

# Pomagal bi nogometni reprezentanci

Večina Slovencev ga pozna kot velikega motivatorja, ki nas je pred leti prek prodaje Top Shop nagovarjal k nakupu svojih motivacijskih knjig in kaset. V teh recesijskih časih, ko bi marsikdo resnično potreboval motivacijo, pa v Sloveniji o Smiljanu ni več govora. O tem, kaj počne, kaj novega pripravlja za Slovenijo in kje je preživel zadnja leta, je spregovoril za našo revijo.

**Ž**e ko sem se odpravljala na intervju s Smiljanom, mi je nekaj znancev mimogrede dejalo, da njega si pa resnično želijo nekoč spoznati, ker da je malo tako pozitivnih ljudi.

Smiljan se ob tem le nasmehne. Pravi, da je doživel že različne odzive ljudi, tudi to, da ga je neka gospa na nekem spletnem forumu označila za (pre)optimističnega in (pre)pozitivnega. »Le kako lahko izmerimo, kdaj je nekdo dovolj optimističen, kdaj pa je že preveč? Ali kdaj si negativen in kdaj si že preveč negativen?!« se je na to odzval in od takrat ne bere več komentarjev in forumov o sebi.

## OD TOP SHOPA DO RUSIJE

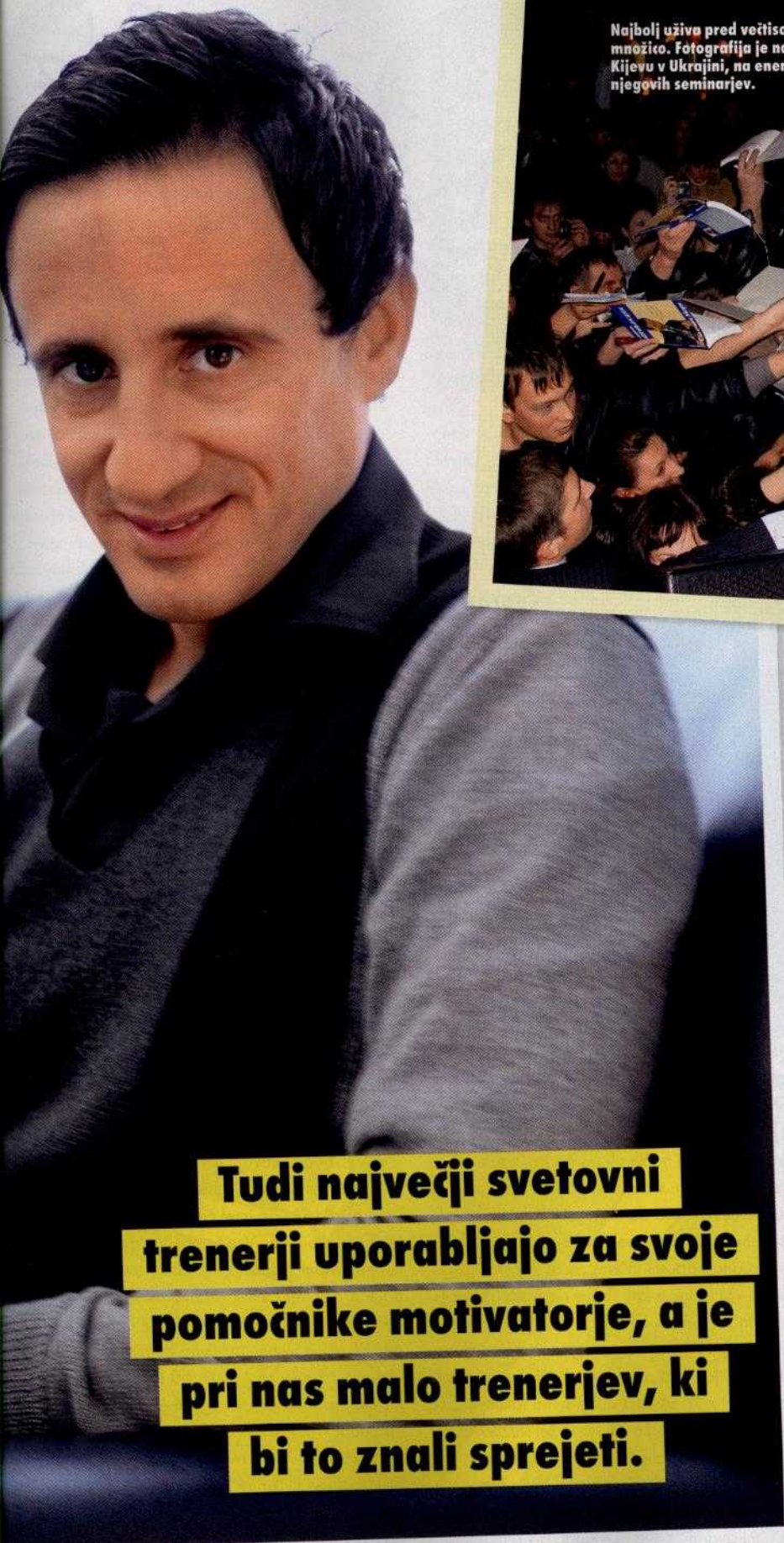
S knjigo 7 skrivnosti motivacije in audioprogrami Mislite kot zmagovalci je od prve izdaje leta 2001 postal znan vseh Sloveniji: »V pol leta ni bilo revije in televizije, kjer ne bi bil navzoč. To je bil takrat najboljši način, da v najkrajšem času dosežem največ ljudi. Če bi knjigo prodajal ena



Smiljan pogosto predava tudi na fakultetah, njegove predavalnice pa so nabitno polne.

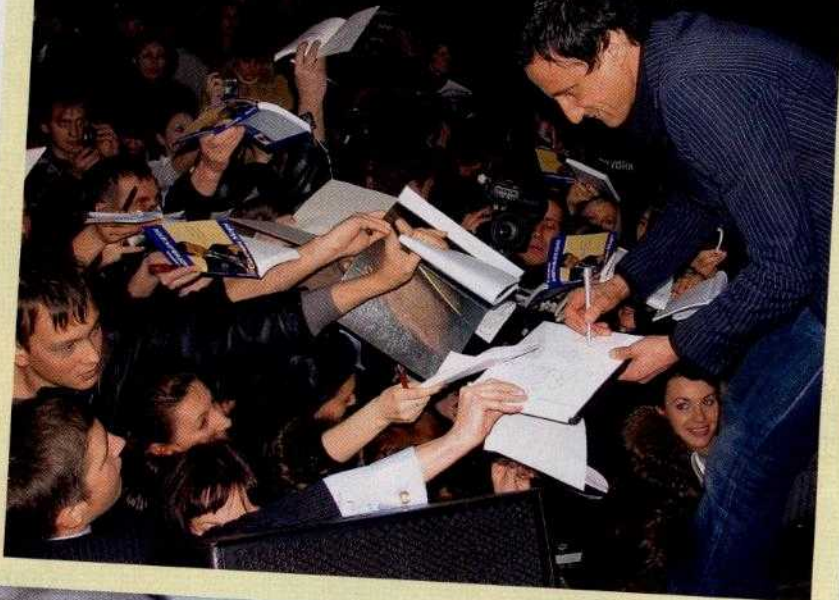
**ZDAJ, KO JE ODRASEL IN ZREL, TUDI BREZ OVINKARJENJA LAHKO GOVORI O SVOJIH NAJTEŽJH TRENUTKIH V ŽIVLJENJU, NA PRIMER, KO GA JE OČE POSTAVIL PRED VRATA.**

na ena, bi takratno število prodanih knjig morda dosegel šele danes. Je pa res, da me od takrat poznajo kot motivacijskega govornika, ne vedo pa tega, da sem poslovnež, da imam zadaj še pet podjetij, ki se ukvarjajo z različnimi dejavnostmi. Imamo dve zavarovalniški podjetji, prodajo življenjskih zavarovanj in finančno svetovanje, s čimer se ukvarjam že 11 let. Smo eno izmed najboljših podjetij na tem področju v



**Tudi največji svetovni trenerji uporabljajo za svoje pomočnike motivatorje, a je pri nas malo trenerjev, ki bi to znali sprejeti.**

Najbolj uživa pred večtisočglavo množico. Fotografija je nastala v Kijevu v Ukrajini, na enem izmed njegovih seminarjev.



Sloveniji in v tem delu Evrope. Podjetja imamo v Sloveniji, na Hrvaškem, v Bosni, Srbiji, Rusiji in Ukrajini. To je moja primarna dejavnost, ne predavam tistega, česar nisem doživel ali naredil. Ne morem nekemu podjetniku razlagati, kako naj bo uspešen, če jaz nisem nečesa zgradil.« Poleg zavarovalniških poslov ima Smiljan še podjetja, ki se ukvarjajo z upravljanjem nepremičnin, s seminarji, izobraževanjem in založništvom. Iz izkušenj v teh podjetjih tudi prireja velike seminarje, ki so se zadnja leta odvijali predvsem v tujini – Rusiji, Ukrajini, Kazahstanu in po Balkanu – ter se jih je udeleževalo tudi po šest tisoč ljudi.

#### **POSKRBEL ZA POKOJNINO**

Kot je že povedal, je Smiljanova primarna dejavnost prodaja življenjskih zavarovanj. In kako je veliki predavatelj in podjetnik poskrbel za svojo pokojnino? »Rekel bom, da skrbim za svojo pokojnino. Da bi lahko rekel, da sem poskrbel, bi morala projicirati prihodnost za 30 let. Poglejmo samo, kaj se je zgodilo v zadnjem letu. Nekateri so imeli naložbe v skladih ali delnicah in so veliko izgubili. Do takrat, ko bom šel sam v pokoj, se bo verjetno kaj takega še ponovilo, saj se takšne zadeve ponavljajo in so predvidljive, če bi le malo več študirali brali ali poslušali, bi to tudi ugotovili. Skrbim za svojo pokojnino, imam naložbe v nepremičninah, veliko manj v tem trenutku, moram potrkati na

# Glavna zgodba SMILJAN MORI



V zadnjih letih se je bolj kot slovenskemu občinstvu posvečal tujemu.

**»Čeprav ne govorim rusko, me ljudje dobro razumejo. Vplivanje na ljudi je v 60 odstotkih le z govorico telesa in energijo. Bolj pozorno poslušajo mene kot mojo prevajalko, ker ne razumejo besed in so še bolj pozorni na mojo govorico telesa. Moja prevajalka pa ima enako energijo kot jaz, ni statična, za mano ponavlja tudi moje kretnje. Do zdaj sem sodeloval z dvema prevajalkama in imel sem srečo, da sta bili obe navdušeni nad tematiko in nad mano. To pa je tudi pogoj za dobro predstavitev, sploh če preživiš skupaj tudi veliko časa in si več časa na poti.«**

les, v vrednostnih papirjih, sem se pravi čas tudi umaknil. Je pa res, da nepremičnine niso tako likvidna sredstva, treba bo resno razmišljati, kje bo tvoj denar za pokojnino čez 20, 30, 40 let. Zato mislim, da bodo ljudje čedalje bolj potrebovali nasvete finančnih svetovalcev oziroma kvalificiranih ljudi, in v tem trenutku je naše podjetje na dobri poti, da vzgoji ljudi, ki bodo drugim lahko na tej poti pomagali.«

## PRESTIŽEN IZBOR

Zdaj ko je odrasel in zrel, lahko tudi brez ovinkarjenja govori o svojih najtežjih trenutkih v življenju, na primer, ko ga je lastni oče postavil pred vrata: »Z očetom se zdaj super razumeva in lahko rečem, da je bil on moj največji motivator. On me je največ motiviral, da sem nekaj naredil. Danes analiziraš in vidiš, zakaj si nekaj počel, bil sem najboljši dijak 21.

generacije takratne Kadetske šole za miličnike – samo zato, da bi moj oče slišal, da sem bil najboljši in da bi na tak način dobil pozornost ali ljubezen, ki je nisem imel. Potem pa mi je to pokazal na svoj način ali pa ga jaz nisem razumel, kot sem si želel. Z očetom nisva našla skupne besede vse do mojega 30. leta. Dokler nisem nekaj stvari pri sebi premler, njemu dobesedno odpustil, danes pa se super razumeva. Meni je žal, da se nisva prej, ker če bi imela tak odnos, ko sem bil star 10 let, bi bilo veliko bolje. Končal sem srednjo kadetsko šolo, šel v policijo, nato pustil tisto službo in se vpisal na fakulteto, ko sem končal pravno fakulteto, sem pustil službo kriminalista in šel službovat na višje sodišče v Ljubljani ter prišel s takratnih 1200 mark na 600 mark plače. Ker s tem nisem mogel preživeti, sem se začel ukvarjati z drugimi stvarmi. Ko je oče slišal, da sem dal

odpoved v službi, kjer me je čakala fenomenalna kariera, se mu je dobesedno zmešalo. In ko sem pustil še službo na sodišču ter se začel profesionalno ukvarjati s prodajo življenjskih zavarovanj, mi je rekel, naj izginem iz hiše. To je namreč pomenilo še manj denarja. Namesto da bi ga imel čedalje več, sem ga imel čedalje manj. Vse to pa sem delal le zato, ker sem videl svobodo, da lahko delam, kadar hočem, s komer želim, da imam možnost neomejenega razvoja. Že leta 1997 sem opazil, da je to perspektivna dejavnost. In je še vedno ter bo še naslednjih 50 let.« Ravno zaradi svoje življenjske zgodbe pa je Smiljan zdaj tudi v ožjem izboru za govornika na glavnem odru prestižnega srečanja najboljših prodajalcev življenjskih zavarovanj na svetu, združenja Million Dolars, ki bo junija prihodnje leto v Torontu v Kanadi. Smiljan pravi: »Če si

govorec na tem srečanju, pomeni, da si naredil nekaj več, kot le pristal med najboljšimi. Imeti moraš pravo zgodbo, kar dokazuje, da če v nekaj verjameš in delaš na tem, se res uresniči. Če samo sedi doma in sanjaš ter gledaš televizijo, se ne bo nič zgodilo.« Njegova največja nesreča se utegne tako nemara spremeniti v enega njegovih največjih trenutkov v življenju.

#### ZNANA IMENA

Delo z znanimi osebnostmi pomeni za Smiljana dvorezen meč. Po eni strani mu je to v čast, po drugi pa mora zaradi njihove želje ohraniti tudi njihovo zasebnost. Tako se med znanimi osebnostmi, s katerimi je sodeloval in še sodeluje, lahko pohvali z žensko smučarsko A-representanco, nogometnim klubom MIK Celje in metalcem krogle Miranom Vodovnikom, čigar trenutni največji cilj je osvojevanje medalje na olimpijskih igrah v Londonu. Smiljan pa je že ves čas tudi nekako povezan z nogometom: »Vidim, da imajo mladi športniki velik potencial – treninge, taktične in tehnične, trenerji oddelajo, nimajo pa psiholoških priprav. V

### KOPIJE NJEGOVIH KNJIG

**Zanimiv pripetljaj se mu je zgodil na seminarju v Kazanu, ki je dve uri vožnje iz Moskve proti vzhodu. Na seminarju, ki ga je obiskalo približno pet tisoč ljudi, je med odmorom k Smiljanu pristopil slušatelj s Smiljanovo knjigo, ki pa se mu je zdela že na pogled nenavadna: »Želel je moj podpis, seveda sem mu ga dal, a hkrati sem opazil, da je knjiga popolni plagiat. Sprva sem bil zaskrbljen, nato pa sem pomislil – če me kopirajo, potem sem le zvezda, saj se drugače ne bi prodajal. V Rusiji smo prodali več kot 20 tisoč knjig in plagiatov je še štirikrat toliko.«**

veliko veselje mi je bilo sodelovati z gospodom Slavišo Stojanovičem, z njim sva sodelovala pri klubu MIK Celje, tja me je povabil gospod Pliberšek, ki je bil takrat tehnični direktor. Ponovno pa se pogovarjam z enim nogometnim klubom v Sloveniji, s katerim naj bi sodelovali.« Smiljanov veliki cilj pa je tudi sodelovati v naši nogometni reprezentanci. »Upam, da mi bo uspelo najti ljudi, ki bodo imeli interes, voljo, energijo in denar, da bi nekoč naredili projekt

psihološke priprave in vzgoje nogometašev v mlajših kategorijah vse do članov. Tudi največji svetovni trenerji uporabljajo za svoje pomočnike motivatorje, a je pri nas malo trenerjev, ki bi znali to sprejeti. Dva takšna sem srečal – Marjana Pušnika in Slavišo Stojanoviča. Mislim, da na tem področju še nisem rekel zadnje besede, stoodstotno sem prepričan o tem, čakam le pravo osebo in ponudbo.«

□ NINA KEDER

## 7. FESTIVAL KAMPING & KARAVANING 2009 in Smučarski sejem Snežinka Gospodarsko razstavišče Ljubljana, 19. - 22. 11. 2009



**AVTO-DOM**

revija za kamping, karavanning in prosti čas

as-press.si  
events

SODELUJTE V ŽREBANJU NAGRAD ZA OBISKOVALCE SEJMA!

3 x PRVOMAJSKE DRUŽINSKE POČITNICE:  
NA AZURNI OBALI, V TOSKANI IN PROVANSI

IN ŠE 100 DRUGIH NAGRAD



SKUTER APRILIA

[www.as-press.si](http://www.as-press.si)  
[www.gr-sejem.si](http://www.gr-sejem.si)