

1. UVODNI ČLANEK

Danes bomo predvsem govorili o moči besed in misli. Se vam je že kdaj primerilo, da ste si nekaj močno želeli in ste povedali svojo željo naglas (morda v pogovoru s svojim dobrim prijateljem) ter se je vam potem to tudi uresničilo? Naše besede, tako kot tudi naše misli so energija, zato se splača vedno dvakrat premisliti, kaj povemo in kakšne misli imamo. Zna se namreč zgoditi, da se bodo naše črne misli in besede uresničile. In potem se bomo spraševali, zakaj je ravno nas to doletelo. Odgovor – **ker smo pač mi tako želeli**, bodisi zavestno, bodisi podzavestno.

V vesolju ni naključij in za vsako stvar ali dogodek, ki se nam zgodi obstaja določen razlog, pa če ga mi poznamo ali ne. Ste že prebrali ali pa vsaj slišali za Celestinsko prerokbo? V njej piše, da ko se dva človeka nekje »po naključju« srečata, to pomeni, da si morata še nekaj povedati, da je med njima še nedokončana zgodba. V vsakem srečanju, v vsakem dogodku je določen skriti pomen, ki ga je treba odkriti s pomočjo svoje intuicije.

Sam sem že večkrat na koga pomislil, in si rekel: »Upam, da tega človeka še kdaj srečam.« In kaj se je zgodilo? Verjeli ali ne ... tega človeka sem res potem še enkrat srečal. Spominjam se, da ko sem bil v prvem letniku faksa zaljubljen v eno gospodično, da sva se »naključno« srečevala na najbolj nenavadnih in neverjetnih mestih.

Če je bila ona v knjižnici, je tudi mene zanesla pot tja. Če sem čakal na avtobusni postaji na mestni avtobus, je tudi ona kasneje prišla na to postajo. Če sem šel jesti, so se najine poti zopet križale ... Toda tako, skrivnostno, kot sva se »naključno« srečevala, tako skrivnostno sva se tudi prenehala srečevati. Zakaj tako? Odgovora na to vprašanje še danes ne poznam, a je pač že tako moralo biti iz nekega razloga.

Spet drugič, pa se mi je zgodilo, da sem potreboval človeka, ki bi mi pomagal, pri nekem mojem projektu oz. delu. Upal in verjel sem, da se bo ta človek prikazal v pravem trenutku – in zgodilo se je! Neskočna modrost vesolja, mi je namenila, človeka, ki mi je bil v tistem trenutku v pomoč. Kot že piše v Svetem Pismu: **»Prosrite in dobili boste, iščite in našli boste, trkajte in odprlo se vam bo.«** Iz lastnih izkušenj vam lahko zagotovim, da to res deluje.

V svoji knjigi **TAM KJER JE VOLJA, TAM JE POT** omenjam še številne druge podobne in prelomne dogodke, ki so se mi zgodili. V poglavju o **Življenjskih zakonih**, si lahko še več preberete o skrivnostnih zakonih, ki krojijo naše življenje. In konec koncev, tukaj kjer sem sedaj nisem po naključju in kar počnem ne počnem po naključju ... Si predstavljate, koliko »naključij« bi se moralo zgoditi, da sem postal ravno to kar sem. Življenje je naš učitelj in skozi določene dogodke pač moramo, da se nekaj naučimo in postanemo zrejši. Ne pravijo zaman: **»Ko je učenec pripravljen, pride učitelj.«**

Avtor članka: **Roy Goreya**

2. MEDOSEBNI ODNOSI in LJUBEZEN

PARTNERSKA LJUBEZEN

Človeštvo skuša obvladati svet okoli sebe. Določen pojav opazujemo, nato ga skušamo opisati sebi ali drugim, ga razložiti, nato poskusimo napovedati, kaj se bo zgodilo, in prej ali slej se

lotimo tudi spreminjanja pojava. Zanimivo postane, ko se lotimo stvari, ki se našemu vpogledu izmikajo, se spreminjajo in nastopajo v mnogo oblikah. Takrat se zabavamo in mrščimo ob osuplosti in prepirih ljudi, ki grabijo takega bika za roge.

Pojav, kateremu danes namenjam te vrstice, je med najbolj živahnimi biki; delno zato, ker je neverjetno raznolik, a verjetno predvsem zato, ker gre za nekaj, kar se dogaja tudi v nas samih. Gre za ljubezen. Natančneje partnersko ljubezen med dvema človekoma.

Ljubezen moji kolegi psihologi delijo na komponente, iščejo njen izvor in namen, se križajo ob vseh njenih oblikah, in ob tem še povprašajo za mnenje kakšno laboratorijsko podgano (te živalce bi že zdavnaj morale dobiti nobelovo nagrado za znanost). O pesnikih in pisateljih tako ali tako vemo, da so se ljubezni lotili večkrat kot vseh ostalih pojavov skupaj.

Ljubezni se dotika vsaj toliko običajev, pravil in družbenih norm kot delitve lastnine. Trgovci nam ponujajo lep kupček stvari, ki bodo menda za vedno izboljšale naše ljubezenske odnose. Morda so se tudi filozofi večkrat spraševali o ljubezni kot pa o smislu življenja. Očitno gre za nekaj tako zanimivega, pomembnega ali morda v končni fazi donosnega, da imamo kar vsi po malem prste zraven.

Podpiram trud ljudi, ki poskušajo pojasniti ljubezen. Je pomemben del mojega življenja in njihovi naporu zadevajo tudi mene. Z nekaterimi teorijami o ljubezni sem se strinjala včasih, z drugimi se sedaj, s tretjimi se bom kdaj kasneje v življenju - ne bi o njih, v vsaki knjižnici si jih lahko poiščete milijon. Vendar ne čakam, da mi postrežejo s formulo, s katero bo ta predal v moji glavi naenkrat pospravljen.

Pravkar bom dopolnila štiriindvajset let. Pred desetimi leti sem kot večina vrstnikov vedela veliko o zaljubljenosti in bolj malo o partnerski ljubezni. Pred petimi leti sem se trudila s sprejetjem ljubezni in njenih spremljevalnih pojavov kot nečesa, kar nam ne sme dajati občutka ogroženosti. V stilu »jaz se pa nikoli ne bom poročila, ker se tako ali tako vsi ločujejo« so tekle mnoge debate, a počasi je iz njih izginjal strah pred možnimi posledicami ljubezni. Sedaj razmišljam o uskladitvi ljubezni z ostalimi področji življenja; ljubezen in kariera, ljubezen in skupno življenje, kako najti dovolj časa za partnerja, kam v vse to sodijo otroci.

Ne vem, kateri aspekt ljubezni me bo najbolj zanimal čez pet let. Ne vem, katera prepričanja, ki jih gojim sedaj, bo čas spremenil. **A verjamem, da vem o partnerski ljubezni to: mogoča je le med ljudmi, ki osebnostno rastejo. Če mislimo, da lahko nekoga res ljubimo zato, ker nas ščiti prek nekim našim strahom, ki se ga sami ne bomo upali nikoli lotiti ... takrat je na mestu stara modrost: »Misliti pomeni nič vedeti.«**

Ne prepričujmo se, da moramo ljubiti ljudi, ki nam dajejo tisto, česar nam manjka. Za manjkajočim moramo vedno stopiti sami. Če je ob nas partner, ki nam pri tem lahko želi in more pomagati, je svet seveda lepši. A močno dvomim, da bom kdaj nehala verjeti v to, da partner ne sme biti nekdo, ki enostavno vstavi manjkajoče koščke mozaika našega življenja, temveč nekdo, ki nam bo te koščke pomagal poiskati.

Avtor članka: **Eva Nina Štraus**

3. USPEŠNA PRODAJA

4. del - KAKO PRISTOPITI K STRANKI IN PREDSTAVITI IZDELEK?

Ko pristopamo k stranki, je zelo pomembno, kako to naredimo. Vedno več je ljudi, ki se jezijo nad odnosom prodajalcev v trgovinah, ki da jih kar napadejo s tistim zoprnim vprašanjem »Ali vam lahko pomagam?« Saj kupci ne potrebujejo gasilcev. V večini primerov lahko tak prodajalec dobi odgovor: »Samo gledam«. In stvar je zaključena. Pa toliko je drugih, boljših pristopov do kupca.

Če na primer kupec stoji pred srajcami in si jih ogleduje, v tistem trenutku ne potrebuje dodatne razlage. Vendar je ta potrebna v trenutku, ko neha ogledovati in začne čakati. »Vidim, da se zanimate za srajce. Za kakšno priložnost jo potrebujete?« je eno od možnih pristopnih

vprašanj. Na takšno vprašanje je zelo težko odgovoriti s »samo gledam«. Tudi če že dobite takšen odgovor, poskusite malo kasneje ponovno. Veliko prodajalcev odneha po prvi zavrnitvi.

Ko pristopite kupcu, morate od njega izvedeti njegovo potrebo za nakup. To dosežete s postavljanjem vprašanj, na katere vam ne more odgovoriti z da ali ne. Vsa takšna vprašanja se začnejo z zakaj, kaj, kako, kje, kdaj, kdo. Torej: zakaj potrebujete to stvar, kako to mislite, kaj želite početi z njo, kje jo mislite uporabljati.

Ko ugotovite njegov motiv za nakup, ga v drugačni obliki ponovite, da preverite, če ste kupca prav razumeli: »Se pravi, da televizor že imate, vendar potrebujete še enega, ker želite v miru gledati svetovno prvenstvo v nogometu, ker je istočasno na sporedu Esmeralda, ki jo gleda vaša žena?« Takšno spraševanje pri kupcu vzbudi občutek, da se zanimate zanj, da ga pozorno poslušate in da je pomemben.

Pri predstavitvi izdelka mora kupec od vas izvedeti, kako bo lahko uporabljal vaš izdelek ali kakšne koristi mu bo prinesla vaša storitev. »Po opravljenem tečaju boste znali samostojno brez težav napisati poslovno pismo v tujem jeziku.« »Z avtom se boste varno in udobno vozili, s posebnimi varnostnimi pasovi je poskrbljeno tudi za zaščito vaših otrok.«

»Ta kosilnica je zelo enostavna za uporabo. S pritiskom na gumb jo prižgete in ugasnete, vse ostalo naredi samodejno. Uporabljate jo brez težav.« Izogibati se morate opisom tehničnih lastnosti, ki jih vi razumete, kupcu pa so popolnoma nepomembne – on potrebuje samo opis koristi, ki mu jih neka lastnost izdelka prinese. »Večji trdi disk v vašem računalniku pomeni več prostora za shranjevanje vaših podatkov!«

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KAKO USPEŠNO ZAKLJUČITI PRODAJO.

Avtor članka: **Borut Zoran**

Spletna stran: www.modraptica.com

4. NASVETI ZA ZDRAVJE

GLAS – NAŠE NARAVNO ZDRAVILO!

Ste kdaj pomislili, kako čudovito bi bilo imeti popolno zdravilno orodje, ki bi ga lahko vzeli s seboj kamorkoli bi šli, ob vsakem času, podnevi in ponoči, in bi ga lahko uporabljali odkrito ali na skrivaj zase, za svoje prijatelje, otroke in tujce, bolne in zasvojene, pa tudi za živali in Zemljo?

Morda boste nejeverni, če vam povem, da tako orodje že vsi imamo, in da ga lahko uporabljamo po mili volji. Najpopolnejše, najpreprostejše in tudi zelo učinkovito zdravilno orodje je naš glas. Naš glas vsebuje vibracijo naše srčne energije. V sebi nosi vse, kar smo v tistem trenutku. Glas nam je vedno na voljo, in vi tistih redkih trenutkih, ko nočemo da bi nas slišali, lahko pojemo tudi v mislih, a učinek bo vseeno močan.

Najpreprostejša oblika zdravljenja z glasom je verjetno ta, ko mati s petjem uspava svoje dete. Zakaj njeno petje učinkuje? Ker ji je mar. Njeno srce je odprto in ljubezen jo povezuje z otrokom. Kako lahko dosežemo tako stanje, kot pa mati, ki poje dojenčku? Preprosto - sprostim se in aktivirajmo svojo energijo.

Še vedno dvomite v zdravilno moč zvoka? Morda boste verjeli znanstvenikom ... Dr. David Schweitzer iz inštituta Maxa Plancka v Nemčiji je testiral krvne vzorce pacientov pred in po petju zvoka **om**. Kaj se je zgodilo? Po petju je bila kri čistejša in svetlejša. Vsa siva, odpadna strupena snov se je iz krvnih celic odstranila in so jo našli zunaj celične membrane. Vse to se je zgodilo po manj kot minuti zvoka in brez tablet, napitkov, kirurgije ali stranskih učinkov. Ste vedeli, da če kravam mlekaricam predvajamo glasbo, ustvarijo več mleka in da tudi rastline ob glasbi bolje rastejo? Skratka, zdravilna moč glasu deluje tako pri rastlinah, kot tudi na živalih in ljudeh.

Zdravljenje z glasom je torej znanstveno dokazano dejstvo, zakaj bi torej dvomili v zdravilno moč človeškega glasu. Obstaja že kar nekaj dobrih knjig o zdravljenju z glasom, jaz pa vam priporočam odlično knjigo **Zdravljenje z glasom**, ki jo je napisala pevka in zdraviteljica **Shirlie Roden**. Knjiga je izšla pri Založbi Iskanja, in jo lahko naročite tudi preko spletne strani www.iskanja.si. Iz te knjige je tudi naslednja preprosta vaja za vse, ki vas zanima zdravljenje z glasom.

Nekaj minut mirno sedite, zaprite oči in se uglasite z ritmom organov svojega telesa. Zavedajte se diha, ki v vas prihaja skozi nos in potuje po namišljenem kanalu, ki poteka po zadnji strani grla, med obema pljučnima kriloma in se konča malce pod vašim popkom. Nato počasi izdihnite in to ponavljajte nekaj časa. Zamišljajte si, da vdihujete zlato svetlobo, izdihujete pa negativno energijo.

*Ko boste zdaj izdihnili, naj brundajoč zvok odzvanja naokoli zadnje strani vašega nosu. Naj tresljaji tega zvoka potujejo skozi vaše sinuse, ličnice, navzdol po grlu in vse do trebuha. Nadaljujte s tvorjenjem zvoka, in ko boste pripravljeni ob izdihu odprite usta in oblikujte zvok **a, ei, o, ou, i** ali **u**.*

Nadaljujte s petjem tega zvoka, višino tona pa lahko po želji zvišate ali znižate. Močno se osredotočite na zvok in postanite eno z njim. Dopustite, da se vsak del vašega telesa pretopi v zvok in nazadnje boste vi sami postali ta zvok. Spoznajte moč in čistost zvoka, ki vas pooseblja. Ostanite osredotočeni in pojte vaš zvok kolikor dolgo želite. Ko prenehate, ponovno doživite tišino, nato pa odprite oči.

Avtor članka: **Roy Goreya**

5. JAVNO NASTOPANJE in RETORIKA

KAKO VADIMO PRED JAVNIM NASTOPOM?

- **GOVORIMO NA PAMET S POMOČJO IZTOČNIC**
"Velike misli prihajajo iz srca." Vauvenargues

Če sistematično vadimo pred svojim govorniškimi nastopom, to še zdaleč ne pomeni, da se moramo svojega govora učiti na pamet. Človek, ki se svoje govore uči na pamet, ne le zapravlja čas in energijo, ampak prav kliče nadse nesrečo. Ljudje vse življenje govorimo spontano, pri čemer ne mislimo na besede, ampak na ideje.

Če so te ideje jasne in razumljive, nam tudi prave besede prihajajo na misel prav tako spontano in nezavedno, kot vdihavamo zrak. Če se namreč naučimo svoj govor na pamet, je precejšnja verjetnost, da ga bomo ob soočenju s poslušalci pozabili. In tudi če ga ne bi pozabili, bi svoj govor zdrdrali vse preveč mehanično. Zakaj? Preprosto zato, ker nam besede ne bi prihajale iz srca, ampak iz spomina.

- **IZOGIBAJMO SE MANJ RAZUMLJIVIM TUJKAM IN FRAZAM**
"Mislite kot modreci, govorite kot preprosti ljudje." Aristotel

Če opravljamo kak tehničen poklic, če smo inženir, pravnik, zdravnik ali ekonomist, moramo biti, kadar nastopamo pred strokovno nepodkovanim občinstvom, še posebej previdni. Izražajmo se z enostavnimi besedami in pojasnjujemo manj razumljive, a neizogibne podrobnosti. Če že moramo uporabiti kakšen strokovni izraz, ga najprej pojasnimo, da bodo vsi poslušalci vedeli kaj pomeni.

- **SLIKOVITI IN NAZORNI JEZIK**
"Sposobnost, da se jasno izražamo, je predpogoj, da vplivamo na druge." Dale Carnegie

Raziskave so pokazale, da nam v spominu ostane **20 odstotkov tega, kar preberemo, 30 odstotkov tega, kar slišimo, 40 odstotkov tega, kar vidimo, 50 odstotkov tega, kar**

povemo, 60 odstotkov tega, kar storimo in 90 odstotkov tega, kar vidimo, slišimo, povemo in storimo.

Ti podatki se nanašajo na vizualne pripomočke, ki jih govornik uporablja pri svojem govoru. Toda svoj namen lažje dosežemo tudi, če govorimo bolj nazorno in slikovito, saj nas bodo poslušalci spremljali z večjo pozornostjo in bodo v spominu obdržali večjo količino našega govora.

- **Ponazarjajmo s slikami**

"Slika pove več kot tisoč besed." Kitajski pregovor

Če hoče govornik pritegniti in ohraniti pozornost poslušalcev, si lahko pomaga s pomožnim sredstvom, ki pa ga mnogi zanemarjajo - to je uporabljanje besed, ki tako rekoč same ustvarjajo podobe. Veliko lažje je poslušati govornika, ki nam zna z besedami pričarati slike, kot pa nekoga, ki uporablja vsakdanje in brezbarvne simbole, s čimer uspava poslušalce. Slike. Slike. Svodne so kot zrak, ki ga vdihavamo, zaradi česar jih ni težko vplesti v naše predavanje ali pogovor. Če bomo znali to doseči, bodo naši govori zabavnejši in odmevnejši.

Ljudje ne razmišljamo splošno, ampak v slikah. Zato bi se morali izogibati stavkom kot npr: "Če so vedenje, običaji in oblike zabave pri nekem ljudstvu okrutni in barbarski, so ostra tudi določila kazenskega zakonika v tej državi." Namesto tega bi lahko zapisali: "Ljudje, ki se radi vojskujejo in se navdušujejo nad bikoborbami ali spopadi gladiatorjev, bodo prestopke kaznovali z mučenjem, obešanjem in zažiganjem na grmadi."

- **Uporablajmo primerjave**

Kdaj pa kdaj se nam zgodi, da si zaman prizadevamo pojasniti svoje misli. Problem, ki je nam povsem jasen, terja obširne razlage, če bi ga radi pojasnili drugim. Kaj storiti v takšnem primeru? Preprosto: primerjajmo pojav ali proces, ki ga hočemo razložiti, z nečim, kar poslušalci že poznajo. Povejmo jim, da neka stvar spominja na drugo, da je neznano podobno znanemu.

Vzemimo za primer, da govorimo o enem od prispevkov kemije v industriji - katalizatorju. Katalizatorji so snovi, ki povzročajo v drugih snoveh spremembe, pri čemer se sami ne spreminjajo. Takšna razlaga je razmeroma enostavna in razumljiva, vendar je mogoče pojav ponazoriti še bolj enostavno in domače: katalizator je nekaj takega kot fant, ki na šolskem dvorišču preganja, suva in pretepa druge otroke, njega pa se nihče niti ne dotakne.

- **Pomagajmo si z zgodbami in primeri**

Verjetno vsi poznamo razne televizijske oddaje, ki potekajo v živo in na katere so povabljeni ljudje, ki pripovedujejo svoje lastne življenjske zgodbe. Te zgodbe so zanimive za gledalce predvsem zato, ker je zmeraj zanimivo resnično življenje in ker ljudi še posebej pritegnejo zgodbe, ki jih piše življenje.

Skoraj vsak članek v revijah *Time* in *Reader's Digest* je napisan kot živa pripoved ali pa kar prekipeva od anekdot in primerov. Takšen način pripovedovanja je enako učinkovit in neustavljivo pritegne pozornost, tudi če ga uporabi govornik pred skupino poslušalcev.

Predstavljajmo si, da hočemo imeti govor z naslovom "*Kako se učinkovito borimo proti stresu*". V tem primeru imamo možnost, da bolj ali manj suhoparno poročamo o učinkih stresa in o najrazličnejših metodah, s katerimi ga premagamo. Druga možnost pa je ta, da pripovedujemo zgodbo dveh ljudi, ki sta se postavila stresu po robu, in nato pojasnimo, zakaj je eden od njiju stres znal premagati, drugi pa ne.

Kadar govorimo o drugih ljudeh, v vsakem primeru uporabljajmo njihova imena, bodisi prava, bodisi izmišljena. Celo taka splošna imena kot npr. gospod Gaber ali Janez Kovač, povedo več kot "ta človek" ali "oseba". Imena dajejo vtis avtentičnosti in individualnosti.

- **Govorimo kratko, jasno in konkretno**

"Bolje je nič reči, kakor nič povedati." Portugalski pregovor

Nejasno in zapleteno izražanje imenujemo kar oktagonalni jezik - torej osmerokotni jezik. Namesto, da bi povedali jasno in kratko, govorimo "po ovinkih" oziroma "okrog osmih vogalov". Lažno znanstveno spakovanje ne bo prav nič pripomoglo k učinkovitosti našega nastopa.

Poglejmo primer takega "na višji ravni" uporabljenega jezika, ko nekdo želi "znanstveno" opisati delovanje gasilnega aparata: *Pri takem načinu gašenja nam rabi voda za sredstvo, ki zmanjšuje dostop kisika, za sredstvo za ohlajevanje in za sredstvo, s katerim razbijamo strukturo zažgane snovi.* Verjetno naj bi to pomenilo: *Če gasimo z vodo, preprečimo dostop kisiku, voda pa hkrati hladi in razbija zažgano snov.*

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KAKO SE ZNEBIMO TREME PRED JAVNIM NASTOPOM.

Avtor članka: **Roy Goreya**

6. MODRE MISLI ZA VSAK DAN

"Ko boste izčrpali vse možnosti, se spomnite tega: niste še izčrpali vseh možnosti!"

Robert H. Schuller

"Kar pride iz srca, seže do srca." Jeremiah Burroughs

"Pravo odkritje ni odkrivanje novih dežel, temveč drugačen pogled na stvari." Marcel Proust

7. ŠALA MESEČNIKA

Zvečer nekdo pozvoni na vrata zakonska para. Žena je doma in odpre vrata. Zunaj stoji moški, ki žensko vpraša: "Ali znate seksati?" Ženska je vsa iz sebe in mu pred nosom zaloputne vrata. Enako se zgodi naslednji večer. Žena je o dogajanju povedala možu, ta pa se je odločil, da bo naslednji večer ostal doma in moškega pričakal za vrati. Tretji večer je zopet pozvonilo. Žena je odprla vrata, zunaj je bil isti moški, ki je vprašal: "Ali znate seksati?" Žena, opogumljena, ker se je za vrati skrival njen mož, je odgovorila: "Ja, znam!" "Potem pa poskrbite, da bo vaš mož seksal z vami, ne pa z mojo ženo!"