki vsebujejo podrobna poročila o ubožnosti najemniških stanovalcev, grozljivosti otroškega dela in podobnem. Ne beri ničesar, kar zapolnjuje tvoj razum z mračnimi slikami pomanjkanja in trpljenja.

Revnim ne moreš niti najmanj pomagati, če veš za te stvari, in široko vedenje o njih sploh ne služi temu, da bi odpravili revščino. Kar bi odpravilo revščino, niso slike uboštva v tvojem umu, ampak ustvarjanje slik bogastva, obilja in možnosti v umih revnih.

Ali te je katera izmed teh smelih trditev izzvala ali zmedla?

Ti ne zapuščaš ubogih v njihovi bedi, ker zavračaš, da bi bil tvoj razum zapolnjen s prizori te bede. Z revščino bo opravljeno, a ne s povečanjem števila premožnih ljudi, ki razmišljajo o revščini, ampak s povečanjem števila revnih, ki imajo namen in vero, da postanejo bogati.

Revni ne potrebujejo dobrotelnosti, potrebujejo navdih. Dobrotelnost jim samo pošlje hlebec kruha, da bodo preživeli v svoji nesreči, ali pa jim ponuja razvedrilo, da bodo lahko pozabili za uro ali dve na svoj položaj. Navdih pa lahko povzroči, da se dvignejo iz svoje bede. Če želiš pomagati ubogim, jim pokaži, da lahko postanejo bogati. Dokaži s tem, da sam postaneš bogat.

Edini način, ki bo za vedno pregnal revščino s tega sveta, je ta, da bomo pridobili veliko in stalno naraščajoče število ljudi, ki bodo prakticirali nauke te knjige. Ljudje se morajo naučiti postati bogati z ustvarjanjem in ne s tekmovanjem.

Vsakdo, ki obogati s tekmovalnostjo, prevrača lestev, po kateri se vzpenja, in tako pušča ostale spodaj, vsakdo pa, ki postane bogat z ustvarjanjem, odpira pot za tisoče, ki bodo sledili – in jih navdihuje, da to naredijo.

Ne kažeš trdosrčnosti in neusmiljenja, če se ti ne smili revščina, če ne vidiš revščine, ne bereš o revščini ali razmišljaš ali govoriš o njej ali ne poslušаш tistih, ki govorijo o njej. Uporabi moč svoje volje, da boš ubranil svoj razum PRED temami o revščini in ga utrdil z vero in namenom ZA vizijo, kaj hočeš in ustvarjaš.

V naslednjem članku bom predstavil osmi princip znanstvenega pristopa k pridobivanju bogastva.

-----  
**IDEJAMOŽ Boris Peršak**, podjetniški in računalniški svetovalec, detektiv, oblikovalec  
Prevod knjige The Science of Getting Rich  
Spletna stran: <http://www.bogastvo.com>  
E-pošta: [boris@persak.com](mailto:boris@persak.com)

## **Z DOBRO KONDICIJO DO ZDRAVJA Kaj lahko sami storimo za svoje zdravje?**

**Avtor članka: Marjan Račnik**

### **HOJA, NAJPREPROSTEJŠA OBLIKA REKREACIJE**

V enem od prejšnjih člankov sem zapisal, da na človekovo dobro počutje odločilno vplivajo trije dejavniki: hrana, telesna aktivnost in spanje. Tokrat bom nekaj besed namenil telesni aktivnosti, ki jo bolj ali manj izvaja vsak človek, ki je v motoričnem smislu zdrav. Gre za hojo. V tem članku imam v mislih rekreativno hojo, najsi gre za sprehod ali pohod (npr. planinski). Seveda je pri vsakdanji hoji po ulici, po stopnicah itn. smiselno upoštevati katero od navodil za prijetno, sproščeno in lahkotno hojo, ki jih navajam v nadaljevanju,

Hoja je najosnovnejši način gibanja in predstavlja najpomembnejšo telesno vajo. Zanj ne potrebujemo kakšnih posebnih pripomočkov, je najcenejša, v ekološkem smislu je prijazna do narave in še marsikaj drugega lahko najdemo, kar govori v prid tej obliki aktivnosti.

Pomembno je, da je hoja vedno lahkotna, lepa in enakomerna. Pravilno hodimo takrat, ko stopamo po vsem podplatu. To pomeni, da se najprej opremo na peto in nato odrinemo s prsti. Najsi gremo navkreber, najsi sestopamo, vedno stopamo na vso površino – na cela stopala. Roke se pri tem gibljejo sproščeno.

Pomembno je, da je dolžina koraka primerno naravnana in nikakor ne predolga, saj se s tem pohodnik po nepotrebnem utruja. Hoja po trdi podlagi (npr. po asfaltu) je najbolj naporna, zato je bolje hoditi po stezah. Pri hoji je najpomembnejši ritem – ta naj bo enakomeren. To pomeni, da v minuti naredimo enako število korakov, najsi gremo po ravnini ali v hrib. Seveda je dolžina koraka v hrib dosti manjša. Bolj ko je breg strm, krajši je korak.

S hojo pričnemo nekoliko počasneje, da se telo postopno ogreje in se uravnovesi oddajanje telesne toplote. Hitrost hoje je treba prilagoditi dihanju, ki mora biti mirno in enakomerno. Ko smo že ogreti, si slečemo odvečna oblačila. Pri hoji smo ves čas pozorni na to, da sta hitrost in ritem hoje pod mejo maksimalne obremenitve. Če tega ne upoštevate, se morate pogosto ustavljati in počivati. To pomeni, da na cilj pridete v istem času, kot če bi hodili enakomerno s krajšimi počitki.

Posameznik prehodi povprečno v eni uri 5 km, skupina pa 4 km. To velja seveda za ravnino. Za hojo v strmino veljajo drugačna merila. Na srednje strmem terenu se pohodnik dvigne v eni uri za 400 višinskih metrov, skupina pa le za 300 metrov. Po občutku si je med hojo koristno privoščiti kakšno minuto počitka in nadomestiti izločeno tekočino. Kar se tiče pijače, je najboljša voda, ki jo pijemo v manjših količinah in večkrat.

Hoja je dokaj varna oblika rekreacije, vendar obstaja tudi možnost, da se poškodujemo. Običajno se poškodba stakne zaradi padca ali zdrsa. Še posebej so nevarna strma, gladka in z listjem nastlana pobočja. Na takšnih pobočjih si marsikdo izmisli bližnjico, da bi hitreje prišel v dolino. Premišljen in izkušen pohodnik teh bližnjic praviloma ne uporablja. Še posebej nevarna so z listjem nastlana valovita tla, ki jih je še dodatno namočil dež. Na takšni poti so za boljšo oporo zelo dobrodošle pohodne palice.

Želim vam uživanje ob izvajanju telesnih aktivnosti, najsi gre za hojo ali kaj drugega.

-----  
**Marjan Račnik**, svetovalca za zdravo in kakovostno spanje ter praktik zdravega življenja  
Spletna stran: <http://www.marjan-racnik.com>  
E-pošta: [info@marjan-racnik.com](mailto:info@marjan-racnik.com)

## **JAVNO NASTOPANJE IN RETORIKA**

**Kaj lahko sami storimo, da ostane strah pred javnimi nastopi zgolj spomin?**

**Avtor članka: Boštjan Grošelj**

### **DVOREZNI MEČ POSPLOŠEVANJA**

"Vsi politiki so barabe. Denar pokvari ljudi. Vsa mladina je podivjana. Vsa hrana je zastrupljena." Kako se počutite ob teh trditvah? Razigrano, prijetno, spodbudno? Morda, čeprav je bolj verjetno, da v vas prebudijo temnejše, k tlom tiščeče občutke. Kako resnične so te trditve? O vsem tem govori nadaljevanje članka, ki razkriva, kako omejujoče je verjeti v trditve, ki jih z eno besedo imenujemo posploševanje.

Posploševanje se dogaja, ker želimo množico informacij čimbolj učinkovito in ekonomično predelati. Če ne bi bilo posploševanja, bi možgani doživeli šok. Informacije, ki jih dobijo, so preveč raznovrstne in kompleksne, da bi jih lahko smiselno urejali brez poenostavljanja. Pa še nekaj. Posploševanje je jezikovno orodje, ki nam omogoča, da svoje izkušnje in informacije lažje ubesedimo. Z njim lahko v nekaj besedah povemo tisto, kar bi sicer razlagali na dolgo in široko. Bistveno pri vsem tem pa je, da se zavedamo omejenega dosega posploševanja, ki je v svojem jedru zgolj redukcija resničnosti.

Vsak človek namreč svet dojema in si ga razlaga po svoje, imamo različne življenjske izkušnje in različne nazore. Posplošitve so enake v besedah, a tisti, ki posplošujejo, jih doživljajo,

slišijo ali si jih predstavljajo drugače. Trditev "Vsi politiki so barabe" priključuje ljudem različne asociacije. Nekdo se spomni korumpiranih politikov, spet drugi pomisli na neizpolnjene predvolilne obljube tistih, ki jih je volil, nekemu tretjemu npr. roji po glavi misel na kakšnega diktatorja. Takšne močne misli zameglijo presojo in izničijo drugo plat medalje, kjer so vtisnjeni podatki o politikih, ki jim je mar za ljudi in odgovorno opravljajo svoje poslanstvo.

S posploševanjem si lahko torej izkrivljamo podobo o svetu in se osredotočamo zgolj na majhen košček prostranega, pestrega travnika življenja. Svoj dragoceni čas zapravljamo za vztrajanje v predstavah, ki imajo zelo malo skupnega z resničnostjo. Brž ko slišimo neko posploševanje, je koristno, da se zavemo njegove osebne pogojenosti. To pomeni, da ga ne vzamemo kot absolutno resnico, marveč kot osebno mnenje tistega, ki ga je izrekel.

Če nas zanima, kaj je sogovornik mislil s trditvijo "Vsi politiki so barabe", ga npr. vprašamo: "Ali poznaš kakšno izjemo? Ali poznaš kakšnega politika, ki odgovorno opravlja svojo funkcijo?" Gotovo se bo spomnil kakšnega primera, vendar bo najbrž nadaljeval v slogu, češ: "Res se najde kak dober politik, a večinoma so barabe."

Lahko rečemo: "Večinoma so barabe ... Koliko takih pa poznaš?" Nekaj jih bo uspel naštet, nato pa ga lahko vprašamo: "Ali ta imena predstavljajo večino politikov?" Že malo v zadregi bo morda sogovornik odvrnil: "No, vsi politiki že niso barabe, nekateri pa zagotovo so." Mi odgovorimo: "Nekateri zagotovo so, podobno kot se najdejo v vseh drugih poklicih."

Sogovornik se bo umiril in verjetno dobil občutek, da je ta tema zaključena in da je čas, da se pogovor usmeri drugam. Z nekaj pravimi vprašanji lahko ljudi pripravimo do bolj uravnoteženega pogleda na stvari. Od 'vsi' pridemo najprej na 'večinoma' in nato še na 'nekateri', kar je bistvena razlika. Sogovornika postavimo na trdna tla, hkrati pa se še bolj počuti kot na začetku pogovora, saj uvidi, da so stvari vendarle svetlejše, kot so bile sprva videti.

Če je mogoče iz muhe narediti slona, je mogoče tudi obratno. S pravimi vprašanji lahko sogovornika prizemljimo in ga pridobimo na svojo stran. To ni manipulacija v negativnem, razdiralnem pomenu besede, ampak retorično manevriranje pozitivnega, povezovalnega značaja. Izhajamo namreč iz predpostavke, da ima vsakdo drugačno mnenje, zato se uspemo elegantno izogniti zanki prepira, v katero se vsak dan ujame večina človeških bitij. Sogovorniku namreč ne želimo vsiliti svojega mnenja, ker se z njim ne bo strinjal.

Vsiljevanje lastnih pogledov drugemu lahko nanj deluje, kot bi mu želeli zasaditi nož v glavo. Če se v pogledih razhajamo, potem se z vsiljevanjem lastnega mnenja še bolj oddaljimo od sočloveka. Bolj spodbudno in učinkovito je torej graditi mostove s soljudmi. To dosežemo s spoštovanjem njihovega mnenja, kar nadgradimo s pravimi vprašanji, kot smo videli, slišali in začutili v opisanem primeru. To so prava vprašanja v obravnavanih okoliščinah. Kdor misli, da so vedno prava ali da v določenih okoliščinah niso prava tudi katera druga, se lahko nevede ujame v past posploševanja in širjenja edine zveličavne resnice.

Vemo, do kakšnih početij je prihajalo, prihaja in bo, kot kaže zaenkrat, še prihajalo v človeštvu zaradi predanega priseganja na edine zveličavne resnice. Slednje niso nič drugega kot posploševanja, človeštvo pa bo ostalo v sporih in trpljenju tako dolgo, dokler bo tehtnica na strani tistih, ki se ne zavedajo dvoreznosti posploševanja, oziroma tistih, ki za uresničevanje svojih sebičnih interesov izkoriščajo potrebo ljudi po varnosti, ki jo zadovoljuje neka namišljena trdna resnica.

Nihče ni dlje od resnice kot človek, ki verjame v edino zveličavno resnico. Lahko se počuti bolj varnega, a je takšna varnost spet dvorezni meč, ker se razblini takoj, ko se sooči z drugačnim gledanjem na resnico. Posploševanje je namreč samo zelo omejen pogled na resnico, kljub temu pa toliko ljudi porablja večino svojega časa in energije za branjenje svoje resničnosti. Razlog je strah pred izgubo varnosti, čeprav je ravno preseganje ozkega gledanja na resnico s pomočjo odprtosti do novih spoznanj ter širjenja miselnega in izkustvenega obzorja precej bolj učinkovit način za krepitev notranjega občutka varnosti.

-----  
**Boštjan Grošelj**, novinar, lektor, pesnik in zavarovalni posrednik  
E-pošta: [boskobosko@siol.net](mailto:boskobosko@siol.net)  
GSM: 031 373 826

**UPORABNI INTERNETNI NASVETI**  
**Vse, kar ste kdajkoli želeli vedeti o tem, pa niste upali vprašati.**  
Avtor članka: Boris Peršak

**Kako sem izkoristil "aferico" za promocijo moje projektne skupine**

**HITRO REAGIRANJE, BOGAT OBISK**

Tema **številka 1** pred prvomajskimi prazniki je bila vsekakor **UDBA** in ob tem se je zame napletla zanimiva osebna zgodba ter izkušnja.

Takoj po prvi objavi v medijih je cela Slovenija mrzlično brskala po Internetu za kakršnimikoli podatki o svojih sosedih, znancih, sodelavcih, sorodnikih in še o kom. Prvič je zavladata resnična evforija, ki jo je nespretnost oblasti samo podžgala. Tudi mene je vsa stvar pritegnila, seveda predvsem s strokovnega področja, ko sem preverjal, kdo je lastnik domene **[www.udba.net](http://www.udba.net)** in kje se nahaja strežnik.

Ob tem sem ugotovil, da je začuda prosta tudi domena **[WWW.UDBA.ORG](http://WWW.UDBA.ORG)**, kar me je resnično presenetilo, saj se ob podobnih dogodkih v svetu vedno pojavijo "lovci" na vroče domene.

Kljub ugotovitvi sem misel na to skoraj za cel dan odrinil na stranski tir, vroča pa je zame postala ideja o registraciji domene po pogovoru s sistemskim skrbnikom naše projektne skupine, ko je kar tako mimogrede bolj za šalo kot zares omenil, da bi to prosto domeno dal na naš strežnik in na njej vzpostavil zrcalno vsebino originalnega strežnika (mirror server). Ob tem razgovoru se mi je utrnila zamisel in odločil sem se, da domeno registriram in jo uporabim za promocijske namene.

Rečeno, storjeno! Domena je bila registrirana v petek, v soboto je že bil postavljen koncept strani, v nedeljo so bile vsebine tudi že vidne. V ponedeljek je izšel mesečnik KORAKI DO USPEHA, kjer sem pisal ravno o tej temi in tako smo v torek zabeležili že več kot 50.000 zadetkov. Do danes beležimo več kot 300.000 zadetkov, interes je sicer upadel, a še vedno dnevno prejmemo približno 1000 zadetkov.

Ker na tem mestu pišem o Internetu in njegovi praktični uporabi, naj omenim še to, da smo s pomočjo te domene dobili več poslov izdelave spletnih strani, kar na koncu rezultira v pol milijona tolarjev prihodkov - ni slabo, kajne? Praktično sem pokazal, kako je možno s pomočjo Interneta in hitrega ter strokovnega reagiranja zaslužiti, ob tem pa še narediti dobro promocijo.

Da lahko dokažem, da imam na zalogi še več idej, lahko kmalu pričakujete "splavitev" spletne strani na domeni **[WWW.NAGICE.COM](http://WWW.NAGICE.COM)**, ki jo imam registrirano že približno pol leta, vendar je še nisem utegnil dodelati. Morda še tole: ta stran ne bo imela nič skupnega s pornografijo, ampak z umetniško-estetskim področjem ženskega akta.

Do naslednjega izbruha kakšne afere vas vse lepo pozdravljam in vam želim čim več poslov s pomočjo Interneta, če pa nimate ideje, kako to početi, me pokličite in pokazal vam bom, zakaj me kličejo IDEJAMOŽ in zakaj imam status svetovalca specialista za področji e-poslovanja ter izdelave spletnih strani.

Še zanimivost: ker opravljam tudi svobodni poklic zasebnega detektiva, je domena UDBA še toliko bolj aktualna (stereotip vohljača s povečevalno lupo).

-----  
**IDEJAMOŽ Boris Peršak**, podjetniški in računalniški svetovalec, detektiv, oblikovalec  
Spletna stran: <http://www.idejamož-sp.si>  
E-pošta: [info@idejamož-sp.si](mailto:info@idejamož-sp.si)  
GSM: 041 791 081

**ODKRIJTE SVOJO LEPOTO IN STIL**  
**Kako s primerno obleko in privlačnim make-upom do uspeha?**  
Avtorica članka: Katja Fašink

**OSEBNI SLOG – Tokrat nekaj besed o naravnem slogu**

Razmišljati moramo o celotni podobi osebnega sloga. To pomeni tudi določiti ustrezen make-up, pričesko in oblačila, da lahko v popolnosti izrazimo svoj slog, določimo barve in kroj, material in dodatke, ki naj sovpadajo z barvo, višino in obliko telesa ter potezami obraza. Izbiramo lahko med elegantnim, klasičnim, trendovskim, športnim, šik ipd.

**Naravni slog**

Ta slog naj bi predstavljala visoka oseba z atletske ali močno postavo, ki se najraje oblači običajno in uživa v neformalnostih. Ljudi, ki so se rodili z atletskimi, močnejšimi postavami in močnejšimi kostmi in so mišljenjsko zelo konzervativni in formalni, je veliko. Višina in oblika postave naj ne bi narekovali ustreznega sloga. Prav vsak si včasih zaželi neformalni, običajni slog. Veliko zaposlenih žensk je prav hvaležnih za dneve, ko se lahko oblečejo bolj običajno. Vendar pa se mu morajo tudi tiste, ki so zaprisežene naravnemu slogu, za slavnostne priložnosti le odpovedati, saj nikakor ni primeren. Izberejo lahko klasičnega ali dramatičnega.

*Naravni slog je primeren za: vzgojitelje in učitelje (ne pa tudi ravnatelje), delavce, ki imajo opravka z miselnim delom, storitveno usmerjene poklice, prodajalce itn.*

Primeren je tudi za športne prireditve, piknike, rekreacijske dejavnosti, vrtnarjenje, nakupovanje in druge sproščujoče dejavnosti.

Ravno tako je uporaben za družabne in »obvezne« prireditve in priložnosti, kot so npr. prireditve v zavetiščih, na počitniških območjih in v restavracijah, ki so namenjene bolj družinam in so bolj preproste.

Lahko si npr. izberete tudi dva sloga, primerna svojemu poklicu in delu, ki ga opravljate, ter seveda osebnosti. Pomembno je, da usvojite neka osnovna pravila glede sestave garderobe in izberete oblačila, ki se najbolje prilegajo vaši postavi.

-----  
**Katja Fašink**, profesionalna vizažistka in stilistka  
Spletna stran: <http://www.lepotainstil.net>  
E-pošta: [katja.fasink@lepotainstil.net](mailto:katja.fasink@lepotainstil.net)

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

**"Jaz, kakršnega se vidim, sem jaz, kakršen bom postal."** Robert H. Schuller

**"Slavi tisto, česar si želiš videti še več."** Tom Peters

**"Obstaja neka vitalnost, življenjska sila, energija, spodbuda, ki se skozi vas prenese v dejanje. In ker ste edini takšni, kot ste, v vsem času, je ta izraz edinstven."** Martha Graham

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

## MOČ VZTRAJNOSTI

K francoskemu skladatelju Hectorju Berliozu je prišel mlad skladatelj, ki je želel, da mu mojster pove svoje mnenje o njegovi skladbi.

»Vi sploh nimate smisla za komponiranje,« je rekel Berlioz, ko je slišal skladbo. »Priporočam vam, da se – dokler je še čas – lotite česa drugega.«

Čez nekaj trenutkov pa je skozi okno poklical razočaranega mladeniča in mu dejal: »Dragi mladenič, ostajam pri svoji sodbi, rad pa bi vam povedal, da so tudi meni nekoč rekli nekaj podobnega.«

## OBJEM V SLOVO

Francoski pisatelj veseloiger Tristan Bernard se je odpeljal v Nico na počitnice. Obedoval je v razkošnem hotelu. Ko so mu predložili pošteno zasoljen račun, je zahteval lastnika hotela.

»Ali ste vi šef hotela?«

»Da, gospod. S čim vam lahko postrežem?«

»Ali ste res gospodar te hiše?«

»Seveda, lahko mi verjamete!«

»Potem me objemite!«

Hotelir je bil v veliki zadregi. Gostje naokrog so se začeli muzati in smejati. Tristan Bernard pa je z jokajočim glasom rekel: »Objemite me ... to je poslednjič ... nikoli več ... se ne bova videla.«

Potem je plačal in odšel.

## KJE JE ŽLICA?

Med kosilom v restravraciji v Nici je Bernard poklical natakarja:

»Natakar, te čiste juhe ne morem jesti.«

Natakar je ustrezljivo odnesel krožnik in ponudil gostu jedilni list. Bernard je izbral drugo juho in natakar mu jo je prinesel. Čez minuto je spet poklical natakarja:

»Tudi te zakuhane juhe ne morem jesti!«

Natakar ni mogel razumeti, za kaj gre, in je poklical direktorja. Ta je brž prihitel in vljudno vprašal Bernarda:

»Kaj ni prav, gospod? Vsi gostje trdijo, da so naše juhe odlične.«

»Tega ne zanikam,« je odgovoril Bernard, »samo žlice nimam.«

## DRUŠTVO ZA VARSTVO PTIC

Na slavnostni pojedini, ki jo je priredilo društvo za varstvo ptic, so po raznih zelenjavnih in govejih jedeh prinesli na mizo tudi pečene piščance. Pripomb ni bilo in prireditelji so že mislili, da nihče ni ničesar opazil, ko je irski politik Joseph Biggar, ki je bil tudi med povabljeni, vstal in spregovoril:

»Vsa sreča, da se društvo ne ukvarja tudi z otroškim varstvom.«

[ [Knjige](#) ] [ [Osebno svetovanje](#) ] [ [Forum "KORAKI DO USPEHA"](#) ]  
[ [Spletno gostovanje, registracija domen, antivirus program](#) ]

**Poslušajte KOROŠKI RADIO Slovenj Gradec na FM 97.2 MHz!**  
**V sredo 18. junija 2003 ob 20.00 boste v oddaji KOLO ŽIVLJENJA izvedeli vse o novih terminih predavanj, seminarjev in delavnic, ki jih organizira Roy Goreya.**

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 2003