

TRŽNICA IDEJ ZA IZOBRAŽEVALCE, TRENERJE IN COACHE, junij 2017



Uvod

Pozdravljeni!

Junij je dišeči mesec, saj spominja na jagode, bezeg in češnje.

Pri nas je bil ne le dišeč, ampak tudi cvetoč in raznovrsten. Študijski krožek **Skrita govornica cvetja** je sodeloval na Karavani študijskih krožkov v Idriji in imel veliko navdušenih obiskovalcev.



V Idriji smo predstavili naše študijske krožke in izdelovanje ikebane

Mentorica Valerija Pungartnik je navduševala s svojo umetnostjo oblikovanja cvetja in nas spomnila, kako pomembno je, da se vsaj v teh poletnih mesecih bolj povežemo z naravo in svojo kreativnostjo, posebej če večino časa delamo z ljudmi ali ob računalniku. Urejanje cvetja z japonsko ikebano je podobno meditaciji, v kateri se ne le sprostimo, ampak v stiku z naravo razvijamo svojo ustvarjalnost in s e zavemo minljivosti vsega živega.



Mentorica Valerija Pungartnik z ikebano

Mentorica **Branka Urbanija** je začela s **ŠK Od odpadka do produkta** in nastajajo ideje za zanimive izdelke iz – na prvi pogled – neuporabnih materialov.

Poletje je pravi čas za praktično kreativnost. Če imate radi stare predmete in imate kakšnega doma, se lahko še vedno pridružite **ŠK S podstrešja v dnevno sobo**, kjer boste pod vodstvom strokovnjaka **Antona Urbanije** lahko obnovili stare ali poškodovane predmete. Omarica mojih staršev in leseni vojaški kovček mojega pokojnega očeta se že veselita osvežitve. Ta krožek je v Radomljah, zato se ga boste posebej razveselili tisti, ki ste iz Ljubljane in okolice. Je brezplačen, ker ga financira Ministrstvo za izobraževanje.



V Žalcu s e še vedno lahko pridružite krožku **BIOGRAFIJA KOT NAVDIH**. Pridružil s e nam bo tudi zanimiv glasbeni gost, katerega biografijo pravkar urejam, zato je ob učenju zagotovljena dobra družba in zabava. Obljubljamo **posebnega gosta**. Ste radovedni? Pridite pogledat, nič vas ne stane!

Pripravljamo novo delavnico pod naslovom **LJUBEZEN DO SEBE – ROMANCA ZA VSE ŽIVLJENJE**. Spremljajte naše objave, saj lahko na njih spoznate zanimive možnosti za razvoj svoje ustvarjalnosti, se prijetno družite in spoznate čudovite ljudi. Nove teme so v pripravi! Uživajte v času marelic in paradižnika!

Nada

VSEBINA

Uvod	str. 1-3
Vsebina	str. 4
Kako meditirati med hojo?	str. 5-6
Prepričanja o staranju	str. 7-8
Komunikacija s telesom	str. 9-10
Ko rečeš DA svojim kompetencam	str. 11- 12
Poslovna pot trenerja in coacha	str. 13-14
Prebrali smo za vas: Frédéric Gros: Filozofija hoje	str. 15-17
Kaj je novega pri nas?	str. 18

Kako medtirati med hojo?



»Greda hodit!« je pogosto rekel Steve Jobs, ko se je sestal s kakšnim pomembnim poslovnim partnerjem. Veliko raje se je med pogovorom sprehajal, kot sedel v pisarni. Ljudje, ki so ga poznali, so se potem že vnaprej pripravili na to, da se bodo pogovarjali med dolgim sprehodom. Med sprehodi je razmišljal, se pogajal in dogovarjal.

Že na univerzi je Jobs študiral zen in imel za svetovalca zenovskega meniha, ki ga je našel, potem ko so ga leta 1986 odpustili pri podjetju Apple. Navdušenje za zen mu je pomagalo tudi pri oblikovanju minimalističnih izdelkov, ki so poemnili revolucijo v informatiki. V zenu je spoznal vse prednosti pozorne hoje.

V budističnih praksah čuječnosti je hoja eden od položajev čuječnosti, o katerih je govoril že Buda:

Menih ve, kdaj hodi: »Hodim,«

on ve, kdaj stoji: »Stojim,«

ve, kdaj leži: »Ležim.«

Med prakticiranjem čuječnosti med hojo posvetite vso pozornost hoji sami. Meditacija med hojo je praktični pristop za ljudi, ki ne marajo sedeče meditacije.

Kako izvajamo meditacijo med hojo?

1. Poiščite si miren prostor, kjer lahko nemoteno naredite deset korakov. Priporočljiva je hoja z bosimi nogami, saj to zahteva več zavedanja o tem, kaj se dogaja v telesu med hojo.
2. Pozornost usmerite v svoja stopala. Zaznajte občutke v njih. Prenašajte težo z leve na desno nogo.
3. Dvignite glavo in poglejte naravnost predse, vrat naj bo vzravnan. Roke so sproščeno ob telesu.
4. Začnite s hojo. Stegnite desno nogo naprej in zaznajte prenos teže. Ko se teža prenese naprej, zaznajte, kako se počuti vaša leva noga, ko se začne dvigovati. Zanihajte levo nogo naprej in ponovite.
5. Pozornost usmerite nazaj v svoje telo.

6. Kot je običajno v vsaki meditativni praksi, um začen begati. Ko meditiramo, se osredotočamo na dih in vedno, ko naš um »pobegne«, usmerimo pozornost nazaj na dih. Podobno je pri meditaciji v hoji, kjer lahko uporabite besede »dvigni, premakni, spusti«, kar je zelo koristno.
7. Dihajte globlje. Na koncu hoje se ustavite in nekajkrat globoko vdihnite in izdihnite. Zdaj se obrnite in pojdite v nasprotno smer z isto prakso.
8. Na začetku se vam bo ta hoja zdela »robotska«, a se bo to spremenilo, če boste redno hodili.

Začnete lahko s 5 minutami meditacije v hoji, potem pa počasi podaljšujete za 5 minut.

Videli boste, da ne potrebujete več besed, da vrnete svojo pozornost v sedanji trenutek. Tako meditacijo v hoji lahko prakticirate 30-45 minut. Ko boste prisotni vsak trenutek, boste doživeli čudovit občutek.

Več o dragocenem vplivu hoje na naš um, čustva in telo lahko preberete tudi v tej številki, ko smo za vas prebrali knjigo Frederica Grosa FILOZOFIJA HOJE. Vredno branja.

PREPRIČANJA O STARANJU



Staranje je »piljubljena« tema **ob kateri si mnogi ustvarjajo omejujoča, stresna prepričanja.**

Včasih se vprašamo, kako sploh poiščemo prepričanja, ki nas omejujejo, da bi jih potem čim natančneje predelali in »razrahljali«. Vemo, da so misli kot električni tok, ki se z bliskovito hitrostjo razširi skozi telo in um in vpliva na naše življenje.

Kot v tejle zgodbi:

Bilo je opoldne in dogovorjena sem bila za sestanek v mestu. Bližal s e je čas odhoda. Stopila sem k omarici za čevlje, vzela iz njih en par in se pripognila, da bi si jih obula. Ko sem zavezovala vezalke, sem zastokala, saj sem začutila ostro bolečino v spodnjem delu hrbta. Vzravnila sem se, počutila sem se težko, brezoblično, kot da to nisem jaz.

Slabe volje sem odšla na sestanek. Na poti v restavracijo sem se za hip ustavila in se vprašala, na kaj sem pomislila v trenutku, ko sem zastokala in tik pred tem, ko sem postala slabe volje. »Aha, odslej si bo vedno težje zavezati čevlje, staram se. Pojavili se bodo zlomi, izgubljam svojo mladostno moč in prožnost.«

To mi je pokvarilo dobro voljo. Že sama misel na to, kako sem si obuvala čevlje, me je spravila v slabo voljo.

A sem prepričana, da me odslej čakajo le še zlomi? Da bo odslej vedno težje zavezovati si čevlje? Ne, zagotovo vem, da bom starejša.

Dejstvo pa je: danes mi je bilo težko zavezati si čevlje.

Moj um lahko splete iz dogodka zgodbo, kaj vse to dejstvo pomeni. Naredi si cel seznam:

Današnje težavno obuvanje čevljev pomeni, da:

- sem bizu tega, da bom postala babica;
- bo odslej vse naporneje;

- da se bom vedno težje premikala,
- da bo izginila moja življenjska radost.

Ker poznam stresna prepričanja, nisem začudena, da sem bila slabe volje. Brez teh misli bi si obula čevlje, kratko zastokala in šla naprej, ne da bi se »obesila« na to izkušnjo.

Če imate tudi vi svoje stresno prepričanje, zapišite dejstvo na list papirja: **kaj se je zgodilo, kaj vse to za vas pomeni?** Te stavke lahko potem preverite in sprostite.

Še nekaj primerov stresnih prepričanj:

Dejstvo: **Zamudila sem avtobus.**

To pomeni zame:

- Ožigosana bom za nekoga, ki zamuja.
- Vsi se bodo jezili name.
- Morala se bom opravičiti.
- To se mi ne bi smelo zgoditi.

Dejstvo: **Nimam prihrankov.**

To pomeni:

- Ne znam ravnati z denarjem.
- V starosti bom reven.
- Premalo zaslužim.
- Nikoli si ne morem ničesar privoščiti.

Res nikoli? Čisto ničesar? V NLP-ju vemo, da nam preprosta vprašanja metamodela jezika že pomagajo razširiti pogled na neko temo.

Zdaj pa vi. Raziščite svoje miselne viruse in jih sprostite s katero od tehnik za spreminjanje prepričanj, npr. z NLP tehniko Satir, s tehniko WORK ali s tehniko spremembe podmodalnosti.

Seveda je treba prepričanja najprej pravilno identificirati, kajti podobna so plevelu na vrtu. Šele ko jih vsa opazimo in izpulimo, je gredica očiščena.

Več o spremembi prepričanj tudi v moji knjigi RDEČA NIT, kjer boste našli tehniko, s katero si boste lahko pomagali.

Komunikacija s telesom



V zadnjem času vsepovsod poudarjajo nujnost skrbi za svoje zdravje. Vse pre pogosto se omenja v povezavi z obiskom zdravnika in redkokdaj se spomnimo, da bi komunikacija s svojim telesom dala marsikakšno pomembno informacijo o počutju ali prihranila marsikateri nepotreben obisk pri zdravniku. Tudi na izobraževanjih o stresu bi bilo dragoceno, da bi se naučili poslušati sporočila svojega telesa in njegovih simptomov.

Na delavnicah udeleženci navadno spregovorijo o svojih znakih stresa: utrujene oči, težave z vidom, napetost v ramenih in vratu, šumenje v ušesih, pospešeno bitje srca itn.

Nekateri jih imajo več hkrati, občasno ali trajno.

Če imamo enega od njih dlje časa, nas to začne skrbeti. Želimo s e ga znebiti, a bolj se trudimo, bolj nas opozarja. Najraje bi odpeljali svoje telo na servis kot avto in rekli:

»Preglejte ga, ne deluje več dobro, popravite, kar je treba.«

Zato je koristno prisluhniti simptomom, znakom. Vsi si lahko vzamemo tri minute časa na dan, da prisluhnemo navznoter in se povežemo s simptomom, če ga imamo.

V trenutku, ko npr. opazimo glavobol, si lahko rečemo: »Aha, spet si tukaj.«

Kako se to občuti? Kaj natančno občutite?

- Kako doživljam znak – gre za širjenje ali krčenje?
- Če bi bil znak obarvan - kakšne barve bi bil?
- Če bi imel zven, kako bi to slišala?
- Kaj se spremeni takoj, ko dam pozornost svoji bolečini/simptomu?
- Kaj mi dobro dene? Kako bi bilo to videti, kako bi to spremenilo občutek, bolečino? Se ta zmanjša?
- Kaj se zgodi, če ta zvok utišam ali mu spremenim ritem in oddaljenost?

Namesto da z mislimi krožimo okrog simptoma, si ga lahko ogledamo od zunaj.

Pozdravimo ga prijazno in ga sprejmimo kot govorico našega telesa, ki nas želi na nekaj opozoriti. Spominja nas, da je čas poskrbeti zase, si vzeti počitek, odmor, sprejeti odločitev, zaznati konflikt s seboj ali z drugimi.

Ko znak opazimo, je navadno dovolj, da si vzamemo kratek odmor in mu damo pozornost.

To je veliko bolje, kot boriti se proti tem simptomom. Morda je v meni del, ki ceni počasnost in želi uživati trenutek. Morda je v meni del, ki je zaskrbljen za zdravje, ker premalo skrbimo zase.

Verjetno ste že vsi doživeli t.i. »premik pozornosti«. Ko ste gledali napeto kriminalko, niste čutili bolečine v hrbtenici ali kolenu. Medtem je izginila in opazili smo jo šele spet, ko je bilo filma konec.

Ta pojav lahko uporabimo, ko pozornost preusmerjamo izmenično od simptoma k prijetnemu ali nevtralnemu mestu v telesu in prav mogoče je, da bolečina izgine.

Vaja: Premik pozornosti

Zaznajte simptom v telesu, ki se javlja. Je to bolečina ali napetost?

Jo občutiš bolj kot hladno ali toplo?

Pojdi na mesto, ki je nevtralno ali ga občutiš kot posebno prijetno. Tudi tukaj zaznaj svoje občutke – so bolj hladni ali topli?

Spet se vrni k simptomu, opiši svoje občutke. Zdaj premikaj pozornost od bolečine, opiši jo in premikaj pozornost od boleče točke k pozitivni /nevtralni. Spet opiši občutek.

Ponovi to nekajkrat in bodi pozoren, kaj se pri tem spremeni.

S takim načinom premikanja pozornosti lahko dosežemo hitro odpravo bolečine.

Preizkusite!

Ko rečeš DA svojim kompetencam



Vsi vemo, da smo za učinkovito komunikacijo odgovorni sami in da jo lahko nenehno izboljšujemo. Na svojih delavnicah pogosto udeležencem postavim vprašanje, ki je vodilni motiv delavnice: **Kaj lahko storim, da lahko izboljšam svojo komunikacijo in komunikacijo s timom?**

Prvoosebno sporočilo spodbuja k aktivnosti in odgovornosti. Uporabljam različne pristope, kot so NLP, coaching, nenasilna komunikacija in drugo.

V podjetjih je navadno odločilna jasna definicija projektnih nalog in iskrena, odkrita komunikacija. Pomembno je poznati tudi »zemljevid« podjetja in ga upoštevati.

Ob pripravi se **vživim v vlogo udeležencev.**

Potem s samorefleksijo preverim svojo notranjo komunikacijo: Kako komuniciram s seboj? Kako komuniciram s svojim »notranjim timom«? S tem želim doseči, da bi svoje vsebine predstavljala pristno in kongruentno. Kajti z načinom, kako komuniciramo s seboj, postavimo tudi merilo za komunikacijo z drugimi.

To samorefleksijo uporabim na koncu izobraževanja tudi z udeleženci.

Z udeleženci se naučimo jasne in natančne komunikacije.

Udeleženec se npr. pritožuje: »Skupen dosežek mojega tima ni tak, kot bi pričakovali, čeprav smo se o vseh podrobnostih natančno dogovorili.«

Kaj je »skupni dosežek«?

Kdo pričakuje nekaj drugega?

Kdo se je dogovoril in kaj natančno?

Metamodel jezika iz NLP-ja ponuja nabor vprašanj, s katerimi razrahljamo posplošitve, brisanja in popačenja. Udeleženci razvijejo pozornost za govorne oblike. Naučijo se vprašanj iz metamodela jezika in s tem dobijo dostop do več jasnosti in natančnosti v sporočilih.

Viri moči in sposobnosti se skrivajo vsepovsod! Če si natakemo očala kompetentnosti in preverimo različne vire moči in kompetenc v svojem okolju, to spodbuja pozitivno vzdušje v timu in aktivira vire moči.

Na delavnici pogosto izpeljemo vajo, s katero udeleženci poiščejo skrite kompetence in vire moči. Pogosto se namreč sploh ne zavedajo, da se za njihovim samoumevnim delovanjem skrivajo viri moči, kot so npr. pogum, senzibilnost, kreativnost itn.

Tako je npr. neka udeleženka pripomnila: »Nikoli s e nisem zavedala, da je prepoznavanje zahtevne situacije lahko posebna sposobnost! To je zame povsem novo spoznanje.«

Pa poglejmo sestanke: S kakšnimi predstavami (notranjimi slikami) o ljudeh, ki jih bom srečala, grem na sestanek? Se zavedam teh predstav? Kako vplivajo na mojo komunikacijo? Kako se moje notranje predstave ujemajo z realnostjo?

Za to uporabim delo s podmodalnostmi. Gre za velikost, barvo, perspektivo notranjih slik, povezanih z drugo osebo.

Udeležence povabim, da preizkusijo, kako se njihovo vedenje v komunikaciji spremeni, če zavestno spremenijo predstavo o določenih osebah.

Tudi tukaj velja: Kakšne so vaše notranje predstave o sebi? S kakšnimi predstavami o sebi greste na poslovne pogovore ali sestanke?

Koliko stari se počutite, ko npr. predstavite svoje najnovejše dosežke pred vodstvom?

Kajti eno drži: vaše notranje predstave vplivajo na vaše zunanje vedenje, to pa na vaše odnose z drugimi.

Vaja: Pogled na kompetence

Oblikujemo malo skupino 5-7 udeležencev, ki se usedejo skupaj. Eden od njih pripoveduje pred skupino o svojem doživetju uspeha s poslovnega področja, ko je npr. uspešno izpeljal sestanek, pomembno nalogo ali kaj podobnega. Pomembno je, da natančno opiše, kako je sam prispeval k dosežku in kako je deloval. Drugi natančno poslušajo in si zapišejo vse kompetence in vire moči, ki so jih prepoznali pri pripovedovalcu.

Po koncu poročila se oseba obrne z obrazom ven iz kroga in posluša, kaj se drugi pogovarjajo o njenih kompetencah. Če odkrije oseba, ki je pripovedovala, nove sposobnosti in kompetence, je s tem v stiku z nezavednimi viri moči, jih uzavesti in v prihodnje zavestno uporabi.

POSLOVNA POT TRENERJA IN COACHA



Ob izobraževanju iz NLP-ja se mnogi udeleženci odločijo za samostojno podjetniško pot. Nekateri med njimi so prepričani, da so ob koncu izobraževanja za coacha ali trenerja s certifikatom v roki že »izdelani«, usposobljeni, da takoj lahko začnejo z delom. Ali to res drži? Kako je videti poslovna pot trenerja ali coacha, ki mu je uspelo? V zadnji številki revije za NLP in komunikacijo Praxis Kommunikation piše o tem trener in coach Adrian Schweizer. Kot NLP trenerka z 20-letnimi izkušnjami v treningu in coachingu lahko njegovim ugotovitvam le pritrdim.

»Eden mojih zanncev, diplomirani psiholog, ki je že nekaj let delal v uspešnem večjem podjetju kot vodja kadrovske službe, se je ob koncu 80. let nekega dne odločil, da bo pustil službo in se osamosvojil. Postal bo samostojen trener in coach. Ker je pravkar podedoval hišo, je stopil na banko, najel kredit in v najlepšem delu mesta najel poslovni prostor s privlačno tajnico. Na lizing si je kupil mercedes, natisnil program in šel prodajat svoja izobraževanja in coachinge. Pogosto je na pot vzel s seboj svojo tajnico. Tudi jaz sem se v tem času hotel osamosvojiti. Mojim starši so se odlično počutili, zato nisem mogel računati na dediščino. Pravniški poklic v nekem podjetju v Zurichu mi ni več ustrezal. Opravil sem izobraževanje za NLP trenerje in pomislil sem, da je zdaj čas za zamenjavo poklica. Tisočkrat raje bi bil coach, kot da sem hodil na razprave in sestavljal pogodbe. Ko sem že petič ali šestič slišal od kolegov, kako neumno je opustiti dobro plačano službo pravnika in kako iluzorno je pričakovati, da bom za delo z eno samo osebo dobil toliko kot za trening skupine 12 udeležencev, sem začel dvomiti. Za teden dni sem se umaknil v gorsko kočico in preizkusil vse NLP tehnike ki sem jih poznal. Hotel sem se prepričati, ali mi bo uspel korak v samostojnost. Po tem tednu sem občutil le še veselje in navdušenje, zato sem naredil korak in se odločil. Da bi se prepričal, kaj potrebujem, sem modeliral nekaj kolegov, ki jim je uspela pot v samostojnost. Ugotovil sem, da:

- ne potrebujem pisarne, računalnik in tiskalnik v dnevni sobi zadoščata,
- potrebujem natančen osebni profil: Kaj znam, česar drugi ne znajo?
- potrebujem nove osebne stike,
- če želim prodajati pivo, je to bolje početi v Parizu kot na Bavarskem.

Nisem si najel pisarne, sem se pa udeleževal različnih konferenc, kjer sem kolegom in podjetnikom razlagal, kaj vse je mogoče početi z NLP-jem. Mnogim se je to zdelo zanimivo, zato so me priporočali ali pritegnili k sodelovanju. Dobil sem prvo pogodbo v nekem podjetju za enodnevni trening mesečno, za vse leto. Tukaj sem oglaševal tudi svoj coaching in dobil kmalu svoje prve stranke. Štiri leta kasneje sem 100 % živel le od svojih strank. Povprečno sem na leto opravil 60 dni treninga in 30 dni coachinga. V coachingu sem imel posebno srečo: ena od mojih strank me je seznanila z ustanoviteljem McKinseya. Povabili so me za poslovni coaching z dolgoročno pogodbo.

Naj se vrnem k svojim prvim letom. Načrtoval sem prihodek okrog 150.000 EUR. Ko sem dosegel vsoto 100.000 EUR, sem imel prometno nesrečo in si v njej zlomil obe nogi. Nekaj časa nisem mogel delati, a mi je manjkajočih 50.000 EUR prineslo nadomestilo zavarovalnice za nesrečo. Torej sem imel svojih 150.000 EUR.

Tri leta po začetku sem se prijavil na razpis za 50 dni treninga v nekem avstrijskem podjetju. Le še glavnega direktorja je bilo treba prepričati.

Predstavitve sem imel po svojem izobraževanju za master-trenerja v ZDA. Vsak dan izobraževanja in vsak nastop sem izkoristil za to, da sem se pripravil na prezentacijo pred direktorjem. Kolegi so se mi že smejali, toliko različnih vidikov prezentacije sem vadil. A dobro sem se pripravil in dobil pogodbo. Potem sem skoraj 10 let delal za to podjetje.

V tem času me je eden od kolegov prosil tudi, ali bi bil pripravljen biti soavtor knjige o pogajanjih. Privolil sem. Knjiga mi je prinesla pogodbe na univerzah, v podjetjih in veliko novih strank. Po nekaj letih odmora zdaj spet pišem knjige in se ves čas izobražujem: spiralna dinamika, socialna panorama, čigong, vse po možnosti tam, kjer se lahko učim »iz prve roke«.

Z leti sem dobil nekaj stalnih strank: univerze, zavarovalnice, kadrovske delavce in moje stranke, ki me poznajo iz coachingov in mi pošiljajo nove stranke.

Potem sem se v večjem projektu ukvarjal z razvojem organizacij in pri tem spoznal nove profesorje, podjetnike in druge.

Kaj po mojem mnenju prinaša uspeh?

Dokončana solidna akademska oz. univerzitetna izobrazba in nekaj let izkušenj v stroki so zelo dobrodošla podlaga. Prepričanje in zaupanje v uspeh, navdušenje in veselje ob tem, kar delamo, so nujni.

Potrebna je tudi prožnost, da preizkusiš novosti, se jim prepustiš in izkoristiš priložnosti.

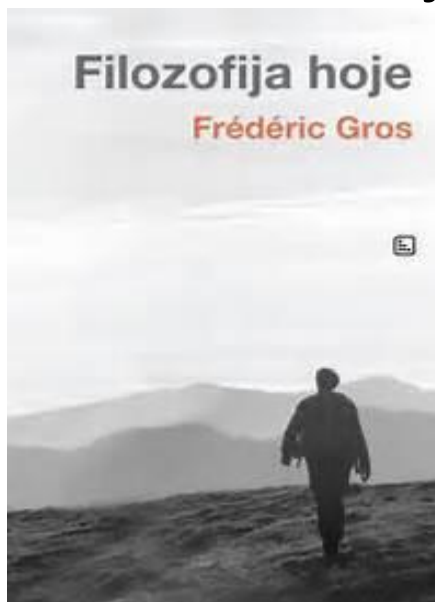
Potrebujete nekaj sreče in dobro zdravje.

Še vedno nimam svoje pisarne in zaposlenih. Moj prijatelj, voznik mercedesa, je s svojo strategijo vzdržal eno leto.

Danes je vodja kadrovske službe v velikem podjetju. S svojo nekdanjo tajnico je srečno poročen in imata tri otroke. Od časa do časa na ljudski univerzi vodi tečaj pod nalsovom »Kako se uspešno poslovno osamosvojiš?«

Povzeto po: Adrian Schweizer, Praxis Kommunikation, 3/2017

Prebrali smo za vas: Frédéric Gros: Filozofija hoje



Francoski profesor filozofije Frederic Gros v svoji knjigi Filozofija hoje razmišlja o pomenu hoje, te najelementarnejše in najenostavnejše oblike človeškega gibanja. Opredeljuje jo kot duhovno vajo in ne šport.

Pri športu, pravi, gre za rezultate, za disciplino, za spektakel, saj vanj vedno bolj vdira tržno razmišljanje in boj za prestiž. «Denar vdira vanj, da izprazni dušo, medicina pa zato, da gradi umetna telesa», pravi Gros.

Hoja pa ni šport. Zanj potrebujemo le dve nogi, vse drugo je stvar izbire. Če bi šli radi hitreje, nikar ne hodite, temveč raje pojdite z avtom, ladjo ali letalom. Hoja ni šport, je premik telesa in duha, kajti ko človek enkrat vstane, ne zmore ostati pri miru.

Piše, da s hojo odstranimo jarem delovne rutine. Osvobodi nas iluzije o stvareh, za katere smo prepričani, da so nepogrešljive. Svoboda je grižljaj kruha, požirek pitne vode in odprta pokrajina. Svoboda hoje je v tem, da nismo nihče, kajti telo, ki hodi, nima zgodbe, je zgolj tok pradavnega življenja.

Opisuje tudi nekatere znane osebnosti in njihov odnos do hoje.

Tako so bili npr. znani pohodniki filozofa Nietzsche in Kant, francoski pesnik Rimbaud pa Rousseau, Thoreau in Gandhi.

Nietzsche je hodil po osem ur dnevno, ob čemer je lahko razmišljal, s e zbral in se osvobodil migrene. Zanj je bila hoja element dela.

*»Ko ocenjujemo knjigo, človeka ali glasbo, ja naš prvi vzgib, da se vprašamo: ali zna hoditi.«
(F. N.)*

Avtor piše, da so dnevi, namenjeni počasni hoji, zelo dolgi. Tako dlje živimo, ker smo si dali dihati, poglobili smo vsako uro, minuto in sekundo, namesto da bi si jih prenapolnili in nategnili njihove šive. »Počasnost pomeni, da se popolnoma prilegamo času, tako tesno, da sekunde padajo druga za drugo, kaplja za kapljo, kakor pri drobnem dežku nad skalovjem.«

Navdušen hodec je bil tudi francoski pesnik Rimbaud. Pri njem je bila hoja izraz jeze, odločenosti, kajti iti na pot pomeni zmeraj oditi, puščati nekaj za seboj. Tudi ko je ostal brez noge, ki so mu jo zaradi bolezni amputirali, je ostal pristaš hoje. Čeprav ga je ustavila huda bolezen, je do zadnjega sanjal, da je njegova mehanska umetna noga uspešen pripomoček, s katerim hodi. Pri Rimbaudu najdemo razumevanje hoje kot bega. Med hojo namreč človeka obide globoka radost, ko nekaj pušča za seboj. Rimbaud je umrl star 37 let.

Gros priporoča samotno hojo. Tako je Thoreau zapisal, da nismo nikoli zares sami, saj »imamo v svoji hiši veliko družbo, zlasti zjutraj, ko nihče ne pride naokrog.« Imel je družbo dreves, sonca, kamnov.

Med hojo nismo nikoli sami, pridobimo si naklonjenost vsega živega, ki nas obdaja: dreves in cvetja.

Hodimo v tišini. Zmeraj je treba nekaj početi, proizvajati, se z nečim ukvarjati. V tišini hoje pa ne uporabljamo besed, ker ne počenmo nič drugega, kot hodimo. Zato boljje slišimo. Me d hojo lahko človek zasliši zveneti samega sebe.

Tudi Rousseau je zatrjeval, da razen med hojo ni mogel resnično misliti in ustvarjati.

»Nikoli nisem tako zelo mislil, tako zelo obstajal, tako zelo živel, tako zelo bil jaz sam, kakor sem bil med potovanji, ki sem jih opravil sam, in to peš.«

Tudi Gandhi je veliko hodil. Zanj je hoja pomenila dati prednost počasnim energijam vzdržljivosti. Hoja poteka v ponižnosti, ki je bila Gandhiju blizu. Opominja nas na našo težnost, šibkost, je pripoznanje naše končnosti. Ne vemo vsega, ne zmoremo vsega. Tisto, kar vemo, ni nič v primerjavi z resnico, in tisto, kar zmoremo, ni nič v primerjavi z močjo. Vsem, ki so ga poznali, je ostal v spominu kot pohodnik, ki se opira na svojo romarsko palico, oblečen kot revež, ki dokazuje moč ljubezni in absurdnost sovraštva, nasprotuje nasilju s svetom neskončnega miru počasne, ponižne, neskončne hoje.

Skrivnost hoje brez utrujenosti najdemo tudi v tibetanski duhovnosti. Tam se menihi urijo v popolnem nadzoru svojega dihanja med hojo.

Alexandra Davis – Neel je med svojimi dolgimi pohodi po Himalaji v daljavi zagledala črno piko, ki se je naglo bližala. Kmalu je opazila, da je bil to možki, ki se je neverjetno hitro približeval. Bil je tibetanski menih, ki je bil v stanju ekstaze in bi lahko umrl, če bi ga kdo ogovoril ali prekinil njegovo hojo. Mimo nje je šel z brezizraznim obrazom in odprtimi očmi. Ob vsakem koraku se je dvignil kot lahkotna tkanina, ki jo privzdigne veter.

Knjiga Filozofija hoje ponuja povsem drugačen pogled na hojo, kot smo ga vajeni. Zaradi vsega tega jo zelo priporočamo v branje in preizkušanje.

Nada Mulej

Kaj je novega pri nas?



V juliju:

- **21. 7. 2017** od 17.00-20.00, Žalec: **BIOGRAFIJA KOT NAVDIH**
- **21. 7. 2017: BEREMO, PIŠEMO, OBJAVLJAMO**, študijski krožek kreativnega pisanja, brezplačno, Žalec

|

Vabljeni tudi na poslovni, **osebni in limbični coaching**. Imamo bogate izkušnje ne le v usposabljanju coachev, temveč tudi v poslovnem in osebnem coachingu.

KNJIGE in CD:

Še vedno lahko pri nas naročite knjigo **RDEČA NIT - SAM SVOJ COACH** (naročilo) (po ugodnejši ceni 17 EUR) in **(P)OZDRAVI STARE RANE** (16 EUR).

Na voljo je tudi še nekaj primerkov **priljubljenega CD-ja** s sprostitevno glasbo za coaching z navodili (10 EUR). **Če vam je naša spletna revija všeč, povejte naprej, če vam ni, povejte nam. Vabljeni tudi k sodelovanju s prispevki.**

www.sledi.si