

NOVI TERMINI PREDAVANJ, SEMINARJEV IN DELAVNIC:

25. 6. 2003 – Celje – **POHODNI IZLET ZA ZDRAVJE IN OSEBNO RAST**
28. 6. 2003 – Ljubljana – **Motivacijska delavnica ISKANJE ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA**
19. – 21. 9. 2003 – Mariborsko Pohorje – **Motivacijski vikend seminar JAZ, ŽIVLJENJSKI DIAMANT**

**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**

JAZ, ŽIVLJENJSKI DIAMANT

Za zadnjo številko e-mesečnika KORAKI DO USPEHA pred poletnimi počitnicami smo vam obljubili podrobnejše informacije o **Motivacijskem vikend seminarju JAZ, ŽIVLJENJSKI DIAMANT**. Potekal bo od **19. do 21. septembra 2003 v Aparhotelu Pohorje na Mariborskem Pohorju**.

Omenjeni vikend seminar imamo soustvarjalci spletne strani že kar nekaj časa v mislih in prišel je čas, da zamisli tudi udejanjimo. Edino, kar šteje, je akcija, akcija in še enkrat akcija. Veliko ljudem pa manjka ravno tega – odločnosti in akcije za zaključna dejanja – in tako odnehajo tik pred ciljem.

Na vikend seminarju se bomo vsi udeleženci posvetili ravno temu – **kako se odločiti za akcijo in se znebiti omahovanja in strahov**. Strahovi so produkt naših mislih in **Franjo Trojnar** nas bo v soboto 20. septembra zvečer **popeljal čez žerjavico**. Sam sem na njej že bil in sem se tako nedvoumno prepričal o brezmejni moči misli. To se boste prepričali tudi vi!

Vikend seminar se bo začel že dan prej, ko se bomo **ob 17.00 uri zbrali v Aparhotelu Pohorje**. Po namestitvi v sobe bomo zvečer doživeli zanimiv družabni večer, seveda pa tudi hrane ne bo manjkalo, saj bo na voljo večerja.

Drugi dan **ob 9.00** bom najprej jaz predstavil temeljna načela **ŽIVLJENJSKEGA DIAMANTA**, nato bo **Robert Lisac** predaval o **TAOISTIČNIH PRINCIPIH USPEHA**, sledilo bo kosilo, po kosilu se bomo posvetili oblačenju in stilu, saj nas bo **Katja Fašink** popeljala do **CELOVITE ZUNANJE PODOBE**, nato pa nas bo **Marjan Račnik** odvedel še v svet **ZDRAVEGA NAČINA ŽIVLJENJA IN DEJAVNIKOV DOBREGA POČUTJA**. Zvečer pa bo že omenjena **HOJA PO ŽERJAVICI**. To bo vroče! A brez strahu, kajti tudi ogenj je naš prijatelj in po temeljiti pripravi s **Franjem Trojnarjem** se bomo vsi uspešno spoprijeli z žarečo preprogo.

Zadnji dan vikend seminarja se bomo najprej posvetili prodaji. **Sonja Peklenik** nam bo povedala, **ZAKAJ SE PRODAJI NE MOREMO IZOGNITI**. Ko se bomo poučili o prodaji in tako mimogrede povečali naše prihodke, sledi – bogastvo. In **Boris Peršak** nas bo poučil ravno o tem, ali je **BOGASTVO PREKLETSTVO ALI BLAGOSLOV**, in tako bomo spoznali temeljna načela znanstvenega pristopa k pridobivanju bogastva. Kasneje pa nas bo **Andrej Bohinc** popeljal v **ŠOLO FINANČNE INTELIGENCE**, v kateri se bomo naučili oplemeniniti svoj denar in stopili na pot finančne neodvisnosti.

Na koncu nas bo za »VELIKI FINALE« s pozitivno energijo napolnil avtor dveh slovenskih in tudi mednarodnih knjižnih uspešnic ter tudi moj mentor in prijatelj **Boris Vene**. Ko se bo navdušenje nad Borisovim nastopom malo poleglo, pa bomo podelili še diplome, čestitali eden drugemu, se objeli in se poslovili. A prepričan sem, da ne za vedno, kajti iz neznancev bomo postali prijatelji, poslovni partnerji, morda pa bo na seminarju kdo spoznal celo svojo dušo

dvojčico. Nikoli se ne ve. **Vsekakor se od 19. do 21. septembra obeta izjemen vikend seminar.**

Seveda se boste sedaj vprašali: »**Koliko bo sploh stal ta vikend seminar?**« Trije dnevi, znani predavatelji, izjemno zanimive teme, celo hoja po žerjavici, prenočišče je tudi vključeno ter vsa hrana in pijača. Koliko bi rekli?

Nekateri za to ceno, ki vam jo ponujamo mi, obljublajo zgolj enodnevni seminar, ponavadi pa si morate še sami plačati kosilo in vso pijačo. Mi pri www.osebna-rast.com se resnično trudimo za vas in omenjeni vikend seminar si boste lahko privoščili za **samo 69.900 SIT**, z možnostjo plačila na tri obroke.

Pozor! Za vse posamične prijave in plačila, ki jih bomo prejeli **do 10. avgusta 2003**, pa velja posebna cena: **samo 62.900 SIT** (možnost plačila na dva obroka)!

CENIK

62.900 SIT	Posamična prijava in plačilo do vključno 10. avgusta 2003.
69.900 SIT	Posamična prijava in plačilo po 10. avgustu 2003.
62.900 SIT/osebo	Dve hkratni prijavi.
55.900 SIT/osebo	Tri ali več skupnih prijav.

Zadnji rok za prijavo na seminar (in plačilo) je 10. september 2003!

Za bolj pregleden urnik seminarja in prijavo [kliknite tu!](#)

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 (zaključek)

Sedaj že poznamo jezik ljubezni, ki se imenuje besede potrditve in posvečeni čas. Pogledali si bomo še ostale tri ter kako sploh spoznamo, kakšen je naš in partnerjev jezik ljubezni.

Sprejemanje daril: Če se ženi zasvetijo oči, ko v vaših rokah zagleda majhen zavitek ali šopek rož, potem ste lahko prepričani, da je njen jezik ljubezni sprejemanje daril. Tega jezika se je v bistvu najlažje naučiti (morda bo kdo oporekal, češ, ne vem, kaj naj ji še kupim – malo iznajdljivosti, možje!).

Ni nujno, da so darila draga. Prav tako ni nujno, da obdarujemo partnerja vsak teden. Darila ne pomenijo vedno denarne vrednosti, temveč pozornost, ki pomeni ljubezen. Podarite lahko tudi svojo prisotnost v težkih trenutkih.

Usluge: To so opravila, za katera vemo, da bodo partnerja razveselila. Namesto žene npr. odpeljete avto v avtomehanično delavnico ali pa žena »pobere« otroke in gre z njimi ven, ker ste utrujeni in potrebujete urico miru.

Ko želimo ustreči partnerju, mu pokažemo svojo naklonjenost. Vsa opravila namreč zahtevajo načrtovanje, čas in trud. Naj opozorim, da so tu zopet na mestu prošnje in ne ukazi.

Vendar pa usluge, ki jih delamo drug drugemu pred poroko, niso nobeno zagotovilo za pozornost do partnerja po poroki. Ljubezen je izbira in je ne moremo izsiliti.

Dotik: Telo je ustvarjeno za dotikanje. Družbeno in preko samega posameznika pa je določeno, kaj je spodoben dotik. Lahko ustvari ali pa razdre odnos med partnerjema. Sporoča sovraštvo ali pa ljubezen.

Ljudje, katerih prvotni jezik ljubezni je dotik, globoko v sebi hrepenijo po tem, da bi njihovi partnerji storili prvi korak in se jim približali, se jih dotaknili, šli z roko skozi lase, jim nudili masažo, držali za roke, objemali in uživali v spolnosti. To je življenjskega pomena za čustveno dobrobit osebe, ki govori prvotni jezik dotikanja.

In kako odkrijemo prvotni jezik ljubezni?

- Katero partnerjevo vedenje vas najbolj prizadene? Nasprotje tistega, kar vam povzroča bolečino, je verjetno vaš jezik ljubezni.
- Za kaj ste najbolj pogosto prosili svojega partnerja? Stvari, za katere najbolj pogosto prosite, so verjetno stvari, ki bi vam dale občutek, da ste ljubljeni.
- Na kakšen način najbolj pogosto izkazuje partnerju svojo ljubezen? Vaš način izkazovanja ljubezni je verjetno tisti, za katerega ste prepričani, da bi osrečil tudi vas.

Ko se partner pritožuje nad našim vedenjem, nam s tem sporoča, kaj je njegov ali njen prvotni jezik ljubezni. Vsak človek se najbolj pritožuje nad tistimi napakami svojega partnerja, kjer najbolj čuti čustveno pomanjkanje. Vendar pa je kritika napačen način prošnje za ljubezen.

Toda kako naj izražamo partnerju ljubezen, če čutimo toliko bolečin, jeze in zavračamo partnerja zaradi preteklih razočaranj? Možnost izbire! Rekli smo že, da je ljubezen izbira oziroma izberemo, kako se bomo vedli do našega partnerja.

Če boste govorili o čustvih, ki jih ni, je to seveda pretvarjanje. Ko pa izrazite svojo ljubezen z dejanjem, ki partnerju koristi, ste se za to zavestno odločili. S tem tudi ustvarimo čustvene pogoje za reševanje konfliktov in razočaranj iz preteklosti.

Odločimo se, da bomo govorili partnerjev prvotni jezik ljubezni in tako izpolnili njegove najgloblje čustvene potrebe ter mu dali občutek varnosti. Ko je nekaj za vas popolnoma nenaravno vedenje, bo še večji izraz ljubezni, če se potrudimo in to storimo.

Barbara Kovač, študentka andragogike
E-pošta: leonesa_cat@yahoo.com

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

PROSITE IN PREJELI BOSTE ali VPRAŠAJMO IN DOBILI BOMO

Že pred več kot dobrim letom dni sem prebral odlično knjigo ZGODBA O ALADINU, ki me je že takrat navdušila. V njej avtorja Kurjih juhic Mark Victor Hansen in Jack Canfield opisujeta števile zgodbe o uspehu, ko so navidez nemogoče stvari uspele povsem navadnim ljudem. Med drugim so ljudje prosili za službo, za drugega učitelja, za podaljšanje plačilnega roka, za spodbudo, za mentorja, za povišico, za več denarja, za napredovanje, za aplavz ... Toda prošnje še zdaleč ni konec.

Nekateri so celo prosili za ženo in so jo dobili, spet drugi (*Terry Fox*) pa so prosili celoten narod za pomoč. Tisti, ki ne poznate *Terryja Foxa*, naj vam povem, da je bil Terry odličen kanadski atlet, ki so mu odkrili raka na nogi in so mu jo tako morali odrezati. In potem je kljub samo eni nogi tekkel po Kanadi in zbiral denar za raziskave rakastih obolenj.

Kljub odločnosti in izjemnemu pogumu se je bolezen ponovila in ji je podlegel. Njegov načrt je bil, da najprej zbere 100.000, nato milijon dolarjev – zgodba se konča tako, da je Terry Fox na koncu zbral ravno toliko, kolikor se je bil namenil – po en dolar za vsakega Kanadčana, skupaj torej 24,1 milijonov dolarjev.

Zgodbe v omenjeni knjigi so me resnično navdušile, me navdihnile in od takrat naprej me ni sram vprašati za karkoli in kogarkoli. Morda dobim odklonilen, morda pritrdilen odgovor. In

ravno tako je v prodaji – vse prevečkrat je prodajalce strah zavrnitve in si tako sploh ne upajo ponuditi izdelka, pa čeprav bi ga stranka želela kupiti. Ravno tako je pomembno, da sprašujemo tudi svoje stranke, kako so zadovoljne z našimi izdelki in storitvami. S tem dobimo pomembne povratne informacije, ki nas lahko usmerijo na pravo pot. Le kako naj bi vedeli, kaj si stranka v resnici želi, če pa je o tem sploh ne povprašamo?

Pomembno je, da vedno vprašamo, kot da pričakujemo, da bomo to dobili. Izid, kakršnega si želimo, moramo videti že v svojih mislih. Predvsem pa je pomembno, da smo jasni in natančni.

NAROBE: Hočem povišico.

PRAV: Rad bi petsto dolarjev višjo mesečno plačo.

NAROBE: Hočem, da napišete poročilo.

PRAV: Želim, da napišete poročilo in mi ga prinesete na mizo najkasneje v četrtek ob treh popoldne.

In še zelo zanimiv primer iz zakonskega življenja:

NAROBE: Hočem, da mi več pomagaš pri gospodinjstvu.

PRAV: Rada bi, da vsak večer po večerji pomiješ posodo in odneseš smeti.

TOKRAT VAS PROSI ROY ...

Spomladi leta 2001 je izšla moja prva knjiga, takrat še v sklopu Društva IFS iz Ljubljane, kjer sem bil zaposlen. Čeprav sem bil takrat v Sloveniji še popolnoma neznan, se je do izida moje prve knjige »Tam kjer je volja, tam je pot« nabralo kar 86 prednaročil. Za tisti čas izjemno lepa številka, kajne?

Ker sem bil zaposlen v Društvu IFS, so lahko za začetek oni krili del stroškov tiska, ki pa so se prej kot v pol leta popolnoma pokrili s prodajo knjige. Prodaja je počasi, a vztrajno naraščala in prva knjiga je postala uspešnica.

Da ne bom preveč ovinkaril, za kaj konkretno vas prosim, bom povedal brez dlake na jeziku. **Za čimprejšnje pokritje stroškov, ki so nastali v zvezi s tiskom, oblikovanjem, prelomom in lektoriranjem knjige, bi potreboval čimveč prednaročil.**

Do sedaj se je zbralo 20 prednaročil, **moj cilj pa je, da je do 1. 9. 2003 zbranih 350 prednaročil.** Prepričan sem, da mi bo uspelo, še posebej z vašo pomočjo. Vsi obiskovalci spletne strani si boste tako že v začetku julija za »pokušino« prebrali uvodno poglavje in verjamem, da bo potem odločitev za prednaročilo še toliko lažja.

Za lažje "pričakovanje" Uvoda knjige pa nekaj zanimivih zgodb, ki jih boste lahko prebrali v novi knjigi:

- Kako je gospa Nada uresničila vse svoje "nemogoče" cilje, nad katerimi so se njene prijateljice zmrdovale.
- Kako je mladi gospodični s Štajerske uspelo premagati raka.
- Kako je Luka prišel do jadralske deske, potem ko je zapisal svoje cilje.
- Kako se je avtorju knjige uspelo otresti negativnih energij "prijateljev" in privabiti več sreče, uspeha in ljubezni v življenje.

[Kliknite tu](#) in se še danes odločite za prednaročilo knjige **ŽIVLJENJSKI DIAMANT**.

Hvaležen bom tudi za naslednje.

Pošljite mi idejo za sponzorstvo na e-poštni naslov: roy.goreya@osebna-rast.com ali **SMS** na GSM številko **031-816-946** in navedite podjetje, klub ali katerokoli organizacijo, ki bi bila morda potencialni oglaševalec v moji knjigi (ta izide v nakladi 3.000 izvodov) - navedite mi tudi osebo in morda še kakšen drug kontaktni podatek.

Moja knjiga je lahko tudi odlično **poslovno darilo** ali **nagrada** za zaposlene ali končno tudi **motivacijski priročnik** podjetja in cena v prednaročilu je zelo ugodna.

Upam, da sem vsem vam, mojim dragim naročnikom **e-mesečnika KORAKI DO USPEHA**, doslej prispeval drošček pozitivne energije, zato si zdaj želim, da mi pomagate lažje nadaljevati začeto pot. Rad bi, da tako kot **Terry Fox** naredim čimveč odličnih stvari in se v okvirju svojega poslanstva izrazim skozi knjige, seveda pa bom lahko zares dober tudi ob vaši pomoči.

IZ SRCA VAM HVALA!

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

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!

SISTEMI OBVEŠČANJA

Pri poglavju o komunikacijskih kanalih sem naštel množico medijev, skozi katere lahko komuniciramo – enako preslikamo na področje obveščanja. Torej bomo zaposlene, vlagatelje, okolico in vse zainteresirane skupine obveščali z objavami v internem časopisu, na oglasni deski, z obvestili na radiu, na televiziji, na Internetu in z drugimi oblikami. Obvestila bodo zvočna, slikovna, končno lahko vključimo tudi čutna obvestila (preskus novih izdelkov pred lansiranjem na tržišče).

Vendar pa v tem poglavju sploh ne nameravam govoriti o zgornjih temah, ampak o globljih postopkih, ki so osnova za dobro obveščanje. Osnova je potrebna vsebina informacij, ki jih mora poznati vsak član skupine za uspešno in ustvarjalno delo. Najpomembnejši je pretok informacij, njihovo zbiranje in obdelava, v končni fazi pa vključevanje v ustvarjalni proces.

Za vsako delovno mesto opredelimo informacije, ki jih mora poznati tisti, ki to delo opravlja. Vsako delovno mesto zahteva svoje **izvirne informacije** – strokovno znanje, poznavanje sorodnih izdelkov oziroma pristopov, potencialne ciljne stranke in njihove navade (tržne raziskave), vse možne načine uporabe izdelka (storitve), rentabilnost celotnega postopka, povezane delovne postopke (skupine v projektu).

Pred vsemi ostalimi informacijami je rentabilnost najpomembnejša in na njej posel stoji ali pade - Kaj pomaga vrhunski izdelek, zadnji hit tehnologije, ki ga nihče ne namerava kupiti?

Naslednji so vsi možni načini uporabe izdelka ali storitve – sledi praktični preskus (npr.: nova žogica za golf: 1. laboratorijski preskusi, 2. preskus na golf igrišču, 3. darilo poslovnim partnerjem, 4. vzorec za vsa golf igrišča na nekem področju, 5. pisarno – ali delavnico – okrasimo z žogicami, ki visijo s stropa ipd.) in zbiranje vseh mnenj, občutkov vpletenih, idej za uporabo itn.

Potencialnih ciljnih strank ni težko opredeliti, kvečjemu smo preširoki. Zelo pomemben pa je posnetek temeljnih tržnih navad teh strank, kar lahko opravi le dovolj strokovno izpopolnjen opazovalec: kje se te stranke zadržujejo, s kom se najraje družijo, kakšno kvaliteto izdelkov pričakujejo, kdo so njihovi tržni vodje (ki jim zaupajo in jih posnemajo – decision makers), koliko časa namenijo izdelkom (storitvam) iz našega strokovnega/tržnega segmenta itn.

Kot vidimo, je najprej potrebno opredeliti ciljno skupino in nato vsa vprašanja, ki nas pripeljejo do osnovnih podatkov o navadah potencialnih kupcev – ni redek postopek, ko se

najprej opredeli potrošniška skupina in njene navade, šele nato se zanje razvije izdelek in tržni koncept.

Zelo pomembno je, da poznamo vsak konkurenčni ali sorodni izdelek/storitev – zato takšen izdelek kupimo, ga razstavimo, analiziramo in primerjamo s prej navedenimi podatki, ki smo jih zbrali s tržno raziskavo. Izbrati moramo osnovo, na kateri zgradimo boljši in iskan izdelek/storitev.

Strokovno znanje je temelj, da delo sploh lahko opravljamo. Zmotno je mišljenje, da je končana šola in nekaj prakse dovolj za uspešno delo posameznika (in skupine). Strokovno znanje se mora stalno dopolnjevati, sočasno pa tudi bogatiti s poznavanjem najrazličnejših stičnih strokovnih področij: tako mora varilec v skupini vsaj osnovno poznati tudi področje elektronika, električarja in strugarja, ki mrtvemu ohišju vdahnejo življenje – dajo mu uporabno vrednost.

Razumeti mora, kaj omenjeni strokovnjaki prispevajo h končnemu izdelku – predvsem pa mora vedeti, kako pomembno je, da sam opravi svoje delo po najboljših močeh. V skupini je nujno spodbuditi duha radovednosti in nenehnega iskanja, prenašati tehnologije na druga področja – skratka stremeti k popolnosti izdelka (in s tem k zadovoljstvu kupca).

Nenazadnje pa mora biti vsak sodelavec informiran o najnujnejših udeležencih delovnega procesa, ki so kakorkoli povezani z delovnim procesom – še posebej to velja za udeležence iz drugih skupin (ali organizacij).

Najprimernejši način obveščanja je sestava projektne mape, ki jo prejme vsak udeleženec posameznega projekta. Za vsak projekt se sestavi takšna mapa, ki jo po potrebi dopolnjujemo z dodatnimi informacijami, predlogi, odločitvami, zapisniki itn. Najprej so osnovne informacije in vizija projekta, nato so osnovni podatki iz tržne raziskave in nazadnje sama organizacija dela. Vsak prejemnik mape se ob prevzemu nujno podpiše (zavarovanje pred odlivom informacij), prav tako velja za vsak nadaljnji pomembnejši dokument.

Oglasna deska: pozivi, razpisi, nujne informacije.

Obvestila na delovnih mestih: dopisi, vpisne pole, statistični prikazi, notranja pošta.

Sestanki (skupinski ali individualni): tedenski, polmesečni, mesečni, kvartalni, letne konference, problemske konference ipd.

Obveščanje prinaša paleto pozitivnih učinkov, med katerimi je potrebno izpostaviti predvsem izkoreninjenje omejenega poznavanja delovnega procesa (*postopkov*) in projektov (*dokumentacije*).

Prav tako se dvigne prag zaupanja, spoznajo se posamezniki, ki se prej niso dovolj zavedali soodvisnosti znotraj delovnega okolja. Končno pa se izognemo polresnicam in govoricam, ki organizaciji škodijo. Sodelavcu z jasnimi informacijami bolj zaupamo, porzdeli se odgovornost za odločitve in usmeritve.

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

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

Sedmi princip znanstvene metode pridobivanja bogastva

NADALJNJA UPORABA VOLJE

NE MOREŠ OBDRŽATI RESNIČNE IN JASNE PREDSTAVE BOGASTVA, če ves čas obračaš svojo pozornost k nasprotnim predstavam, naj bodo zunanje ali domišljajske.

Ne govori o svojih preteklih težavah finančne narave, če si jih imel. Sploh ne razmišljaj o njih. Ne govori o uboštvu svojih staršev ali težkih časih svojega preteklega življenja. Če boš počel karkoli od naštetega, se boš razvrstil z obstoječo revščino in to bo zagotovo zaustavilo gibanje stvari proti tebi. Pusti revščino in vse, kar je z njo povezano, povsem za seboj.

Sprejel si gotovo teorijo veselja kot pravilno in vsi tvoji upi sreče temeljijo na tem, da je pravilna. Kaj lahko pridobiš, če podeliš pozornost nasprotnim teorijam?

Ne beri knjig, ki razlagajo, da bo kmalu konec sveta, in ne beri pisanj o aferah in pesimističnih filozofov, ki ti razlagajo, da gremo k hudiču. Svet ne gre k hudiču, gre k Bogu. To so krasni obeti.

Res je, da je lahko mnogo stvari v trenutnih razmerah neprijetnih, a čemu lahko pripomore njihovo preučevanje, ko pa izginjajo in bi preučevanje samo povzročilo upočasnitev njihovega izginjanja in jih zadržalo z nami. Zakaj posvečati čas in pozornost stvarim, ki minevajo z evolucijsko rastjo, ko pa lahko, kar se tiče tebe, pospešiš njihovo odstranitev samo s promoviranjem evolucijske rasti?

Ne glede na to, kako strašne so videti razmere v nekaterih državah, območjih ali krajih, zapravljaj svoj čas in uničuješ svoje lastne možnosti z zadrževanjem ob teh predstavah.

Ti bi se moral zanimati samo za svet, ki postaja bogat. Misli o obilju, v katerega vstopa svet, namesto o revščini, ki raste iz njega, in naj ti postane jasno, da je edina pot, kako lahko pomagaš svetu, da bo postal bogatejši, da skozi ustvarjalno metodo, ne tekmovalno, postaneš bogat ti sam.

Vso svojo pozornost posveti bogastvu. Ne osredotočaj se na revščino. Kadarkoli razmišljaš ali govoriš o tistih, ki so revni, misli in govori o njih kot o tistih, ki postajajo bogati, kot o tistih, ki jim je treba čestitati namesto, da se ti smilijo. Takrat bodo oni in ostali ujeli navdih in začeli iskati pot iz revščine.

Zato ker pravim, da moraš ves svoj čas in um in misli usmeriti k bogastvu, to ne pomeni, da moraš biti sebičen in hudoben. Postati zares bogat je najplemenitejši cilj, ki ga lahko imaš v življenju, ker vsebuje vse ostalo.

Na tekmovalni ravni je boj za bogastvo brezbožno prerivanje za premoč nad ostalimi, ko pa preidemo na ustvarjalno mišljenje, se vse to spremeni. Vse, kar je možno na poti k veličastnosti, služenju in vzvišenim prizadevanjem, prihaja po poti pridobivanja bogastva, ker je vse možno le z uporabo stvari.

Ne moreš se nameriti k ničemur tako odličnemu ali plemenitemu, ponavljam, kot da postaneš bogat, zato moraš utrditi osredotočenost na svojo mentalno sliko o bogastvu in izključiti vse, kar bi lahko povzročilo zameglitev ali zatemnitev vizije.

Nekateri ljudje ostanejo revni, ker ignorirajo dejstvo, da obstaja bogastvo zanje, in te je najlažje naučiti z lastnim primerom in prakso. Drugi so revni zato, ker so ob tem, da vedo, da obstaja pot ven, preveč intelektualno brezbrizni, da bi vložili mentalni napor, ki je nujen, da najdejo to pot in potujejo po njej. Najboljše, kar lahko storiš za takšne, je, da prebudiš njihovo željo tako, da jim pokažeš srečo, ki prihaja od tega, da si upravičeno bogat.

Ostali so revni zato, ker so, čeprav imajo nekaj pojma o znanosti, tako zabredli in se izgubili v labirintu teorij, da ne vedo, katero pot ubrati. Poskušajo z mešanico mnogih sistemov in jim spodleti v vseh. Za te je znova najboljše, kar lahko narediš, da jim pokažeš pravo pot skozi svojo lastno prakso. En gram delovanja je vreden toliko kot tona teoretiziranja.

Najboljša stvar, ki jo lahko narediš za ves svet, je, da narediš največ iz sebe. Bogu in človeštvu ne moreš služiti na bolj učinkovit način, kot je ta, da postaneš bogat; to velja, če postaneš bogat z ustvarjalno, ne s tekmovalno metodo.

Naslednja stvar. Zagovarjamo stališče, da ta knjiga v podrobnostih podaja načela znanstvenega pristopa pridobivanja bogastva, in če to drži, ti ni treba brati nobene druge knjige o tej temi. To morda zveni ozkosrčno in egoistično, a pomisli: v matematiki ni drugih znanstvenih metod, kot so seštevanje, odštevanje, množenje in deljenje; nobena druga metoda ni možna.

Obstaja le ena najkrajša pot med dvema točkama. Obstaja samo en način znanstvenega razmišljanja in ta je, da misliš na način, ki pelje po najbolj ravni in enostavni poti k cilju. Nihče doslej še ni izoblikoval krajšega ali manj zapletenega "sistema", kot je ta pred teboj. Okleščen je vseh nebitvenih stvari.

Ko pričneš s tem sistemom, pusti vse ostale ob strani. Povsem jih odstrani iz svojega spomina. Beri to knjigo vsak dan. Nosi jo pri sebi. Nauči se jo na pamet in ne razmišljaj o ostalih "sistemih" in teorijah. Če boš razmišljal o ostalih pristopih, boš prišel v dvome in postal negotov in nestanovitven v svojih mislih – takrat boš začel delati napake. Ko ti bo dobro in boš postal bogat, pa lahko preučuješ druge sisteme, kolikor te je volja.

Beri samo najbolj optimistične komentarje o novicah iz sveta – tiste, ki so harmonične s tvojimi predstavami. Ne okuži se s teozofijo, spiritualizmom ali preučevanjem pokojnih. Morda so mrtvi še vedno živi in blizu, a če so, jih pusti pri miru; brigaj se zase.

Kjerkoli bi utegnili biti duhovi umrlih, imajo svoje lastno delo, ki ga morajo opraviti, in nimamo jih pravice motiti pri tem. Ne moremo jim pomagati in zelo dvomljivo je, ali nam lahko oni pomagajo, vprašanje pa je tudi, ali imamo kakršnokoli pravico, da jih jemljemo čas, če nam lahko. Pusti mrtve odslej pri miru in rešuj svoj lastni problem – postani bogat. Če se boš začel zapletati z okultnim, boš sprožil nasprotne mentalne tokove, ki bodo tvoje upe zagotovo pripeljali do brodoloma.

Ta in predhodni odstavki so nas torej pripeljali do naslednje trditve o temeljnih dejstvih:

Obstaja misleča tvarina, iz katere so nastale vse stvari in s katero so v njenem izvirnem stanju prežeti, prepojeni in izpolnjeni medprostorji vesolja. Misel v tej snovi ustvari stvar, kot je bila upodobljena v misli. Oseba lahko ustvarja stvari v svojih mislih in z vtiskovanjem svojih misli v brezoblično snov lahko povzroča stvarjenje stvari, o katerih misli.

Da bi to lahko naredila, mora oseba prestopiti iz tekmovalnega v ustvarjalno mišljenje; ustvariti mora jasno mentalno sliko stvari, ki jih hoče imeti, in ohranjati to sliko v svojih mislih s trdnim NAMENOM, da bo dobila, kar hoče imeti, in z neomajno VERO, da prejema, kar hoče imeti, ter z obrambo svojih misli pred vsem, kar bi hotelo pretresti njen namen, zamegliti njeno vizijo ali zadušiti njeno vero.

Kot dodatek k vsemu temu bomo sedaj videli, da moramo živeti in delovati na določen način.

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

Z DOBRO KONDICIJO DO ZDRAVJA
Kaj lahko sami storimo za svoje zdravje?
Avtor članka: Marjan Račnik

OPREMA ZA VARNO HOJO

Zadnjič sem pisal o tem, da je hoja ena od najbolj preprostih oblik rekreacije. In še kako res je to. Možnosti za hojo je precej. Od sprehoda v okolici doma do daljšega pohoda, ki lahko traja cel dan ali morda več dni. Tokrat sem se odločil, da zapišem nekaj besed o opremi, ki je pomembna za udobno in prijetno hojo; v mislih imam predvsem hojo na nekoliko daljše razdalje oziroma pohodništvo in planinarjenje.

Kakovostna, udobna in funkcionalno čimbolj uporabna pohodna oprema je prvi pogoj za prijetno in predvsem varno rekreacijo. Pod pojmom oprema imam v mislih:

- obleko (primerno glede na letni čas in vreme);
- obutev (udobno, z gumijastim podplatom);
- nahrbtnik (na planinskih poteh je v njem tudi vrečka za odpadke!);
- pribor za prvo pomoč (vsaj kakšen obliž in povoj);
- hrano in pijačo (vsaj tekočino, najbolje vodo);
- rezervna oblačila (majica za preobleči in kakšna jopica);
- karta – zemljevid, če ste na območju, ki ga ne poznate.

Obleka

V visokogorju (nad 2000 m) je treba tudi poleti računati na hitre spremembe vremena. Zgodi se, da sredi poletja temperatura pade tudi za 20 °C. Torej se mora tudi v poletnem času v nahrbtniku nahajati kakšen del oblačila, ki nas bo grel v primeru hitrega padca temperature. Velja si zapomniti, da nas debela in težka obleka ne ogreje tako dobro kot več plasti tanjših oblačil. Razlog je v tem, da se med različnimi sloji obleke ustvari zračna plast. Zrak pa je najboljša toplotna izolacija.

V osnovi so najprimernejša oblačila, ki vpijajo vlago. To so oblačila iz bombaža ali flanele. Platno, umetna vlakna in svila niso primerni materiali; še najmanj za spodnje perilo. Spodnje perilo mora biti dovolj močno, raztegljivo, prožno, mehko, dobro mora vpijati vlago in pot, imeti mora vsaj delno prepustnost zraka. Perilo mora imeti dobre pralne lastnosti.

V nahrbtniku moramo obvezno imeti rezervno majico, spodnje hlače in nogavice. Če tudi gremo na krajši izlet, se nam lahko zgodi, da se bomo prepotili bolj, kot smo predvideli, ali se zmočimo na kakšen drug način. Za padavine že dolgo vemo, kakšen je njihov učinek. Na poti se zgodi, da je treba prečkati tudi kakšen potok. Z malo nerodnosti lahko kaj hitro pokažemo ostalim, kakšno rezervno majico in nogavice imamo poleg. Če je ni, manjka samo še malo vetra in v najboljšem primeru nas doleti prehlad, če ne kaj hujšega.

Nogavice naj bodo tanke, bombažne. Čez te nogavice obujemo volnene dokolenke. Volna je najboljši regulator vlage. Srajca naj bo bombažna ali iz flanele. Segati mora čez boke. Na splošno morajo biti oblačila pravšnje velikosti.

Zunanji deli obleke nas varujejo pred vlago, hladom, vetrom. Sem spada predvsem vetrovka (po možnosti s kapuco). Materiali so: impregnirano platno, najlon, perlon; v zadnjem času se uveljavlja in je tudi najprimernejši GORETEX. Za ta material je značilno, da ne prepušča vode (ali jo prepušča minimalno, če šivi niso lepljeni) in omogoča telesu dihanje; sopara, ki nastane ob potenju, uhaja skozi majhne pore v tkanini.

Hlače naj bodo iz materiala, ki se hitro suši in ne vpija vode. Trenirke so dobre za manj zahtevne izlete ali za rezervno oblačilo. Tudi v koči je lahko prijetneje v trenirki. Če se ohladi, je primerna tudi za v posteljo, če nimamo s sabo dolgih spodnjih hlač in je v sobi morda hladno.

Rezervno perilo in oblačila se sicer izberejo po presoji uporabnika. Kriteriji pri izbiri so: letni čas in trajanje izleta. Priporočljivo je, da so v rezervi nogavice, spodnje perilo (predvsem majice), vetrovka, trenirka ... Pri nenadni spremembi temperature mora biti kaj na voljo,

sicer se izlet sprevrže v neprijetno dogodivščino.

Čevlji

Čevlji so eden od najpomembnejših delov pohodne opreme. Za večino izletov zadoščajo lažji čevlji. Podplat naj bo hrapav ali z rebri. Čevlji morajo zagotavljati, da bodo ostali znotraj suhi, tudi če dežuje, in naj bodo primerno veliki. Neprimerna obutev je med najpogostejšimi vzroki za nesrečo v planinah in gorah.

Planinski vodniki največjo pozornost pri opremi namenjamo čevljem. Če udeleženec nima ustrezne obutve, ga ne vzamemo s seboj na turo. Sploh pa ne na izlete, ki potekajo nad gozdno mejo (nad 1700 m). Čevlji nogo varuje pred mrazom, mokroto in mehanskimi poškodbami. Biti mora dovolj visok, da zavaruje tudi členek oz. gleženj. Takšen čevlji pri hoji navzdol razbremeni prste, zato je hoja prijetnejša. Nove čevlje je treba "unositi" oz. uhoditi.

To pomeni, da jih moramo nositi ob raznih priložnostih pred daljšim planinskim izletom, da se jih noga navadi. V nasprotnem primeru se nam lahko sicer lepi novi čevlji presneto zamerijo zaradi povzročenih žuljev in otiščancev. Navidezno težki čevlji iz nepremočljivega usnja (pri primernem vzdrževanju) in s podplatom iz narebričene gume so najmočnejši in najzanesljivejši. Njihova navidezna teža sčasoma ni več moteča, korak pa postane zanesljiv in varen.

Hrana in pijača nista ravno del opreme, vendar ju na tem mestu vseeno navajam. Opozoril bi, da gre spoštovati star pregovor, ki pravi: "Prazna vreča ne stoji!" Le spoštujte to modro misel, ko boste tlačili opremo v nahrbtnik, in vzemite s sabo nekaj raznovrstne hrane.

Kaj vzeti? Bistveno je, da poznate svoje prehranjevalne navade in s sabo vzamete to, kar običajno jeste. Količina je odvisna od tega, koliko običajno pojemo, da smo siti. Trajanje izleta je dejavnik, ki nam sam po sebi pove, koliko obrokov bo potrebnih. Torej za dva dni po matematični logiki potrebujem več hrane kot za en dan.

Običajno brez kakšnega obroka hrane še "preživimo", bolj neprijetno pa je, če se pojavi žeja. To se zgodi kar pogosto, saj se med hojo telo ohlaja z izločanjem znoja. Izločeno tekočino je treba redno nadomeščati, v nasprotnem primeru se lahko pojavijo tudi zdravstvene težave. Za žejo je najbolj idealna tekočina voda, ki na srečo postaja vedno bolj cenjena. Še dobro, da je tako.

Prva pomoč je zaželeni del opreme za vsakega planinca; če že ne komplet, pa vsaj nekaj najnujnejšega. To so obliži (hansaplast), kakšen povoj za rane, elastični povoj za primer zvina gležnja, trikotna ruta ...

Nahrbtnik

Nahrtnik mora biti dovolj trden in zdržljiv. Tudi to, da je nepremočljiv, je pomembno. V primeru, da nam nahrtnik prepušča vlago, moramo že pred odhodom na izlet rezervna oblačila zavarovati z vrečkami. V nekaj vrečk, ki jih dobro zapremo (zavežemo), razporedimo opremo glede na kasnejšo predvideno uporabo. Npr. spodnje perilo skupaj, rezervno srajco, pulover, kapo, rokavice itd. spet v drugo vrečko ...

Hrano najbolje shranimo v plastični posodi, ki je namenjena shranjevanju živil v hladilniku. S tem je ne zmečkamo. Pijačo nalijemo v primerno steklenico. Najboljša je čutarica ali pa kakšna platenka. V nahrtniku razporedimo opremo tako, da so težje stvari na dnu, lažje pa na vrhu. Tesno prilagajanje nahrtnika hrbtnici zagotavlja, da bo slednja manj obremenjena. K udobju in boljšemu počutju mnogo prispeva tudi izbira nahrtnika, ki ima dovolj široke naramnice; ozke naramnice režejo v ramena, kar zna biti zelo neprijetna zadeva.

Ostala oprema

Žepni nožek, sončna očala, da zaščitijo oči pred ultravijoličnimi žarki, pribor za osebno

higieno z brisačo, baterija (v visokogorskih planinskih kočah je po 22. uri mrk; elektriko namreč proizvajajo z dieselskim agregatom), osebni dokumenti, vžigalnik ali vžigalice, ura, fotoaparati, palice (najprimernejše so zložljive), zaščitna čelada za plezanje po urejenih in zavarovanih poteh in na območju, kjer je nevarnost padajočega kamenja, samovarovalni komplet za varno gibanje v zavarovanih plezalnih smereh ...

Želim vam varen korak in mnogo užitkov na poletnih potepanjih.

Marjan Račnik, praktik NLP in svetovalec za zdravo življenje

Spletna stran: <http://www.marjan-racnik.com>

E-pošta: info@marjan-racnik.com

JAVNO NASTOPANJE IN RETORIKA

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

Avtor članka: Boštjan Grošelj

BODIMO BREZGRAJNI V BESEDAH

Včasih si domišljamo, da lahko besede uporabimo kakorkoli, pa to ne bo imelo nobenih posebnih posledic. Toda žal, ali vendarle na srečo, je resnica drugačna. Besede so največja magija, najmočnejše orodje, kar jih imamo ljudje. So podaljšek misli, a misli še nimajo fizičnih posledic, dokler ostajajo na ravni misli. Ko jih spremenimo v besede, se šele lahko pokaže njihova neslutena moč.

Orodje, imenovano besede, lahko uporabimo v pozitivne, ustvarjalne in povezujoče namene. Tako gradimo raj na Zemlji. Kje je ta raj? Obstaja, vendar ga izkuša le peščica ljudi. Velika večina se jih utaplja v peklenških spletkah, prevarah, dvomih in dramah, do katerih vodi čustveni strup, ki ga posredujemo soljudem. Kako posredujemo ta strup? Z besedami!!!

Od rojstva naprej nam soljudje posredujejo informacije in namige, temelječe v veliki meri na strahu. Najprej jih dobivamo od staršev. Veliko namigov je dobrih, še več pa slabih oziroma omejujočih. Tudi starši so namreč produkt družbe, ki jo večinoma poganja načelo strahu in negativnosti. S tem virusom se okuži vsak otrok. V procesu socializacije se udomačimo do te mere, da globoko v sebi zakopljemo naš pravi jaz, ker se ga iz strahu pred kaznijo bojimo izraziti. V ospredje stopita govorjenje in obnašanje, ki odsevata družbeno pogojeno konstrukcijo osebnosti.

To preprosto pomeni, da se trudimo, da bi bili nekaj drugega, kot smo v resnici. Nadevamo si masko, da nas svet ne bi prizadel in užalil ter da bi nas soljudje sprejeli. Družba nas uči, da se pretvarjamo, samo da bi ugajali drugim. "Tega ne smeš. Kaj bodo pa drugi rekli?" odmeva v marsikaterih ušesih. To odmeva iz ust staršev, vzgojiteljev, učiteljev in drugih pomembnih oseb med našo socializacijo.

Ko smo dovolj udomačeni, njihovo ponavljanje navodil, opozoril in mnenj, ki naj bi bila vsa samo v naše dobro, ni več potrebno. Sami si jih ponavljamo s čudežnim besednim orodjem. Prizadevamo si, da bi ustregli drugim. Pri tem smo tako vneti, tako zagnano si želimo biti dovolj dobri za druge, da porabimo ogromno energije, ki bi jo sicer lahko usmerili v kaj bolj ustvarjalnega.

Plazimo se kot opotekajoče živali, ker nam primanjkuje energije za še kaj več kot zadovoljevanje osnovnih človeških potreb in služenje denarja za preživetje. Iz službe prihajamo izmučeni, ko pridemo nekoliko k sebi, pa je že čas za spanje, čemur sledi novo prodajanje osebne moči v službi. Dejstvo namreč je, da večina ljudi hodi v službo zato, da preživijo, ne zato, ker jih delo veseli.

Ali se kdo prepozna v teh besedah? Kako čudovito, če se ne. V tem primeru ste v klubu ljudi, srečnih in zadovoljnih v življenju. Večinoma pa je drugače. Ljudje živijo v mentalnem in čustvenem peklju. V takšnem stanju prenašajo naprej čustveni strup, ki so ga s pomočjo besed nezavedno prejeli najprej od staršev, nato pa še od vseh ostalih ljudi, s katerimi so

prišli v stik med socializacijo.

Kaj konkretno to pomeni? Najbolje, da pogledamo primer. Mama pride domov iz službe. Utrujena je, slabe volje, boli jo glava. Sliši ljubljeno hčerkico, ki uživa v svojem sanjskem svetu in veselo prepeva. Kljub temu, da jo ima zelo rada, ji zaradi slabega počutja prekipi in v svoji neobvladanosti vzklikne: "Daj utihni že enkrat, s tem cviljenjem res nisi za nikamor!" Kaj je storila? Nevede je hčerki nakopala travmo, ki jo bo še dolgo spremljala, morda do konca življenja.

Po tem besednem napadu hčerka utihne in si začne nezavedno ponavljati materine besede. Čeprav ima morda krasen glas in odličen posluš, ne bo več zapela, ker njeno "cviljenje res ni za nikamor". Na ta način nastajajo travme, na ta način se iz roda v rod prenaša čustveni strup, na ta način velika večina ljudi živi v peklu, kjer jih vsak trenutek žgejo posledice travm, ki so nastale ob navidez nedolžnih dogodkih.

Vidimo, kako zelo pomembno je biti brezgrajen v besedah. To nikakor ni lahko dosegljivo, a pomembno je, da naredimo prvi korak. Ko bo ta narejen, bo prišel na vrsto drugi in postopno bomo čedalje bolj brezgrajni. Kaj pa je prvi korak? Prvi korak je, da se zavemo, kakšno moč imajo besede. Z njimi lahko širimo ljubečo in zdravilno energijo, po drugi strani pa jih lahko zlorabljamo in z njimi zastrašujemo.

Kdaj se bolje počutimo? Takrat, ko nekdo govori z nami ljubeče, ali takrat, ko udriha po nas? Brezgrajnost v besedah lahko nas in naše soljudi pripelje k srečnemu, polnemu in zadovoljnemu življenju. Brezgrajnost v besedah pa pomeni tudi to, da se izogibamo klevetanju. Opravljanje in obrekovanje sta sicer najbolj priljubljena športa na planetu, vendar vodita stran od sreče. Več o tem pa v naslednji številki.

Boštjan Grošelj, novinar, lektor, pesnik in zavarovalni posrednik
E-pošta: 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**

DINAMIČNE STRANI proti STATIČNIM

Kaj pa kombinacije?

V teh dneh sem se znova srečal z dilemo, kakšne spletne strani so najboljše: statične ali dinamične? Dilema je prišla predvsem iz konkretnega položaja ene izmed mojih strank, ki me je najela za izboljšanje položaja na iskalnih strojih (search engine), kot sta v Sloveniji NAJDI.SI in MATKURJA ...

Ker ima naročnik dinamične strani, ki se polnijo iz baze podatkov preko PHP skript, so vsebine seveda vidne šele v trenutku dejanske zahteve obiskovalca po ogledu oziroma takrat, ko se neka stran "odpre" v iskalniku. Vsebine se naložijo v oblikovano predlogo po letečem principu (on fly) in tako imamo šele v trenutku ogleda polno vsebino. Da poenostavim: fizično so vsebine v bazi, prav tako imamo na strežniku fizično predloge strani s PHP skripti, ki skrbijo za polnjenje vsebine v predloge.

S stališča iskalnih strojev in njihovih robotov so takšne rešitve povsem neuporabne in ne koristijo kotiranju v iskalnih strojih, saj roboti niso sposobni brati strani, ki se dinamično kreirajo. Torej sem naročniku predlagal ali predelavo strani v bolj klasično obliko (statične strani), saj je obseg strani dokaj obvladljiv in bi pretvorbo lahko opravili v enem dnevu ali pa kombinacijo statičnih in dinamičnih strani.

K takšnemu razmišljanju me je napeljalo tudi dejstvo, da so podoben koncept uporabili tudi pri podjetju Ford, kjer so kljub temu, da so bili znani, v iskalnih strojih kot so Yahoo!, Google,

GoTo ter mnogih drugih, kotirali dokaj slabo, za izboljšanje kotacije pa so potrošili veliko denarja (plačljivo kotiranje). Končno so najeli svetovalno podjetje, ki jim je popravilo kotacijo za vse večne čase za vrednost nekajmesečnega stroška, ki je bil v preteklosti posledica plačevanja podjetjem z iskalnimi stroji za višjo kotacijo.

Pred nekaj leti, ko je nastala evforija Flash strani in drugih dinamičnih pristopov, sem skoraj dnevno poslušal "strokovnjake", kako so statične strani mrtve, o tem, da prihaja novi čas. Ko danes analiziram za nazaj, ugotavljam, da se je zares naredil premik v smeri dinamike spletnih strani, vendar bolj v smeri ASP in PHP (najširše uporabljana) ter baz podatkov, na drugi strani pa je prišlo do bistveno manjše uveljavitve Flash rešitev, kot so nekateri napovedovali.

Kakšne so posledice teh premikov? Za mnoge dokaj negativne, še posebej s stališča dosegljivosti v iskalnih strojih, saj mnoge izmed teh strani sploh ne kotirajo v iskalnikih ali pa kotirajo na zelo neprijetnem mestu - daleč zadaj.

Torej, moj naročnik me je (hvala bogu) poslušal in mi dovolil, da sem predelal spletno predstavitev v kombinirano obliko statično-dinamičnih strani. Najprej sem določil, katere podstrani ne berejo podatkov iz baze podatkov in jih predelal po principih za dobro kotacijo (ključne besede, naslovi, strukturirano besedilo ipd.), nato pa sem tvoril paralelne statične strani za vsako dinamično stran ali povedano drugače, naredil sem pare strani kjer so statične namenjene predvsem kotaciji, dinamične pa služijo obiskovalcem za ogledovanje.

Vsaka statična stran ima povezave na dinamične strani, kar pomeni, da so vse vsebine dejansko ažurne in se berejo iz baze, hkrati pa skozi t.i. vstopne (door way) strani omogočamo vstop obiskovalcem, ki so našli to podstran na iskalnem stroju. In po tej metodi smo izboljšali (oziroma sploh omogočili) naročnikovo kotiranje v iskalnikih.

In kako je s stranmi, ki uporabljajo okvirje?

Precejšen zalogaj za iskalne robote predstavljajo tudi spletne strani z okvirji in v takih primerih priporočam uporabo vstopnih strani, ki nas pripeljejo do strani z okvirji, prav tako pa je možno tudi znotraj datotek, kjer določamo okvirje, v sekciji <NOFRAME> napisati veliko tistega, česar sicer strani z okvirji ne omogočajo. Predvsem v takih primerih v to področje zapišemo čim več povezav do datotek, ki se sicer prikazujejo znotraj okvirjev.

Na koncu pa naj zapišem še osebno izkušnjo. Prejšnji teden sem "splavil" prenovljene lastne strani in seveda sem zaprosil tudi prijatelje, da mi povedo svoja mnenja in sugestije. Izmed približno dvajsetih se jih je odzvalo pet, le eden med njimi mi je poslal konkreten predlog z nasveti za izboljšanje elementov za strukturiranje.

Zanimivo, da sem njegov e-mail dobil tik preden sem zaključil z optimizacijo strani za boljše kotiranje in seveda sem takoj preveril trditve in nasvete v tem besedilu. Presenečen ugotavljam, da se popolnoma skladajo z mojim prepričanjem in vedenjem o tej temi, res pa sem na nekatere že pozabil in je bila to prijetna osvežitev znanja (hvala Robert).

Naj zaključim z naslovom moje prenovljene spletne strani: **www.idejamož-sp.si**!

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

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

"Ne vem, kakšna bo vaša usoda, nekaj pa zagotovo vem: edini resnično srečni med vami bodo tisti, ki bodo iskali in našli, kako služiti drugim." Albert Schweitzer

"Kadar se s svojim bolnikom smejemo in ga imamo radi, povzdignemo najvišjo stopnjo zdravljenja, to je notranji mir." Leslie Gibson

"Novo zamisel sprva obsodijo kot nesmiselno, nato zavrnejo kot nepomembno, dokler ne postane nekaj, kar vsi poznajo." William James

ANEKDOTE E-MESEČNIKA

Resnične zgodbe, ki vas bodo spravile v smeh.

PREMALO

Francoski maršal vojvoda Charles de Gontaut Biron je moral najeti hišnega upravitelja.

»Dajal vam bom tolikšno plačo, da vam ne bo treba krasti,« je rekel maršal bodočemu hišnemu upravitelju.

»To je premalo,« je odgovoril prebrisanec, »imel bi preveliko izgubo.«

ZDRAVILO PROTI PLEŠI

Na nekem banketu je pruskemu kanclerju Ottu Bismarcku natakarkar po nesreči zliil na veliko plešo precejšnjo količino tekoče majoneze. Vsi prisotni so v zadregi onemeli. Toda stari vojak se je naglo znašel in veselo dejal natakarkarju:

»Ali mislite, da bo to sredstvo moji pleši zares pomagalo?«

SOBAR

Francoski denarnik Paul Bourvalais je bil sin revnih staršev. V mladosti je služil za sobarja pri glavnem upravitelju financ Theveninu. Ko je pozneje dosegel velik uspeh na področju denarništva in postal eden najbogatejših, je srečal Thevenina, ki mu je poniževalno dejal:

»Danes ste sicer gospod, vendar se spomnite, da ste bili nekoč moj sobar.«

»Spominjam se,« je odgovoril Bourvalais, »a če bi bili takrat vi moj sobar, bi bili to še zdaj.«

ČEK

Willy Brandt, tedaj še kancler Zvezne republike Nemčije, je bil na obisku v Tel Avivu in peljali so ga tudi v Mannovo dvorano.

»To je pa lepo,« je pripomnil, »da ste imenovali tole dvorano po našem Thomasu Mannu.«

»Že, že, ampak dvorana se pravzaprav imenuje po Richardu Mannu.«

»Kaj pa je ta napisal?«

»Ček.«

[[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 30. julija 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
E-pošta: roy.goreya@osebna-rast.com

© OSEBNA RAST 2003