

1. UVODNI ČLANEK

Sredi meseca februarja smo skoraj vsi nekako v znamenju ljubezni in Valentinovega. Eden drugemu poklanjamo rožice, čestitke, poljubčke ... Vse lepo in prav, toda zdi se mi, da je Valentinovo predvsem komercialna zadeva za trgovce, ki takrat lahko dobro zaslužijo s prodajo različnih ljubezenskih darilc. Smisel Valentinovega naj bi bil, da bi se vsaj enkrat na leto spomnili ljudi, ki so nam pri srcu. In tako izražamo na Valentinovo svojo ljubezen ...

Ampak, dragi bralci ali ne bi bilo veliko lepše, če bi svojim najdražjim vsak dan naredili Valentinovo? Se vsak dan spomnili na njih, pa čeprav s preprostim poljubčkom, objemom in dvema besedicama - ljubim te. Je to tako težko storiti?

Največkrat se zavedamo kako zelo so nam nekateri ljudje pri srcu, šele takrat, ko jih na takšen ali drugačen način izgubimo. Bodisi nenadoma izgubijo življenje v kakšni nesreči, bodisi se z njimi skregamo in tako končamo zvezo. Ste se že kdaj vprašali, kako to, da velikokrat čakamo na smrt svojih najdražjih, da bi jim povedali, kako zelo jih imamo radi? Zakaj ne izražamo svoje ljubezni že takrat, ko so še živi?

Neverjetno, a kako zelo težko nam je nekemu priznati, da nam je všeč, da smo vanj zaljubljeni in da bi si z njim ali njo želeli ustvariti trajno vezo. Odlašamo in odlašamo z izražanjem ljubezni, pozornosti, nežnosti – in potem čez čas nam je močno žal, ker nekemu nismo hoteli povedati kako zelo ga imamo radi in da nam je res pri srcu.

Nekoč so starega moža vprašali, kaj najbolj obžaluje v življenju. Uganete njegov odgovor? Odgovoril jim je: »Najbolj obžalujem stvari, ki se niso nikoli zgodile.« Pa še kako res je to! Najbolj obžalujemo tisto, kar nismo storili pa bi morali. Toda poti nazaj ni ... priložnost zamujena ne vrne se nobena!

Zato, če vam je nekdo všeč, če bi radi nekoga spoznali, stopite do tega človeka, ogovorite ga, saj tako ali tako nimate ničesar izgubiti. Morda njega ali njo vidite zadnjič v življenju, morda se nikoli več ne srečate, vam pa je ta oseba zelo všeč in bi jo radi še bolj spoznali. Ali ni žalostno, da se ravno ljubezni najbolj bojimo izražati? Z izražanjem ljubezni nikoli ne izgubimo – izgubimo pa, če ljubezen prikrivamo.

Tisti, ki ste že poročeni, ali pa morda v partnerski zvezi – Kdaj ste zadnjič svojo drago ali dragega preseneteli z nepričakovano pozornostjo, nežnostjo, poljubom, objemom? Moški velikokrat pozabljamo, da ženskam izredno veliko pomenijo nežnosti in objemi. V neki reviji sem prebral, da ljudje za svojo rast potrebujemo dvanajst objemov na dan. Dvanajst objemov na dan je kar velika številka, toda če boste svojemu partnerju namenili vsaj 6 objemov na dan, se bodo v vaši zvezi začeli dogajati čudeži. Ne verjamete? Poskusite, pa boste sami videli.

Poglejte okoli sebe in našli boste nekoga, ki mu je potrebna vaša ljubezen. Podarite ljubezen! V tistem trenutku boste pravi blagoslov ljubljene osebi. Nekdo tam zgoraj, pa se bo navihano smejal. Ali kot je lepo dejala Karen Goldman: »Obstaja samo ena pot v Raj. Na Zemlji jo imenujemo ljubezen.«

Avtor članka: **Roy Goreya**

2. MEDOSEBNI ODNOSI in LJUBEZEN

ZAKAJ MOŠKI PO ZMENKU NE POKLIČEJO?

Po zmenkih veliko žensk muči predvsem eno vprašanje: »Zakaj moški po zmenku ne pokliče?« Čeprav so se ženske imele na zmenku super, so po njem velikokrat zelo žalostne in se sprašujejo, kaj so narobe storile, da jih moški ni poklical. Veliko moškim se še sanje ne, kako zelo si ženska želi, da bi jo po zmenku poklical. Moški sicer na zmenku uživajo, toda če ženske ne pokličejo takoj naslednji dan, to še ne pomeni, da jim za žensko ni mar.

Ženska po zmenku instiktivno pričakuje klic, kajti prepričana je, da če imaš nekoga res rad, da mu to tudi pokažeš. Če jo moški po zmenku pokliče in to še z glasom, ki izraža naklonjenost, je ženska pomirjena. Ohranjanje stikov je za ženske način, kako pokažejo, da jim je kdo pri srcu. Velikokrat moški po zmenku noče poklicati, saj je prepričan, da bi si škodoval, če bi pokazal, da je odvisen od ženske. Moški instiktivno ve, da ne sme pokazati, da mu je neka oseba zelo pri srcu ali da jo potrebuje. Ko moški končno žensko le pokliče, pa je ona že pošteno jezna, saj se je načakala in se spraševala ali jo bo sploh še kdaj poklical.

Številni moški ne vedo, da se bo ženska še bolj ogrela zanje, če jo bodo naslednji dan po zmenku poklicali in ji zaupali, da so se z njo imeli lepo. Ko ženski da moški vedeti, da mu je zelo všeč, je to glasba za njena ušesa. Če je moški videti prepričan vase, ni le privlačnejši za žensko, ampak jo bodo njegove besede tudi pomirile. Zato je pametno, da moški po zmenku pokliče iz treh dobrih razlogov:

1. Pokliče naj zato, da bi se ženska razgovorila o zmenku, tudi če moški nima kaj posebnega za povedati.
2. Pokliče naj zato, da preveri, ali se je privlačnost med njima povečala ali zmanjšala.
3. Pokliče naj jo že zaradi vljudnosti in olike.

Moški pa velikokrat dela še eno veliko napako. Misli, da s tem ko ne pokliče, zvezo končuje na prijateljski način. So primeri, ko so ženske bile celo več let jezne na moškega, ker je po nekaj zmenkih ni več poklical. Zato se splača vedno poklicati, pa če mislimo nadaljevati zvezo ali pa ne. S tem storimo veliko uslugo tako ženski, kot tudi samemu sebi. Stavki kot npr. »Lepo sem se imel s tabo. Hvala in vso srečo ti želim v življenju.« grede moškim zelo težka z jezika, toda ženske si želijo slišati take stavke, da vedo pri čem so.

Sicer pa vsem, ki vas bolj zanimajo odnosi med moškim in žensko toplo priporočam, da si preberete odlično knjigo avtorja Johna Graya z naslovom: **Moški in ženske na zmenku**.

Avtor članka: **Roy Goreya**

3. USPEŠNA PRODAJA

6. del - IZDELEK JE PRODAN! - ZAČETEK PRAVEGA ODNOSA DO KUPCA.

Končno izročite kupcu želeno blago nato kupec plača in odide. Za prodajalca je to konec prodajnega postopka, za kupca pa šele začetek odnosa s kupljenim blagom. Če je to določen izdelek, ki je izredno zahteven za uporabo in zahteva podrobno dodatno razlago, je za kupca izredno pomembno, da ima priložena kvalitetna navodila.

Navodila za uporabo izdelka, posebno še, če je ta izdelek uvožen in ima priložena samo originalna, v tujem jeziku napisana navodila, so izredno pomembna, saj kupcu prihranijo čas, prodajalcu pa nepotrebne težave, ki nastopijo pri reklamacijah napak povzročenih zaradi nepravilne uporabe. Čeprav so navodila v slovenskem jeziku obvezna po zakonu, je večina le-teh sestavljena na način »samo, da je nekaj«.

Če prodajate zahtevne tehnične stvari boste na kupca naredili izreden vtis, ko ga boste čez čas poklicali, se mu zahvalili za nakup in ga vprašali, kako je zadovoljen z vašim izdelkom. Namen klica je, da se kupec počuti pomembnega in počaščenega ter da vidi, da vam ni bilo samo za

njegov denar. Iz kupca ste naredili navdušeno stranko, ki vas bo priporočala vsem, ki se bodo zanimali za vaš izdelek. Praksa pove, da vsaj 50% kupcev pripeljejo zadovoljni kupci.

Raziskave kažejo, da vas zadovoljen kupec priporoči trem do petim ljudem, če pa ni zadovoljen, bo to povedal tudi petnajstim. Lahko trdim, da ga ni prodajalca, ki ne bi imel vsaj ene stranke, katera mu vedno pripelje nekoga, ki želi kupiti njegov izdelek. Tudi če se sami postavite v vlogo kupca – iščete nekoga, ki bi vam montiral kuhinjo. Koga boste najprej vprašali za nasvet? Seveda, svoje znance. In od njihovega odgovora je velikokrat odvisna tudi vaša odločitev.

Delo v prodaji je velik izziv, saj je prodajalec podoben vojaku na fronti. Mora biti dobro izurjen, opremljen, motiviran in razgledan. Njegov cilj ne sme biti le da proda, temveč se mora poglobiti v kupca in ugotoviti njegove motive za nakup. Včasih mora biti pravi Sigmund Freud, da ugotovi, kaj in zakaj nekdo potrebuje določeno stvar, kajti šele takrat bo kupec odšel od njega zares zadovoljen.

Verjetno ste tudi sami že kdaj kaj kupili in doma ugotovili, da vam stvar ne koristi, ker vam je prodajalec to prodal, ne da bi prej ugotovil, če vam bo to res koristilo. Kot prodajalci morate vedno imeti pred očmi koristij, ki jih bo dobil kupec. Vedno se morate postaviti v njegovo kožo in gledati z njegovimi očmi. Če niste prepričani, da ste odkrili prave kupčeve potrebe mu to tudi povejte. Morda mu niti ne morete ponuditi tistega, kar si želi. In za božjo voljo, skrbni pustite doma, sedaj bodite nasmejani in prijazni!

Avtor članka: **Borut Zoran**

Spletna stran: www.modraptica.com

4. NASVETI ZA ZDRAVJE

KAKO PRAVILNO VADIMO NA FITNESSU?

Pred nekaj dnevi sem po več kot treh letih premora spet začel s fitnessom. Po dveh dneh vadbe sem se tretji dan zbudil z zelo bolečimi mišicami, čeprav pri vadbi nisem pretiraval. Toda, to je tudi cena, ki jo je na začetku vsake vadbe potrebno plačati, a se prav gotovo splača. Sicer pa sem pred leti hodil na fitnes skoraj 7 let in tako vam lahko zaupam nekaj skrivnosti dobre in predvsem zdrave vadbe v fitnessu.

Večkrat vidim, da se nekateri sploh ne znajo posvetiti pravilni vadbi in izvajajo vaje popolnoma napačno. Spet drugi pa pretiravajo s prevelikimi težami, misleč da bodo kar čez noč postali novi Schwarzenegerji. Toda, ne gre tako zelo na hitro in tudi ni vse tako preprosto kot ste zdi na prvi pogled.

Najprej preden sploh začnemo je zelo dobro, da se 10 ali 15 min dobro ogrejemo, saj le tako lahko preprečimo možne poškodbe, pa še vadili bomo veliko lažje če bomo dobro ogreti. Če smo začetnik, se vsekakor splača pred vadbo posvetovati z vaditeljem, ki nam bo pokazal, kako se posamezne vaje pravilno izvajajo.

Vaditelj pa nam lahko tudi pripravi poseben program vadbe, ki bo nam najbolj ustrezal. Najbrž že veste, da je vadba za moške nekoliko drugačna, kot pa vadba za ženske. Gre predvsem za število ponavljanj posamezne vaje in pa za to kaj želimo doseči z oblikovanjem svojega telesa.

Torej, ko se dobro ogrejemo šele takrat začnimo z vadbo. Priporočljivo je, da vsak dan vadimo drugo skupino mišic in da smo pri vaji predvsem osredotočeni na izvajanje posamezne vaje. Kaj to pomeni? Optimalne rezultate lahko pričakujemo le, če treniramo pri dani teži, dokler se nam mišice popolnoma ne izčrpajo. Seveda si ne želimo doseči tistega praga bolečine, vendar je to nujno potrebno. Če se znamo pripraviti na treningu tako, da vedno znova »šokiramo« mišice, bomo dosegli rezultate o katerih drugi le sanjajo.

Zelo pomembno je, da znamo med vadbo pravilno dihati in da se osredotočimo na posamezno mišico. Veliko boljše rezultate npr. pri dviganju ročk bomo dosegli, če bomo skoncentrirani ne

samo med dviganjem uteži ampak tudi spuščanjem, saj takrat tudi napenjamo mišico. S takšnim načinom vadbe dosežemo, da je mišica vseskozi napeta in delujoča in to precej izboljša naše rezultate. Med vadbom imejmo vedno ob sebi vsaj pol litra tekočine (najboljša je voda, vendar ne preveč mrzla), da se bomo lahko sprosti odžejali, saj takrat izgubimo veliko tekočine pa še vadimo potem bolj zagnano in intenzivno.

Ko končujemo z vadbo, pa se pred koncem vadbe še dobro sprostimo z raztezalnimi vajami, saj na ta način sprostimo mišice in preprečimo, da bi nas naslednji dan vse bolelo. Raztezalne vaje opravljajmo okoli 5-10 min. Po vadbi pa zaužijmo veliko tekočine, kar se hrane tiče, so pa priporočljive predvsem beljakovine in ogljikovi hidrati, izogibajmo pa se maščob. Pri vadbi se velja posluževati še enega preprostega pravila – nikoli ne pretiravajmo.

Avtor članka: **Roy Goreya**

5. JAVNO NASTOPANJE in RETORIKA

GOVORICA TELESA

Odločilen je prvi vtis. Že z načinom, kako stopamo na govorniški oder, nekaj povemo. Kadar stopimo pred poslušalce, da bi jim spregovorili, storimo to z izrazom pričakovanja in ne kot da nas vodijo pod vešala.

Gibanje našega telesa izraža naše razpoloženje: če stopamo prožno in hitro, pomeni da hočemo povedati kaj važnega. Če stopamo počasi in zamišljeno, se bo poslušalcem zdelo, da bomo povedali kaj težkega, neveselega, da neradi povemo - a smo nekako prisiljeni povedati. Če stopimo v prostor z mrkim obrazom in svojemu občinstvu ne privoščimo niti pogleda, poslušalci razločno občutijo, da jih nismo niti pogledali. Za nas je pomembno, da že takoj v začetku s pomočjo svoje govorice telesa vzpostavimo dober stik s svojimi poslušalci.

Univerza v Pennsylvaniji je leta 1970 ugotovila, da ljudje komuniciramo na tri različne in neodvisne načine. To so: besede, barva in višina glasu ter fiziologija. Pomembne so vse tri sestavine - na *besede* same po sebi odpade **7 %**, na *višino in barvo glasu* **38 %**, na *fiziologijo* (pogled, ramenska drža, dihanje...) pa **55 %**. Najhitreje razumemo govornika, če zavestno spremljamo vsa tri področja in ne samo besed.

Govorica telesa potrjuje izgovorjeno besedo, seveda le, če je resnični odraz čustev. Občinstvo kaj hitro opazi, če govorica telesa ni usklajena z izgovorjeno besedo. Če pripovedujemo zabavno zgodbo z žalostnim obrazom ali obratno, če nas ob resni ali celo žalostni zgodbi premaguje smeh, je to že samo po sebi protislovno. Naša govorica telesa mora prav tako kot naš jezik prihajati iz nas samih in le v tem primeru je lahko prepričljiva.

• GOVORIMO Z OČMI

Najpomembnejša sestavina stika in bližine je pogled. Če gledamo vstran, se poslušalcem zdi, da imamo nekaj za bregom, če zremo v višave, se zdimo vzvišeni, oholi. Za neposreden stik s pogledom ni nadomestila. Če želimo, da nam bodo ljudje prisluhnili, poiščimo z njimi stik s pogledom. Ljudje začutijo, da smo jih pogledali in tudi zahvalijo se nam z svojo pozornostjo.

Kako vzpostavimo stik s pogledom? Ne glejmo čez ljudi, še manj pa v strop ali skozi okno, ampak s pogledom po možnosti potujmo od desne proti levi. Če imamo pred seboj veliko poslušalcev, se s pogledom "sprehodimo" tudi do tistih, ki sedijo v zadnji vrsti.

Najprej si oglejmo tiste ljudi, ki kažejo največ zanimanja, toda nikar se s pogledom predolgo ne ustavljam pri posameznem poslušalcu in z očmi se ne selimo preveč sunkovito z ene strani dvorane na drugo. Ko gledamo poslušalce ujamemo rahle nasmeške, prikimavanja in odkimavanja, gubanje čela, zmrdovanje in podobno. To so izredno pomembna znamenja o sprejemanju naših idej. S pogledom razvijamo čustvo zaupnosti in kažemo svojo iskrenost, odprtost, pa tudi poslušalci nam bolj verjamejo.

• IZRAZ NA OBRAZU

Noben drug del našega telesa ni tako zelo izrazit kot naš obraz. V izrazu na našem obrazu se zrcali bodisi strogost, nedostopnost ali naklonjenost, dobrotu in razumevanje. Z izrazom na licih lahko nedvoumno pokažemo tudi strah, veselje, presenečenje ali dolgočasje. Včasih pa lahko izraz na obrazu razumemo tudi napačno. Lahko se npr. zgodi, da za mrkim obrazom tiči v resnici pomankanje samozavesti in negotovosti.

Nikar se preveč ne smehljajmo, kajti nasmeh z na široko odprtimi usti kaj lahko postane stereotipen. Le iskren nasmeh je zares prepričljiv. Obrazi srečnih in samozavestnih ljudi izražajo naravno prijaznost. Ljudje, ki so veseli, se radi smeji, pri čemer jim ta prisrčni nasmeh sije tudi iz oči. Iskren nasmeh namreč ni omejen le na komaj opazno premikanje ustnic ali lic.

• PRAVILNA DRŽA

Pred občinstvom stojimo trdno in uravnovešeno, s težo na obeh nogah - pokončno in zravnano, nismo živčno napeti, pa tudi ne malomarno sproščeni, vendar pa pazljivi in osredotočeni na nastop in občinstvo. Nikar se ne skrivajmo za govorniškimi pultom in ne naslanjamo se nanj, saj to kaže na nesamostojnost. Samozavesten človek lahko prosto stoji v prostoru, ne da bi se kamorkoli naslanjal ali se česarkoli oprijemal.

Ko stopamo proti govorniškemu odru, pazimo na svojo hojo. Ne stiskajmo se skozi vrste, vendar tudi ne stopajmo preveč samozavestno, z visoko dvignjeno glavo. Če držimo glavo preveč visoko, se poslušalcem zdimo preveč oblastni, vzvišeni in celo domišljavi. Idealna drža telesa je takšna, da je naša brada, približno v višini ramen. Taka drža kaže na odločnost, samozavest in prizadevnost.

• GOVORIMO TUDI Z ROKAMI

Gestikulacije se ne moremo učiti, ampak mora, prav tako kot izraz na obrazu in drža, priti iz naše notranjosti. Kretnje z rokami naj bi spremljale naše besede in po možnosti podčrtale in poudarjale smisel našega govora.

Roki naj bosta čimbolj sproščeni, ne stiskajmo ju preveč k telesu in ne skrivajmo ju za hrbtom ali pa v žepih; pa tudi ne prekrizajmo ju pred telesom, kot nogometaši pred prostim strelom. Taka drža je sicer zelo razširjena, vendar ne učinkuje preveč samozavestno.

Pri gestikulaciji ostanimo zvesti samemu sebi in nikogar ne posnemajmo, ali drugače povedano, bodimo to kar smo. K temperamentnemu človeku sodita prav tako živahna gestikulacija in mimika, mirnejšemu človeku pa se seveda poda bolj umirjena govorica telesa.

Če si pri govorjenju ne pomagamo z rokama, če naš pogled otrpne in če stojimo kot vkopani, potem tudi svojega občinstva zlepa ne bomo premaknili. Kdor se ne premika in stoji kot lipov bog, tudi sam daje vtis togosti in negibnosti. Zato se med svojim nastopom gibajmo tako, da bomo tudi na ta način pritegnili pozornost poslušalcev in da bodo naše besede s primernimi gibi telesa dobile ustrezne poudarke.

Preberite si naslednjo številko e-mesečnika OSEBNA-RAST.COM, v kateri boste izvedeli KAKO PRAVILEN NAČIN GOVORJENJA ZAGOTAVLJA USPEH.

Avtor članka: **Roy Goreya**

6. MODRE MISLI ZA VSAK DAN

“Ljubezen zdravi ljudi - tako tiste, ki jo dajejo, kot one, ki jo sprejemajo.” Dr. Karl Menninger

“Življenje je priložnost, da prispevate ljubezen na svoj način.” Bernie Siegel

“Če ljubiš nikoli ne izgubiš. Vedno pa izgubiš, če ljubezen zatreš.” Barbara De Angelis

7. ŠALA MESEČNIKA

RANDI

Neko noč fant pripelje nazaj domov svojo punco. Ko se začneta poljubljeni za lahko noč, fantu vstane ta mala zadeva :-)

Zrajcan z dobršno mero zaupnosti se z roko nasloni na steno in punco z nasmeškom vpraša "Ljubica, a bi mi ga ti pofafala?"

Zgrožena odgovori "Pa kva je s tabo? Moji tastari naju bodo vidli!"

"Ma dej no! Kdo pa naju lahko vidi ob tej uri?"

"Prosim ne. A si lahko predstavljaš kaj bo, če naju ujamejo?"

Potreben k hudič reče: "Prosim no, tako zelo te imam rad!"

"Ne, ne in še enkrat ne. Tudi jaz te imam rada, toda tega ne morem narediti!"

"Seveda lahko. Prosim, zame?"

Nenadoma se prižgejo luči na verandi in na stopnicah se pojavi njena mlajša sestra v pižami z medvedki in z zaspanim glaskom reče: "Očka je rekel da mu ga že pofafaj. Drugače mu ga lahko tudi jaz. Če pa bo potreba, očka pravi da lahko pride dol in mu ga pofafa tud on, sam naj že umakne roko z domofona!"