



MASTERY.PROGRAM[®]

SALES.EDITION

COMMUNICATION | MOTIVATION | MENTALPOWER



Adler Social Coaching[®]



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching[®]

Pa si oglejmo vsakdanje primere, ko se odgovornost ne uporablja v pravem smislu. Kar takoj preverite, če se vam katera od situacij zdi znana:

- Spet je ostalo preveč dni v mesecu, denarja pa ni več. Prihodek nikoli ne zadošča za kritje vseh naših potreb in obveznosti. Ampak kaj naj naredimo. Plače je pač toliko kot jo je. V teh časih moramo biti že srečni, da sploh imamo službo.
- Spet ponedeljek. Spet služba. Kako bi bilo vendar lepo, če bi imeli še nekaj dni prosto. Z muko se spravimo v službo. Bo že nekako minila služba. Saj nič ne pomaga. Potrebujemo pač službo, da zaslužimo potreben denar.
- Spet negativen odziv stranke. Stalno nezaupanje s strani povpraševalcev. Vendar tako pač je. Ljudi ne bomo spremenili. Poraze moramo pač vzeti v zakup. Tudi drugim ne gre nič bolje.
- Še vedno nismo tako uspešni, kot smo si pravzaprav predstavljali in zadali. Enostavno nekako gre. Vedno dajemo vse od sebe in le redko se to ceni in plača. Ampak očitno je življenje pač tako. Moramo znižati zahteve. Kdor trdi kaj drugega, je sanjač.

Tu bi lahko navedli še nešteto primerov, vendar sem prepričan, da razumete, kaj je mišljeno s tem. Kdor se sprijazni s stvarmi, namesto da bi poiskal svojo odgovornost in se spoprijel z njo, nekaj zagotovo že ve: da se za njega ne bo nikoli nič spremenilo. Torej se v vsakem primeru spleča, da se temeljito soočimo z odgovornostjo in jo pravilno uporabimo.

Kdor se namreč ne ukvarja z odgovornostjo, se nekega dne znajde v svojih zadnjih trenutkih, kot kmet Joško na smrtni postelji in njegova žena ga drži za roko. In takrat reče: A ne Verica, da vedno, ko mi je šlo slabo, si bila ob meni! Takrat po vojni, Verica, takrat si bila ob meni! *Ja Joško, bila sem ob tebi!* A ne Verica, in ko sem si zlomil nogo, takrat si bila tudi ob meni! *Ja Joško, bila sem ob tebi!* In ko je pogorela hiša, in ko sem imel sifilis, in ko sem bankrotiral, vedno si bila ob meni Verica! *Ja Joško, vedno sem bila ob tebi!* In sedaj ko grem h koncu, sedaj si tudi ob meni! *Ja Joško, sedaj sem tudi ob tebi.* Veš kaj Verica, sedaj se pa poberi, kajti ne prinašaš mi sreče!

Hočete tudi vi na koncu svoje poti kriviti druge, da vam toliko stvari ni uspelo?

I. ODGOVORNOST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Vaje ob koncu dneva

Katera od navedenih situacij mi je znana, oziroma katere podobne situacije se nenehno pojavljajo v mojem življenju – in zakaj se do danes te situacije niso spremenile?

I. ODGOVORNOST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM®

SALES. EDITION



Adler Social Coaching®

Poglejmo si sedaj skupaj, kako nam lahko ta spoznanja koristijo pri našem delu:

- Najprej iz svojega besedišča izbršite pojem „moram delati“! Kajti z besedo „moram“ povezujemo tiste stvari, ki nam niso v veselje. To pa ne drži. Če si bolj natančno ogledamo smete zaslužiti denar, vedno se smete kaj novega naučiti in se tako razvijati naprej, smete imeti občutek in vedenje, da vas potrebujejo, smete se družiti z drugimi ljudmi, smete ustvarjati in razvijati stvari, na katere ste lahko ponosni, z vso pravico smete pričakovati priznanje in ga tudi dobiti, in smete biti del neke skupnosti. Človek ni ustvarjen za lenarjenje, čeprav se nam včasih tako dozdeva. Razmislite: Kdaj se počutite bolje – ko ves dan nič konkretnega ne počnete in niste nič opravili ali ko ste opravili goro dela in padete na smrt utrujeni v posteljo? Vidite, smete delati. Veselite se tega vsak dan! In kar naenkrat boste opazili, da je delo veliko lažje, da naredite več in da vam gre na splošno bolje pri vašem delu. Tudi če se vam to zdi neverjetno – vendar tako enostavno je to.
- Ko delate na projektu, ne bodite stalno v dvomih glede uspeha, naj vas ne bo vedno strah, da bi lahko šlo kdaj kaj narobe. Zavestno prevzemite odgovornost za svoje misli in verjemite v to, bodite sigurni, da bo projekt uspešen. Zanesite se na to, da počnete prave stvari ob pravem času in se že vnaprej veselite uspeha. Tako boste avtomatično pridobili potrebno zaupanje v samega vase, potreben mir in potrebno karizmo, da bi bili lahko uspešni.
- Prav za poklicni uspeh je izredno pomembno, da ob pravem času poznamo prave ljudi. Poleg tega pa jih moramo najprej spoznati. Sedaj sigurno razumete, po kakšnem principu poteka vzpostavljanje stika z ljudmi, ki so pomembni za vas. Delujete in dajete občutek, da ste dvomljivec, boječ in neuspešen človek – v takšnem primeru bodo ljudje okoli vas občutili nelagodje ob vzpostavljanju stika z vami. Izžarevajte vendar samozavest, varnost, odkritost, prijaznost in uspeh. Potem se bodo tudi najbolj znane osebe in multinacionalke veselile, da so vas spoznale. Verjemite mi: (bodočih) zmagovalcev je tako malo, tako da se vsakdo veseli, ko spozna kakšnega od njih.
- Na splošno velja poslovno načelo, da sta zaupanje in občutek varnosti za vse udeležence osnova za uspešno poslovanje. In ta občutek lahko posreduje le nekdo, ki to izžareva in se tudi tako obnaša. In to lahko počne samo nekdo, ki prevzame odgovornost za svoje misli in zavestno “pravilno” razmišlja.

I. ODGOVORNOST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Vaje ob koncu dneva

Poskusimo uporabiti eno od zgoraj navedenih točk v življenju. Začnimo z naslednjim odstavkom: „Prav za poklicni uspeh je izredno pomembno, da ob pravem času poznamo prave ljudi. Poleg tega pa jih moramo najprej spoznati. Sedaj sigurno razumete, ... (bodočih) zmagovalcev je tako malo, tako da se vsakdo veseli, ko spozna kakšnega od njih.”

Nagovorite danes 3(!) ljudi, ki jih še nikoli niste videli in si postavite sledeče cilje:

1. Ne govorite samo vi, tudi vaš sogovornik se pogovarja z vami, vam kaj razlaga.
2. Pogovor traja najmanj pet minut.
3. Na koncu ali pa že med pogovorom se en drugemu predstavi.
4. Izmenjajte si kontaktne podatke (vizitke).
5. Po pogovoru imate dober občutek!

Tudi pri tej vaji si zvečer zapišite vaše izkušnje in spoznanja:

I. ODGOVORNOST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM®

SALES. EDITION



Adler Social Coaching®

Kako lahko sedaj ta spoznanja prenesete v prodajo?

- Nikoli ne recite stranki, da so njene ocene napačne, da narobe razmišlja. Namesto tega jo raje vprašajte, s pomočjo katerih informacij je prišla do teh zaključkov, in če ji lahko posredujete nove informacije – seveda če jih imate –, da bo na tekočem z najnovejšimi podatki, in bo lahko na novo ocenila situacijo. Svojemu povpraševalcu dajajte vedno občutek, da sam določa svojo pot. Povpraševalcu povejte, da mu samo posredujete informacije, in potem se on naprej odloča po svojih željah.
- Nikoli ne govorite negativno o svoji konkurenci. Če začne sodelavec, nadrejeni ali stranka govoriti negativno o konkurenci, blokirajte, in se nikakor ne spuščajte v to „igro napak“. Usmerite pogovor na konstruktivno temo, in pokažite, da je vaše ravnanje izključno pozitivno, ciljno in k rešitvam usmerjeno. Čez nekaj časa boste opazili, da ste si s tem pridobili samo več zaupanja in spoštovanja.
- Če imate partnerje v prodaji/sodelavce, pri katerih ne morete ugotoviti napredka v razvoju, si pogledajte, kako samozavestni so ti partnerji v prodaji/sodelavci, in kako shajajo en z drugim. Potem preverite, kakšna je „igra napak“ v timu. Leta izkušenj pri coachingu v podjetjih so mi pokazala: da ko sem prišel v neko organizacijo, kjer je vladalo mirujoče stanje, nezadovoljstvo, demotivacija – je bil eden velikih razlogov za to motena komunikacija, in v večini primerov je bila to spet posledica izredno razširjene „igre napak“.
- Nikoli ne recite stranki, da je naredila kaj narobe. Pa čeprav je napaka več kot očitna. Reakcija na „opozorilo na napako“ je v naši podzavesti tako močna, da se bo vsakdo z vso močjo branil, če se bo le lahko. In kako se stranka najbolj učinkovito brani, pa vemo – tako, da ni več naša stranka. Stranki ponudite več predlogov za rešitev (to je zelo pomembno, ker jo sicer spet stisnete, ji spet nekaj določite), in jo pustite, da izbere rešitev, ki jo bo skupaj z vami prenesla v prakso. Na ta način boste pridobili njeno zaupanje in tudi več možnosti boste imeli, da stranko obdržite.
- In seveda: Nikoli ne opozarjajte na napake, ki so po vašem mnenju napake drugih, ne da bi prej vprašali to osebo, če jo lahko opozorite na napake. Razen v primeru, da je to seveda sestavni del vaših delovnih nalog.

II. UČENJE



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Vaje ob koncu dneva

Za vaš uspeh bo odločilnega pomena tudi mreženje. Pri tem mislimo na mrežo stikov z vsemi tistimi ljudmi, ki (bi) vam lahko poslovno pomagali, ki vam posredujejo kontakte, priskrbijo priporočila, posredujejo informacije ali pa z njimi enostavno izmenjujete svoja mnenja in izkušnje.

Napišite spodaj imena vse tistih oseb, ki jih lahko prištevate k mreženju:

In sedaj preverite, kako močna je „igra napak“ v vašem mreženju. Pri vsaki osebi, ki večkrat igra z vami „igro napak“, naredite plus in pri vsaki osebi, s katero vi pogosteje igrate „igro napak“, naredite minus. Če imate pri eni osebi tako minus kot plus, igrata obojestransko „igro napak“.

Vaša naloga za naslednje tedne in mesece stoji jasno pred vami: Popolnoma ukinite „igro napak“ iz vašega mreženja. Če vam to uspe, boste imeli ciljno in k rešitvam usmerjeno kot tudi konstruktivno mrežo stikov, ki vam bo zelo pomagala na poti k uspehu.

© 2007 by mc eric adler . www.eric-adler.com

Brez predhodnega pisnega dovoljenja avtorja je prepovedano reproduciranje, distribuiranje, javna priobčitev, predelava ali druga uporaba tega avtorskega dela ali njegovih delov, v kakršnemkoli obsegu ali postopku, vključno s fotokopiranjem, tiskanjem, javnim interaktivnim dostopom ali shranitvijo v elektronski obliki.

... for highest social competence



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM®

SALES. EDITION



Adler Social Coaching®

Naredimo povzetek bistvenega:

Če bi ljudje prenehali iskati napake pri drugih, in bi tako izginil strah pred napakami, in bi si ljudje potem veliko bolj zaupali, kaj mislite, za koliko bi se izboljšalo sobivanje, in kako bi se družba razvila. Začnite z naslednjim: Izstopite vi iz igre napak, in pogledajte, da je vaše okolje prav tako izstopilo iz te igre napak!

Če se zavestno ne boste vpletali v „igro napak“, boste lahko ne samo bolj zavestno izkoriščali svoje osebne indikatorje, temveč boste tudi ugotovili, kako so ljudje okoli vas odkrili, da ste izredno prijeten poslovni partner, in se vam bodo bolj pogosto odkrito približali.

Ne pustite se voditi kakršnimkoli občutkom, ko se odločate, ko se učite, razvijate. Poslušajte svoje občutke, svoj notranji glas – to je zelo pomembno. Vendar naj odločitev ne temelji na tem. Sami se zavestno in z odgovornostjo odločate glede svoje osebne poti. Kot predsednik upravnega odbora pa z “osebnostjo”.

In ko vas je na vaši osebni poti strah, takrat se vedno vprašajte: “Me je strah ali ima strah mene?” Če boste na to vprašanje v vsaki situaciji iskreno odgovorili, boste ugotovili, da sicer še vedno, kar je tudi pravilno, upoštevate strah, ampak čedalje pogosteje brez strahu sprejemate odločitve. In zagotavljam vam: Dober občutek je to.

Kontrolirajte svojo osebno pot, zapisujte si nezaželjene dogodke, razmislite o popravkih, da bi bolje nadaljevali pot in – držite se tega. Čez nekaj časa boste ugotovili, da se bistveno hitreje, in bistveno bolje razvijate v željeno smer.

In še enkrat: Izstopite iz igre napak! Pazite, da ste izključno konstruktivni in pozitivni. Vedno usmerjeni samo k cilju in rešitvam! Le tako si boste ustvarili osnovo za razvoj in s tem trajno osebno zadovoljstvo, kot tudi stalen posloven uspeh!

II. UČENJE



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Vaje ob koncu dneva

Današnja vaja je pravzaprav čisto enostavna: Opazujte sebe, kako pogosto uporabljate naslednje besede:

NAROBE NAPAKA NE

Vsakič, ko boste danes uporabili eno od teh treh besed, si dajte eno točko. Prosite tudi svojo okolico, da vam pomaga pri današnji vaji in vas opozori na to, ko uporabite eno od teh treh besed.

Zvečer primerjajte svoje število točk z naslednjo tabelo:

- Več kot 30 točk: Nadpovprečno močno ste nagnjeni k „igri napak“.
- 20 – 30 točk: „Igro napak“ uporabljate tako kot večina ljudi – preveč!
- 10 – 20 točk: Načeloma ste že pozitiven človek v povprečju. Ampak „bolje“ še ne pomeni „dobro“.
- 5 – 10 točk: Ste zelo konstruktiven & pozitiven človek.
- Manj kot 5 točk: Čestitam! Malo je takih ljudi kot ste vi: ciljno usmerjeni, usmerjeni v reševanje problemov, konstruktivni in pozitivni! Zadovoljstvo je delati in prijateljevati z vami in hkrati to prinaša uspeh!

II. UČENJE



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Ena stvar je zelo pomembna. Vse raste, le če dovolj dolgo časa počnem vedno isto stvar!

Lahko je nekdo uspešen, in lahko nekdo potrebuje veliko časa, da postane uspešen. Ampak dejstvo je, da vsakdo nekaj zna. Da lahko vsak nekaj doseže. Da je lahko vsak uspešen, če le dovolj dolgo počne vedno isto stvar.

Nekdo se bo hitreje učil, drugi bo potreboval več časa za učenje, ampak dejansko je lahko vsak uspešen. Le dovolj dolgo mora početi vedno isto stvar z isto intenzivnostjo. To je pomembno, stalna intenziteta. Je pač tako: trava tudi ne raste hitreje, če jo vlečemo ven, vse rabi svoj čas. Čas, kdaj bo nekdo uspešen, je različen.

Starec v gozdu seka drva in mimo pride popotnik, ki vpraša starca: "Oprosti, koliko časa potrebujem do mesta?" In starec seka naprej, ga pogleda in spet seka naprej. Popotnik se dotakne njegove rame in ga ponovno vpraša: "Oprosti, koliko časa potrebujem do mesta, prosim?" Starec seka, ga pogleda in spet seka naprej.

Popotnik si misli – no prav, pa nič. Gre naprej in v trenutku, ko oddide, starec preneha sekati drva, se obrne, pogleda za njim in mu zakliče „10 minut“!

Popotnik se vrne k starcu in mu reče: „Oprostite, ampak, 2-krat sem vas vprašal, niste mi mogli odgovoriti, potem grem pa stran in vi se zaderete za menoj – me hočete jeziti?“

In starec odvrne: „Kako? Najprej sem moral videti, kako hitro hodite!“

X. RAST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Vaje ob koncu dneva:

Saj sami veste: vaša karizma odloča o tem, ali vam bodo drugi zaupali, ali jim boste simpatični, ali boste lahko drugim svetovali in še mnogo več. Vaš vpliv na okolje je odločilnega pomena za vaš uspeh!

Zato bomo sedaj naredili nekaj tudi za vašo karizmo. Uporabite danes nasledja štiri pravila:

Nasmeh

Glavo gor

Ramena nazaj

Dinamično gibanje

Brez strahu, te naporene stvari vam ni treba početi ves dan. Ne, samo 5 ur. Izberite si danes pet ur, v katerih boste te štiri točke nenehno – vsako sekundo! – dosledno uporabljali.

In po petih urah lahko spet delujete po starem ... seveda če želite ...

X. RAST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

Nekdo bo hitreje uspešen, nekdo bo bolj počasi. Ampak vsak bo uspešen, če bo le dovolj dolgo počel vedno isto stvar. In vedno z isto intenzivnostjo. To je odločilnega pomena.

Osvojite enkrat povsem neobičajen program vaj. Vadite po načelu rasti nekaj, kar je zelo tesno povezano z uspehom in zadovoljstvom: Vadite nasmeh!

Začnite tako, da se na prvi dan programa vaj nasmehnete enemu človeku. Samo enemu. Drugi dan že dvema človekoma. In tretji dan se iskreno nasmehnite trem ljudem. S tem nadaljujete. 30 dni. Dokler se 30. dan iskreno nasmehnete tridesetim ljudem.

In 31. dan boste ugotovili, da vam je nasmeh postal navada. Čisto enostavno in brez napora. Dovolj dolgo ste to počeli in dovolj dolgo ste počeli vedno isto stvar.

Uporabite takoj na vseh področjih, kjer bi radi več dosegli, vaše „intervale vaj“ in pri tem se veselite neizogibnega uspeha, ki bo prišel!

Na poti do svojega cilja stalno izvajajte potrebne dejavnosti brez prekinjanja in vedno z isto intenziteto. Ne glede na to, če ste trenutno zelo uspešni ali ne. Ne odnehajte!

X. RAST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



Adler Social Coaching

XII. KORIST

Sedaj obvladate vse točke od odgovornosti do vodenja soljudi kot tudi obrambo doseženega. Močno se koncentrirate na svojo pot in vidite samo vaš cilj. Vaše misli se ukvarjajo izključno samo s tem, kar hočete doseči in imeti.

In ravno zato tega ne boste nikoli dobili, nikoli ne boste tako uspešni, kot bi si želeli.

Ste začudeni? Ne, nasprotno, vse je jasno! Kajti sedaj začne delovati točka „korist“. To poglavje je namenjeno temu, da boste vse, kar ste se naučili v teh enajstih poglavjih, tudi pravilno uporabljali. Uporaba tega poglavja nas bo pripeljala do tega, da boste vedno osebno zadovoljni in poslovno uspešni. Točka “korist” je – potem ko obvladate predhodnih 11 poglavij – ključ k temu, kar hočete. In skrivnost je: z vsem kar znate in veste, od tega morate – imeti korist.

Delojemalec, ki pazi samo na to, kako bi v podjetju s čim manj dela zaslužil čim več denarja, na tem delovnem mestu na dolgi rok ne bo imel uspeha. Podjetnik, ki misli samo na to, kako bi s čim manj vložka imel čim večji dobiček, tudi ne bo dobro posloval. Človek, ki hoče uresničiti samo sebe in malo ali pa sploh nič ne upošteva svojega življenjskega sopotnika, ne bo imel srečne veze itd. Itd.

Najbrž že veste, za kaj gre. Vse skupaj ne deluje, če ima le ena stran korist od tega. Če pogledamo samo delovanje družbe, vidimo, da ni možno ustvariti skupnosti (niti z enim samim človekom), če tudi drugi člani te skupnosti nimajo koristi od tega. Se pravi, da je za trajno doseganje naših ciljev nujno potrebna takšna skupnost.



- branje za pokušino -

MASTERY.PROGRAM®

SALES.EDITION



Adler Social Coaching®

Vaje ob koncu dneva

Življenje je pravičen gospodar. Od življenja lahko zahtevate, kar bi radi. Dalo vam bo to, kar si želite. Vendar morate biti pripravljeni in se zavedati, da boste za to plačali pravično ceno. Zapišite si tu, kaj bi radi od življenja v naslednjih treh letih:

XII. KORIST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM®

SALES. EDITION



Adler Social Coaching®

Glavna vsebina tega poglavja je, da mora biti pri vseh ciljih in na vseh poteh – poleg fiksiranja na svoj cilj in svojo pot – prvo vprašanje: “Kateri ljudje imajo katere koristi na moji poti in kdaj, na kakšen način lahko imajo te ljudje koristi? In koliko truda bodo morali ti ljudje vložiti v to, da bodo imeli te koristi?”

Šele ko na to vprašanje odgovorimo tako, da si mislimo, da bi bili z veseljem na mestu teh ljudi in bi to veljalo tudi za dovolj veliko skupino ljudi pri doseganju svojega cilja, je dana osnova za uspešno pot. In tudi uspeh traja samo tako dolgo, dokler na “vprašanje koristi” odgovorimo pozitivno.

Vsak človek želi uresničiti svoje želje, vsak človek je sebi bližnji, vsak človek nekaj hoče. Vendar če pa vsak misli samo na sebe, ne more nihče nič dobiti. Kajti povsod, kjer nekdo nekaj dobi, mora tudi nekdo nekaj dati. Če pa nihče ne razmišlja o tem, kaj bi lahko dal – tudi nihče nič ne dobi.

Če bi pa vsak razmišljal, kaj lahko da drugim – bi vsi nekaj dobili. Nihče se ne bi bal, ali lahko dobi dovolj, ker bi vsi dajali.

Je vse jasno? Samo, če boste kaj dali – boste tudi kaj dobili! Zato je sicer pomembno, da veste kaj hočete, da poznate svoj cilj in sledite poti, ki vas vodi do cilja. Ampak pri vsem tem je pa najpomembnejše, da upoštevate naslednje: Ko bi radi nekaj od ljudi – in samo oni vam v naši družbi lahko kaj dajo -, potem se vprašajte, kaj lahko ponudite ljudem. Ne sprašujte se samo, kako bi lahko nekaj dobili – vedno se tudi vprašajte (in predvsem to), kaj lahko ponudite, da bi bila cena, ki jo želite, vredna tega.

XII. KORIST



- branje za pokušino -

MASTERY PROGRAM[®]

SALES. EDITION



„Če ne naredite nič, veste le eno stvar: da se ne bo nič spremenilo“

Prebrali ste vseh 12 poglavij. Naredili ste vaje za vseh dvanajst področij. Sedaj naj bi razumeli vseh dvanajst točk in jih znali uporabiti. Vaše življenje je sedaj enostavnejše, bogatejše in bolj jasno. Zadovoljnejši in uspešnejši boste. ČE ste ta TEČAJ tudi zares predelali.

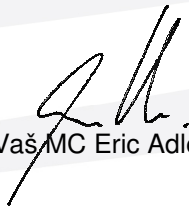
Stre res prebrali vse strani? Res naredili vse vaje? Če niste, vam bom v naslednjem primeru prikazal, kakšen učinek ima "preskakovanje" strani oz. "izpuščanje" določenih vaj.

Sigurno poznate zgodbo človeka, ki si je za nagrado za to, da je izumil šahovsko igro, smel zaželeli kar je hotel. Ta človek je imel eno prošnjo: „ Na prvo šahovsko polje položite eno zrnce riža, na drugo polje dve zrnca, na tretje polje štiri zrnca, na četrto polje osem zrnec, itd. Kot že vemo, mu želja ni bila uslišana. Kajti na 64. polje bi mu morali dati toliko zrnec, kot jih na svetu sploh ni. Zanimivo pri tem je, da bi bilo na 63. polju samo polovica teh zrnec. In na 60. polju samo 6,25%. 93,75% razlika samo zaradi štirih polj od skupno 64!

Kaj ima ta zgodbica skupnega z našim TEČAJEM? TEČAJ je zgrajen didaktično. Vsaka stran in vsaka vaja temelji na prejšnji, stopnjuje prejšnjo snov in pripravlja na naslednjo snov. Če pa spustimo le eno „polje“ tega TEČAJA – bi bilo tako, kot, če bi izpustili 64. polje. In sedaj si lahko predstavljate, koliko ste zamudili, če ste dve, tri, štiri strani, vaje ...

Ampak tega niste naredili. Saj sami veste: Če ne naredite nič – se ne bo nič spremenilo. In če malo naredite – veliko podarite. V tem smislu vam čestitam za uspeh in vam želim – kar si sami želite. Imejte vedno en kovanec več kot potrebujete, dobite vedno en nasmeh več kot jih date. Dosežite vedno več kot pričakujete. In imejte vedno dovolj moči, da boste lahko dajali.

Razveselilo bi me, če bi mi poslali kratko elektronsko pošto o vaših izkušnjah na adler@asc12.com. Še naprej sem vam na razpolago, če boste imeli kakšno vprašanje ali boste potrebovali podporo.


Vaš MC Eric Adler