

# levads

## **Kas es esmu**

Mans vārds ir Pēps Vains (*Peep Vain*). Ja esat no Baltijas valstīm, iespējams, ir nācies par mani dzirdēt. Presē mani bieži dēvē par “profesionālās pilnveides vai motivācijas veidošanas treneri”, lai gan es nodarbojos arī ar citām lietām. Labi ir tas, ka man vismaz ir piešķīruši kaut kādu *nosaukumu* un pareizi uzraksta manu vārdu un uzvārdu.

Kad biju jaunāks, pēc dienesta padomju armijā es devos meklēt laimi uz ASV. Sāku staigāt no mājas uz māju, tirgodams grāmatas, – kā jūs droši vien zināt, tas nav pats apburošākais darbiņš, turklāt arī sabiedrība ne pārāk pozitīvi novērtē šāda veida nodarbošanos. Visi, kuri staigā pa mājām, piedāvājot dažādas preces, tiek uzskatīti par blēžiem vai krāpniekiem. Pastāv uzskats, ka jūs tikai gaidāt izdevību kādu apšmaukt. Brodvejā

pat ir mūzikls par komivojažieriem (“Mums ir problēma, mani draugi, šeit pat Riversitijā...”). Par laimi, mūziklam ir labas beigas.

Iespējams, es būtu izvēlēties pārdot ko citu, nevis grāmatas, bet man piedāvāja tieši tās. Un, tā kā 1989. gada decembrī es ļoti maz ko zināju par Ameriku un man nebija ne jausmas par pārdošanu (vēl jo vairāk par staigāšanu pa mājām), es laimīgs piekritu šim piedāvājumam. Ar lielu atbildības sajūtu centos pēc iespējas labāk padarīt savu darbu. Izrādījās, ka man tīri labi padodas grāmatu tirdzniecība. Es kļuvu par vienu no labākajiem pārdevējiem savā uzņēmumā.

Pēc otrās vasaras, kuru biju nostrādājis, pārdodot grāmatas, es izdarīju ko tādu, pēc kā biju patiešām ļoti ilgojies, – uzsāku studijas ASV. Pēc diviem gadiem, pabeidzot Bentlija koledžu Bostonā, Masačūsetsas štatā, biju vienpadsmitais labākais starp 868 citiem beidzējiem. Mani vecāki ieradās uz izlaiduma ceremoniju, un tā bija viena no laimīgākajām dienām manā dzīvē. Es biju lepns. Vēl ne tik sen biju parasts igauņu puisis no Padomju Savienības, kurš izkāpa no *Aeroflot* lidmašīnas ar 37 dolāriem kabatā. Un tagad es biju absolvents ar *summa cum laude* ieguvis grādu mārketinga zinātnē. Iespējams, toreiz biju pats pirmais no savas valsts, kurš ieguvis biznesa izglītību ASV koledžā.

Es atgriezos Igaunijā un sāku strādāt par pārdošanas menedžeri pārtikas vairumtirdzniecības uzņēmumā *Jungent*. Darbinieku skaits manā nodaļā pieauga no četriem līdz sešdesmit. Izrādījās, ka man labi padodas ne

tikai pārdošana, bet arī pārdošanas menedžera darbs. Sāku apmācīt un trenēt mūsu uzņēmuma pārdevējus. Arī tas man izdevās labi.

Tomēr pārdošanas menedžera darbs nebija mans īstais aicinājums. Jau kopš pašas pirmās dienas, kad biju apguvis prasmi pārdot grāmatas, mani fascinēja cilvēki, kuri nebaidās uzrunāt milzīgus klausītāju pūļus, rosinot tos sasniegt savus mērķus, veikt pozitīvas pārmaiņas dzīvē vai vienkārši mācot tos pašiem mainīt viedokli par sevi. Mani iedvesmoja vairāki grāmatu izdevniecības *Southwestern* līderi, it īpaši – Dens Mūrs (*Dan Moore*) un Toms Makolifs (*Tom McAuliffe*). Iepriekš iedvesmu biju guvis arī no tādiem runas meistariem un autoriem kā Zigs Ziglars (*Zig Ziglar*), Braiens Treisijs (*Brian Tracy*), Čārlzs Džounss (*Charlie Jones*), Stīvens Kovijs (*Stephen Covey*) un Entonijs Robins (*Anthony Robbins*). Esmu ticies ar visiem šiem džentlmeņiem, un ar dažiem no tiem man ir bijusi privilēģija strādāt kopā. Viņi mani ir iedvesmojuši rosināt jauniem panākumiem citus.

Beigu beigās es Igaunijā izveidoju veiksmīgu apmācību uzņēmumu. Šodien manā komandā ir trīsdesmit apdāvināti un enerģiski cilvēki. Savu biznesu esam paplašinājuši un darbojamies arī Latvijā; turklāt mēs sniedzam pakalpojumus dažādās valodās, to skaitā angļu, krievu, latviešu, lietuviešu, poļu un somu valodā. Business mums sokas ļoti labi.

Esmu piepildījis daudzus savus sapņus un guvis panākumus savā darbā. Palīdzu cilvēkiem celt pašapziņu

un sasniegt nospraustos mērķus. To es nesaku, lai lieļitos, bet gan lai iedvesmotu un iedrošinātu. Tam, vai manas idejas un sasniegumi ir lieli vai mazi salīdzinājumā ar jūsējiem, nav nekādas nozīmes. Galvenais ir tas, ka gandrīz viss, ko vēlaties paveikt, radīt, iegūt un piedzīvot, ir pieejams un iespējams. Šī grāmata savā ziņā ir oda skaidram prātam, godīgumam pret sevi, apņēmībai, gribasspēkam un drosmīgai rīcībai. Tas viss ir nepieciešams, lai jūsu vissvarīgākie sapņi piepildītos.

Lielu palīdzību esmu guvis no savu priekšteču idejām un pieredzes, bet dažas lietas esmu atklājis pats. Šīs idejas un pieredze man ir ļāvušas izveidot apmierinošu personisko un profesionālo dzīvi.

Tas nenozīmē, ka viss manā dzīvē tagad ir perfekts. Tas nenozīmē, ka neesmu piedzīvojis nopietnas ciešanas un aci pret aci sastapies ar lielām problēmām. Joprojām es reizēm izjūtu šaubas un bailes. Iespējams, nākotnē man būs jāsastopas ar jauniem izaicinājumiem. Tomēr: jo lielāka mana pieredze, jo vairāk es saprotu, kā piepildās tie sapņi, kurus es kāroju, un kā rīkoties, lai sasniegtu mērķi. Šajā grāmatā pastāstīšu, kā nospraust mērķi un piepildīt savas vēlmes bez stresa, gūstot prieku.

## **Kas šī ir par grāmatu**

Vislabāk šo grāmatu raksturotu metafora – patīkama saruna pie kamīna vairāku garu vakaru ilgumā. Šī mūsu iedomātā saruna sastāv no trim daļām. Pir-

mām kārtām idejas visās nodaļās ir sakārtotas loģiskā secībā, veidojot sava veida ceļu atlantu.

Turklāt es grāmatā jums uzdošu daudzus jautājumus. To pārdomāšana vai – vēl labāk – atbilžu pierakstīšana uz papīra ļoti uzlabos darbu ar šo grāmatu. Mani jautājumi savā ziņā ir visnozīmīgākā grāmatas daļa, jo tie ir par jums svarīgām lietām: jūsu dzīvi, tās kvalitāti, risināmajām problēmām, vēlmēm un sapņiem, kuri gaida, līdz jūs tos piepildīsiet.

Grāmatā esmu iekļāvis vairākus stāstus un piemērus no paša dzīves. Tie skaidrāk parādīs, kur meklējami manu ideju un apsvērumu pirmsākumi. Stāsti no manas dzīves palīdzēs jums piepildīt sapņus un labāk izprast sevi. Ceru, ka tādā veidā mani padomi būs vieglāk saprotami un jūs varēsiet tos veiksmīgāk izmantot savā dzīvē, lai gūtu panākumus. Protams, grāmata nav tikai un vienīgi par mani; tajā esmu iekļāvis arī stāstus par tiem cilvēkiem, ar kuriem man ir bijusi iespēja tikties vai strādāt.

Droši vien grāmatu veikalos šī grāmata ieguls vai nu biznesa, vai pašpalīdzības grāmatām veltītajos plauktos. *Ryanair* izpilddirektors Maikls O'Leirijs (*Michael O'Leary*) reiz teicis: "Biznesa grāmatas nekam neder, jo tās parasti raksta tie, kuri vēlas izrādīties." Tas ir diezgan skarbs apgalvojums, kurš diezin vai iedvesmos jaunos autorus. Es negribēju rakstīt par biznesu vai radīt tipisku pašpalīdzības grāmatu. Mans nodoms bija uzrakstīt grāmatu, kas noderētu ikvienam neatkarīgi no tā, vai esat izpilddirektors, skolotājs, ierēdnis,

pavārs vai kravas automašīnas šoferis, – grāmatu, kas palīdzētu visiem, kuri vēlas savā dzīvē ko mainīt.

Viena piezīme. Šajā grāmatā es necentīšos atstāt uz jums iespaidu ar sarežģītām akadēmiskām gudrībām vai dvēseli uzmundrinošiem citātiem. Ir vairāk nekā pietiekami izdevumu, kuri veltīti cilvēka psiholoģijai. Es vēlējos, lai mana grāmata būtu tikpat vienkārša un saprotama kā mani semināri (un kāds, pēc cilvēku domām, esmu es pats). Tomēr tā nav domāta kā seminārs vai tā aizstājējs. Tā ir saruna starp jums un mani. Ceru, ka ar tās palīdzību būšu jūs pamudinājis veikt vismaz vienu pozitīvu izmaiņu savā dzīvē – realizēt sapni, kuru jūs citādi nekad nesaņemtos izdarīt vai arī paveiktu tikai pēc daudziem gadiem.

PV

Tallinā, 2007. gada novembrī