

STEVEN K. SCOTT

MILIJONIERIAUS PATARIMAI



Pagrindinės
DAUG
PASIEKUSIŲ
ŽMONIŲ
strategijos

STEVEN K. SCOTT

MILIJONIERIAUS PATARIMAI

Pagrindinės daug pasiekusių
žmonių strategijos

Autorinės teisės
© Steven K. Scott, 2004.
Originalus leidimas anglų kalba:
MENTORED BY A MILLIONAIRE,
John Wiley & Sons,
Inc. ISBN 0-471-46763-4.

Iš anglų kalbos vertė Jurga Rimkūnė

Bibliografinė informacija pateikiama Lietuvos integralios bibliotekų
informacinės sistemos (LIBIS) portale ibiblioteka.lt

ISBN 978-609-8145-67-0

@ Steven K. Scott, 2004
@ Vertimas į lietuvių kalbą Jurga Rimkūnė 2022
@ Viršelio dizainas, maketas Saulė Džiaugytė 2022
@ UAB „Ramduva“ 2022

SKIRIU SAVO RĖMĖJAMS

GYVENIMO

*Mano neįtikėtinai protingai ir mylinčiai žmonai
Šenon Smaili Skot (Shannon Smiley Scott).*

*Mano angeliškai motinai Mini Džoi Skot (Minnie Joy Scott)
bei mano drąsiajam tėvui Gordonui Skotui (Gordon Scott).*

*Džimui Šonesiui (Jim Shaughnessy), daktarui Gariui Smoliui (Gary Smalley),
pastoriui Džimui Bororui (Jim Borrer) ir
Herbui bei Helenai Selbiam (Herb and Hellen Selby).*

VERSLO

Mano gyvenime viską pakeitusiam patarėjui Bobui Maršui (Bob Marsh).

*Tiems, kuriems patarti man patinka labiausiai:
mano nuostabiems vaikams Holi Rouz (Hallie Rose),
Šonui Keliui (Sean Kelly), Rajenui (Ryan), Devinui (Devin),
Zakui (Zach), Markui (Mark) ir Kerol (Carol),
ir mano mielai dukraitei Medelin (Madelyn).*

*Mano skaitytojams ir klausytojams, kurie ateina su viltimi
bei pasitikėjimu ir išeina su žiniomis bei įgūdžiais.*

TURINYS

Pratarmė	Ko labiau norėtumėte, kad jus pamokytų mokytojas ar kad patartų milijonierius?.....7
Įvadas	Kaip žmogus, kuriam nuolat nesisekė, tapo multimilijonieriumi..... 13
I skyrius	Naujas programinės įrangos paketas jūsų smegenims29
II skyrius	Nustatykite savo asmenybės tipą. Jums tai patiks! 43
III skyrius	Nėra laiko, nėra gabumų, nėra pinigų – jokių problemų!.....59
IV skyrius	Pavyzdinė Stiveno Spilbergo strategija, kaip per trumpiausią laiką pasiekti geriausių rezultatų.....74
V skyrius	Viską keičia tai, ką sakote ir kaip tą pasakote!94
VI skyrius	Kaip visrakčiu atrakinti bet kurias duris 108
VII skyrius	Ši priemonė padės įgyvendinti visus didžiuosius tikslus! 139
VIII skyrius	Vizija be žemėlapiu nieko verta!..... 152
IX skyrius	Slapta žmonių, kuriems sekasi, strategija 168
X skyrius	Milijardo dolerių skirtumas... Geriau, nei laimėti loterijoje! 185
XI skyrius	Didžiausios kliūtis, trukdančios įgyvendinti svajones, pašalinimas202
XII skyrius	Pasikvieskite kritikus ir... įveikite juos!.....214
XIII skyrius	Kaip įgauti valdžią ir ją išlaikyti.....227
XIV skyrius	Lengva tapti nuostabiu242
XV skyrius	Kaip atrasti sėkmingiausių pasaulio žmonių didelio oktaninio skaičiaus degalus260
	Rodyklė273

ĮVADAS

KAIP ŽMOGUS, KURIAM NUOLAT NESISEKĖ, TAPO MULTIMILIJONIERIUMI



Susipažinkite su jūsų patarėju ir galinga priemone nepaprastai sėkmei pasiekti. Ar kada susimąstėte, kodėl savo svajones įgyvendina ne dauguma žmonių, o tik vienetai? Aš mokiausi su Stivenu Spielbergu (Steven Spielberg). Mes sėdėjome šalia beveik per kiekvienas futbolo rungtynes – jis grojo orkestre, o aš priklausiau šokėjų su vėliavomis grupei. Jis labai gerai grojo klarnetu, todėl galvojau, kad bus muzikantas. Tačiau jis svajojo tapti filmų režisieriumi. Mėgėjiškus filmus jis kūrė nuo šeštos klasės. Tai buvo jo tikroji aistra. Deja, jis nebuvo geras studentas, todėl jo prašymai priimti į Kalifornijos Los Andželo universiteto ir Pietų Kalifornijos universiteto kinematografijos mokyklas buvo atmesti. Gimnazijoje jo pažymių vidurkis buvo truputį blogesnis nei patenkinamas (visą semestrą), o mano vidurkis buvo truputį aukštesnis nei labai geras. Aš baigiau koledžą ir gavau akademinę stipendiją, o jis koledžo nebaigė. Tačiau praėjus dešimčiai metų po mokyklos baigimo, jis buvo režisavęs daugiau nei dešimtį televizijos spektaklių ir du meninius filmus, taip pat ir to dešimtmečio populiariausiąjį. Tuo tarpu man nepasisekė aštuoniuose darbuose ir uždirbau mažiau nei pusę vidutinę algą gaunančio amerikiečio pajamų.

Tai kodėl Stivenas pasiekdavo daugumą savo svajonių, o man savųjų įgyvendinti dažnai nepavykdavo? Atsakymas buvo paprastas: jis darė tai, ką daro keli išrinktieji, kurie realizuoja savo neįgyvendinamas svajones, o aš dariau tai, ką daro didžioji dauguma žmonių, kurie savo svajonių neįgyvendina. Įdomu tai, kad tų dalykų, kurie padėjo pasiekti sėkmės Stivenui, mokykloje ar koledže nemoko.

Jei šitai jūsų nesudomino, turėtų sudominti štai kas. *Kai tik pradėjau daryti tai, ką darė Stivenas, aš irgi ėmiau įgyvendinti savo nepasiekiamas svajones.* Kiekviename iš savo pirmųjų aštuonių darbų dirbau maždaug po aštuonis mėnesius, ir mano metinė alga tesiekė apie 13 000 JAV dolerių per metus. Taikyti šias strategijas pradėjau dirbdamas devintajame darbe ir per tris mėnesius padvigubinau bendrovės pardavimų pajamas nuo 30 mln. JAV dolerių iki 60 mln. JAV dolerių. Per metus aš susiradau patarėją ir su juo įkūriau naują bendrovę. Mano pajamos staiga nuo 13 000 JAV dolerių išaugo iki 150 000 JAV dolerių. Šį darbą dirbu jau daugiau nei 26 metus, ir aš bei mano partneriai iš jo gauname daugiau nei 200 mln. JAV dolerių asmeninių pajamų.

Kai su Stivenu Spilbergu susitikome, nuo mokyklos baigimo praėjus 20 metų, mes abu supratome, kad darėme tuos pačius dalykus, tik skirtingose srityse. Jis tomis strategijomis vadovavosi filmams kurti, o aš – produktams reklamuoti. Tačiau mes su Stivenu nesame vieninteliai, taikę minėtas strategijas savo trokštamiausioms svajonėms siekti. Ėmęs nagrinėti daug pasiekusių žmonių biografijas, pamačiau, kad besistengdami tikrove paversti savo nepaprastas svajones jie irgi rėmėsi tomis pačiomis strategijomis. Nuo Vašingtono (G. Washington) ir Džefersono (T. Jefferson) iki Edisono ir Fordo; nuo Helen Keler iki Opro Vinfri (Oprah Winfrey); nuo Džono D. Rokfelerio (D. Rockefeller) iki Bilo Geitso (Bill Gates) – nesvarbu, kaip jie skurdo pradžioje ar kuriame amžiuje gyveno. Netgi jų išsilavinimas atrodė visiškai nesvarbu. Net nebuvo svarbu, kokioms svajonėms įgyvendinti jie šias strategijas taikė – tautai kurti, naujai bendrovei įsteigti ar paprasčiausiai gyvenimui pagerinti. Jie tiesiog vadovavosi šiomis strategijomis, siekdami savo brangiausių svajonių ir paversdami jas tikrove.

Keturi žmonių tipai. Kuriam priklausote jūs?

Kai kalbama apie sėkmės lygius, pastebiu, kad yra keturi žmonių tipai: plaukiantieji pasroviui, siekiantieji tikslų, pasiekiantieji tikslų ir pasiekiantieji didelių tikslų.

Žmonės, plaukiantys pasroviui, per gyvenimą keliauja tarsi rąstai upe, plaukdami pasroviui ten, kur srovė juos nuneš. Pastangų ir kūrybiškumo jie įdeda tik tiek, kiek reikia, kad išsilaikytų virš vandens, ne daugiau ir ne mažiau. Tai

PIRMASIS YPATINGOS SĖKMĖS DĖSNIS

Žmonės, kurie pasiekia vidutinių rezultatų, vadovaujasi įprastais požiūriais ir metodais, kurių moko mokyklose ir kuriuos naudoja daugelis. Žmonės, kurie pasiekia nepaprastų ir beveik neįmanomų rezultatų, vadovaujasi kitomis pagrindinėmis strategijomis, kurios tinka visur. Jomis nuolat vadovaujasi labai daug pasiekiantys žmonės, bet daugeliui šios strategijos beveik nežinomos.

ANTRASIS YPATINGOS SĖKMĖS DĖSNIS

Labai daug pasiekiantys žmonės šių pagrindinių strategijų išmoksta iš patarėjų (greitasis būdas) ar atlikdami bandymus ir mokydami iš klaidų (lėtas būdas).

žemiausias tikslo siekiančių žmonių lygmuo. Mano manymu, tokie sudaro maždaug 50 proc. suaugusių šalies gyventojų.

Žmonės, siekiantys tikslų, nori patys numatyti savo veiklos kryptį ir sekti įkandin savo svajonių. Kai kurias savo svajones jie įgyvendina, bet daugumos įgyvendinti nepavyksta. Pritrūksta žinių, išteklių, efektyvių strategijų ir svarbių įgūdžių, reikalingų pasiekti aukštų ar išskirtinių rezultatų. Aš manau, kad maždaug 25 proc. suaugusių žmonių yra būtent tokie.

Žmonės, pasiekiantys tikslų, taip pat patys numato savo veiklos kryptį ir suranda kelią į užsibrėžtas vietas, nesvarbu, kaip teka upė. Jie kelia svarbius tikslus ir asmeniniame, ir profesiniame gyvenime bei nuolat juos įgyvendina. Tačiau jie retai pasiekia išskirtinių rezultatų, nes jų strategijos paremtos įprastomis žiniomis, o jų rezultatai retai kada pranoksta įprastus. Jie nesivadovauja strategijomis, įgūdžiais ir technikomis, būtinomis norint pasiekti neįprastų rezultatų ar didelių tikslų. Tai trečiasis pasiekimų lygmuo, kuriam priklauso 24,99 proc. suaugusių žmonių. (Jei skaičiuojate, kartu su šiuo visi trys lygmenys apima 99,99 procentus.)

Žmonės, pasiekiantys didelių tikslų, išvis išlipa iš upės. Jie vadovaujasi strategijomis ir įgūdžiais, kurie leidžia nuolat siekti ir pasiekti išskirtinių rezultatų bei įgyvendinti neįgyvendinamas svajones savo profesiniame ir asmeniniame gyvenime. Užuot derinęsi prie upės, jie nepaiso ribų. Jie nuosekliai ir nuolat pasiekia nuostabių rezultatų kiekvienoje srityje, kur pritaiko savo pagrindines strategijas, skirtas dideliems tikslams pasiekti. Kadangi jie išmoko naudotis įgūdžiais ir technikomis, reikalingomis minėtoms strategijoms, tai jiems tampa antrąja priegimtimi. Gerai, kad visų šių pagrindinių strategijų, įgūdžių ir technikų galima išmokti. Šiam lygmeniui priklauso pačiame viršuje esanti viena dešimtoji procento suaugusių žmonių. Pakilti nuo žmogaus, tikslo siekiančio plaukiant pasroviui,

iki žmogaus, įgyvendinančio didelius tikslus, yra taip pat lengva, kaip ir išmokti šių strategijų bei įgūdžių ir pradėti jais vadovautis kasdien kiekvienoje svarbioje gyvenimo srityje. Aš tai žinau, kadangi pirmuosius šešerius metus po koledžo baigimo praleidau taip plūduriuodamas, o paskui per vienerius metus pakilau iki žmogaus, įgyvendinančio didelius tikslus.

Lentelė. Palyginkime

Žmonės, plaukiantys pasroviui	Žmonės, siekiantys tikslų	Žmonės, pasiekiantys tikslų	Žmonės, pasiekiantys didelių tikslų
Plaukia pasroviui.	Siekia, tačiau retai pasiekia iš anksto numatytų tikslų.	Pasiekia neblogų rezultatų, tačiau išskirtinių pasiekia retai.	Nuolat siekia ir pasiekia ypatingų rezultatų, vadovaudamiesi pagrindinėmis strategijomis.

Palyginamosios lentelės

Kiekviename skyriuje pateiksiu jums palyginamąsias lenteles, tokias kaip ši, kur palyginsiu, kaip skiriasi strategijos ir veiksmai žmonių, plaukiančių pasroviui, siekiančių tikslų, pasiekiančių tikslų ir pasiekiančių didelių tikslų. Pažvelgę į bet kurią lentelę, jūs tikriausiai pamatysite, kuriai grupei priklausote, ir žinosite, ką turite daryti, kad pajudėtumėte link žmonių, pasiekiančių didelių tikslų. Nepamirškite, kad vienintelis skirtumas tarp mano ir Stiveno Spilbergo pirmųjų dešimties metų po mokyklos baigimo buvo tai, kad aš elgiausi taip kaip visi, o jis – kaip žmonės, pasiekiantys didelių tikslų. Kai tik pradėjau daryti tai, ką daro žmonės, sugebantys pasiekti išskirtinių tikslų, aš taip pat sulaukiau nuostabių rezultatų, kurie Stiveno gyvenime buvo kasdienybė.

Jums ką tik davė visiškai naują automobilį „Porsche Turbo Carrera“

Mūsų svajonės yra tarsi miestai ir miesteliai Amerikos žemėlapyje. Kai kurie yra vos už keleto mylių, kiti – kitoje žemyno pusėje. Įsivaizduokite, kad jūsų svajonės – tai vietovės, išsibarsčiusios po visą Ameriką. Jei jūsų vienintelis keliavimo būdas yra ėjimas pėsčiomis, kokia tikimybė, kad kada nors pasieksite savo svajones? Jūs galbūt ir pasieksite tas, kurios yra arčiausiai jūsų ar iki kurių eiti tereikia

50 mylių, bet, ko gero, net nepradėsite keliauti link tų, kurioms pasiekti reikėtų pereiti Uolinius kalnus ar perplaukti Misisipę. Deja, mūsų didžiausios ir labiausiai trokštamos svajonės dažniausiai yra labai toli. Kai užaugame ir suvokiame, kad iš tikrųjų jos toli, mes net nepradedame jų siekti, o ką jau kalbėti apie pasiekimą.

Lentelė. Palyginkime

Žmonės, plaukiantys pasroviui	Žmonės, siekiantys tikslų	Žmonės, pasiekiantys tikslų	Žmonės, pasiekiantys didelių tikslų
Eina per gyvenimą, apsiavę progresinius batelius.	Bėga trumpas distancijas, apsiavę sportinius batelius.	Pasiekia nemažų rezultatų, tačiau retai pasiekia išskirtinių.	Apsiavę sportinius batelius, bėga maratonus.

Žmonės, pasiekiantys didelių tikslų, važiuoja savo svajonių link 415 arklio galių „Porsche Turbo Carrera“.

Dabar įsivaizduokite, kad skirtingai nuo visų kitų, galinčių siekti savo svajonių vien pėsčiomis, jūs ką tik gavote visiškai naują „Porsche Turbo Carrera“. Šis automobilis pasiekia 180 mylių per valandą greitį, jame yra ir pažangiausia pasaulyje kompiuterizuota navigacijos sistema. Kiek dabar turėtumėte šansų pasiekti savo svajones? Įsivaizduokite, kad galite prilėkti prie bet kurios savo svajonės, nesvarbu, kaip toli ji būtų ar kokia raižyta vietove reikėtų važiuoti. Kai kiti atsisako savo vertingiausių svajonių ir paprasčiausiai eina pėsčiomis ten, kur gali patekti per vieną dieną, jūs galite ramiai nuvažiuoti prie savo svarbiausių svajonių 180 mylių per valandą greičiu. Štai nepaprasta 15 pagrindinių strategijų jėga, slypinti jūsų naujajame „Porsche“. Aš pastatysiu minėtąjį „Porsche“ į jūsų garažą. Taip pat duosiu raktus, kad galėtumėte jį užvesti, pateiksiu instrukcijas, kaip naudotis visais jo neįtikėtinais priedais, ir pripilsiu tiek didelio oktanio skaičiaus degalų, kiek jums reikės savo tolimiausioms svajonėms pasiekti. Jūs ne tik galėsite ten nuvažiuoti, jūs pasieksite savo svajones labai greitai! Tačiau prieš pradėdamas jus mokyti, norėčiau jums trumpai papasakoti apie savo kelionę. Kodėl? Kai palyginsite savo dabartinę padėtį su ta, kurioje prieš išmokdamas šių strategijų buvau atsidūręs aš, pamatysite, kad jūsų situacija daug geresnė, nei buvo manoji. Manau, suprasite, kad „jei Stivenas Skotas su savo prastais rezultatais galėjo tai pasiekti, tuomet vadovaujantis šiomis strategijomis gali pasisekti bet kam“.

Baigęs mokyklą, per dvejus metus aš atsisakiau daugelio savo svajonių!

Koledže pasirinkau rinkodaros specialybę, nes svajojau apie karjerą didelės bendrovės reklamos ar rinkodaros skyriuje. 1970 m. baigęs koledžą greitai supratau, kad rinkodaros srityje žmonėms, neturintiems patirties, darbo nėra. Negalėjau patekti pokalbio nė pas vieną nors kokios mano gimtajame Fenikse esančios korporacijos rinkodaros skyriaus vadovą. Mano svajonė išsisklaidė per 60 dienų. Todėl aš priėmiau pasiūlymą dirbti vadybininko praktikantu gyvybės draudimo agentūroje. Nelaimė, pirmiausia reikėjo išmokti, kaip gyvybės draudimą parduoti. Atrodė, kad kiti vadybininkų praktikantai, baigiantis mūsų pirmajam darbo mėnesiui, pasirašinėjo po vieną ar dvi draudimo sutartis per savaitę, o aš nepadaviau nė vienos. Tiesą sakant, per kitus penkis mėnesius aš pasirašiau tik dvi draudimo sutartis – vieną su savo geriausiu draugu ir vieną pats su savimi. Dar labiau įsiutinau savo viršininką, išeidamas iš darbo dieną prieš, kai planavo mane atleisti. Pirmajame darbe išdirbau tik septynis mėnesius.

Lažinčiausi, kad mano gyvenimo aprašymas buvo daug prastesnis nei jūsų!

Ne geriau man sekėsi ir antrajame darbe. Mane pasamdė, kad padėčiau pradėti naują verslą. Tai buvo mano pirmoji proga užsidirbti milijonus, tačiau aš likau be skatiko. Tą darbą dirbau šešis mėnesius. Tada atėjo eilė trečiajam darbui. Tiesą sakant, gavau pradedantiesiems tinkantį darbą didžiulės korporacijos, esančios 3 000 mylių nuo namų, rinkodaros skyriuje. Atrodė, kad galų gale pradėsiu prasmingą karjeros kelią. Man pradėjus dirbti, po dviejų dienų žmona pagimdė mūsų pirmąjį vaiką – nuostabią mergaitę. Žinoma, dėl šios priežasties aš dar labiau nei kada nors anksčiau norėjau, kad man pasisektų. Uždirbdavau tik 12 000 JAV dolerių per metus, bet aš šiam darbui atidaviau viską, ką galėjau. Po pirmųjų devynių mėnesių maniau, kad viskas sekasi pakankamai gerai. Buvau ką tik grįžęs po pietų, kai mano viršininkas (rinkodaros skyriaus vyresnysis viceprezidentas) priėjo prie manęs ir paprašė, kad užeičiau į jo kabinetą. Jaučiau, kaip ima daužytis širdis. Buvau tikras, jog mane kviečia tam, kad pakeltų atlyginimą. Galų gale priimdamas į darbą jis man sakė, kad po šešių mėnesių bandomojo laikotarpio aš turėsiu teisę gauti didesnę atlyginimą. „Prisėsk,“ – pasakė jis, kai įėjome į jo erdvų kabinetą. Jis nuėjo, atsisėdo ant savo stalo kampo, nusišypsojo ir pasakė tris paprastus sakinius, kurių niekada nepamiršiu: „Stivenai, tu esi vienas didžiausių

nusivylimų per visą mano karjerą! Rinkodaros srityje tau niekada nesiseks! Turi 20 minučių savo daiktams susirinkti.“

Buvau šokiruotas! Man buvo 23-eji, buvau vedęs, turėjau vaiką ir buvau už 3 000 mylių nuo namų. Eidamas prie savo stalo pastebėjau, kad kiti skyriaus darbuotojai specialiai žiūri į priešingą pusę nuo manęs; kai su ašaromis akyse pradėjau krauti daiktus, žvilgčiojo slapčia. (Kol pietavau, jiems pasakė, kad mane atleis iš karto, kai tik grįšiu.) Supyliau viską, kas buvo stalčiuose, į popierinius maišelius. Paskutinis asmeninis daiktas, likęs ant mano stalo, buvo mano ką tik gimusios dukters nuotrauka. Kai pažvelgiau jai į akis, man pasidarė bloga. Tėvelis buvo visiškai nevykėlis. Baigiau koledžą mažiau nei prieš dvejus metus ir jau praradau tris darbus. Buvo aišku, kad ji užaugs, žaisdama daugiabučių namų, kuriuose butų nuoma nebrangi, kiemuose. Tada nežinojau, kad per kitus trejus metus prarasiu dar šešis darbus. Pradėdamas dirbti kiekvieną naują darbą, svajodavau, kad man pasiseks. Tačiau vienintelė priemonė pasiekti tas svajones buvo mano kasdieniniai batai, o kiekviena svajonė buvo paprasčiausiai per toli ir per daug neįveikiamų kliūčių buvo iki jos, kad galėčiau bent tikėtis ją pasiekti.

Ketvirtajame darbe, tiesą sakant, dirbau dviejose skirtingose tos pačios korporacijos antrinėse įmonėse. Mano gyvenimo aprašyme buvo parašyta, kad dirbau vienoje darbo vietoje devynis mėnesius, bet iš tiesų dirbau dviejose po truputį daugiau nei keturis mėnesius. Kai mano tiesioginis viršininkas perspėjo, kad po dviejų dienų mane atleis, aš aplenkiau jį ir išėjau pats. Kai penkis mėnesius pradirbau penktojoje darbovietėje, nekilnojamojo turto supirkėjas pasiūlė paremti mano verslą. Galvodamas, kad nebus blogiau, nei dirbti korporacijoje, aš jo pasiūlymą priėmiau. Deja, mes po aštuonių mėnesių bankrutavome.

Septintajame darbe mane pasamdė maža katalogų įmonė, ir aš tikrai vyliausi, kad man pasiseks. Mano alga buvo tik 1 000 JAV dolerių per mėnesį, tačiau savininkas pažadėjo po keturių mėnesių ją pakelti 50 procentų, jei sugebėsiu dvigubai padidinti klientų, susidomėjusių jo katalogu, skaičių. Aš katalogą visiškai pakeičiau ir padvigubinau žmonių skaičių per tris mėnesius. Kai kitą mėnesį mano atlyginimas nebuvo pakeltas, aš nuėjau pas viršininką. Užuoat pakėlęs man atlyginimą, jis mane atleido. Jis turėjo romaną su bendrovės buhalterė ir manė, kad algą reikia padidinti jai, o ne man. Taigi taip netekau septintojo darbo. Aštuntajame ir devintajame darbuose išdirbau po keturis mėnesius. Buvau 27-erių metų amžiaus dviejų vaikų tėvas, baigęs koledžą prieš mažiau nei šešerius metus, kai išėjau iš devintosios darbovietės. Vienintelis dar blogesnis dalykas už mano nesugebėjimą išlikti darbovietėje ilgiau nei devynis mėnesius buvo tai, kad mano pajamos nesiekė net pusės Jungtinėse Amerikos Valstijose dirbančių žmonių vidutinių pajamų.

Lentelė. Mano gyvenimo aprašymas. 1976 m. gegužė. 1970 m. baigiau koledžą ir gavau rinkodaros bakalauro laipsnį.

Metai	Mėnesio atlyginimas	Trukmė	Pasekmė
1971 m. pirmasis darbas	600 JAV dolerių	4 mėnesiai	išėjau
1971 m. antrasis darbas	pradėjau verslą	8 mėnesiai	nepasisekė
1972 m. trečiasis darbas	1 000 JAV dolerių	9 mėnesiai	atleistas
1973 m. ketvirtasis darbas	1 000 JAV dolerių	9 mėnesiai	išėjau (rengėsi atleisti)
1974 m. penktasis darbas	1 100 JAV dolerių	5 mėnesiai	išėjau
1974 m. šeštasis darbas	pradėjau verslą	9 mėnesiai	nepasisekė
1975 m. septintasis darbas	1 000 JAV dolerių	4 mėnesiai	atleistas
1975 m. aštuntasis darbas	1 100 JAV dolerių	4 mėnesiai	išėjau
1976 m. devintasis darbas	1 500 JAV dolerių	4 mėnesiai	išėjau

Nelabai išpūdingas gyvenimo aprašymas, ar ne? O kaip jūs? Iš kiek darboviečių atleido jus? Iš kelių darboviečių išėjote patys? Kiek įsteigėte bendrovių, kurios patyrė nesėkmę mažiau nei per metus? Lažinuosi, kad jūsų gyvenimo aprašymas daug geresnis, nei manasis buvo 1976 m. gegužę. Lentelėje matote, kaip jis atrodė.

Jei nepasisekė vieną kartą, nesiseks visada... Ar tiesa? Netiesa!

Jei būtumėte dirbę įmonės personalo vadybininku ir žiūrėtumėte į mano 1976 m. gyvenimo aprašymą, labai tikėtina, kad nė nemanytumėte priimti mane į darbą. Nė viename iš tų devynių darbų, kuriuos dirbau baigęs koledžą, neišdirbau ilgiau nei devynis mėnesius, ir nė vienoje darbovietėje man nepakėlė atlyginimo. „Šis vaikinai tikras nevykėlis!“ Jūsų samprotavimas būtų pagrįstas, bet jūs smarkiai

klystumėte. Jei kada esate girdėję posakį „Jei nepasisekė vieną kartą, nesiseks visada“, aš jums sakau, kad jis nėra teisingas. 1976 m. gegužės 10 d. ėmiausi dešimtojo darbo, kurį dirbu jau daugiau nei 27 metus. Be to, man labai patiko kiekviena jame praleista minutė, ir pasiekiau daug neįgyvendinamų svajonių, kurios buvo kitoje žemyno pusėje (ar net už vandenyno). Mes su partneriais įkūrėme daugiau nei tuziną milijonų dolerių vertų verslo įmonių, pardavėme prekių ir paslaugų už daugiau nei 2 mlrd. JAV dolerių. O visa tai prasidėjo nuo 5 000 JAV dolerių grynaisiais ir svajonės.

Kas nutiko, kad žmogus, kuriam nuolat nesisekė, įstengė tapti multimilijonieriumi?

Kaip galėjo visiškai nevykęs taip neįsivaizduojamai pasikeisti? Ar mano intelekto koeficientas padidėjo 100 punktų nuo tada, kai dirbau aštuntojoje ir devintojoje darbovietėse? Ar labai smarkiai pasikeitė mano asmenybė? Ar apsilankiau seminare ir nusipirkau rinkinį juostų, kuriose mokoma, kaip greitai praturtėti? Ne, nieko tokio neįvyko. Pasikeitė tik du dalykai – tie patys du dalykai, kurie nuo šiandien pasikeis ir jūsų gyvenime. Pirma, aš radau patarėją, kuris buvo realizavęs daugumą savo neįgyvendinamų svajonių. Antra, jis mano garaže pastatė „Porsche Turbo Carrera“, įteikė raktus ir išmokė visko, ką turėjau mokėti, kad juo važiuodamas galėčiau pasiekti visas savo svajones, nesvarbu, kaip toli jos būtų. Tai buvo tas pats „Porsche“, kurį aš duodu jums. Tos pačios pagrindinės strategijos, įgūdžiai ir technikos. Puiku, kad šios strategijos, įgūdžiai ir technikos nesudėtingos. Jų lengva išmokti ir jomis vadovautis, nepaisant talento, išteklių, išsilavinimo ar patirties stokos.

Lentelė. Pirmieji „American Telecast“ partneriai

Partneris	Amžius	Patirtis	Išsilavinimas
R.M.	57	Verslininkas, kuriam pasisekė ar nepasisekė	Vidurinė mokykla
S. S.	27	9 kartus visiškai nepasisekė	Koledžas
J.M.	27	Šunų dresuotojas	Vidurinė mokykla
DM.	25	Naftos telkinio darbuotojas	Vidurinė mokykla
H.H.	25	Spaudos vertintojas	Vidurinė mokykla
E.S.	19	Maisto prekių parduotuvės darbuotojas	Vidurinė mokykla

Galbūt sunku patikėti, kad šios technikos gali padėti žmogui, beveik neturinčiam reikalingų įgūdžių ar išsilavinimo ir norinčiam pasiekti nepaprastos sėkmės, tačiau jos tikrai padeda. Pažiūrėkite į mano ir mano partnerių amžių bei patirtį 1976 m., kai pradėjome savo verslą. Mano patarėjas (kuris tuo metu buvo beveik bankrutavęs) mokė mus taip, kad tapome multimilijonieriais.

Atkreipkite dėmesį į tai, kad nė vienas iš mūsų neturėjome jokios patirties tiesioginių televizijos transliacijų rinkodaros, televizijos reklamų kūrimo ir režisavimo, verslo administravimo, žiniasklaidos vadybos ir kitose srityse. Tačiau viso to reikėjo, kad mums pasisektų. Kiekvienas iš mūsų yra nepaneigiamas strategijų ir technikų, kurias įvaldyti išmoksitė skaitydami šią knygą, galios keisti gyvenimus įrodymas.

SVARBŪS SKIRTUMAI

Mokytojas – žmogus, kuris teikia informaciją, tačiau apie jos svarbą, tikrumą ir tinkamą panaudojimą leidžia mokiniui spręsti pačiam.

Patarėjas – žmogus, kuris moko mokinį teisingai suprasti svarbią informaciją, kuri būtina norinčiam pasiekti tam tikrą tikslą, ir moko, kaip minėtą informaciją efektyviai pritaikyti.

Idealus patarėjas – tas, kuris pasiekė nepaprastos sėkmės panašiam ar atitinkamame darbe, taikydamas tą informaciją ir procesus, kurių moko mokinį.

Patarėjas reikalingas visiems

Visi žmonės, kuriuos kada nors pažinojau ar apie kuriuos skaičiau ir kurie įgyvendino svajones kokioje nors gyvenimo srityje, turėjo bent vieną tą sritį išmanantį patarėją. Henris Fordas už sėkmę dėkojo vienam iš savo patarėjų – buvusiam viršininkui Tomui Edisonui (Thomas Edison). Frensis Fordas Kopola (Francis Ford Coppola) patarė Džordžui Lukasui (George Lucas), Sidas Šainbergas (Sid Shinerberg) patarė Stivenui Spilbergui, o Bobas Maršas (Bob Marsh), Garis Smolis ir Džimas Šonesis (Jim Shaughnessy) buvo geriausi mano patarėjai tiek versle, tiek asmeniniame gyvenime.

Kurių gyvenimo sričių patarėjas jums reikalingas?

Žinoma, patarėjas jums reikalingas kiekvienoje gyvenimo srityje, kurioje norite pasiekti didelės sėkmės. Patarėjai ne tik suteiks jums galimybę pasiekti išskirtinės sėkmės, jie padės jums tai padaryti daug greičiau. Man pasisekė, kad turėjau nuostabių patarėjų visose svarbiose gyvenimo srityse. Turėjau verslo, kūrybos patarėjų ir patarėją santuokos bei vaikų auklėjimo klausimais.

Kaip rasti tinkamų patarėjų

Negalite nuvažiuoti iki artimiausio prekybos centro ir susirasti parduotuvę „Patarėjų pasaulis“. Vis dėlto, rasti tinkamą patarėją bet kuriai savo svajonei ar projektui nėra taip sunku, kaip manote. Tiesa, šiek tiek pastangų ir laiko tam tikrai prireiks. Tai gali būti taip paprasta, kaip rasti knygą, parašytą eksperto, kuris jau pasiekė sėkmės toje srityje, kurioje jums reikia pagalbos; arba gali būti taip sudėtinga, kad reikės atrasti ir prikalbinti ką nors, su kuo galėtumėte bendrauti nuolat. Galite pradėti paiešką savo bendrovėje ar tarp žmonių, kuriuos pažįstate, tačiau nebūtina apsiriboti tik jais.

Pavyzdžiui, jei prekiaujate nekilnojamoju turtu bendrovėje „Century 21“, paiešką galite pradėti, dairydami sėkmingiausiai šiuo metu „Century 21“ dirbančio pardavėjo. Tačiau turėtumėte pagalvoti, ar nevertėtų paieškoti ir jau į pensiją išėjusio sėkmingiausiai „Century 21“ dirbusio pardavėjo. Taip pat galite pasirinkti ką nors, kam nepaprastai sekėsi parduoti ką nors kita, ne tik nekilnojamojo turto. Be to, yra pardavimo ekspertų, kurie užsidirba rašydami ir rengdami seminarus. Galite panagrinėti jų knygas ar nueiti į jų seminarus. Aš su Zigu Zigleriu (Zig Ziglar) nekalbėjau jau daugelį metų, bet manau, kad jis nuostabus patarėjas. Jo knygos ir juostos smarkiai pakeitė mano požiūrį į gyvenimą ir bendravimą su žmonėmis.

Deja, lygiai taip pat lengva susirasti ir blogą patarėją. Praėjus keletui metų po to, kai mano įmonė pradėjo prekiauti Gario Smolio vaizdajuostėmis apie tarpusavio santykius, eteryje pasirodė vadinamieji santykių ekspertai, peršantys savo knygas ir vaizdajuostas. Tiesa, du iš jų mokslinius laipsnius išsirūpino diplomų „gamykloje“, kur už kelis tūkstančius dolerių buvo galima nusipirkti net ir filosofijos mokslų daktaro laipsnį. Viena ekspertė tuo metu buvo ištekėjusi jau penktą kartą. Beje, viena iš jos daugelio nelaimingų santuokų buvo su kitu ekspertu, irgi pardavinėjusiu savo knygas ir juostas. Tiesą sakant, jo knyga apie tarpusavio santykius tapo visų laikų perkamiausia knyga. Nežinau kaip jūs, tačiau aš tikrai nenorėčiau, kad man apie tarpusavio santykius patartų žmogus, pats nesugebėjęs sėkmingai bendrauti. Tie žmonės linkę mokyti to, kas, jų manymu, turėtų padėti, o ne to, ką jie patys patyrė ir žino, kad tikrai padės.

Keturi klausimai, į kuriuos turite atsakyti, prieš pasirinkdami būsimą patarėją

1. **Kokios sėkmės jis pasiekė savo profesinėje srityje?** Niekada į patarėjus santuokos klausimais nesirinkčiau žmogaus, kurio paties santuoka buvo nelai-

minga, ir niekada nesirinkčiau tokio verslo patarėjo, kuriam pačiam verslas niekada nesisekė.

- 2. Ar jo kvalifikacijos pažymėjimai tikri?** Šiandien žmonės gali nusipirkti beveik bet kurios srities diplomą. Aš labiau norėčiau, kad man patartų žmogus, neturintis jokio laipsnio, nei toks, kurio diplomą netikras. Mano verslo patarėjas neturėjo magistro laipsnio. Tiesą sakant, jis niekada nesimokė koledže. Tačiau jis buvo rinkodaros ir verslo genijus.
- 3. Ar jis sąžiningas žmogus?** Tai patikrinti truputį sunkiau, tačiau verta. Sužinokite viską apie būsimo patarėjo reputaciją. Ar jis tikrai daro tai, ką sako?
- 4. Ar jo asmeninė patirtis atspindi sėkmę, kokios norėtumėte pasiekti ir jūs?** Pasirinkite tik tokius patarėjus, kurie yra gyvi pavyzdžiai to, ką norite pasiekti jūs. Milijonai porų, norėdamos išsaugoti šeimą, ieško pagalbos psichologų, kurie patys yra nelaimingai vedę ar net išsiskyrę. Vieno iš geriausių mano draugų žmona kreipėsi patarimo į moterį psichologę, kuri buvo visiškai nekvalifikuota. Jos patarimai buvo siaubingi ir sukėlė pasibaisėtinas skrybas. Kai tai yra susiję su jūsų santuoka ir šeima, atidžiai patikrinkite psichologo kvalifikacijos pažymėjimus ir pasidomėkite jo asmenine patirtimi. Geri psichologai yra nuostabūs patarėjai poroms, kurios nori geresnės santuokos. Blogi patarėjai griaua labiau nei dinamitas.

Strategijos ir patarimai, kaip pasirinkti patarėjus ir prikaltinti juos padėti

- 1. Suformuluokite tam tikrą svajonę ar numatykite gyvenimo sritį, kurioje jums reikia patarėjo.** Ar patarėjo ieškote, kad patartų tarpusavio santykių klausimais; kad apskritai padėtų profesinėje srityje; ar kad padėtų tam tikroje jūsų darbo, karjeros ar profesijos srityje, pavyzdžiui, įgyti vadybos ar rinkodaros įgūdžių? Aš turėjau du patarėjus tarpusavio santykių klausimais ir vieną verslui.
- 2. Sudarykite būsimų patarėjų kiekvienai svajonei ar gyvenimo sričiai sąrašą.** Naudodamiesi svajonių sąrašu, sudarytu pagal svajonių svarbumą, ir pradėdami nuo svarbiausių, sudarykite sąrašą žmonių, kuriuos jūs labiausiai gerbiate ir kurie galėtų jums suteikti įžvalgų, išminties bei patarimų. Surašykite jų vardus, kad kiekvieno sąrašo viršuje būtų žmogus, kurį jūs pasirinktumėte pirmiausia. Net jei galvojate, kad nėra tokios maldos, kurią sukaltėjęs jis skirtų jums minutę ar dvi savo laiko, jis vis tiek turėtų būti jūsų sąrašo viršuje.

3. **Pradėdami sąrašo pradžioje esančiais patarėjais, apibūdinkite savo santyki su kiekvienu iš jų** (viršinininkas, draugas, pažįstamas, draugo draugas, visiškai nepažįstamas žmogus ir kt.).
4. **Užsirašykite viską, ką žinote apie tą žmogų iš savo asmeninės patirties ar kitų šaltinių.**
5. **Apie savo būsimus patarėjus sužinokite viską, ką tik galite.** Ką jie mėgsta, ko nemėgsta, kokie yra jų polinkiai? Kaip jie leidžia laiką darbe ir laisvalaikį? Kas juos skatina?
6. **Jei jūsų patarėjai yra menkai pažįstami ar visai nepažįstami žmonės, gal pažįstate ką nors, kas juos pažinotų?** Jei taip, sužinokite iš jo apie patarėjus viską, kas įmanoma, ir pagalvokite, gal verta tą žmogų paminėti, kai pirmą kartą susisieksite su savo patarėju.
7. **Susisieki su būsimu patarėju telefonu ar raštu ir parenkite pasiūlymą ar prašymą.** Nesvarbu, planuojate susisiekti asmeniškai, telefonu ar laišku, jūs turite parengti savo pasiūlymą ar prašymą dar prieš susisiekdami. Jei susisiekiate su žmogumi, kuris pažįsta jūsų trokštamą patarėją, tačiau nepažįsta jūsų, būsimą patarėją jūs turite paminėti jau pirmajame sakinyje. Kitas sakinytis turėtų būti apie šio žmogaus savybes, kurios jums patinka. Tuomet turėtumėte trumpai paaiškinti, kodėl šios savybės jums tokios svarbios ir kodėl norite įgyti to žmogaus išvalgų bei išminties, kad tos savybės taptų jūsų gyvenimo dalimi. Galiausiai paklauskite, ar tas žmogus galėtų skirti jums truputėlį laiko kiekvieną savaitę ar mėnesį (per pietus, pusryčius, kavos pertraukėlę ar golfo partiją), kad galėtumėte užduoti klausimų, kurie padėtų jums tobulėti konkrečioje srityje.
8. **Susisieki.** Nieko nėra geriau už susitikimą. Priklausomai nuo jūsų patarėjo, ši strategija gali būti naudinga arba ne. Jei negalite susitarti dėl susitikimo, tuomet geriausia paskambinti telefonu. Laišką siųskite tik tada, kai nepavyko susitikti ar susisiekti telefonu. Nesvarbu, kokiū būdu jūs susisieksite, bendravimas turi būti trumpas ir konkretus. Kiekvienas ko nors vertas patarėjas (nebent yra pensininkas) bus, ko gero, smarkiai užimtas ir, jei manys, kad susitikimai su jumis atims per daug laiko, jūsų pasiūlymą jis iš karto atmes arba ims vengti jūsų kaip maro.
9. **Tęskite.** Po pirmojo kontakto tęskite, nusiųsdami trumpą padėkos žinutę, pakomentuodami ką nors svarbaus, ką patarėjas jums pasakė ar padarė.
10. **Pasirinkite kitą sąrašė esantį žmogų.** Jei pirmasis žmogus, kurį rinktumėtės patarėju, jus nuvylė, būtinai išsiaiškinkite, kodėl. Tada tuos pačius žingsnius ryšiui užmegzti pakartokite su kitu numatytu patarėju.

Kodėl aš galiu būti jūsų patarėju?

Manau, niekada neturėtumėte samdyti kurios nors srities patarėju, konsultantų ar mokytojų tol, kol neįsitikinote, kad jie turi pakankamai patirties. Taigi pirmiausia turėtumėte paklausti: „Kodėl Stivenas Skotas gali būti vienu mano patarėju?“ Būti jūsų patarėju aš galiu ne todėl, kad turiu genijaus intelektą, verslo daktaro laipsnį ar esu įgudęs rašyti ir kalbėti. Ir ne todėl, kad uždirbau milijonus dolerių. Galiu būti jūsų patarėju dėl vieno dalyko: aš išmokau ir efektyviai pritaikiau ypatingas strategijas, įgūdžius ir technikas, kurie leido man pasiekti neįgyvendinamų verslo svajonių, finansinių tikslų ir pagerinti santykius su žmona, vaikais ir draugais. Mano partneriai ir aš džiaugėmės sėkmingais rezultatais ir pasiekėme tokių pardavimo rekordų, kokių tiesioginių televizijos transliacijų pramonėje dar niekas nebuvo pasiekęs. Su mažiau nei 80 darbuotojų mūsų pardavimų apimtys siekė milijardus dolerių, ir mes įgyvendinome visus finansinius tikslus, gaudami dešimtis milijonų dolerių asmeninių pajamų. Taigi aš žinau šių strategijų galią, nes jos buvo veiksmingos ne tik man, jos stebuklingai padėjo daugeliui mano pažįstamų. Jei leisite man pamokyti jus šių strategijų bei įgūdžių ir pritaikysite juos, siekdami savo profesinių, finansinių ir asmeninių svajonių, jie padės ir jums.

„Tačiau anksčiau man niekas nepadėdavo. Ar čia bus kitaip?“

Jei jums kilo toks klausimas, jis tikrai puikus! Jei siekiant svarbiausių svajonių jums, tarkime, reikia pervažiuoti žemyną ir įveikti sunkias kliūtis, tokias kaip Uoliniai kalnai arba galingoji Misisipė, ar jūsų šansai sėkmingai pasiekti savo svajones padidės pakeitus batus? Žinoma, kad ne! Jei aš jums teduočiau kitą batų porą, manyčiau, kad šios knygos galimybės ką nors jūsų gyvenime pakeisti lygios nuliui. Man tikrai nesvarbu, ką jūs išbandėte praeityje ar kiek kartų tai darėte. Tai tarsi batų pakeitimas. Šioje knygoje atskleisiu daug įžvalgų. Ir tai nebus tik dar viena pora batų. Jei jūsų asmeniškai nemokė žmogus, pasiekęs ypatingos sėkmės – beveik neįmanomos sėkmės, vadinasi, jūs niekada negavote to, ką jums šioje knygoje atskleisiu aš. Aš išsodinsiu jus į „Porsche Turbo Carrera“, išmokysiu jį vairuoti, pripildysiu baką didžiausio oktominio skaičiaus degalų ir duosiu jums kreditinę kortelę, kad galėtumėte ją pasipildyti, t.y. pasielsiu taip, kaip su manimi pasiėgė mano patarėjas. Dėl šios priežasties ši knyga pakeis jūsų gyvenimą, nesvarbu, kiek kartų jums nepasisekė praeityje.

Pirmajame skyriuje sužinosite apie save tai, ko jums niekas niekada nesakė – nei jūsų mokyklos mokytojai, nei koledžo dėstytojai, nei korporacijos viršininkai, nei jūsų kunigas ar net jūsų mama. Kitaip tariant, jūs sužinosite apie neįtikėtiną jūsų „Porsche“ kompiuterio duomenų apdorojimo jėgą ir, kaip ją galima panaudoti pasiekti tikslams, kuriuos laikėte nepasiekiamais.