

Atsauces

“Es vienmēr esmu apgalvojis, ka personisko finanšu pamatā tikai 20% ir zināšanu, bet 80% uzvedības. Mainīt uzvedību ir grūti, jo tas prasa to, kā mūsdienās daudziem trūkst – pašdisciplīnu. Ja tu vēlies izmaiņas savās finansēs, biznesā, attiecībās, tad nepalaid garām “Izvēlies kāpnēs”. Tas tev dos iespēju kontrolēt vienīgo cilvēku, kas tevi kavē: tevi pašu.”

Deivs Remzijs, *Dave Ramsey Show* vadītājs un bestsellera
Total Money Makeover autors

“Šī grāmata tevi tik viegli neatlaidīs, – un tāpēc tā ir tik lieliska. Rorijs Veidens sniedz lasītājiem to, kas tiem ir vajadzīgs, lai koncentrētos un pārvarētu problēmas – un uzvarētu.”

Kīts Ferazi, bestsellera *Never Eat Alone* autors

“Šī grāmata parāda, kā attīstīt drosmi, raksturu un apņemšanos, lai gūtu panākumus ikvienā jomā. Tā var mainīt tavu dzīvi!”

Braiens Treisijs, bestsellera *Eat That Frog!* autors

“Izvēlies kāpnēs” ir neatvairāms izaicinājums mums visiem sasniegt kaut ko ievērojamu. Tas ne tikai parāda tev, kā padarīt pašdisciplīnu noturīgāku, bet arī atjauno tavu degsmi sasniegt iecerēto.”

Endijs Endrjū, bestselleru *Traveller's Gift* un *The Noticer* autors

“Grāmata–dārgakmens, kas tevi iedvesmos darīt mazās ekstra lietas, kuras dod milzīgu rezultātu. Nopērc to!”

Česters Eltons, bestsellera *The Orange Revolution* viens no autoriem

“Sevis motivēšana ir panākumu atslēga visās dzīves jomās. Izlasi šo grāmatu, un tavas cīņas gars atdzīvosies!”

Maks Andersons, *Simple Truths* dibinātājs un
bijušais *Successories* īpašnieks

“Neļauj, lai tevi apmuļķo. Nav tāda eskalatora, kas vestu uz augšu. Šī grāmata pavēstīs tev, kas jādara, lai gūtu lielus panākumus ikvienā dzīves sfērā, – ja vien tu izvēlies kāpnēs.”

Dārens Hārdijs, *Success* žurnāla izdevējs un bestsellera
The Compound Effect autors

“Vieglākais ceļš nekad nav labākais. Lai kļūtu ātri bagāts vai iegūtu visu, ko vēliesies, skatoties zvaigznēs, dodies citur. Lai izstrādātu dienas kārtību izcilībai, izlasi šo grāmatu. Rorijs ir to sapratis.”

Marks Sanborns, bestselleru *The Fred Factor* un *You Don't Need a Title to Be a Leader* autors

“Šī nav karsējmeiteņu vai motivējošas banalitātes grāmata. Šī ir grāmata, kas var mainīt tavu dzīvi. Es iesaku to ikvienam, kurš vēlas dzīves un darba kvalitāti pacelt nākamajā līmenī.”

Džo Kalovejs, bestsellera *Becoming a Category of One* autors

“Vai tev ir karjera, kuru ir vērts mīlēt? Rorijs Veidens tev sniegs idejas, atklāsmes un iedvesmu veidot karjeru, kas ir tava lielākā potenciāla vērtība.”

Sallija Hogšēda, *Fascinate* autore un HowToFascinate.com dibinātāja

“Rorija grāmata “Izvēlies kāpnēs” ir iedvesmojošs cerības un patiesības vēstījums, kas patiešām var palīdzēt tev uzlabot dzīvi. Izlasi to, cik drīz vien iespējams!”

Toms Ziglers, Ziglar Inc. CEO un lepns Ziga Ziglera dēls

“Vienkārša un skaidra grāmata, kurai vajadzētu būt vienīgajai tavā plauktā šajā kategorijā, jo tas ir vienīgais pārbaudītais ceļš, lai sasniegtu īstus panākumus. Nopērc to un pievērs uzmanību šim vēstījumam!”

Deivids Ervins, grāmatas *It's Not Who You Know – It's Who Knows YOU!* autors

“Grāmata “Izvēlies kāpnēs” identificē specifiskas stratēģijas, kas tev palīdzēs pārtraukt vilcināšanos un pārvarēt bailes, lai tu sasniegtu visu, ko vēlies.”

Rons Marks, grāmatas *Managing for Sales Results* autors

“Pēc 30 sekundēm, kuras pavadītas ar Roriju, nav iespējams neizmainīt savu dzīvi.”

Džons Akufs, bestsellera *Quitter: Closing the Gap Between Your Day Job and Your Dream Job* autors

IZVĒLIES KĀPNES!

7 soļi patiesu panākumu gūšanai

Rorijs Veidens



Rory Vaden
TAKE THE STAIRS
7 steps to achieving true succes
A PERIGEE BOOK
Published by the Penguin Group

No angļu valodas tulkojusi
LAINĒ KALĒJA

Copyright © 2012 by Rory Vaden
Cover photograph © Wee Ng

ISBN 978-9934-590-11-5

© «Izdevniecība Avots»
© L. Kalēja, tulk. no angļu val.

Šī grāmata ir veltīta divām vissvarīgākajām
sievietēm manā dzīvē:

*Mammai. Paldies tev par tavu upurēšanos,
lai uzaudzinātu mani un Rendiju patiesībā, un
paldies, ka vienmēr rūpējies,
lai mēs saņemtu sirsnīgu mīlestību,
lai gan mums bija maz naudas.*

*Manai dārgajai sieviņai Amandai.
Tu esi iemesls, kāpēc es dzīvoju un kāpēc
Dievs mani radīja.
Tu esi vislielākā svētība manā dzīvē.
Paldies, ka esi bijusi kopā ar mani
šajā visā.*

Satura rādītājs

Ievads. Pārtrauc vilcināties	9
1 UPUREŠANĀS	39
2 DARBOŠANĀS	59
3 KONCENTRĒŠANĀS	85
4 GODĪGUMS	111
5 PLĀNS	135
6 TICĪBA	165
7 RĪCĪBA	185
Beigu piezīme:	205
Laiks panākumiem	205
Lasītāja ceļvedis	209
Pateicības	217
Par southwestern family of companies	221
Par autoru	225

IEVADS

Pārtrauc vilcināties

Pēdējoreiz, kad tev bija jāizvēlas – kāpt pa kāpnēm vai braukt ar eskalatoru –, vai tu izvēlējies kāpnes? Ja tu esi viens no 95% pasaules iedzīvotāju, tad droši vien, ka ne. Lielākā daļa cilvēku neizvēlas kāpnes; lielākoties mēs meklējam vieglāko ceļu. Mēs visi vēlamies būt veiksmīgi un dzīvot laimīgi, bet pastāvīgi meklējam vieglāko veidu, kā to izdarīt. Mēs meklējam “eskalatoru” cerībā, ka dzīve kļūs vieglāka. Diemžēl, mēģinot padarīt lietas vieglākas, mēs patiesībā padarām tās grūtākas.

Amerikāņi piedzīvo neveiksmes. Veselības dati liecina, ka 66% pieaugušo Amerikā ir palielināts ķermeņa svars un 31% ir aptaukojušies. Šķiršanās procents starp pirmo reizi slēgtajām laulībām ir 41%, bet starp otrreiz slēgtajām – līdz pat 60%. Aptuveni 800 000 amerikāņu pēdējos gados ir pieteikuši maksātnespēju, kas nav saistīta ar uzņēmējdarbību, un aptuveni 46,6 miljoni amerikāņu smēķē.

Vai tevi skar kāda no šīm problēmām?

Mani, protams, tas skar, un tāpat skar arī tos cilvēkus, kurus es mīlu. Un, kamēr daži cilvēki nepareizas izvēles izdara apzināti, daudzi no mums vienkārši ir nomaldījušies no sākotnējiem mērķiem. Cilvēki piedzīvo neveiksmes. Ne pēc maniem standartiem, bet pēc viņu pašu standartiem.

Mēs nespējam sasniegt mūsu sākotnējos mērķus daudzās svarīgās dzīves jomās. No mūsu modernās kultūras arvien biežāk izzūd pašdisciplīna. Mēs dzīvojam “klūsti ātri bagāts” sabiedrībā, kur mēs varam “ātri zaudēt svaru” vai dziedēt savas kaites, “jautājot ārstam pēc kārtējām brīnumzālēm”. Bet dzīvošana šādā “vieglāko veidu” sabiedrībā nes līdzīgi lielus, neredzamus zaudējumus.

Mēs esam iemācījušies ticēt, ka ir morāli pareizi tiekties pēc tūlītēja apmierinājuma un ka no grūtībām vienmēr var izvairīties. Mēs nevēlamies ziedoties, un jaunākajai paaudzei tas arī nekad nav bijis vajadzīgs. Lielākā daļa Rietumu sabiedrības ir pieņēmusi “eskalatora mentalitāti” – uzskatu, ka, lai sasniegtu, ko vēlamies, nav nepieciešams ieguldīt daudz darba un, ka vienmēr var atrast vieglāko ceļu gan biznesā, gan dzīvē.

Nelaime ir tajā, ka šāds “eskalatora” domāšanas veids paralizē tieši to mūsu rīcību, kas ir vajadzīga, lai patiešām kļūtu veiksmīgs.

Mums pietrūkst atbildības, jo mēs atļaujam sev dzīvot „uz parāda”, apmierināt savas mirkļa vēlmes un atlikt darāmo uz vēlāku laiku. Mēs vēlamies visu uzreiz, turklāt bez īpašas piepūles. Mēs sagaidām, ka deserts tiks pasniegts, vēl pirms esam pabeiguši ēst pamatēdienu. Mēs gandrīz nekad nepabeidzam to, ko iesākam, – izņemot tos gadījumus, kad šīs lietas ir vieglas un vispusīgi izklaidējošas.

Iespējams, ka tu nepabeigsi lasīt šo grāmatu. Vismaz ne no vāka līdz vākam. Ja tu esi kā lielākā daļa mūsdienu cilvēku, tad savas dzīves laikā no vāka līdz vākam tu esi izlasījis mazāk nekā piecas grāmatas. Saskaņā ar kāda liela amerikāņu izdevēja datiem, 95% grāmatu, kas tiek nopirkta, nekad netiek pilnībā izlasītas. Apsveicu, ka esi ticis tik tālu, jo 70% no visām nopirktajām grāmatām tā arī nekad netiek atvērtas.

Tā vietā, lai izlasītu visu grāmatu, mēs labprātāk izlasām tikai kopsavilkumu. Tā vietā, lai mainītu diētu, mēs labprātāk izmēģināsim jaunākos tievšanas atklājumus. Tā vietā, lai izveidotu savu finanšu budžetu, mēs labprātāk piedalīsimies kādā loterijā vai izmantosim kredītkartes. Lielākā daļa no mums seko šādam domāšanas veidam: “Kāpēc gan man vajadzētu

Mēs gandrīz nekad nepabeidzam to, ko iesākam, – izņemot tos gadījumus, kad šīs lietas ir vieglas un vispusīgi izklaidējošas.

izvēlēties kāpnēs, ja es vienkārši varu braukt ar eskalatoru?”

Mēs meklējam īsāko un vieglāko ceļu gandrīz it visā, ko darām. Mēs esam ieprogrammēti šādi domāt, jo gandrīz katrs lielākais pasaules medijums pasniedz ideju par “vieglāko ceļu”. Reklāmas žurnālos rāda, “kā zaudēt svaru, ieguldot tikai četras minūtes dienā”, mēs pērkam grāmatas, kas sola piesaistīt veiksmi, neko nedarot.

Ir izklaides šovi, kas pārbauda mūsu alkātību laimēt miljonus vai kļūt par TV realitātes šova zvaigzni, nerēķinoties, cik gatavi mēs esam sāpināt citus cilvēkus. Mums tiek pārdotas tabletes, grāmatas, žurnāli, oratori, atklājumi, lai padarītu vienkāršākas visas dzīves sfēras, jo – runāsim atklāti – ir viegli būt par vēl vienu cilvēku pasaulē, kas meklē “noslēpumu”. Mēs meklējam veidu, kā panākt, lai panākumi paši nāktu pie mums, lai tik nevajadzētu strādāt.

Es esmu skatījis tos pašus izklaides šovus, izmēģinājis tās pašas brīnumzāles un sekojis dažiem uzskatiem par veiksmi. Bet tad es kādu rītu pamodos ar sajūtu, ka man tikušas “skalotas smadzenes”, jo, pašam to nemaz nenojaušot, mans prāts bija sācis domāt, ka es to visu varētu sasniegt bez disciplīnas, upuriem un smaga darba.

Vienīgā nelaime, meklējot vieglāko ceļu, ir tāda, ka lielākā daļa no mums nekad neuzvarēs *American Idol* šovā, loterijā vai *Deal or No Deal*. Reti kad

7

RĪCĪBA

SVĀRSTA PRINCIPS

Reiz kāds profesors skaidroja saviem studentiem svārsta likumu. Viņš teica: "Svārsta likums nosaka, ka, tiklīdz svārsts tiek atlaists, tas nevar atgriezties augstākā punktā par to, no kura ticis atlaists. Vai jūs saprotat šo likumu?" Studenti atbildēja, ka jā. Profesors jautāja: "Vai jūs tam ticat?" Un studenti atkal atbildēja, ka jā.

Viņš tad izvilka no kabatas mazu perfekti izveidotu svārstu. Viņš pavilka svārstu atpakaļ, atlaida un teica: "Studenti, svārsta likums apgalvo, ka, tiklīdz svārsts tiek atlaists, tas nevar atgriezties augstākā punktā par to, no kura ticis atlaists. Vai jūs saprotat šo likumu?" Viņi visi atbildēja, ka jā. Viņš jautāja: "Vai jūs tam ticat?" Un atkal viņi atbildēja, ka jā.

Bet tad kāds augstprātīgs students, kas sēdēja klases priekšpusē, izsaucās: "Tas taču ir acīm redzami!" Tad profesors palūdza šim studentam atnākt

klases priekšā, un viņš piekrita. Pie kreisās puses sienas bija galds, uz kura uzlikts krēsls. Profesors lūdza studentam uzkāpt uz tā.

Tad profesors aizgāja uz klases vidusdaļu, atvilka lielu aizkaru un pavilka no griestiem lielu dzelzs trosi. Tās galā bija svārsts no trīs 45 mārciņu smagumiem. Profesors bija uzkonstruējis klasē ļoti lielu svārstu. Viņš saņēma svārstu un lēnām devās tieši tur, kur smagums būtu gandrīz studenta galvas līmenī, un teica: "Svārsta likums apgalvo, ka, tiklīdz svārsts tiek atlaists, tas nevar atgriezties punktā, kas ir augstāks par to, no kura ticis atlaists. Vai jūs saprotat šo likumu?" Un students teica, šoreiz drebošā balsī: "Jā." Uz ko profesors jautāja: "Bet vai tu tam tici?" Un tad profesors atlaida svārstu!

Tas sāka šūpoties uz labo telpas pusi un tad uz sāka ceļu atpakaļ tieši studenta galvas virzienā. Kā jums šķiet, ko students darīja?

Pareizi. Viņš nolēca no krēsla, cik vien ātri iespējams. Svārsts atgriezās, bet nerasniedza sienu. Šajā dienā profesors nemācīja klasei svārsta likumu; viņš mācīja tiem citu likumu – rīcības likumu. Un rīcības likums apgalvo, ka nav nozīmes tam, ja mēs sakām, ka ticam; mūsu patieso pārliecību atklāj mūsu rīcība.

Tu vari saprast svārsta principu un neticēt tam. Tu vari saprast visu, ko mēs runājam šajā grāmatā, bet neticēt tam. Vienīgais veids, kā mēs zināsim, vai

tu tici tam, ko izlasī-
ji šajā grāmatā, ir, ja
tas tev liks pieņemt
pareizus lēmumus
un rīkoties pareizi.

Lai būtu veiksmīgs, tev ir
jārīkojas.

Mans pirmais mācītājs Rīks Rusavs mēdza teikt: “Rorij, ja tu gribi uzzināt, kam cilvēks tic, vienkārši paskaties uz viņa kalendāru un viņa čeka grāmatiņu, jo tas, kam viņš tērē savu laiku un savu naudu, ir tas, kam viņš tic visvairāk”. Tagad tu esi jau gandrīz ticis līdz grāmatas beigām, un tev ir jāpieņem lēmums, ko tu darīsi savādāk. Kā tu rīkosies? Kas ir tas, ko tu jau kādu laiku zini, ka tev vajadzētu darīt, bet ko tu nevēlies darīt?

“Izvēlies kāpnes” domāšanas veids nozīmē, ka tu ne vien atpazīsti savas vājības, bet arī risini tās. Tu ne tikai identificē pārmaiņas. Lai būtu veiksmīgs, tev ir jārīkojas.

IEDVESMOTA RĪCĪBA

**Gadījuma izpēte: Pīters Ferē, apdrošināšana,
Vallova, Oregona**

Dažiem cilvēkiem rīcība var būt īslaicīga, tā var būt svārstīgu emociju blakusprodukts. Bet Pītera Ferē rīcība ir saskanīgs viņa vīzijas elements, un rīcība ir nepieciešama, lai sasniegtu šo vīziju. Pēdējo divpadsmit gadu laikā Pīters

LASĪTĀJA CEĻVEDIS

Šeit tu atradīsi katrai nodaļai atbilstošus jautājumus diskusijai un ieteikumus rīcībai. Es ceru, ka šie jautājumi un ieteikumi pastiprinās galvenos grāmatas principus, palīdzēs tev koncentrēties un iedvesmos tevi nostiprināt un atjaunot nodošanos “izvēlies kāpnēs” pieejai.

Ievads: Pārtrauc vilcināties

1. Kādos veidos šobrīd savā dzīvē tu “izvēlies kāpnēs”? Kādos veidos tu to šobrīd nedari?
2. Vai tev šķiet, ka “eskalatora mentalitāte” ir tik uzmācīga, cik tā tiek raksturota šajā nodaļā? Vai ir iespējams dzīvot pasaulē, kurā visi ir disciplinēti? Kā tas izskatītos?

3. Vai tu piekrīti, ka “panākumi nekad nav mūsu īpašums, tie vienmēr tiek īrēti; un īre ir jāmaksā katru dienu”? Kāpēc jā un kāpēc nē? Pēc kādām neredzamām finiša taisnēm tu esi tiecies?

-
- ◆ RĪCĪBAS SOLIS: Šajā nedēļā pievērs uzmanību situācijām un izvēlēm, kas tevi mudina pretim “eskalatoram”.
-

1. Upurēšanās: paradoksa princips

1. Vai tu vari atrast piemērus no savas dzīves, kad vilcināšanās padarīja kādu situāciju vai problēmu daudz sliktāku? Ko tu būtu varējis darīt savādāk?
2. Ko vilcināšanās tev „izmaksā”? Kādos veidos tā tev kaut ko “izmaksā”?
3. Kad tu izmanto trajektorijas testu saviem šī brīža paradumiem un izvēlēm, kā tev liekas, kāda tava dzīve izskatīsies pēc divdesmit gadiem, ja nekas nemainīsies?

-
- ◆ RĪCĪBAS SOLIS: Uzraksti aprakstu par to, kādu dzīvi tu vēlies pēc pieciem gadiem. Esi tik konkrēts, cik vien iespējams.
-

2. Darbošanās ieguldīšanas princips

1. Kādas apņemšanās tev šobrīd ir, kuru neizdošanās gadījumā sekas būtu tik lielas, ka neveiksme vienkārši nav pieļaujama?
2. Kā tu varētu palielināt savu "ieguldījumu", lai piepildītu savu apņemšanos?
3. Vai tu piekrīti, ka bieži vien, lai pieņemtu lēmumu, tiek patērēts daudz vairāk emocionālās enerģijas nekā fiziskās enerģijas, šo lēmumu izpildot? Kāpēc jā un kāpēc nē? Kādus piemērus no savas dzīves tu vari iedomāties?

-
- ◆ RĪCĪBAS SOLIS: Izveido sarakstu ar visu to savā dzīvē, ko "vajadzētu izdarīt", un identificē, kas no tā pietiekami svarīgs, lai pārvērstu to par "kā es to izdarīšu?"
-

3. Koncentrēšanās: palielināšanas princips

1. Kādi ir vismaldinošākie veidi, kādos traucēkļi parādās tavā dzīvē?
2. Vai tev šķiet, ka tu ciet no "kreatīvās izvairīšanās"? Ja tā, tad kādos brīžos tā parādās?
3. Kā "Mr. Viduvējība" ir ietekmējis tavu dzīvi? Kādos pozitīvos vai negatīvos veidos viņš ir bijis pamanāms tavā dzīvē?

-
- ◆ RĪCĪBAS SOLIS: Uzraksti desmit pozitīvu frāžu, kuras tu vari lasīt pats sev (vai nu skaļā balsī, vai klusi pie sevis) brīžos, kad “Mr. Viduvējība” sāk darboties.
-

4. Godīgums: radīšanas princips

1. Vai tavu tuvāko cilvēku dzīvē ir daudz baumu? Ko tu varētu darīt, lai mazinātu to ietekmi, vai pat atrisinātu situāciju?
2. Vai tavā dzīvē ir cilvēki, kuru vārdi tevi spārnina? Vai arī gremdē? Kurus cilvēkus tu apbrīno, respektē un vēlies tiem līdzināties?
3. Vai ir tavā dzīvē piemēri, kuros skaidri bijis redzams, ka “ko tu domā, to tu runā, tā tu rīkojies un tas notiek”?

-
- ◆ RĪCĪBAS SOLIS: Izveido savu vīzijas paneli. Izgriez iedvesmojošas bildes no žurnāliem un izveido kolāžu uz liela formāta kartona lapas. Esi radošs un neuztraucies par to, kā tas varētu izskatīties no malas. Šis vīzijas panelis ir domāts, lai iedvesmotu *tevi*.
-

PAR AUTORU

Rorijs Veidens (*Rory Vaden*) ir pašdisciplīnas stratēģists, autors un biznesa motivēšanas lektors, kura atziņas tikušas citētas arī *Oprah Radio* un *Businessweek* un *Success* žurnālos. Rorijs ir ieguvis grādu biznesa menedžmentā, vadībzinātnēs un maģistra grādu biznesa administrācijā. Viņš ir arī viens no starptautiskās multimiljonu apmācību kompānijas *Southwestern Consulting* dibinātājiem. Kā divkārtējs *Toastmasters International* Pasaules čempionāta publiskajā runā finālists, Rorijs ir uzstājies ar savu vēstījumu uz vienas skatuves ar tādiem pazīstamiem cilvēkiem, kā Džons Maksvels, Deivids Alens un Kīts Ferazi, un Rorijs ir arī veidojis īpašas programmas Ziga Ziglera un Deiva Remzija kompānijām. Viņa konsultāciju un motivējošo publisko runu klientu sarakstā ir *Bank of America*, *Trane*, *Morgan Stanley*

Smith Barney, Shaw Worldwide, Tiešās Pārdošanas asociācija (Direct Selling Association), United Healthcare, Mary Kay un desmitiem citu uzņēmumu visā pasaulē.

Rorijs arī vada strauji augošu starptautisko sociālo kustību "Izvēlies kāpnēs pasaules tūre", kurā viņš vāc ziedojumus jauniešu rakstura izglītības programmām, dodoties pasaulē un kāpjot pa kāpnēm, to skaitā uzkāpjot pa kāpnēm desmit pasaules augstākajās ēkās. Apvienojot jautru un neatvairāmu sniegumu ar bezprecedenta kompetenci, Rorijs ar savu programmu "Izvēlies kāpnēs: Panākumi nozīmē darīt lietas, ko tu nevēlies darīt" motivē publiku uz rīcību .