

# Negocierea cu orgolioșii – învinge-l cu armele lui

*Orgoliile lezate sunt mai primejdioase decât interesele lezate!* L.J.M.C. de Bonald

Așa-i orgoliul omului: ceea ce el nu pricepe, decretează că este greșeală sau nebunie. (H. de Balzac)

Negocierea cu orgolioșii este extrem de periculoasă. În primul rând pentru că nu negociezi prețul, nu negociezi serviciile ci negociezi cu orgoliul interlocutorului. Am întâlnit foarte mulți orgolioși, iar experiența mi-a arătat un lucru ferm, anume că nu trebui să te pui la mintea lui pentru că în acel moment ai pierdut negocierea. Nu înțelege ca el ar câștiga, avem de-a face cu o negociere în care nu câștigă nici una dintre părți.

În rândurile de mai jos o să dau câteva exemple despre cum ar trebui să-i replici, sau să-i răspunzi la o întrebare unui orgolios. Simțul tău de Negociator trebui să te ajute să identifici dacă ai de-a face cu un orgolios. Ca tehnică de răspuns, trebui să-l bați cu propriile arme, trebui să-l prinzi în propria plasă. O să fi surprins plăcut când o să constați că vei învăța o tehnică mult mai eficientă decât *Gâdilarea orgoliului*. Această gâdilarea a orgoliului, o consider net inferioară tehnicii care v-o prezint mai jos.

Citiți cu atenție exemplele de mai jos:

*Orgoliosul:* Cred că prețul este prea mare!

*Negociatorul:* îmi dau seama că sunteți un om tare chibzuit, care știe să aprecieze valoarea investiției! Cred că deja v-ați dat seama cât de util vă va fi acest produs.

*Orgoliosul:* Nu-mi place oferta ta!

*Negociatorul:* Înțeleg că aveți gusturi rafinate, tocmai de aceea mă aștept să vedeți rapid avantajele acestei oferte.

*Orgoliosul:* Trebuie să vorbesc cu șeful meu!

*Negociatorul:* Bănuiesc însă că sunteți o persoană importantă și șeful dumneavoastră vă ascultă părerea, puteți oare să-l convingeți?

*Orgoliosul:* Trebuie să mă mai gândesc!

*Negociatorul:* Eram sigur că sunteți genul de om calculat! Ce ați mai dori să aflați despre acest produs?

*Orgoliosul:* Nu vreau pur și simplu!

*Negociatorul:* Este și acesta un motiv destul de serios! Simt că am de-a face cu un om hotărât care vrea să se convingă că ia cea mai bună decizie. Haideți să discutăm puțin de beneficii!

*Orgoliosul:* Sunt convins că am dreptate!

*Negociatorul:* Și eu sunt convins că aveți dreptate! Fiind un manager veritabil, nu mă aștept să vă conving, cu siguranță sunteți genul de om care se convinge singur!

*Orgoliosul:* Vreau să mi se facă livrarea în trei zile, altfel nu mai comand nimic; (el are nevoie real în 7 zile și tu îi poți face livrarea în cinci zile)

*Negociatorul:* Sunteți un client special, o să vi se facă livrarea cu trei zile mai devreme decât o facem în mod regulat și acest lucru îl facem special pentru dumneavoastră!

*Orgoliosul:* Produsul acesta are valabilitate doar 6 luni!

*Negociatorul:* Sunteți mai informat decât mă așteptam. Probabil știți că toate produsele de pe piață se încadrează în acest

termen de 6 luni! Sunt convins că știți și cât de bun este acest produs, altfel n-ați sta de vorbă cu mine.

*Orgoliosul*: Vreau să-mi mai lăsați din preț!

*Negociatorul*: Dacă reușesc să fac acest lucru special pentru dumneavoastră, înțeleg că batem palma!

*Orgoliosul*: Eu cunosc piața și știu cum stau lucrurile!

*Negociatorul*: Nici nu mă gândeam altfel! De-asta sunt aici!

*Orgoliosul*: Acest parteneriat mi se pare imposibil de pus în practică!

*Negociatorul*: Nu și cu un om ca dumneavoastră!

Exemplele pot continua, sper ca ați prins mecanismul! Exemplele sunt extrase din context și probabil nu întotdeauna ceea ce am prezentat mai sus va fi replica perfectă! Trebuie să te adaptezi persoanei și situației. Ideea este simplă. Ori de câte ori cere ceva trebuie să-i identifiți orgoliul lui și pune-l să lucreze în favoarea ta! Cu alte cuvinte trebuie în loc de a te pune la contrazis cu el și a-i aduce atingere orgoliului, să îl întrebi, în cuvinte frumoase: *Oare orgoliul tău poate să facă ceva? Sau Orgoliul tău cu siguranță pricepe... pricepe și avantajele!*

Este o linie foarte fină. Atenție, în replicile de mai sus nu-i gâdilăm deloc orgoliul, mergem cu o treaptă mai sus și încercăm să-i punem orgoliul la treabă. A rămâne în stadiul de gâdilă orgoliul, nu recomand, pentru că va încerca să te umilească apoi, crezând-se mult prea frumos și deștept.

Atenție de asemenea că nu trebuie gâdilă în orgoliu din senin și să-i facem complimente după complimente; trebuie să facem observații constructive, care să-l provoace, să-l pună în mișcare și să aibă legătură tocmai cu spusele lui, să fie un fel de continuare, pe care să n-o poată nega... pentru că și-ar nega orgoliul! Acum că ai înțeles tehnica, ați recomand să mai

arunci încă o privire pe răspunsurile de mai sus și să le analizezi cu atenție. Poți încerca de asemenea să găsești răspunsuri și mai ingenioase decât cele date de mine.

Negocierea cu un orgolios este dificilă pe de o parte, dar ușoară dacă știi să o folosești, pentru că-ți servește „materialul didactic”, ție rămânându-ți doar să-i continui fraza! De remarcat că această tehnică poate fi valabilă și când nu avem de-a face cu un orgolios; această tehnică, a apelului la competențele și abilitățile lui poate să dea roade deosebite în multe situații. Este o tehnică care dezarmează interlocutorului și te înarmează pe tine cu armele lui!

Atenție, trebuie exercițiu!

Sursa: [www.traininguri.ro](http://www.traininguri.ro)

**Mai citește și : 35 tehnici de negociere**

---

**Allan Pease – De ce bărbații nu ascultă și femeile nu știu să se uite pe harta (ro subbed)**

Sursa foto: [brainstrom.org](http://brainstrom.org)

Sursa video: [www.YouTube.com](http://www.YouTube.com)

---

# 35 tehnici de negociere

Tehnicile de negociere prezentate mai jos sunt doar o trecere sumara in revista a tehnicilor ce pot fi folosite intr-o negociere. Sunt repere. Unele tehnici de negociere pot fi considerate bune, altele mai putin bune, unele dintre ele pot fi considerate etice altele, mai putin.

Aceste tehnici sunt utile pentru a avea o viziune in ansamblu, fiecare tehnica necesitand o abordare specifica, detaliata si exemplificata pentru a o putea aplica eficient.

## 35 tehnici de negociere

### 1. Tactica uliul si porumbelul sau baiat bun-baiat rau

Mecanismul tacticii este simplu: intr-o echipa formata din doi negociatori, unul din ei va conduce etapele introductive ale negocierii si apoi va lasa conducerea celuiilalt coleg pentru fazele finale. Practic in timp ce unul joaca rolul dur al inflexibilului si dezvolta starea de conflict, celalalt joaca un rol conciliant si dezvolta starea de cooperare.

Avantajul este ca se pot avansa cereri inalte la inceputul negocierii, ferm si fara rezerve.

Putem proceda astfel deoarece in momentul negocierii cel care a cerut mai mult nu va fi obligat sa cedeze: initial s-a stabilit o pozitie puternica pe care primul (uliul sau baiatul rau) va trebui sa o apere!

### 2. Tactica eludarii

O astfel de tactica este intalnita frecvent in cazul organizatiilor internationale superdimensionate.

Negociatorul, in dorinta de a exercita o presiune asupra

partenerului cauta sa discute cu superiorii sau chiar cu colegii acestuia din urma; in acest fel el urmareste sa-i submineze acestuia pozitia, sa-l izoleze.

Masura de aparare pe care specialistii o considera cea mai adecvata este aceea de a pune in garda persoanele vizate de negociatorul care apeleaza la o astfel de tactica, asupra posibilitatii de a fi contactate, precum si asupra intentiilor fundamentale ale persoanei in cauza.

### **3. Tactica: Este important pentru mine!**

Aceasta tactica reflecta modul in care trebuie actionat in privinta problemelor care nu sunt esentiale pentru noi in scopul de a da satisfactie partenerilor. Partenerul vostru va reactiona pozitiv atunci cand va veti arata sincer interesati de problemele cu care acesta se confrunta!

### **4. Tactica gambitului**

Se mai numeste si sacrificarea pionului. Este o tehnica folosita de negociatorul experimentat in scopul contrabalansarii. El lanseaza, pe langa cererea reala, inca o cerere, care nu este neaparat exagerata si de care nu are nevoie in mod special. Negociatorul Experimentat stie ca partenerul de negociere nu poate sau nu vrea sa indeplineasca cea de-a doua cerere, astfel ca, in schimbul renuntarii la ea, partenerul va fi obligat la o serie de concesiuni suplimentare 2.

### **5. Tactica lipsa de imputernicire**

Aceasta tactica se poate practica atunci cand negociatorul isi da seama ca este fortat sa cedeze mai mult decat ar dori. Se poate argumenta ca nu are imputernicirea de a semna un acord in termenii care au fost discutati. Aceasta tactica poate deranja partenerul, singura scapare fiind aceea ca in discutie au aparut elemente noi care trebuie discutate si la alt nivel!

### **6. Tactica dominarii discutiilor**

In general, in orice negociere o atentie deosebita trebuie acordata tacticilor utilizate de partener.

Sunt des intalnite situatiile cand acesta preia initiativa in procesul de negociere si lanseaza cereri mult mai mari decat cele care ii sunt efectiv necesare.

Astfel acesta va continua sa domine initiativa discutiilor tinandu-si partenerii sub presiunea cererilor sale, cautand totodata sa le dezechilibreze pozitia. In acelasi timp va incerca sa delimiteze la maximum posibilitatea de actiune a acestuia prin mentinerea exclusiva in discutie a subiectului lansat. In acest fel partenerul va fi determinat sa faca concesii, una dupa alta, pana la epuizarea acestora.

### **7. Tactica efectuarii sau evitarii efectuarii primei oferte**

In general nu este recomandabil sa se faca prima oferta in negociere. Daca totusi acest lucru se impune, atunci trebuie evitate doua extreme:

- sa nu se faca o oferta foarte sus, ceea ce ar determina cealalta parte sa o interpreteze ca pe un bluff;
- invers, sa nu se faca o oferta prea jos intrucat ar putea fi interpretata ca o slabiciune si necunoasterea realitatilor.

### **8. Tactica folosirii timpului**

Este o tactica care poate fi folosita oricand, mizand pe presiunea timpului. Timpul are un rol cheie in negocieri. Puteti sa-l faceti sa lucreze in favoarea voastra, insa daca nu sunteti suficient de atenti se poate transforma intr-un dezavantaj. Cererea este lansata in ultimul moment lasand partenerului de negociere un timp foarte scurt de decizie. Cel mai probabil vei primi raspunsul dorit!

### **9. Tactica tergiversarii**

Utilizand o astfel de tactica negociatorul cauta sa evite luarea unei decizii motivand lipsa de documente, starea sanatatii, concedii, deplasari, urgente etc. Intr-o asemenea situatie se va incerca sa se convinga partenerul sa continue tratativele. Se va arata regretul de a nu finaliza operatiunea si nevoia de a o finaliza cu o alta firma concurenta.

### **10. Tactica paraverbalului**

Principiul este simplu, trebuie sa vorbim in acelasi mod cu partenerul de negociere pentru ca numai astfel el ne poate intelege mai bine si vom putea intra pe aceeasi lungime de unda. Poate este un lucru ciudat, insa avem mai multa incredere in oamenii care ne seamana, chiar daca nu suntem constienti de acest lucru. Cateva exemple ar fi urmatoarele: daca interlocutorul vorbeste repede, vorbeste si tu repede; daca interlocutorul vorbeste mai rar, vorbeste si tu mai rar; daca interlocutorul vorbeste pe un ton mai ridicat, vorbeste si tu pe un ton mai ridicat; daca el accentueaza verbele, accentueaza-le si tu; daca vorbeste folosind o anumita linie melodica foloseste-o si tu etc.

### **11. Tactica apelului la simturi**

Se utilizeaza atunci cand ratiunea nu consimte la un anumit lucru. Se face apel la colaborarea anterioara, mandria personala sau nationala, la amintirea unor momente placute petrecute impreuna in cadrul actiunilor de protocol (mese, spectacole, etc.,).

Pentru a contrataca o astfel de tactica se va cauta a se aminti partenerului ocazii similare desfasurate pe baza de reciprocitate si la care a fost invitat si se va cauta revenirea la discutia de baza.

### **12. Tactica stimulării și urmăririi**

Este o tehnica prin care partenerului de negociere i se pun o serie de intrebari (despre situatii care s-au intamplat deja si care urmeaza sa se intample). Este stimulata memoria si imaginatia. Aceste intrebari fac, bineinteles, parte din discutia obisnuita (ex: Cum v-ati petrecut concediul? memorie sau Daca ai putea sa iti construiesti o casa cum ar arata? (imaginatie). In tot acest timp se urmaresc ochii persoanei care raspunde, iar limbajul ochilor se va asocia apoi cu ceea ce spune persoana in cauza. In general, coltul din stanga sus corespunde adevarului iar coltul din dreapta sus, falsului sau improvizatiei.

Aceasta situatie poate fi diferita la unele persoane, tocmai

de aceea, înainte de a trage concluzii se face calibrarea, adică, se pun câteva întrebări de probă pentru a verifica poziția ochilor.

### **13. Tactica – asta-i tot ce am**

Această tactică se va avea întotdeauna în vedere când se cumpără un produs sau un serviciu relativ complex.

Atunci când un cumpărător spune: îmi place produsul dumneavoastră, dar nu am atâta bani; vânzătorul poate răspunde pozitiv, prietenos, devine implicat în problema cumpărătorului. Cum să fii ostil față de cineva căruiă îi place produsul tău?

### **14. Tactica lui Colombo**

Tactica lui Colombo este atunci când facem pe neștiutorii. În aparență este o tehnică periculoasă, în practică însă, suportă un grad mic de risc și da roade excelente.

În practică, tehnica este simplă. Nu arătați că știți totul. Puteti juca rolul copilului curios care vrea să afle cât mai multe, iar cea mai potrivită persoană să vă spună aceste lucruri este chiar cel din față dumneavoastră. Orgoliul lui nu va rezista. Cu mici excepții va vedea în voi un partener inofensiv. Negocierea devine relaxată, aproape ca celălalt va face o datorie din a vă spune mai multe lucruri decât v-ați așteptat.

### **15. Tactica escaladării**

Escaladarea este una din cele mai eficiente tactici. Ea trebuie cunoscută de orice negociator, atât vânzător cât și cumpărător, pentru ca acesta să poată evita eventualele dezavantaje în derularea tranzacției efectuate.

În condițiile în care o asemenea tactică este etică – și este atât rezonabilă cât și corectă – ea satisface ambii parteneri. Există și cazuri când aceasta se practică într-o formă neloială.

Spre exemplu, în cazul în care desigur cele două părți (vânzător și cumpărător) au stabilit un anumit preț, ulterior, vânzătorul ridică prețul, punându-l pe cumpărător într-o

situatie neplacuta. Desi suparat, acesta este nevoit sa inceapa o noua negociere, ajungandu-se la un compromis; de fapt este vorba de un pret mai mare decat cel stabilit initial.

#### **16. Tactica politetii exagerate**

Este folosita pornind de la premisa ca unui partener politicos, amabil, nu i se poate refuza nicio dorinta. Uneori o astfel de tactica poate masca desconsiderarea sau dispretul. Prin politete exagerata se evidentiaza merite reale sau imagine. Uneori cu cat complimentele sunt mai placute cu atat solicitarile si rezultatele vor fi mai substantiale.

Intr-o asemenea situatie se va cauta sa se adopte o pozitie similara, manifestandu-se o politete exagerata pentru a-l determina pe partener sa renunte.

#### **17. Tactica intrebarilor introductive**

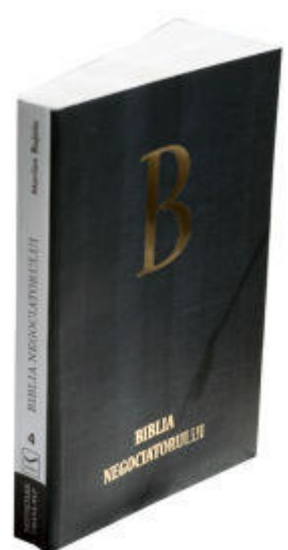
Negociatorul va intra in incaperea destinata negocierii, va strange mana oponentilor urandu-le "Buna-dimineata!" si apoi va trece imediat la abordarea problemelor.

Se va interesa de situatia afacerilor partenerului, de productia si serviciile de care este interesat, sau chiar de situatia afacerilor personale. El va cauta sa obtina avantaje suplimentare prin culegerea de informatii despre parteneri si le va construi acestora o imagine in care sa poata gasi punctele mai slabe, vulnerabile.

#### **18. Tactica – primeste – da**

Intotdeauna un negociator este interesat sa primeasca mai intai si apoi sa dea ceva. Va face o concesie mica dupa ce oponentii au facut o concesie mica. Va face o concesie mare dupa ce va primi una mare si va cauta sa obtina informatii inainte sa le dea. Va cauta sa primeasca oferta celoralalti inainte de a o face pe a sa.

O astfel de tactica, utilizata de



negociatori experimentati, poate avea avantaje comerciale pozitive pe termen scurt si va putea castiga teren in timpul negocierii. Pe termen lung insa, dezavantajul consta in aceea ca se introduce riscul intarzierilor si al atingerii unor puncte moarte, in care niciuna din parti nu doreste sa dea ceva inainte de a primi.

### **19. Tactica rosu si negru**

In esenta, aceasta tehnica de negociere este foarte simpla, insa foarte eficienta. Este mai mult un tips and tricks aplicat de obicei de catre agentii de vanzari pentru finalizarea vanzarii. Aceasta tehnica mai este cunoscuta in limbajul NLP ca "falsa alegere". Intrebarile sunt construite altfel, sugereand o alternativa. Practic, in loc sa intrebati pe cineva daca-i place rosu, daca merge in parc etc, reformulati: "Cum ai prefera sa fie, rosu sau negru?"; "Ai prefera sa mergem in parc astazi sau maine?" sau "Ati prefera sa platiti in avans 20% sau 50 %?".

Practic, inainte ca interlocutorul sa se decida, ii sugerati sa aleaga intre doua variante. In acel moment, inconstient, partenerul va fi fortat sa gandeasca in alti termeni. El atunci se va gandi: Este mai bine rosu sau negru? Este mai bine acum sau maine?

### **20. Tactica – tinuta gen poker**

Negociatorul va avea o tinuta impietrita, de nepatruns, nu va arata nimic prin expresie, ton, tinuta sau gesturi, aceasta tactica facad o parte importanta a arsenalului propriu. Aceasta tehnica, destul de intalnita si practicata este folosita de regula din doua motive: fie pentru a arata dezinteresul pentru ceea ce are de oferit partenerul, fie de a forta partenerul sa cedeze mai mult decat in mod normal.

### **21. Tactica schimbarii negociatorului**

Deseori, pe parcursul unei negocieri si mai ales atunci cand te astepti mai putin, partea adversa schimba negociatorul.

Este una din tacticile dure, utilizate de negociatorii razboinici si careia cu greu i se poate face fata. Aceasta

deoarece odata ce te-ai obisnuit cu cineva, chiar daca iti este oponent intr-o negociere, este destul de neplacut sa iei totul de la capat; de obicei se prefera stabilitatea, chiar si a celor ce ti se opun.

Fara indoiala ca negociatorul isi va pune o serie de intrebari: Ne place sau nu noul partener?, Este mai bun, mai rau, mai pregatit sau mai putin pregatit fata de cel care a fost inlocuit?; De fapt de ce s-a facut schimbarea? Ce semnificatie are aceasta?.

## **22. Tactica lansarii unor cereri exagerate**

Prin aceasta partenerul isi asigura posibilitatea de a face ulterior o serie de concesii care sa nu afecteze fondul pozitiei sale. In lipsa unei documentari adecvate, diferenta dintre limita partenerului si nivelul gandit de noi ne poate inhiba, determinandu-ne in final sa acceptam de exemplu un pret mult superior celui normal.

## **23. Tactica de obosire a partenerului**

Intrucat negociatorul nu se poate relaxa nici dupa terminarea argumentatiei, fiind obligat sa-si pregateasca mutarile urmatoare in functie de argumentele noi aduse de partener, negocierea constituie un proces obositor.

## **24. Tactica ezitarii**

Aceasta tactica presupune, asa cum ii spune si numele, o ezitare din partea celui care vinde. Folosirea acestei tactici are o serie de avantaje care va pot clasa pe pozitia de leader al negocierii. In primul rand, negocierea incepe cu o oferta facuta de partener. O prezentare corecta a produsului il va face pe partener sa si-l doreasca mai mult in timp ce produsul este mai bine pus in valoare de ezitarea dumneavoastra de a-l vinde.

## **25. Tactica asocierii pozitive**

Majoritatea evenimentelor din viata noastra sunt asociate unor sentimente pozitive, negative sau neutre. Vom tine minte mai ales sentimentele pozitive si negative, iar ori de cate ori

vom avea de-a face cu un eveniment sau o actiune similara, apare automat si sentimentul. Creierul, odata ce a asociat un eveniment cu o anumita stare, ori de cate ori se va intalni cu evenimentul respectiv nu va putea sa-l disocieze, decat in foarte mica masura.

In zona negocierii va puteti servi de aceasta forta puternica a asocierii, ea transformandu-va partenerii de negociere in relatii pe termen lung sau in cazul nefericit chiar in dusmani.

Sunt cateva detalii de care este bine sa tineti cont atunci cand pregatiti o negociere (atmosfera, aranjamentul salii, aspectul personal, atitudinea, insotitorii etc). Luati-le in considerare si sentimentele pozitive generate vor fi mereu asociate cu parteneriatul dumneavoastra.

## **26. Tactica presupozitiei**

Aceastaa tactica pleaca de la premisa ca se poate si presupune ca totul este posibil. O intrebare buna pusa intr-o negociere care iti asigura de obicei rezultatul dorit este aceasta: cat de usor ar fi sa?; Tehnica foloseste puterea presupozitiei si pleaca de la premiza ca un lucru este mai mult sau mai putin usor, scotand complet din calcul varianta "imposibil".

## **27. Tactica tacerii**

Tacerea este marcata semiotic in functie de temperament, apartenenta etnica, etc. Negociatorii sunt mai mult sau mai putin inclinati sa pastreze tacerea. In general tacerea e resimtita ca o situatie jenanta, care ii impinge pe oameni sa vorbeasca cu orice pret, uneori chiar mai mult decat trebuie. In orice discutie trebuie avut in vedere un echilibru intre lungimea replicilor fiecarui partener. Rabdarea de a astepta reactiile partenerului la afirmatiile, propunerile, ofertele proprii, inhibarea dorintei de a vorbi este esentiala pentru reusita negocierii. Regula de aur a negocierii este sa nu iei niciodata cuvantul atunci cand poti foarte bine sa pastrezi tacerea.

## **28. Tactica ofertelor false**

Una dintre numeroasele tactici imorale folosite de negociatori, tactica ofertelor false, angreneaza defavorabil in jocul sau atat vanzatorii cat si cumparatorii. Astfel, un cumparator intra in negociere cu o oferta suficient de mare ca valoare, pentru a inlatura de la inceput concurenta. Odata ce acest lucru s-a obtinut, prezumtivul cumparator isi retrage oferta initiala si astfel negocierea initiala isi pierde valabilitatea.

De regula oferta falsa este facuta pentru a inlatura competitia, astfel incat negociatorului sa-i ramana terenul deschis. De cele mai multe ori o asemenea tactica da roade, se materializeaza, deoarece partenerul este luat prin surprindere.

### **29. Tactica de negociere cu oamenii orgoliosi**

Negocierea cu o persoana orgolioasa este extrem de dificila. In primul rand pentru ca nu negociati un pret, nu negociati servicii, negociati cu orgoliul interlocutorului. Ca tehnica de raspundere, trebuie sa-l bateti cu propriile arme, trebuie sa-l prindeti in propria plasa. Ori de cate ori cere ceva trebuie sa-i identificati orgoliul lui si puneti-l sa lucreze in favoarea dumneavoastra! Cu alte cuvinte trebuie in loc sa va contraziceti cu el si sa-i aduceti atingere orgoliului, sa il intrebati, in cuvinte frumoase: Oare orgoliul tau poate sa faca ceva? Sau Orgoliul tau cu siguranta pricepe... pricepe si avantajele!

### **30. Tactica incastrarii (folosirii vocii)**

Se mai numeste si tehnica celor doua voci, vocea constinetului si vocea inconstientului. Milton Erickson, fondatorul hipnozei Ericksoniene, care ii si poarta numele dupa cum observati, obisnuia sa se adreseze pacientilor folosind cu maiestrie aceste doua voci.

Vocea cu care ne adresam constientului este clara, este cea pe care o folosim in toate interactiunile cu oamenii; este vocea noastra obisnuita. In schimb, pentru a avea acces la inconstientul unei persoane trebuie facuta o schimbare de ritm

in vorbire, constand de cele mai multe ori in coborarea tonalitatii vocii si a intensitatii ei.

### **31. Tactica folosirii impasului**

Poate fi folosita ca mijloc temporar de testare a pozitiei celeilalte parti si de a rezolva problema in discutie. Ea se foloseste numai atunci cand exista pretentia ca cealalta parte nu va reactiona puternic astfel incat sa solicite fie terminarea negocierii, fie concesii suplimentare dupa reluarea acesteia.

### **32. Tactica mutarii in timp si spatiu**

Aceasta tehnica consta in spargerea convingerilor partenerului prin reevaluarea implicatiilor credintei, plasand-o intr-un alt context/spatiu sau prin mutarea ei in timp. Tehnica face parte strategia de convingere care se numeste "Sleight of mouth". Exemplu: Partenerul: Nu fac afaceri cu tine pentru ca te imbraci sport. Raspuns persuasiv: Marile afaceri se incheie pe terenul de golf. Nota: Actualul cadru spatial este inlocuit cu un teren de golf.

### **33. Tactica – nu vand oricui**

Prin aceasta tactica dumneavoastra va stabiliti foarte clar pozitia: nu vindeti nimic, voi il ajutati pe partener sa se dezvolte, nu duceti lipsa de clienti. Este foarte important in aceasta tactica sa il faceti pe partener sa inteleaga ca va alegeti cu grija clientii. Incearcati sa-i starniti dorinta de a lucra cu dumneavoastra si usor, lasati-l pe el sa va convinga sa-i vindeti!

### **34. Tactica identificarii decidentului**

Daca tineti cont de aceasta tehnica veti putea declansa usor decizia de cumparare. Identificarea decidentului presupune sa tineti cont de ceea ce se numeste unitatea de luare a deciziilor. Aceasta unitate are in general urmatoarea schema: cerberii (secretarele, portarii, femeile de serviciu, asistentii manageri, etc; sunt acele persoane care stau in calea ajungerii la decident), decidentul (persoana care ia

decizia), utilizatorul (cel care lucreaza cu produsele tale, sau ale concurentei), beneficiarul, achizitiile (de multe ori deciziile se iau de aici), influentatorii (va pot ajuta, va pot incurca, sau pot influenta decidentul).

Legati o relatie cu toti membrii ULD. Nu genereaza un rezultat 100% dar va poate duce cel mai aproape de 100%.

### **35. Tactica – Ai putea mai mult decat atat**

Aceasta tactica deruteaza vanzatorul, avantajand de regula, cumparatorul. Inteleasa insa bine, vanzatorul poate sa o faca sa lucreze in favoarea sa.

Sa ne imaginam un vanzator in situatia de a vinde o cantitate de, sa zicem, cafea naturala pentru care solicita un pret de 5 lei/kg. Un alt vanzator cere 4,8 lei/kg, in timp ce un al treilea 5,2 lei/kg. Acum cumparatorul va folosi tactica “ai putea mai mult decat atat”. El le va spune celor trei ofertanti: “Trebuie sa puteti mai mult decat atat!”. Vor face vanzatorii acest lucru? Este de presupus ca da.

### **Ce tehnica trebuie sa folosim?**

Tehnicile de mai sus isi regasesc eficacitatea in folosirea lor. Ele trebuie adaptate la context, la mediul in care se poarta negocierea. Astfel, trebuie sa adaptezi tactica la potentialul tau de a o folosi. Nu toate tehnicile de mai sus pot fi folosite de catre oricine si in orice moment. In functie de personalitatea ta, unele dintre aceste tehnici le vei putea folosi mai usor, cu rezultate mai bune. Prin urmare trebuie sa folosim acele tehnici care conduc catre maximizarea rezultatelor. Nu trebuie sa uitam insa de un principiu al negocierii moderne si anume WIN – WIN (intr-o negociere trebuie sa castige ambele parti). Totodata este foarte important ca aceste tehnici tactici sa fie adaptate la personalitatea interlocutorului nostru.

Cunoasterea tehnicilor de mai sus mai are un avantaj mare: faptul ca vei putea identifica foarte usor ce tehnica foloseste partenerul de negociere. Cunoscand mai bine tactica folosita de acesta veti putea contracara mai usor.

# 5 machiaje sexy pe care să ți le faci rapid dimineața

Dacă zi de zi te trezești cu greu, mănânci în grabă, iar pentru machiaj abia îți mai rămâne puțin timp să aplici un fond de ten și mascara, trebuie să faci câteva schimbări ca să arăți senzațional când ieși din casă. Nu este necesar să aloci mai mult timp machiajului, ci mai degrabă să înveți tehnici noi, care să-ți permită să realizezi un machiaj senzațional în timp record. Iată câteva tutoriale care te ajută să-ți schimbi rutina zilnică de machiere, ca să fii și mai frumoasă!

## Nuanțe pale de roz

Încearcă un machiaj simplu, de zi, în care tenul perfect este secretul de bază. Folosește pensulele pentru machiaj și pudrele minerale ca să ai un chip ca de porțelan!

## Machiaj natural de zi

Învăță cum să-ți ascunzi imperfecțiunile fără să-ți încarci tenul. Folosește pensulele și degetele ca să aplici produsele uniform și în strat cât mai fin.

## Folosește produse multifuncționale

Știi câte poți face cu un creion dermatograf maro? Numai în tutorialul de mai jos ai cel puțin 4 întrebări pentru el!

Dacă folosești produse multifuncționale, te machiezi mai ușor și mai repede.

## Smokey eye de zi

Un contur care îți pune ochii în valoare, dar fără să fie prea îndrăzneț pentru un machiaj de zi.

Iată cum să-l realizezi:

## Ascunde imperfecțiunile

Învăță cum să-ți ascunzi perfect imperfecțiunile, în numai câteva minute, pentru un machiaj de zi sexy și delicat:

<https://www.youtube.com/watch?v=DjAlCw4ltPc>

Sursa: [www.eva.ro](http://www.eva.ro)

Sursa video: [www.youtube.com](http://www.youtube.com)

---

# Cum sa fotografiezi o eclipsa de soare

*foto: Alex Conu*

Prima eclipsă de Soare a anului 2015 are loc **vineri, 20 martie 2015**. Din păcate pentru noi, zona de totalitate eclipsei se află în nordul Oceanului Atlantic și Înghețat, totuși va fi vizibilă parțial și din România. **Gradul de acoperire al Soarelui va fi de peste 50%** (în funcție de localitatea în care locuiești). Următoarea eclipsa parțială de Soare va mai putea fi observată din România doar în 2020 și va avea un grad de

acoperire redus, de aproximativ 10%.

**Eclipsa va debuta în vestul României la ora 10:40**, penumbra Lunii deplasându-se de la vest la est – nord-est. La ora 10:56 eclipsa va fi în desfășurare în întreaga țară. **Maximul eclipsei se va produce în jurul orei 11:55**, valoarea exactă depinzând de locația observatorului.

În **București**, Astroclubul București organizează, cu această ocazie, pe platoul din fața intrării în Baneasa Shopping City (intrarea în zona cu restaurante), o sesiune de observații prin telescop însoțite de explicații oferite de membrii Astroclubului București.

Alte sesiuni de observații sunt organizate în: **Alba Iulia** (esplanada obeliscului lui Horea, Cloșca și Crișan), **Baia Mare** (complexul astronomic Baia Mare), **Bârlad** (Muzeul Vasile Pârvan), **Bistrița** (Pietonal Liviu Rebreanu), **Bumbești Jiu**, **Cluj Napoca** ( Observatorul Astronomic al Universității Babeș-Bolyai), **Sfantu Gheorghe** (Tein Coffe & Tea House), **Sighetu-Marmației** (Colegiul Național Dragoș-Vodă), **Târgoviște** (Piața Tricolorului) și **Timișoara** (Piața Axente Sever nr 1).

**Animația** de mai jos, realizată de siteul astro-info.ro ne arată cum va fi eclipsat soarele vineri:



Sunt puțini cei care se uită la o eclipsă de Soare fără a încerca să o fotografieze. E nevoie însă de mai mult decât aparatul de fotografiat pentru a face asta. Iar trepidul, diversele obiective, filtre sau telecomenzi sunt doar începutul, cei cu adevărat pasionați folosind chiar lunete pentru realizarea fotografiilor dorite.

## **Echipamentul necesar pentru a**

# fotografia o eclipsa de Soare

## Filtrul solar

Când fotografiați eclipse parțiale de Soare sau Soarele în general nu uitați niciodată de utilizarea filtrului solar. Fără acesta, obturatorul și cip-ul camerei vor avea de suferit. Și mai ales există pericolul să orbiți. **Nu priviți/fotografiați NICIODATĂ Soarele prin instrumente optice fără un filtru special destinat acestui scop.** Dacă eclipsa este totală, cu câteva fracțiuni de secundă înainte de totalitate va trebui scos acest filtru și va fi repus la loc imediat după totalitate.

Pentru fotografierea fazei totale a unei eclipse de Soare avem nevoie de focale mai lungi. 600mm ar fi ideal probabil.

**Filtrele se pot achiziționa de la magazinele de specialitate,** care comercializează echipament astronomic (Astromagazin, Astroshop, Telescop Expert etc.).

Unele sunt sub forma de folie (Baader Folie filtru solar de exemplu) și pot fi decupate în funcție de nevoi, pentru a se potrivi obiectivului tău.

## Camera foto

Probabil cea mai comună opțiune pentru fotografierea eclipselor sunt aparatele foto **DSLR sau SLR** (pe film), dar aparatele foto **mirrorless** vin și ele din urmă.

Important e să fie un **aparat foto care să îți permită control manual**, astfel ca tu să setezi atât valoarea diafragmei cât și timpul de expunere.

## Obiectivele

Multe site-uri, bloguri sau chiar și cărți despre astrofotografie vor preciza faptul că datorită mărimii lor aparent mici pe cer, Soarele și Luna sunt greu de surprins fără un obiectiv cu distanță focală lungă. Lucrurile nu sunt

însă neaparat îngrijorătoare nici dacă ai un wide în loc de tele. Rezultate frumoase se pot obține în toate cazurile, important e să fii creativ, chiar și în cazul fotografiei astronomice.

Toate obiectivele sunt capabile să captureze aspecte unice ale unei eclipse, trebuie să știi însă ce și când să folosești, în funcție de rezultatul final la care aspiri.

### **Obiectivele grand-angulare (wide) și fisheye**

Aceste obiective oferă posibilitatea de a captura cadre scenice, mai artistice, în care vei arăta atât eclipsa cât și elemente terestre, cum ar fi diverse clădiri, peisaje urbane, oceanul, un orizont distant etc.

Nu uita însă ca pentru fotografierea eclipselor solare este OBLIGATORIE folosirea unui filtru solar pentru a reduce lumina și radiațiile periculoase.

Obiectivele wide sunt de asemenea ideale pentru a înregistra o expunere multiplă a eclipsei respective, prin luarea unei imagini o dată la fiecare 5 sau 10 minute, astfel încât la final să obții în fotografie o înlănțuire a Soarelui în diversele faze ale eclipsei.

Dacă realizezi și o fotografie cu peisajul respectiv în care are loc eclipsa, fie el urban, montan etc. iar ulterior realizezi un montaj, rezultatul final poate fi cu adevărat impresionant.





*foto: Cristina Țintă*

### **Obiectivele fixe de 40 sau 50mm**

Mai puțin utilizate în fotografierea propriu-zisă a eclipselor, pot fi utile însă pentru surprinderea unor detalii precum proiecția unei eclipse pe o coală de hârtie sau ecran. Nu uita de asemenea să observi umbrele de sub copacii din apropiere, atunci când are loc o eclipsă de Soare. Frunzele și ramurile vor acționa ca un fel de cameră obscură, proiectând mici sori pe pământ.



*foto: Cristina Țintă*

### **Teleobiectivele (100-1000mm)**

Probabil cele mai populare obiective pentru fotografierea eclipselor. Teleobiectivele cu o focală moderată sunt foarte bune pentru a captura expunerile unice care înregistrează

progresul unei eclipse , în timp ce teleobiectivele lungi te pot ajuta cu succes să capturezi coroana solară , margelele lui Bailey sau efectul inelului de diamant. (în cazul eclipselor totale)

De asemenea , obiectivele tele cu focale lungi sunt utile în înregistrarea unor detalii de suprafață , cum ar fi petele solare.



*foto: Cătălin Beldea*



*foto: Mihai Curtașu*

## **Teleconvertorul**

**Pentru a mări focala, puteți atașa un teleconvertor.** Unul 2x este chiar recomandat, în acest caz, în special dacă deții un teleobiectiv cu focală moderată (100-300mm).

Cum rămâne cu telescoapele ?, vei spune . Ei bine , un telescop este de asemenea mare ajutor în fotografuarea eclipselor de Soare, mai ales dacă ți-ai propus să obții cadre cu proeminențele solare, coroana sau cromosfera . În oricare dintre cazuri, nu uita de filtrele solare !

Când se folosește un telescop , **montura** este de asemenea un element de bază, fiind de preferat utilizarea unei**monturi ecuatoriale**.



foto: Alex Conu

*foto: Alex Conu*



© Paduraru Catalin

*foto: Cătălin Păduraru*

## **Declanșatorul flexibil/telecomanda**

Un accesoriu extrem de important în fotografierea eclipselor, care vă ajută să preîntâmpinați mișcarea imaginilor datorată apăsării butonului declanșator, mai ales la focale foarte lungi.

## **Trepiedul**

Trepiedul este un alt accesoriu de bază în acest caz, fiind indicat unul de calitate, care să susțină cu ușurință greutatea unui body și a unui teleobiectiv, chiar dacă vorbim de o eclipsă parțială și vom fotografia cu timpi de expunere foarte scurți.

# **Setări recomandate pentru a fotografia o eclipsa de Soare**

- **focalizarea manuală:** este recomandat să focalizați manual („la infinit”), deoarece sistemul AF al aparatului poate fi mai ușor păcălit în acest caz, astfel că vei obține rezultate mai bune setând expunerea și focalizând manual.
- **fomatul fotografiilor:** RAW (sau **RAW+JPG**)
- Pentru reglarea manuală a parametrilor de expunere:
  - optează pentru o **valoare ISO cât mai redusă** (ISO 100)
  - alege o **diafragmă cât mai închisă** (ex f/16)
  - setează un **timp de expunere cât mai scurt** (aceștia variază însă în funcție de fazele eclipsei și de ce îți dorești să evidențiezi; mai jos ai un tabel orientativ, valabil și pentru fotografia digitală); cel mai bine însă, pentru a evalua corect expunerea, realizează câteva cadre de test și fă ulterior ajustările, consultând bineînțeles și histograma afișată.

| F/<br>Stop   | Partial<br>Phases<br>(ND4)* | Diamond<br>Ring | Baily's<br>Beads | Promi-<br>nences | Inner<br>Corona | Middle<br>Corona | Outer<br>Corona | Land-<br>scape | Sky |
|--------------|-----------------------------|-----------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|-----|
| ISO 100 Film |                             |                 |                  |                  |                 |                  |                 |                |     |
| 2            | 1/8000                      | 1/4000          | —                | 1/2000           | 1/250           | 1/125            | 1/30            | 1/15           | 2   |
| 2.8          | 1/4000                      | 1/2000          | 1/8000           | 1/1000           | 1/125           | 1/60             | 1/15            | 1/8            | 4   |
| 4            | 1/2000                      | 1/1000          | 1/4000           | 1/500            | 1/60            | 1/30             | 1/8             | 1/4            | 8   |
| 5.6          | 1/1000                      | 1/500           | 1/2000           | 1/250            | 1/30            | 1/15             | 1/4             | 1/2            | 16  |
| 8            | 1/500                       | 1/250           | 1/1000           | 1/125            | 1/15            | 1/8              | 1/2             | 1              | 32  |
| 11           | 1/250                       | 1/125           | 1/500            | 1/60             | 1/8             | 1/4              | 1               | 2              | 64  |
| 16           | 1/125                       | 1/60            | 1/250            | 1/30             | 1/4             | 1/2              | 2               | 4              | 128 |
| ISO 400 Film |                             |                 |                  |                  |                 |                  |                 |                |     |
| 2            | —                           | —               | —                | 1/8000           | 1/1000          | 1/500            | 1/125           | 1/60           | 1/2 |
| 2.8          | —                           | 1/8000          | —                | 1/4000           | 1/500           | 1/250            | 1/60            | 1/30           | 1   |
| 4            | 1/8000                      | 1/4000          | —                | 1/2000           | 1/250           | 1/125            | 1/30            | 1/15           | 2   |
| 5.6          | 1/4000                      | 1/2000          | 1/8000           | 1/1000           | 1/125           | 1/60             | 1/15            | 1/8            | 4   |
| 8            | 1/2000                      | 1/1000          | 1/4000           | 1/500            | 1/60            | 1/30             | 1/8             | 1/4            | 8   |
| 11           | 1/1000                      | 1/500           | 1/2000           | 1/250            | 1/30            | 1/15             | 1/4             | 1/2            | 16  |
| 16           | 1/500                       | 1/250           | 1/1000           | 1/125            | 1/16            | 1/8              | 1/2             | 1              | 32  |

Eclipsa totală de Soare din 20 martie 2015 va fi observată de astronomul român **Cătălin Beldea**. Acesta va participa la o **expediție de observare a eclipsei din avion, denumita EFLIGHT 2015**. Te vom ține la curent cu observațiile lui Cătălin, iar după revenirea în țară ne-am propus să organizăm o proiecție cu fotografiile realizate.

Eclipsele de Soare și Lună sunt evenimente spectaculoase și rare de aceea reprezintă un gen al astrofotografiei mai des abordat și de cei care nu fac asta neapărat în mod constant. Așadar, **te îndemnăm să ieși la fotografiat iar vineri, după eclipsă, așteptăm fotografiile tale pe [blog@f64studio.ro](http://blog.f64studio.ro) sau pe Facebook, unde vom realiza o galerie.**

Sursa: <http://blog.f64.ro>

---

# Cum sa-ti faci un machiaj chic si simplu in doar 5 minute

Nu de putine ori ti s-a intamplat sa fii pe fuga si sa-ti doresti sa te machiezi in 5 minute, pentru ca mai apoi sa iesi in graba pe usa si sa incepi ziua. Ei bine, acest lucru este posibil, iar specialista in make-up Lisa Eldrige iti vinde cateva ponturi utile care te vor ajuta sa-l pui in practica mai des.

Nu e nevoie sa fie specialista in machiaj pentru a crea un look chic si elegant, care sa dureze toata ziua si care sa te faca sa te simti „Wow”. Cu produsele ideale si un minimum de cunostinte, tenul tau poate arata la fel ca cel al unei vedete de la Hollywood.

Make-up artist-ul Lisa Eldrige intelege ca cele mai multe dintre doamne si domnisoare sunt mereu pe fuga si nu isi permit sa piarda timpul in fata oglinzii, asa ca a realizat pentru ele un tutorial in care le arata cum se pot aranja in aproximativ 5 minute.

Pe langa sfaturile tehnice, Lisa mentioneaza si numele produselor pe care le foloseste, asa ca nu ezita sa pui in aplicare lectiile de indata ce ai ocazia.

Sursa: [www.perfecte.ro](http://www.perfecte.ro)

Sursa video: [www.youtube.com](http://www.youtube.com)

---

# TRX Suspension Training



Trx este cel mai nou program în materie de Group Training și Personal Training.

Acestă clasă antrenează toți mușchii corpului, fiind suspendat și folosind greutatea proprie a corpului în diferite planuri de înclinație. Trx Suspension Training vă permite să lucrați Interval Trainig, Strenght, Cardio. Spre deosebire de programele clasice, Trx este recomandat în antrenamentele de recuperare pentru cei care au probleme cu încheieturile sau cu spatele.

În cadrul antrenamentelor de TRX controlul vă aparține în totalitate. Puteți efectua sute de exerciții în condiții de siguranță pentru creșterea puterii, flexibilității, echilibrului și a mobilității fără a avea riscuri de accidentări și la intensitatea aleasă de către dumneavoastră.

Acest tip de antrenament este potrivit pentru oricine, deoarece se poate controla nivelul de rezistență și de dificultate. Este un antrenament perfect atât pentru reabilitare cât și pentru un program de fitness intensiv.

Spre deosebire de antrenamentele standard care permit solicitarea unei singure grupe musculare, ceea ce poate duce și la riscul apariției de accidentări sau dezechilibre musculare, Trx Suspension Training permite utilizarea unei

plaje mai largi de mișcări și de grupe musculare simultan.

## **BENEFICIILE ANTRENAMENTULUI DE TRX**

- Antrenează toți mușchii corpului
- Dezvoltă forța musculară
- Este și un bun antrenament cardio
- Crește flexibilitatea, echilibrul și mobilitatea
- Reduce riscul de accidentări

## **Functional Training: de ce sa ne antrenam functional**

Antrenamentul functional nu este un concept nou, revolutionar, ci mai degraba o reinterpretare a metodelor de antrenament traditionale, in context actual. In cateva cuvinte, functional training inseamna renuntarea la aparatele fixe si la greutatile foarte mari si antrenarea folosindu-se in principal greutatea corpului si miscarile libere sau accesoriile specifice.

## **Principiile pe care se bazeaza antrenamentul functional**

Practicarea functional training porneste de la un principiu simplu: exercitii prin care corpul se misca ne-restrictionat, fara limite. Instrumentele functionale permit evolutia in toate planurile de miscare si implica intregul corp.

## **Conceptele-cheie din functional training sunt:**

Miscari multi-plane – se lucreaza in toate cele 3 planuri de miscare

Miscari integrate – implica folosirea intregului corp

Miscari complexe – solicitarile au loc atat la nivel fizic cat si psihic

Pozitia principala de antrenament este din stand, deoarece singurul nostru punct normal de contact cu pamantul sunt

picioarele, exercitiile de functional training fiind realizate cu ajutorul urmatoarelor instrumente: clopote, saci, scari, obstacole, rezistori de viteza, echipamente de box, mingii medicinale, banci, gantere, haltere, ViPR, TRX, si altele.

### **Ce urmarim intr-un antrenament functional**

Prin intensitate si prin folosirea intregului corp in antrenament principalele beneficii sunt obtinerea unui efect metabolic si cardiovascular, care ajuta la dispersarea tesuturilor adipoase din organism si la imbunatatirea sistemelor aerobe si anaerobe. De asemenea, prin modul de a implica toate grupele in cadrul exercitiilor, antrenamentul functional previne accidentarile (sau ajuta la reabilitarea dupa anumite accidentari), ajuta la imbunatatirea posturii si a capacitatilor noastre de a indeplini sarcinile zilnice. Prin configurarea programului de lucru se obtine forta, putere, viteza, flexibilitate si gama de miscare precum si rezistenta musculara si fitness cardiovascular.

Antrenamentul functional trebuie sa contina si elemente de distractie sau de competitie, putand fi executat outdoor sau indoor, in sistem de intrecere intre participanti si/sau contra cronometru. Corpul trebuie sa fie solicitat in timpul antrenamentului atat din punct de vedere fizic cat si psihic, iar instrumentele interesante folosite pe parcursul programului si lucrul contra cronometru reprezinta garantia unui antrenament complet.

Sistemele functional training nu vor inlocui aparatele sau metodele de antrenament din culturism sau aerobic, insa cu siguranta vom asista la o dezvoltare paralela a acestui domeniu. Trebuie sa ne asteptam deci ca tot mai multe sali sa creeze zone speciale pentru "Functional Training", caci tot mai multi membri vor sa traiasca experienta inedita si plina de provocari (atat fizice cat si mentale) din timpul unui antrenament functional! Tu ai vrea sa incerci?

### **Ce inseamna antrenamentul suspendat?**

In forma sa cea mai simpla, Suspension Training se refera la ansamblul miscarilor unice bazate pe masa corporala proprie . Aceste miscari sunt executate sub indrumarile unui antrenor in baza principiilor de functionare a antrenamentului suspendat .

Aceste noi miscari de antrenament se diferentiaza de exercitiile conventionale prin faptul ca mainile sau picioarele utilizatorului sunt in general sustinute de un singur punct de ancoraj in timp ce restul corpului este in contact cu solul. Dupa cum reiese si din denumirea lui, TRX Suspension Training (Total Resistance eXercise Suspension Training ), TRX -ul este un instrument cu ajutorul caruia se efectueaza majoritatea exercitiilor in suspensie.

Aceste exercitii permit dezvoltarea fortei, rezistentei, mobilitatii, echilibrului, coordonarii, supletii, puterii si stabilitatii core-ului, datorita unei game largi de incarcare sub diferite unghiuri.

### **Antrenament cu TRX**

TRX sau antrenamentul suspendat este o clasa nou aparuta la noi in tara si presupune antrenarea tuturor grupelor de muschi prin exercitii la corzi, folosindu-ne doar de greutatea propriului corp. O activitate relativ ciudata, in cadrul careia se foloseste un "instrument" asemanator unui leagan. Fie ca vom urma antrenamente de intarire musculara, antrenamente cardio sau antrenamente pe intervale (alternarea intensitatii ridicate cu intensitate redusa), TRX poate acoperi toate necesitatile noastre in materie de exercitii fizice. Dupa cum reiese si din denumirea lui, TRX Suspension Training (Total Resistance eXercise Suspension Training ), TRX -ul este un instrument cu ajutorul caruia se efectueaza majoritatea exercitiilor in suspensie.

Avantajele acestui tip de antrenament sunt comoditatea, mobilizarea muschilor stabilizatori si posturali, diversitatea, facand astfel posibil antrenamentul pentru toate grupele musculare. Aceste noi miscari de antrenament se

diferentiaza de exercitiile conventionale prin faptul ca mainile sau picioarele utilizatorului sunt in general sustinute de un singur punct de ancoraj in timp ce restul corpului este in contact cu solul. Este vorba de doua benzi la al carora capete sunt prinse doua dispozitive in care se pot fixa picioarele, bratele sau se poate monta o bara. Bara si dispozitivele respective au rolul de a sustine o parte din greutatea corporala. Obiectivul este acela de a imbunatati forta musculara, stabilitatea, echilibrul, coordonarea si flexibilitatea. Un antrenament se poate executa pe durata a 30 de minute si se poate desfasura fie one-to-one cu un antrenor sau, fie sub forma unei clase de grup. Asadar, din cate se pare cu un singur aparat se pot lucra atat muschii abdominali cat si musculatura trenului superior si inferior. Spre deosebire de programele clasice, Trx poate fi folosit in antrenamentele de recuperare pentru cei care au probleme cu incheieturile sau cu spatele. –

Practic TRX este suportul nostru pentru a face miscari libere, exercitii elementare dar dupa un plan de antrenament bine stabilit. Evident ca nu poti ajunge campion de culturism cu astfel de antrenamente. Insa, realist vorbind, cati oameni isi propun asta?

Sursa: [bigfitness.ro](http://bigfitness.ro)

## TRX HOME



## TRX PRO



**TRX RIP TRAINER**



**TRX FORCE KIT: Tactical**



**VIDEO**

**Mai multe video pe **TRX®** Official YouTube Channel**

**Sursa: <http://gadgetmasculin.blogspot.ro>**

Sursa video: [www.YouTube.com](http://www.YouTube.com)

---

## **Cum sa faci o cafea buna – 5 Metode de preparare a cafelei**

Cum sa faci o cafea buna – 5 Metode de preparare a cafelei

---

## **Cum faci singur-singurel un hamac de senzatie**

Sa cumperi un hamac, din Romania, e o prostie. Alea din plasa, vandute pe DN-uri, sunt mici si incomode. Cele din Carrefour se rup instantaneu. Am mai gasit prin Metro unele, care te rularau ca pe o sarmaluță, odata așezat in ele. Asa ca, la cererea unei proprietare de **casuta de vara**, am decis sa fac singur un hamac. Si mi-a iesit la fix.

Ce cumperi:

1. – o bucata de burete (Metro – 40 de lei) de 1m x 2m. Cat un pat de o persoana.
2. – trei metri de folie de solar (Bricostore – 20 de lei), lata de un metru, model tub.

3. – metraj de draperie, de unde vrea pula ta (Republicii – 40 de lei ). Minim 5 metri, la latimea standard, de 1.60.
4. – coarda ca de alpinism si carabine (Baumax – 30 de lei). Eu am luat 10 metri de coarda si 4 carabine.
5. – ață rezistentă, nu obisnuită (langa Hale – 10 lei). Am luat 10 metri, am folosit 6.
6. – ace de cusut foarte mari (langa Aroma – 5 lei)
7. – teava rectangulara de 20mm diametru. Ai nevoie de doua bucăți de un metru fiecare, dar nu le gasesti asa scurte (Dedeman – 15 lei teava de 6 metri).

Te duci la orice croitor, sa-ti faca din cele doua bucăți de metraj un tub cu lungimea de 2.5 metri si latimea de un metru, cu cusaturi triple pe fiecare parte (10 lei). Bagi buretele in folie, si folia in metraj. De ce toată chestia asta? Pentru că atunci cand ploua pe hamac, sa nu se ude si buretele, ci numai materialul textil, si sa se usuce rapid.

Cum nici o croitorie din Ploiesti n-o sa-ti coasa la masina tiv-uri cu ață groasa, prin material gros, ceva ce include si cinci centimetri de burete, coși manual doua tivuri largi, la ambele capete ale hamacului. De-asta ti-ai luat ață rezistentă și ace mari. O să dureze să faci cusături duble, de mână, dar nu vrei sa-ti vezi copilul cazut in cap, nu?

Prin tivuri introduci cele doua tevi rectangulare, care nu vor permite hamacului sa se curbeze, cand te așezi pe el. Prin țevi introduci corzile de alpinism, la capetele carora faci ochiuri unde atașezi carabinele.

*Cumparaturile le-am facut pe durata unei saptamani, cand ajungeam in zona vizată, cu alte treburi. Cusutul manual, taiatul tevilor si montajul corzilor si carabinelor au reprezentat toata munca fizica si au durat, impreuna, maxim doua ore.*

Vei obtine un hamac perfect plan, care poate fi ancorat de

orice chestie solida, fie ea un stalp vertical sau o balustrada orizontală. Da, va costa cat un hamac din comert, dar va fi:

- – mai usor de montat – cine a fost pe munte stie cat de usor creezi un cuplaj cu o carabina: o singură miscare, cu o singura mână.
- – mai comod – hamacul nu se strange in jurul corpului tau, e ca un pat plutitor
- – mai mare – n-am vazut in comert vreun hamac atat de lat si de lung, M încape în el cu încă doua prietene.
- – mai rezistent – am testat hamacul cu două persoane, care, impreuna, cântareau peste 110 kg. Nici macar n-a pârâit.

Have fun.

Sursa: <http://bogdanstoica.ro>

---

# Cum sa transformi apa într-un medicament

## Apa miracolul vindecarii

*Cu totii ne simtim slabiti, fara energie, sau avem boli care ne supara. Cu totii ne dorim sanatatea, dar cati facem ceva ca sa o obtinem? De la o gandire sanatoasa, care e de baza, pana la un stil de viata sanatos ce include alimentatie sanatoasa, miscare, actiune, purificare, energizare etc, exista multiple cai prin care sa ne obtinem si mentinem corpul si spiritul asa cum ni le-a daruit Dumnezeu. Printre acele gesturi marunte dar atat de benefice pe care le putem face zilnic pentru a ne*

*simti mai bine, este a avea grija de apa – de apa pe care o bem, de apa care ne compune, de apa din mediul inconjurator, de apa din mancare, de apa de pretutindenii. Asa cum este bine sa mentinem energia la vibratii inalte in undele iubirii, asa este bine sa mentinem si apa la vibratii inalte in iubire. Pentru ca apa este in toate, si hraneste totul, si schimba totul.*

### **Apa este viata!**

Apa este buna, nutritiva, la indemana, ieftina, atat de necesara si totusi atat de subestimata, neglijata. Apa este coordonata esentiala a supravietuirii noastre, a doua dupa aer. Organismul nostru depinde de apa pentru a functiona asa cum trebuie. Desi un om poate rezista mai mult timp fara mancare, fara apa insa nu ar putea supravietui mai mult de trei zile. Apa este absolut necesara in pregatirea substantelor nutritive din alimente pentru absorbtie si asimilare.

Ca si energia, apa este peste tot, in tot ce exista, chiar si in pietre, chiar si in oase. Daca energia este materia din care este alcatuit universul subtil, apa este materia din care este alcatuit universul palpabil. Asta ma face sa ma gandesc ca poate cumva, apa este o corespondenta a energiei in plan fizic.

Desi numim planeta noastra "Pamant", si tot astfel si suprafetele de uscat, de parca acestea ar fi cele mai intinse, totusi pe aceasta Planeta Albastra marile si oceanele ocupa 70,8% – 361.200.000 kmp, adica de 36 de ori mai mult decat suprafata Europei. Din "pamant" – continentele si insulele – gheturile acopera 1.600.000 kmp, lacurile aproximativ 2.000.000 kmp, iar suprafata raurilor nu poate fi masurata, fiindca e schimbatoare. Mlastinile cuprind si ele 2.700.000 kmp. Daca mai adaugam si zapada, inseamna ca si "uscatul" planetei este mai mult de jumatate acoperit cu apa, solida sau lichida. Apa este suportul vietii pe Pamant, desi majoritatea formelor de viata au aparut si s-au dezvoltat, avand caracteristici adaptate, pe pamant.

Cum totul in Univers respecta un patern general, unic, minunat, ca si planeta pe care traим, si corpul nostru contine in medie 70 % apa. Suntem atat de interconectati cu tot ce ne inconjoara incat ne ogindim in acestea pana la cel mai mic detaliu. Creierul unui om este  $\frac{3}{4}$  apa. Oasele  $\frac{1}{4}$ , muschii  $\frac{3}{4}$ , iar

sangele aproximativ 85% apa. Asadar apa este o parte din noi, ne este esentiala pentru supravietuire, pentru mentinerea sau imbunatirea sanatatii.

Am putea spune ca noi suntem APA.

Spre exemplu, plasma sanguina este 92% apa, tesutul muscular 80%, celulele rosii 60%, etc. Chiar si oasele contin 25% apa! Nu ai spune ca e asa, nu? Apa este constituentul de baza al tuturor organismelor vii, intre 50 si 90% din greutatea acestora fiind apa. Protoplasma, materia de baza a celulelor vii, consta intr-o solutie in apa de grasimi, carbohidrati, proteine, sare si alte substante chimice similare. Apa actioneaza ca solvent, transportand, combinand si dizolvand aceste substante. Sangele in animale si seva din plante este in primul rand apa si servesc pentru a transporta hrana si reziduuri. Apa joaca de asemenea un rol esential in metabolismul moleculelor esentiale vietii, cum ar fi proteinele si carbohidratii. Acest proces, numit hidroliza, se desfasoara constant pe intreaga durata a vietii celulelor, incetinirea lui fiind sinonima cu imbatranirea iar oprirea lui cu moartea.

#### *Beneficiile apei*

In primul rand este important deci sa bei apa pentru a mentine nivelul de hidratare normal al celulelor organismului dar nu este totuna ce fel de apa bei. In primul rand este necesar ca apa sa fie curata, fiind o idee buna substituirea apei de la robinet a carei tratare dura si calatorie prin tevi ii afecteaza calitatea, prin alte surse de apa, cat mai curate si mai naturale. Atentie insa, bauturile alcoolice si cele ce contin cofeina, chiar daca sunt in mare masura apa, contin diuretice ce determina ca in final organismul sa piarda mai multa apa decat asimileaza.

Organismul are nevoie apoi de detoxifiere, in consecinta are nevoie de apa. Detoxifierea este o necesitate pentru simplul fapt ca in fiecare zi , pe langa substantele nutritive, organismul "colecteaza" si reziduuri, substante mai mult sau mai putin toxice care se gasesc inevitabil in alimente, si pe care corpul le identifica si elimina. Eliminarea acestora ar fi mult inlesnita daca organismul ar avea la indemana cel mai bun agent detoxifiant si anume apa. Fara apa, organismul se dovedeste a fi pur si simplu un "container" in care se aduna depozite de toxine care treptat incep sa actioneze negativ

asupra ficatului, rinichilor sau chiar favorizeaza aparitia tumorilor canceroase.

Apa amelioreaza considerabil digestia. Constipatia, problemele care pot aparea in digestie pot fi deseori rezolvate printr-o hidratare adecvata. Apa nu trebuie sa lipseasca din alimentatia ta zilnica pentru ca digestia sa decurga normal.

O buna hidratare are efecte importante si la nivelul pielii, stiut fiind faptul ca o hidratare optima (din interior) a pielii previne aparitia ridurilor sau le estompeaza, mentine pielea catifelata si elastica, nu permite aparitia acneei, mentine pielea tanara. Un organism bine hidratat se poate lauda si cu un aspect sanatos. Este valabil si la nivelul formei fizice, apa fiind un ingredient de baza in curele de slabire. Incearca sa inlocuiesti orice lichid - altul decat apa - din alimentatia ta, cu apa plata si ai sa vezi ca o sa incepi sa pierzi din kilogramele in plus. Apa regleaza metabolismul si tine si de foame in cazul in care ai tendinta sa mananci mai mult decat este normal. Adesea oamenilor le este de fapt sete atunci cand cred ca le este foame. Atunci cand ti-e foame prea repede dupa ce deja ai avut o masa indigesta, incearca sa bei un pahar de apa. Daca si dupa ce ai baut acel pahar de apa, tot mai iti este foame, atunci foamea este reala.

O hidratare adecvata se dovedeste benefica si pentru activitatea cerebrala, dar si in prevenirea unor afectiuni precum Alzheimer sau atacul cerebral. Bea apa suficienta si vei avea mai putine dureri de cap sau de articulatii (apa formeaza fluidele din jurul articulatiilor). Bea apa ca sa-ti protejezi inima, bea apa ca sa ai mai putina nevoie de medicamente. Bea apa ca sa-i oferi organismului tau energia naturala de care are nevoie pentru o functionare optima.

Renunta la alte lichide pe cat de mult posibil (cum ar fi alcoolul, sucurile dulci, sucurile acidulate). Incearca sa bei 8-10 pahare de apa pe zi, timp de o saptamana si vezi diferenta. Cu siguranta efectele pozitive pe care le vei observa asupra propriului tau organism iti vor da incredere sa abordezi un mod de viata mai sanatos.

### **Nehidratarea – Dezhidratarea**

Orice persoana simte ca are nevoie de hidratare, prin urmare de lichide. Si atunci recurge la orice in afara de apa :

cafea, suc, ceai, alcool. Nimic insa nu poate inlocui apa pura, plata, nu exista un substitut perfect pentru ea. 8-10 pahare de apa pe zi pot avea neasteptate si nebanuite efecte pozitive la nivel fizic dar si la nivel energetic.

Deci, pentru o buna functionare a organismului si pentru a evita deshidratarea, corpul necesita cel putin 2 l apa pe zi (sau pana la 4 l pe zi vara, pe timp de canicula sau cand omul desfasoara activitati fizice intense in urma carora pierde apa prin transpiratie.) Apa se pierde din organism prin urina, fecale, prin transpiratie si respiratie.. Cantitati semnificative de apa sunt utilizate de organism doar pentru digestia hranei. Apa se poate bea ca atare, in forma ei lichida, se poate infiltra prin piele in urma dusurilor, sau se poate lua din diferite surse pentru ca intra in compozitia produselor alimentare in diferite proportii. Cantitati mari de apa contin: laptele, legumele, fructele si carnea. Mentionez si carnea, pentru ca putini sunt vegetarieni, insa trebuie sa stiti ca apa din carne este incarcata energetic negativ, cu emotiile animalului din ultimele lui clipe de viata: frica, disperare, durere, deznadejde, moarte. Toate aceste energii, necuratate, vi se transmit si sunt preluate de mentalul vostru.

Majoritatea bolilor sunt cauzate de deshidratarea si intoxicarea celulelor. Acestea declanseaza un mecanism de protectie, atunci cand sunt deshidratate, prin care se imbraca intr-o pelicula gelatinoasa, din care se hranesc pentru a nu muri. Aceasta substanta se numeste... colesterol. Este important, asadar, sa schimbam mesajul apei, sa ne rugam si sa intelegem ca apa poate fi un medicament eficient pentru corpul nostru fizic. Avem nevoie sa bem cel putin doi litri de apa plata pe zi (putem sa bem ceai, sa consumam legume sau fructe bogate in apa, dar cei doi litri de apa trebuie bauti in mod constant). Cercetarile efectuate arata ca, de exemplu, 90% din durerile de stomac sunt cauzate de deshidratare. Sunt oameni care tuseasc, ii apasa inima sau au colici dupa masa. Acele organe care ne dor, mai ales dupa ce mancam, spun ca nu au destula apa. Cei care au miscari greoaie sau fata "impietritai au o proasta functionare a nervilor, cauzata de lipsa apei in corp. La nivelul cartilagiilor, componenta apei este de 90%. Cand se deshidrateaza, ele incep sa pocneasca. Oasele au nevoie de apa, in aceeasi masura – si multe dintre durerile de

oase, precum si sindromul de alunecare a discului lombar sunt cauzate de deshidratare. Ce se intampla cand luam un calmant pentru dureri sau cand avem un soc? Luam calmantul cu apa – si ni se da apa cand suntem in stare de soc. De fapt, cand iei o pastila, ceea ce face durerea sa dispara este apa, nu calmantul. 90% din durerile corpului nostru sunt semnale gen: "Te rog, am nevoie de apa!". Studiile arata ca tensiunea arteriala mare, problemele legate de vasele de sange sunt cauzate de lipsa apei din corp.

Pierderile de apa (dezhidratarile) pot produce perturbari sau in cazuri grave pot duce la deces. Pe termen lung, cand nu consumam suficienta apa zilnic, celulele deshidratate incep sa se distruga, organismul incepe sa consume propriile celule si tesuturi si apar boli autoimune precum scleroza in placi, lupus, etc. dar si in rinichi se depoziteaza toxine sub forma de pietre care apoi se elimina cu greu prin tratament.

### **Apa si energia**

Apa inmagazineaza energie si este un mediu cu putere de transmitere nelimitata in timp si spatiu. Apa are cea mai buna memorie din toate substantele de pe pamant.

Cea mai buna e apa care propaga cel mai bine energia cosmica. Cu cat apa potoleste mai bine setea, cu atat ea transmite mai bine energia cosmica. Cu cat apa potoleste mai bine setea cu atat ea induce mai multa armonie in relatia celula sanatoasa – viata – univers. Eu personal am observat ca anumite tipuri de apa, pe care le cumpar din comert, nu pot satisface setea. Beau 2 litri de apa pe zi si parca nu as bea deloc. Nu exista nici racoarea pe care ti-o da apa pura, si nici nu are gustul puritatii (da, apa pura are un anumit gust usor sesizabil). Insa daca apa este pura, un pahar este mai mult decat suficient sa stinga setea atunci cand te simti insetat (apa te energizeaza, si te simti ca si cum tocmai ti-ai reincarcat bateriile.)

Incepand cu vechii babilonieni, egipteni, chinezi e cunoscut faptul ca apa are memorie. Apoi, in majoritatea confesiunilor religioase apa are un rol foarte important. Chiar si stiinta moderna are dovezi incontestabile ce sustin aceasta afirmatie care spune ca apa are atat componenta chimica cit si componenta fizica (adica memorie structurala sau de structura).

De fapt orice obiect care ne inconjoara este purtator de

informatie. Tot asa cum luam o sarma de metal si o indoim si ea ramane indoita (metalul memoreaza forma care i-a fost impusa) tot asa si apa pastreaza informatia despre locurile prin care a trecut. Memoria apei in comparatie cu memoria metalului e de miliarde de ori mai incapatoare. La etapa actuala a cunostintelor acumulate de civilizatia umana apa se dovedeste a fi substanta cu cea mai bogata memorie din toate substantele cunoscute pe pamint.

Apa memoreaza toata calea care a strabatut-o pe pamant. Tine minte toata rugina si gunoaiele din teville prin care trece, tine minte proprietatile straturilor de pamant prin care trece, tine minte absolut orice stare si eveniment prin care trece sau la care asista, tine minte energiile pozitive, cat si energiile negative. Memoria apei "se restabileste" doar prin inghetare sau cu ajutorul unor aparate nou inventate.

### **Apa de energie joasa**

*APA DE ROBINET* (pe care o consumati chiar la momentul de fata fie pentru baie, dus sau baut) – calitatea apei de robinet se manifesta printr-o structura energetico-vibrationala deformata. Apa de la robinet are tensiunea superficiala de 73 dyne/cm<sup>2</sup> si in aceste conditii schimbul de substante intre apa si celula nu se face corect. Apa bauta trece prin corp fara sa hidrateze suficient celulele si noi credem ca daca am baut 2l – 2,5l/zi, suntem cu siguranta sanatosi...

Aceasta apa preia din mediul prin care trece si energii negative, si sistemul de tratare chimica nu asigura si tratarea, purificarea energetica. Si ganditi-va ce cale lunga bate aceasta apa si pe unde trece ( sol, statii de epurare, tevi, cladiri de locuinte..), si in momentul in care o bem de-a gata, ea pur si simplu ne infesteaza cu programe si idei care nu ne apartin, cu emotii si stari care ne otravesc. In loc sa ne furnizeze energia cosmica pe care ea o poarta in mod natural, ea ne conecteaza la energii joase.

O astfel de apa pe perioade lungi de timp cauzeaza: scaderea imunitatii, raceala, gripa, dureri de cap, dureri de spate, dureri la nivelul incheieturilor, oboseala cronica, lipsa de energie, capacitate scazuta de lucru, irascibilitate sporita, slabirea sistemului nervos, miros urat din gura, slabirea igienei cavitatii bucale, matreata si fire de par slabe, dereglarea ciclului menstrual, tensiune marita / tensiune scazuta, diabet zaharat, hemoroizi, fisuri anale, aciditate la

stomac, acnee, insuficienta renala, boli de inima, ficat, pancreas, vezica biliara, intestine, rinichi, prostata avansand in timp la cancer de absolut orice forma. Este destul de lunga lista?

*APA DIN BAUTURILE RACORITOARE SI ALCOOLICE* este cel mai adesea impura, modificata chimic si energetic, informata sa produca dependenta si placere, programata sa modifice structurile corpului si mintii noastre. De aceea este o apa de energie joasa si nu trebuie luata in considerare in ratia de 2l/zi. Este bine sa evitam consumul des al acestor produse, sau, daca le preferam din anumite motive, sa le energizam si deprogramam prin tehnicile energetice existente.

*APA DE LA BAIE* este la fel de importanta. Fie ca facem dush, ca ne spalam pe maini, ca stam in cada, ca ne spalam pe dinti, sau chiar ca ne spalam rufele cu ea, aceasta apa are propria ei energie inmagazinata. Si dincolo de proprietatile ei utile, este incarcata cu energii negative memorate din drumul ei pana la noi. Din pacate, fiind atat de receptiva si usor influentabila, apa nu are propriul ei mecanism de curatare si energizare. Poate ca Dumnezeu a lasat-o atat de necesara vietii dar atat de sensibila, tocmai ca sa invatam o lectie valoroasa despre cum emotiile si gandurile noastre ne afecteaza structurile si viata. Aceasta apa intra in piele pentru ca pielea este permeabila si adesea insetata din cauza ca nu o hidratam din interior. Aceasta apa intra in structura hainelor noastre, si chiar daca ea se evapoza prin uscare, informatia adusa de ea nu se evapora decat prin metode energetice. Si atunci cand ne imbracam si purtam hainele, e ca si cum, avem asa o aura de energii negative care ne inconjoara corpul foarte aproape, si care interfereaza cu corpurile noastre subtile. Eu, cunoscand cateva sisteme de terapie care utilizeaza energia universului, pot folosi punerea palmelor, simbolurile, rugaciunea, algoritmii, pentru a curata apa de la baie, si de ce nu?- pentru a o informa in favoarea mea. La indemana oricui este sa puna sare in apa de la baie pe care o foloseste. Sarea purifica extraordinar apa, si la nivel chimic, si la nivel energetic.

### **Apa si emotiile**

Apa este un mediu natural care rezoneaza cu cele mai subtile vibratii.

Dr. Masaru Emoto este un om de stiinta japonez care a studiat

indelung elementul vietii: apa. Din 1994, a inceput sa studieze si sa fotografieze cristale de apa inghetata. Aceste fotografii erau realizate cu ajutorul unui microscop plasat intr-o camera la  $-50^{\circ}\text{C}$ . Rezultatele uluitoare au fost prezentate in cartea sa Messages from Water (Mesajele apei), care pune in evidenta efectul constiintei umane (al diferitelor tipuri de energie hado) asupra apei.

Fotografiile din articol sunt preluate din aceasta carte si arata clar in ce mod structura cristalina a apei inghetate reflecta calitatea ei, precum si modificarile acesteia datorita expunerii la diversi factori externi: poluare, cuvinte, muzica, fotografii si chiar rugaciuni. Cercetand proprietatile apei, Dr. Emoto a descoperit si demonstrat cu ajutorul fotografiei de mare viteza ca moleculele de apa pot fi influentate de gandurile noastre, de cuvintele si emotiile noastre. Starile emotionale care influenteaza apa, influenteaza prin urmare totul.

# WATER CRYSTALS



*Distilled Water*



*Dirty water from Fujiwara Dam*



*Fujiwara dam after pray*



*Love and gratitude*



*"You make me sick,"*



*"Arigato" (Thanks)*



*Dirty Lake water before pray*



*After Pray*



*After pray crystal*



*Beethoven-Pastoral*



*Heavy Metal music*



*Kawachi local dance music*



*Tibet Sutra*



*Antartica Glacier Water*



*Dirty Water Biwako-Lake*



*Shimanto River- The last clean river in Japan*



*Spring Water Lourdes, France*



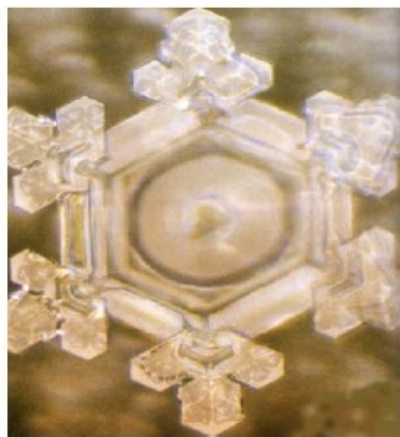
*Sanbu-ichi Yusu Spring Water Japan*



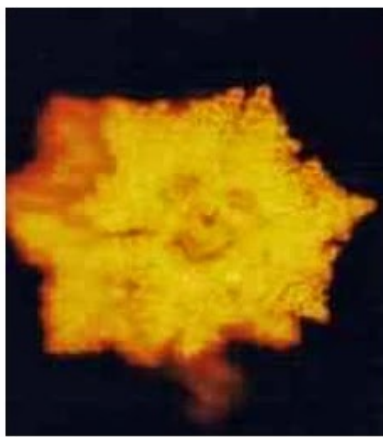
*Adolf Hitler*



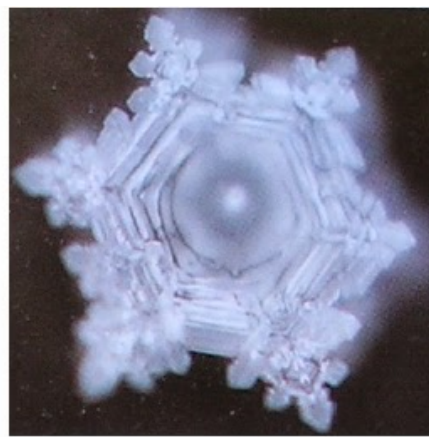
*Saint Theresa*



Arigato



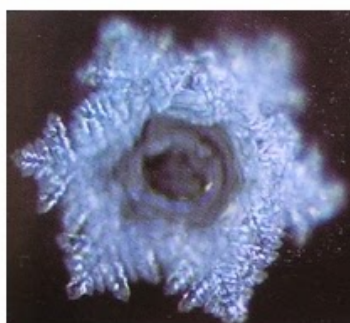
Thank you



Mulțumesc în chineză



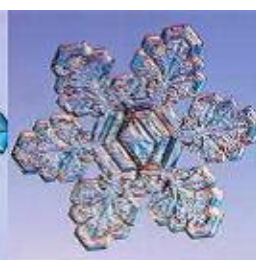
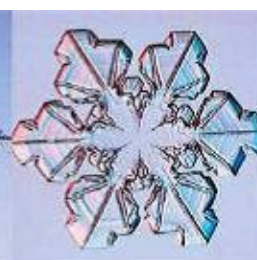
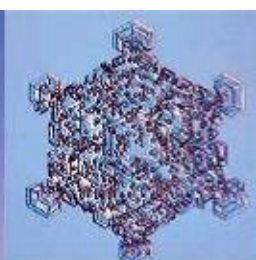
Mulțumesc în coreeană



Danke



Merci



Speranță



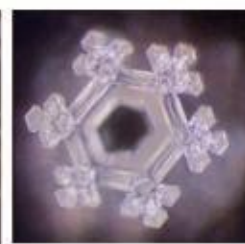
Recunoștință



Fericire



Rugăciune



Mulțumesc

Iisus ne-a transmis in "Evangelhia Eseniana" sa nu mancam cand suntem suparati sau furiosi, pentru ca mancarea se va transforma in otrava pentru corp...Aceasta pentru ca mancarea, care contine in mare proportie apa, preia emotiile noastre, sau ale celor care au preparat mancarea, si le tranfera in noi, la nivel celular, adica la cel mai profund nivel. Astfel, mancarea devine otrava pentru corp, indiferent de proprietatile nutritive ale acesteia.

Iata cum noutatea revolutionara despre apa si emotii confirma arta de a fi armonios, arta intelepciunii transmisa de

milenii. Este vital sa acordam atentie la ceea ce gandim si simtim, cu predilectie. A simti iti creaza viata. Asa iti construiesti viata, precum simti. A simti amprenteaza apa vietii corpului nostru, cu ceea ce oferim ca vibratii prin emotii si gandurile de zi cu zi.

Aceasta este o descoperire stiintifica care revolutioneaza Evolutia, insa cu siguranta nu ar fi fost niciun secret daca altcineva l-ar fi descoperit mai devreme, pentru ca "instructiunile" unei vietii sanatoase ne-au fost data odata cu creerea noastra ca fiinte. Emotiile, Apa, Viata. Totul este atat de interconectat. Si adevarul este chiar sub ochii nostri, dar este atat de greu de vazut!

Gandurile si sentimentele influenteaza direct structura materiei fizice – aceasta este concluzia japonezului Masaru Emoto, in urma cercetarilor sale. El a observat ca apa inmagazineaza toate informatiile transmise ei sub forma de energie (hado) din mediul inconjurator. Stiinta confirma astfel ceea ce traditiile spirituale sustin de milenii: suntem responsabili de raiul sau de infernul in care traim.

Cercetarile dr. Masaru Emoto l-au condus la definirea conceptului de "hado", un cuvânt care este din ce in ce mai des folosit chiar si in conversatiile uzuale de catre japonezi. Cuvantul "hado" este alcatuit din doua ideograme kanji, ha si do, care inseamna respectiv unda si miscare. Prin urmare, hado este modelul vibrational intrinsec existent la nivelul atomic al materiei, fiind considerat drept cea mai mica unitate de energie.

Hado este energia asociata constiintei umane, dupa definitia dr. Masaru Emoto. Cercetand aceasta energie, el a ajuns la concluzia ca gandurile si sentimentele modeleaza realitatea fizica. Inspirat fiind de rezultatele unui om de stiinta american care a reusit, cu ajutorul unui dispozitiv ce utiliza rezonanta magnetica, sa impregneze apa cu anumite informatii benefice, curative, dr. Masaru Emoto a continuat cercetarile in domeniul rezonantei magnetice.

Astfel, generand diferite energii hado prin cuvinte rostite sau scrise, sau prin muzica la care a fost expusa o aceeaasi proba de apa distilata, aceasta si-a modificat structura in functie de energia primita. Formele de hado pozitiv, de exemplu forta sublim creatoare a artei si a muzicii, au generat cristale geometrice, hexagonale, armonioase si

incantatoare. Interesant este ca nu toate esantioanele de apa au cristalizat.

Cele expuse unui hado negativ (cuvinte urate, poze ale unor fiinte malefice recunoscute, de ex., Hitler, poluare, muzica heavy-metal) au inghetat in forme amorfe, ciudate si dizarmonioase. Astfel, chiar daca toate tipurile de apa au aceeaasi formula chimica, structura lor moleculara difera considerabil, fapt demonstrat clar in aceste fotografii.

Intelegem din aceasta ca apa are un mesaj foarte important pentru noi. Ea este precum o oglinda, care ne reflecta intocmai starea interioara. Atunci cand ne reflectam chipul in ea, mesajul ei devine uimitor de clar, precum un cristal. Stim ca viata umana este in directa corelatie cu calitatea apei, atat cea din corpul nostru cat si cea din jurul nostru.

In lucrarea sa doctorul Emoto prezinta argumente concrete care demonstreaza ca bioenergia umana, energia gandurilor, cea vehiculata de cuvinte, ideile-forta si muzica, toate acestea influenteaza structura moleculara a apei, aceeaasi apa care alcatuieste in procent de 70% corpul unui om matur si care acopera in acelasi procentaj planeta noastra. Apa este sursa esentiala a vietii pe planeta, calitatea si integritatea ei sunt de o importanta vitala pentru toate sursele de viata.

Dr. Emoto a descoperit multe diferente fascinante in structurile cristaline ale apei provenind din diverse surse aflate in anumite conditii. Spre exemplu, apa de munte si de izvor a dezvaluit in structura ei cristalina frumoase modele geometrice. In schimb, apa toxica si poluata din zonele industriale suprapopulate sau apa stagnanta din puturile de apa sau lacurile de acumulare a cristalizat in forme distorsionate, aleatoare si dizarmonioase.

Un alt domeniu de studiu al doctorului Emoto l-a constituit meloterapia, De aceea el a urmarit efectele muzicii asupra structurii cristalelor pe care apa le formeaza prin inghetare. El a plasat timp de cateva ore apa distilata intr-o eprubeta intre doua boxe si apoi a fotografiat cristalele obtinute prin inghetarea acelei ape. Dupa ce a inregistrat modurile in care apa a reactionat la diferitele conditii de mediu, la poluare si la diferitele genuri de muzica sau sunete, echipa doctorului Emoto si-a orientat cercetarile spre a vedea modul in care gandurile si cuvintele afecteaza formarea cristalelor de apa netratata, distilata. Ei au aplicat pe esantioanele de

apa bucati de hartie cu diverse cuvinte scrise pe ele, lasandu-le asa timp de o noapte.

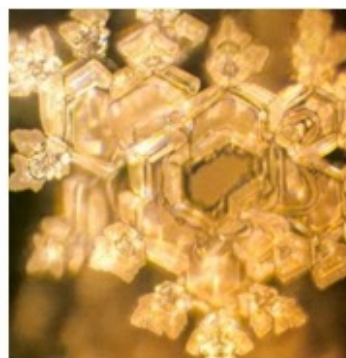


„Cele 4 anotimpuri - primăvara”  
de Vivaldi



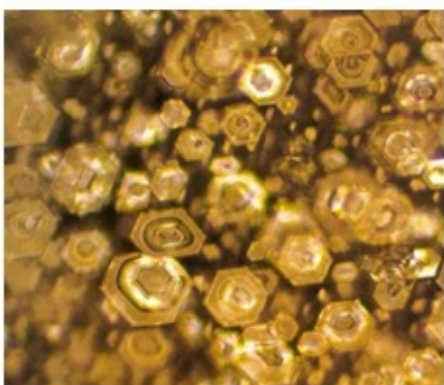
Simfonia Pastorală a lui  
Beethoven.

Muzica lui Beethoven a dat naștere unor cristale deosebite, cu multe detalii și forme fanteziste, ce produc un efect terapeutic

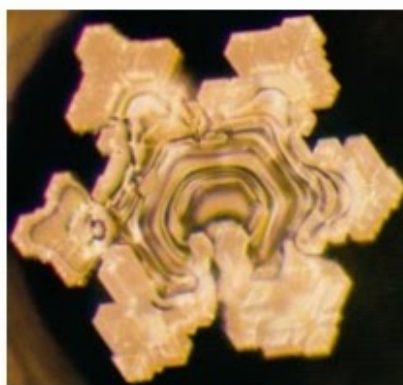


Bach: „Arie pentru corzi în  
Sol Major”

Acordurile line ale acestei melodii de Bach (din celebrul aranjament pentru vioară și pian) sunt bine reprezentate de splendoarea acestui cristal



Chopin: „Studiu în Mi major”  
Se pare că muzica de pian produce cristale în formă de picături



Mozart: „Simfonia Nr. 40”  
Frumusețea acestui cristal reflectă frumusețea piesei muzicale. Cristalul pare să oglindească modul de viață entuziast a lui Mozart



Muzică de vindecare

Aceeasi procedura a fost aplicata folosindu-se numele unor persoane decedate, care au avut o anumita influenta in istoria omenirii. Fotografiile obtinute dupa inghetarea esantioanelor de apa ce fusesera expuse acestor influente au demonstrat incredibilele raspunsuri ale apei, ca entitate vie si inteligenta, la emotiile si gandurile inscrite in campul morfic al umanitatii.

Concluzia generala a fost de necontestat: apa preia cu usurinta vibratiile si energia mediului in care se afla. Descoperirile extraordinare ale dr. Masaru Emoto reprezinta un valoros instrument si o dovada incontestabila care ne poate transforma perceptia asupra noastra si asupra lumii in care

traim. Avem acum dovada si explicatia faptului ca apa poate vindeca si poate transforma in bine viata planetei, prin gandurile pe care alegem sa le intretinem in mentalul nostru si prin modurile in care aplicam aceste ganduri.

### **Ce inseamna o apa sanatoasa**

O apa sanatoasa nu inseamna doar o apa pura din punct de vedere chimic! Inseamna o apa purificata energetic si energizata. Cel mai important ce-i lipseste apei de robinet si apei ambalate e energia vietii (informatie, structura si energie). Daca apa e filtrata nu inseamna ca e energetic superioara. O apa sanatoasa pentru consumul zilnic e apa care are:

- mineralizarea ~ 0,3-1,2gram/litru
- posedea energie informational-vibrationala neutra
- are forma cristalului asemanatoare cu a fulgului de zapada
- e structurata
- e energizata.

Apa cea mai buna e apa care actioneaza ca si filtru al organismului – adica apa cu proprietati energetice deosebite care fortifica imunitatea organismului si proprietatea naturala a organismului de a se autocurati.

Majoritatea laboratoarelor moderne fac doar analiza chimica a apei si induc in eroare prin aceasta analiza superficiala.

E demult cunoscut faptul ca prin rugaciune asupra apei aceasta devine mai dulce si mai folositoare pentru organism fara ca ea sa-si schimbe compozitia chimica. Nici un postulat al chimiei nu poate explica ce se intampla, insa din punct de vedere energetic apa se ridica la vibratii mai inalte, la care microorganismele si impuritatile sunt pur si simplu distruse, iar energia cosmica cu toate proprietatile ei vitale este inmagazinata prin invocarea divinitatii. Este atat de simplu. Doar o rugaciune spusa din inima.

Analiza energetica a apei si analiza fizica a apei (structurala) e cea care conteaza cel mai mult. Apa filtrata obtinuta cu ajutorul filtrelor de apa traditionale (osmoza inversa) din punct de vedere energetic e apa moarta – nu stimuleaza viata absolut nici cu un “milimetru”. Apa filtrata cu filtrele de apa traditionale nu inlatura efectul de

acumulare a metalelor grele in organism sau acumularii toxinelor, sarurilor si mineralelor in organismul uman sub forma de calculi biliari, pietre la rinichi sau acumulari de saruri la incheieturi.

Cristalul apei de robinet e asemanator ca si structura cu cel al celulei canceroase, iar cristalul apei vii e asemanator ca si structura cu cel al unei celule sanatoase. Cristalul apei de robinet e cancerigen, iar cristalul apei vii (energizate) nu e cancerigen ci dimpotriva: sustine viata.

Un fapt ce sustine cele de mai sus sunt populatiile de la munte: cei de la munte se imbolnavesc mai rar si traiesc mai mult deoarece ei folosesc in mod curent apa din raurile de munte ce provine din topirea zapezii si ghetarilor – acesta e un fapt confirmat de mii de ani si sute de generatii. Aceste ape sunt ape care poarta de mii de ani proprietatile vindecatoare ale Mamei Terra.

### **Energizarea apei**

Pe scurt, o metoda eficienta si simpla de imbunatatire a proprietatilor apei este ca dimineata vasul cu apa sa fie agitat de 120 ori cu ajutorul mainilor, caci astfel apa se dinamizeaza si se energizeaza, devenind compatibila cu corpul fizic si energetic al celui care consuma apa.

Daca este expusa la rasaritul soarelui (solarizata), isi mareste raza de actiune si rezultatele sunt mai bune. Prin acest procedeu se reconstruieste starea de sanatate. Pentru cei considerati sanatosi, cura este considerata profilactica. Orice tratament medicamentos sau tratament naturist e mai putin eficient sau poate fi chiar absolut ineficient daca se utilizeaza apa care are structura energetico-vibrationala joasa, precum apa de la robinet.

### **APELE ENERGIZATE**

In tratamentele alternative un rol important il reprezinta apele energizate. Prin activarea apelor fie de izvor, fie apa obisnuita de la robinet, fie apa plata sau apa minerala, in corpul pacientului se produc modificari importante.

Apele energizate, in primul rand isi modifica usor gustul, sunt pacienti care simt si un parfum deosebit al apei. Aceste ape in timp, prin activare, nu se mai altereaza, informatia transmisa in apa ramane activa si apa isi pastreaza calitatile chiar si dupa un numar mare de ani (am ape preparate de peste 10 ani care si-au pastrat gustul proaspat si parfumat ).

Apele energizate se prepara fie prin transmiterea de energie cu palmele, fie cu mana si bagheta de energizare a apei, fie prin activarea cu bagheta si bazaltul sau numai activarea cu pendulul din bazalt si mana.

Interesant este faptul ca atunci cand apa se activeaza cu pendulul din bazalt in apa se formeaza structura DOMUSULUI, adica a lotusului cu 16 petale. Petalele simbolizeaza principalele elemente chimice din tabelul lui Mendeleev.

Pe aceasta structura formata in apa putem cunoaste excedentele sau deficitale de minerale din corpul pacientului, putem observa schimburile de informatii la nivel de celula, putem observa cand in organism exista celule care deja nu mai vor sa "lucreze" pentru corp si se dezvolta agresiv, "lucreaza" numai pentru ele ( celula canceroasa ).

Apa energizata are rolul de a ajuta pacientul in tratamentul alternativ dar si in cel alopatic.

Prin consumarea zilnica a 100 ml apa energizata dimineata si la fel seara inainte de masa cu aproximativ 30 de minute, pacientul isi constientizeaza in primele zile problemele din organism si pe cele stiute, dar si pe cele nestiute, deoarece apa declanseaza usoare vibratii in corp, acolo unde sunt probleme.

Dupa 4 – 5 zile urina se tulbura usor, fiind eliminate toxinele din corp dar si diferite depuneri care de-a lungul timpului s-au fixat in corp in diferite zone (apele lucreaza mai ales asupra stomacului, ficatului, fierei, rinichilor si intestinului).

Dupa intervalul de timp mentionat mai sus, in corp se instaleaza o stare de liniste, de usurare, sunt persoane care scad usor in greutate, altele se deplaseaza mai usor si se simt mai detasate de problemele zilnice, au o digestie mai buna, le dispar usor durerile din corp, au un somn mai bun, etc.

Atunci cand pacientul asociaza apa energizata cu un tratament alopatic acesta este asimilat mai rapid in organism, dar in acelasi timp compusii chimici de sinteza sunt si evacuati mai rapid din corp, in general efectul asupra bolilor este mult mai rapid, ceea ce duce la scurtarea timpului de tratament.

Apele energizate sunt foarte eficiente atat in tratarea pacientilor, dar si in tratarea mediului ambiant.

Astfel s-a observat ca plantele care sunt zilnic udate cu ape

energizate, isi schimba ritmul de viata. Acesta este usor modificat prin faptul ca prind radacini mult mai repede, se dezvolta mai armonios si infloresc in permanenta; nu mai merg pe ciclul lor biologic.

Din 1993 folosesc in terapiile alternative apele energizate in combinatie cu ape care au culori diferite ale aurei, de la Centrul de Terapii Alternative din Viena. Acestea sunt:

Apa "ALBASTRA" – care este folosita atat pentru uz intern, avand proprietati antibacteriene, antivirale si eliminand toxinele din organism; cat si pentru uz extern, avand proprietati antiinflamatorii, precum si de calmare si accelerare a cicatrizarilor.

Apa "GALBENA" – care este folosita pentru uz intern, avand rolul de a dizolva impuritatile din organism. Aplicata pe piele este benefica in cazul eruptiilor sau a altor afectiuni ale pielii. Intareste de asemenea radacina parului.

Apa "VERDE" – este folosita numai pentru uz extern. Este puternic revitalizanta si antidureroasa.

#### APA MAGNETIZATA

Folosita din timpuri stravechi in China, in Italia, in extremul Orient, cu efecte terapeutice, a ajuns sa fie intens studiata datorita efectelor bune care s-au observat la curele cu apa magnetizata, in tratarea diverselor afectiuni, care apar si se agraveaza pe fondul unor probleme emotionale:

- hipertensiune, aritmie cardiaca,
- ulcer gastric, colita de fermentatie,
- constipatie, tulburari de tranzit intestinal cronicizate,
- diabet – are rol adjuvant in stabilizarea glicemiei, a carei valoare variaza foarte mult in functie de starea emotionala,
- nevralgii diverse, migrene,
- tulburari de asimilare (inclusiv in insuficienta de Ca si Mg, in anemii),.

Cura cu apa magnetizata se face pe o perioada de 2 saptamani, se consuma dupa ce a fost tinuta de la 8 la 12 ore in apa cu magneti (cana magnetica), dupa care se face o pauza de 1-2 saptamani, apoi se reia din nou tratamentul pe o perioada de 2 saptamani.

Contraindicatii: nu se cunosc.

#### APA DINAMIZATA

Este realizata pe principiile homeopatiei, adica apa este

agitata mecanic de catre o persoana cu mare credinta si iubire in Dumnezeu. Agitarea apei se face cu putin inainte de a fi consumata. Aceasta operatie va fi facuta cu mult entuziasm si participare afectiva, pentru a o INCARCA intr-un mod corespunzator, de cele putin 100 pina la 1000 de ori, in functie de natura dilutiei:

- dilutiile de joasa frecventa actioneaza la nivelul corpului fizic si corpului eteric,
- dilutiile de medie frecventa actioneaza la nivelul corpului eteric si a corpului mintal,
- dilutiile de inalta frecventa actioneaza la nivelele energetice inalte.

Apa dinamizata da rezultate eficiente in tratarea:

- anorexiei, incapacitati de a simila, digestiei lenesa,
- apatiei, asteniei psihice, depresiilor,
- tulburarilor digestive aparute pe fondul tensiunilor psihice,
- lipsei de minerale,
- crizelor de astm si de sufocare care apar pe fond de stres sau fara un motiv anume,
- cosmarurilor, somnului agitat,
- toate afectiunile in care pacientul se confrunta temporar cu slabirea vointei de a trai.

Administrarea apei dinamizate se face de 3 ori pe zi, inainte de masa cu o jumatate de ora. Cura poate dura de la o saptamana pana la 3 luni, in functie de afectiune, dar si de starea generala a pacientului, iar pauza dintre cure este de 1-2 saptamani.

#### APA DE PIRAMIDA

Apa tinuta in piramida – plasata la o treime de baza, devine din punct de vedere microbiologic, mai pura, se pastreaza mai mult timp, are efecte stimulative asupra proceselor de crestere si efecte curative pentru o lista foarte lunga de afectiuni.

Apa de piramida nu are efect asupra unei boli anume, ci chiar asupra organismului pe ansamblu, stimulandu-l sa se apere singur. Este folosita in:

- deblocarea proceselor de eliminare a toxinelor,
- astenie,
- constipatie,

- boli de piele,
- tulburari de asimilare,
- apetitul dereglat,
- afectiuni digestive,
- in tratarea cancerului,
- scleroza in placi,
- boli virale recidivante.

Pentru a obtine apa de piramida trebuie sa avem o piramida in miniatura folosind proportiile reduse ale piramidei lui Keops din Egipt. Vasul in care se pune apa de izvor sau apa plata trebuie sa fie din sticla sau portelan. Locul in care se plaseaza vasul trebuie sa fie situat in prima treime de la baza piramidei. Durata de activare a apei este de minim 12 ore, respectiv maxim 24 de ore (dupa unii cercetatori). Timpul de pastrare a apei de piramida trebuie sa nu depaseasca 24 de ore. Apa de piramida nu se fierbe, nu se mai prepara in nici un alt mod.

In general nu este recomandat sa bem apa de piramida la nesfarsit. O cura cu apa de piramida va fi de la 14 zile minim, pana la 3 luni consecutiv, cu 2 saptamani de pauza intre cure.

Reactiia dverse la aceasta apa nu se cunosc.

Cea mai mare piramida construita la noi in tara este Piramida de la Pitesti, construita sub indrumarea prof. univ. dr. in biologie Marioara Godeanu.

#### APA PI

In urma cu peste 30 de ani cercetatorul japonez Kukava a demonstrat matematic existenta unei a 4-a forme de energie naturala, pe langa cele trei forme cunoscute anterior:

- energia electrica,
- energia magnetica,
- energia gravitationala,

pe care a denumit-o ENERGIA PI.

Aceasta energie PI poate fi produsa de celulele vii, care o utilizeaza pentru a completa AURA. Cand aura este completa, fluxul energetic al corpului biologic asigura desfasurarea armonioasa a proceselor fizico-chimice vitale.

APA PI este o apa filtrata fizic si biologic si energizata cu ajutorul unei instalatii specifice numita LIFE ENERGY. S-a constatat ca APA PI are efecte benefacatoare in revigorarea organismului, de intretinere a sistemului imunitar, ajuta

digestia, impiedica formarea calculilor renali, dar ii si dizolva.

Este indicata in afectiuni gastrice, are rol de reglare a glicemiei, are efecte diuretice, este folosita in tratarea migrenelor si pentru cefalee. Are efecte spectaculoase in vindecarea bronsitelor, astmului bronsic, a sinuzitelor si-n ameliorarea micozelor, etc.

Este utilizata si in uz extern pentru revigorarea, regenerarea pielii. Este buna pentru vedere, are efecte binefacatoare in irigarea oculara, ducand la calmarea durerilor dar este folosita cu succes si in alergii oculare.

In medie se pot utiliza pina la 2 l/zi, iar pentru persoanele mai sensibile nu este indicata seara, deoarece este un energizant puternic si poate crea insomnii.

TE FELICIT DACA AI AJUNS PANA AICI SI AI CITIT INTREG ARTICOLUL MEU. INSEAMNA CA MINTEA TA A PRIMIT INFORMATIA SI SUBCONSTIENTUL TAU VA INCEPE SA LUCREZE PENTRU SANATATEA TA, CHIAI DACA IN MOD CONSTIENT TU NU VEI SCHIMBA MODUL IN CARE PRIVESTI SI UTILIZEZI APA ZILNIC.

Pe scurt, iata cele **6 principii de baza** pe care trebuie sa le respectam zilnic pentru a oferi corpului nostru apa necesara in forma ei cea mai pura si pentru a utiliza la maxim proprietatile apei:

**Purificare.**

**Energizare.**

**Dinamizare.**

**Solarizare.**

**Recunostiinta.**

**Hidratare.**

Astfel, ii vom darui apei rolul ei primordial, si anume – miracolul sustinerii vietii, si noi vom incepe sa ne vindecam.

Sursa: <http://www.cocoon.ro>