

Filip Borcov

Kaip išnaudoti krizės privalumus



Knygos rėmėjas: **SP Site.pro**

2010-2022

2-as leidimas. Pagaminta Madagaskare

Turinys

1. Plėskite verslą, kol kiti bando išsilaikyti rinkoje!	3
2. Nukreipkite pinigų srautą į save	4
3. Nusistovėjusių įpročių atsikratymas.....	5
4. Išnaudokite pranašumus – veikite.....	6
5. Kol konkurentai dreba – lenkite kitus.....	7
6. Išnaudokite vienintelį būdą atsiskleisti	8
7. Siekite didesnių tikslų.....	9
8. Keiskitės greitai – rizikuokite	10
9. Investuokite – veikite atvirkščiai nei rinka	11
10. Optimizuokite savo verslą	12
11. Tapkite nepriklausomi nuo išorinių veiksnių.....	13
12. Mąstykite kitaip. Skleiskite optimizmą.....	14
13. Vienu metu darykite tik vieną darbą	15
14. Tad žaiskite šiuos žaidimus.....	16
15. Propaguokite sveiką mąstymą. Tikėkite.....	17
16. Kurkite ir įgyvendinkite strategijas.....	18
17. Darykite tai, kas turi prasmės.....	19
18. Kontroliuokite mintis.....	20
19. Juokitės iš krizės	21
20. Įgykite, turėkite ir išlaikykite individualumą.....	22
21. Valdykite pinigus	23
22. Žiemos istorija	24
Kūrėjai	25

1. Plėskite verslą, kol kiti bando išsilaikyti rinkoje!

„Galimybių metas ne visada yra krizė, tačiau krizė visada yra galimybių metas“, - teigia optimistiškai į dabartinę ekonominę situaciją žiūrintys žmonės.

Kiniškai žodis „krizė“ rašomas taip: 危機.

- 危 – „pavojingas“, „kritinis“.
- 機 – „sėkmingas momentas“, „raktinis punktas“.

Kinai į šį dalyką žiūri filosofškai. Jie tiki, jog dabar yra laikas, kai viskas greitai keičiasi. Jums spręsti, kuo būsite dabar ir ateityje.



Daugybė žmonių tiesiog įprato gyventi šiltuose bei patogiuose namuose ir neturi nė mažiausio noro nieko keisti. Jie bijo iššūkių, o į permainas reaguoja neigiamai.

Mes galime „padėkoti“ savo protėviams už tokį neigiamą krūvį, sudėtą į žodį „krizė“. Siūlome jį pakeisti į žodžių derinį „galimybių metas“ – jis daug labiau tinka, ypač šiandienei verslo rinkai.

Paklausykite, kaip gražiai skamba šios istorijos. Galimybių metu „Google“ pasiekė geriausių rezultatų, „Microsoft“ nupirko „Adobe“. Galimybių metu bankrutavo daugiau nei 1500 didelių įmonių ir apie 300 pradėjo naują veiklą. Geriausi vėl atsirado prekyje. Galimybių metu ne vienas rado geresnį darbą ir dabar jaučiasi puikiai.

Skamba tikrai kitaip. ***Taigi, dabar ir yra galimybių metas – išnaudokite tai!***

2. Nukreipkite pinigų srautą į save

Pinigų skaičius pasaulyje nepasikeitė. Prieštaraujate šiam teiginiui? Jeigu ne, vadinasi, ir vidutinis pinigų skaičius vienam gyventojui taip pat nepasikeitė.

Kol visi nerimauja, kažkas skaičiuoja pinigus ir daro tai labai greitai. Patikėkite, jam ši situacija tikrai tampa galimybių metu, t. y. pačiomis sėkmingiausiomis akimirkomis. Napoleonas sakė, kad kiekvienas laimėjimas yra tiksliai apskaičiuojamas. Todėl iš tų, kurie šiuo metu sėkmingai skaičiuoja pinigus, būtina mokytis strategijos.



Filme apie maklerius „WallStreet“ itin taikliai pažymima, kad pinigai niekur nedingsta ir neatsiranda iš niekur. Pinigai, kaip magišrame triuke, pereina iš vieno ąsočio į kitą.

Tereikia, kad į mūsų ąsotį įplauktų daugiau pinigų negu iš jo išplaukia. Jeigu keistis reikia itin stipriai – perskaitykite Iacocos Lee knygą „Menedžerio karjera“ ir suprasite, kad jūsų problemos ne tokios jau didelės ir tikrai išsprendžiamos.

Brianas Treisis ir Napoleonas Hillas sakė: **galvok kaip milijonierius ir tu juo tapsi.**

Istorija apie prancūzą Amerikoje

Vienas prancūzas persikėlė gyventi į Ameriką ir pradėjo verslą, susijusį su prancūziškų vynų pardavimu. Jo įmonė sparčiai augo ir tapo labai žinoma. Po 25 metų jis suorganizavo didelę šventę, į kurią pakvietė pulką gerbiamų svečių ir žurnalistų. Vienas spaudos atstovų uždavė jam įdomų klausimą: „Jums pasisekė organizuoti savo verslą. Pasaulinės krizės metu jūs pastatėte jį ant kojų ir išplėtėte. Kokia yra jūsų sėkmės formulė?“

„Imsite juoktis, – atsakė prancūzas, – jeigu aš jums atsakysiu. Pirmaisiais metais, kai persikėliau į Ameriką, mano anglų kalbos žinios buvo tokios silpnos, kad visiškai negalėjau skaityti laikraščių. Todėl aš visai nieko nežinojau apie krizę.“

3. Nusistovėjusių įpročių atsikratymas

Naudingas patarimas: reikia atsikratyti nusistovėjusių įpročių. Žmogus iš prigimties yra daug gabesnis ir mažiau ribotas nei manote. Prieš skaitydami apie pasaulyje žinomą mokslinį bandymą, atkreipkite dėmesį, jog beždžionės net nemoka kalbėti.

Bandymas: beždžionės urve

Urve gyvena penkios beždžionės. Viršuje pakabinti bananai, o šalia laiptukai. Viena išalkusi beždžionė pradeda lipti į viršų, tačiau vos tik ji paliečia laiptus, šaltu vandeniu aplaistomos visos beždžionės. Po kiek laiko ir kita eksperimento dalyvė bando pasiekti bananus. Procedūra su šaltu vandeniu pasikartoja.

Po keleto mėginimų vanduo išjungiamas.

Jei kuri nors beždžionė vėl bando pasiekti bananus, kitos ją pagauna ir traukia atgal, nes nebenori šalto dušo. Vėliau į urvą įleidžiamas naujas primatas. Jis, tik pamatęs bananus, iškart puola prie laiptų. Likusieji pikti ir šlapi gyvūnai jį atitraukia. Po trečio bandymo jis supranta, kad neverta rizikuoti savo sveikata ir bananų pasiekti nepavyks. Eksperimentui įsibėgėjus, buvo pašalinta dar viena iš pirmųjų beždžionių ir pakeista nauja. Ji – prie laiptų, tačiau visos beždžionės agresyviai traukia ją atgal. Net ir ta, kuri buvo pakeista pirmoji, traukia naują atgal.

Laikui bėgant pakeistos visos penkios beždžionės. Nė viena iš jų nekopė į viršų pati ir nedavė kitai užlipti – nors jos net neragavo šalto dušo ir nežinojo apie jo egzistavimą!

Kodėl? Nes visi taip daro!

Kartą per paskaitą Alberto Einšteino paklausė apie tai, kaip daromi moksliniai atradimai. Jis, kaip visada, į šitą klausimą atsakė nestandartiškai: „**Visuomenė žino, ko padaryti neįmanoma. Tačiau ateina neišmanėlis, kuris apie tai nenutuokia, ir padaro tai, kas atrodė neįmanoma.**“

Patarimas: plėskite vaizduotę greičiau už savo konkurentus. Atsikratykite senų įpročių sparčiau nei varžovai!



4. Išnaudokite pranašumus – veikite

Istorija apie vilkus ir kiškus

Vieną kartą vilkas nepagavo kiškio. Praėjo savaitė, o naujo grobio niekaip nesisekė surasti. Kaip jis tuomet elgiasi?

- Vis dar ieško kito kiškio tame pačiame miške;
- Pradedą ieškoti kiškių kitame miške;
- Vienijasi su kitais vilkais, kad sustiprintų pajėgas ir optimizuotų medžioklę.

Ir, kas įdomiausia, jis:

- Nekaltina kitų vilkų, kad nepagavo sau kiškio ir negali rasti naujo maisto;
- Nekaltina aplinkybių;
- Nesijaudina.

Istorija apie žmones ir mamutus

Laimingai gyveno būrys žmonių ir vieną mėnesį vietoj 10 mamutų jie tesumedžiojo 7. Kitą mėnesį – 2, dar kitą – nė vieno. Na, jie gali pykti ant dievų, aplinkybių, kitų ar savęs, tačiau šie medžiotojai:

- Susirenka daiktus ir keliauja į kitą mišką (gal ten mamutų daugiau, gal šie pakeitė savo gyvenamąją vietą);
- Pradedą medžioti kitus gyvūnus, imasi žemdirbystės arba daugiau uogauja;
- Pasigamina naujus efektyvesnius ginklus, optimizuoja savo mitybą.



Tuo pat metu kita žmonių grupė sėdi optimistiškai ar pesimistiškai nusiteikusi ir laukia laimingos dienos. Po truputį badauja, žmonių skaičius mažėja, o po metų, kai mamutai grįžta, ši grupė jau išnykusi ir telikęs tik jos pavadinimas.

Pasirinkite, kurioje iš dviejų grupių norite būti. Darykite ką nors. Stiprius žmones problemos padaro dar stipresnius.

Pasakysime paslaptį: **vienintelis būdas ko nors pasiekti – pakelti savo užpakalį ir veikti**. Bus tikrai sunku. Net sunkiau nei galvojate. Bet taip pasieksite ir vaisių.

5. Kol konkurentai dreba – lenkite kitus

Atliktas tyrimas, kurio metu stebėtos 700 JAV įsikūrusių kompanijų, parodė, jog krizės metu 2 kartus lengviau užimti lyderio poziciją. Rotacija rinkoje vyksta nepaprastai greitai. Ir, žinoma, lyderio vietą galima taip pat sparčiai ir prarasti.

J. Goddardas, kuris konsultavo garsiausias Europos įmones, sako, kad žymiausios kompanijos išnaudoja krizę kaip galimybę maksimaliai pasikeisti ir išbandyti naujus verslo organizavimo būdus, kurie leistų sėkmingiau konkuruoti rinkoje.

Šiuo atveju tikrąjį toks apibrėžimas: geriausias būdas nugalėti krizę – tai mokėjimas greitai pasikeisti. Pokyčių sinusoidė sumažino savo periodą ir todėl per metus rotacija vyksta žymiai daugiau kartų. „Kiečiausia“ kompanija sugeba keistis, o tinginiai nespėja arba nenori, nes jiems paprasčiau nieko nedaryti ir kaltinti valdžią. Ką panašiais atvejais daro liaudis? Jie kaltina viską aplinkui, o tai lengviausias būdas nieko nedaryti.

Tikras lyderis pasižymi ir pasireiškia sunkiose situacijose. Tai štai jums – išnaudokite jas!

Kaip vadinasi organizmas, kuris 100 procentų priklauso nuo aplinkos? Teisingai, bakterija. Tačiau egzistuoja ir tokių organizmų, kurie moka keisti aplinką ir prisitaikyti prie jos. Tai – žmogus.

Kai glostai katę, kuri šildosi saulėje, – ji mirks. Bet jei bandai paliesti ją alkaną, susidūrusią su šunimi, rezultatas tikrai bus kitoks. Katė ir vienu, ir kitu atveju pasidalijo savo nuotaika. Jūs galite daryti tą patį kontroliuodami save ir skleisti tik geras emocijas. Dalykitės optimizmu!



Č. Darvinas sakė, kad ***išgyvena ne patys stipriausi ir ne patys protingiausi, o tie, kurie sugebėjo prisitaikyti.*** Kitaip sakant, išgyveno tie, kurie spėjo pasikeisti.

Kol tavo konkurentai dreba – imkis konkrečių veiksmų. Galvok ne kaip išlikti, o kaip aplenkti. Pirmyn.

6. Išnaudokite vienintelį būdą atsiskleisti

Sunki ekonominė padėtis – optimalus būdas parodyti, ko esi vertas iš tikrųjų. Nėra kito laiko atsiskleisti stipriausiems – tik dabartinė situacija.

Konkuravimą rinkoje įsivaizduokite kaip šaudymą iš lanko. Tarkime, turime 100 varžovų, kurie niekaip negali išsiaiškinti, kuris iš jų yra stipriausias.

- Kai rinka kyla: viskas tampa neįtikimai lengva. Kiekvienas varžovas šauda į taikinį iš 1 metro atstumo. Kurie pataikys į centrą? Sėkmingai pasirodys mažiausiai 95 lankininkai. O kurie iš 1 metro atstumo nepataikys į taikinį? Tik akli, kreivarankiai ir visiškai tinginiai. Jie ir sudarys nelaimingųjų penketuką.
- Kai rinka krinta: visi varžovai šauda iš 100 metrų atstumo. Kurie pataikys? Tik tikri meistrai. Bus vos vienas ar keli laimėtojai, tačiau jie bus patys geriausi.



Ar pirmu atveju tikri lyderiai galėjo parodyti, kad jie yra patys geriausi? Nėra puikiesnio šanso išbandyti save kaip dabartinė rinkos situacija. Dabar – pats geriausias laikas išmokti nepasiduoti.

Tebūnie krizė – iškilimo etapas, net jei kam nors tai ir kovos už išlikimą metas.

7. Siekite didesnių tikslų

Kai dirbi viršvalandžius, konkurentų turi daug mažiau. 40 valandų per savaitę dirba ne mažiau kaip 80 procentų žmonių, bet 65 valandas per savaitę darbe praleidžia ne daugiau kaip 10 procentų darbuotojų. Kuriuo atveju konkurencija bus mažesnė?

JAV atliktas tyrimas parodė, jog, nors daugeliui žmonių tai ir nepatinka, vidutinį atlyginimą gaunantis gyventojas dirba iki 45 valandų per savaitę, vadovai – 45-55 valandas, o didelių kompanijų direktoriai – apie 65 valandas per penkias darbo dienas. Be abejo, visas darbovietėje praleistas laikas buvo ne egzistavimas be tikslo, bet realus darbas.

Kai visi konkurentai rinkoje nori išsilaikyti, užsibrėžk daug didesnį tikslą. Dešimt kartų didesnį. Taip sulauksi mažesnės konkurencijos. Ypač dabar, kai varžovų mažiau.



Parduodant alų per Jūros šventę, galima rasti daugybę konkuruojančių prekyviečių, tik dešimt parduotuvių ir vos keletas žmonių galvos apie visą „Švyturio“ gamyklos pirkimą. Kuo mažesnė konkurencija, tuo didesnis pelnas ir tuo paprastesnis kelias.

Dabar, siekdami didelių tikslų, turite ypač nedidelę konkurenciją rinkoje.

8. Keiskitės greitai – rizikuokite

95 procentai sprendimų, kuriuos mes padarome po dienos ar savaitės galvojimo, absoliučiai sutampa su tais, kurie mums iškart šovė į galvą intuityviai. Tai reiškia, jog mes prarandame dienas, savaites, metus, kad nuspręstume tai, ką jau ir taip žinome!

„Tikri vadovai sprendimą priima greitai ir keičia lėtai. Blogi vadovai – viską daro atvirkščiai.“ (H. Fordas).

„Kas nedaro klaidų – tas nesimoko.“ (A. Einšteinas). Vaikai nebijo klysti, todėl taip greitai mokosi. 60 procentų verslo sprendimų yra klaidingi. Apmąstykite tai! Dažniau negu kas antrą kartą mes priimame klaidingą sprendimą!

T. Edisonas, turintis daugiau negu 3000 pasaulinių patentų, norėjo pradėti prekybą nepavojingomis elektros lemputėmis. Po 7500 nesėkmingų bandymų išrasti lemputę žurnalistas uždavė jam klausimą: „Kaip jums pavyksta išlikti optimistu, kai patiriate tiek nesėkmių?“

T. Edisonas atsakė: „Kas Jums pasakė, kad aš darau nesėkmingus bandymus. Dabar jau žinau 7500 kelių, kuriais nereikia eiti“.

Ir T. Edisono lemputė pradėjo veikti po 8000 bandymų!



Jeigu rezultatai kas mėnesį blogėja, vadinasi, reikia greitai keistis. Darydami tą patį, jūs tikrai ir turėsite tą patį – mažėjančius rezultatus. Norite didesnės algos ar apyvartos – keiskitės. Norite likti nepalankioje dabartinėje pozicijoje – darykite tą patį. Norite geriau – keiskitės. Dabar!

Be to, šiuo laikmečiu reikia daryti kuo daugiau klaidų, kad iš jų greitai pasimokytumėte. Darykite tai, nes konkurentai visada „suvalgo“ visas jūsų nepanaudotas progas. Dabar – pats laikas!

9. Investuokite – veikite atvirkščiai nei rinka

Geriausias laikas visokeriopoms investicijoms yra prieš pat turgaus darbo pabaigą, nes tuo metu siūlomos pačios geriausios kainos. Valandą iki pietų – nedidelės eilės ir geriausias aptarnavimas. 5 val. ryto – mažiausi kamščiai. Butų nuoma ir automobilių kainos geriausios tada, kai jų niekam nereikia.

Elgtis atvirkščiai nei rinka yra daug taupiau. Dabar tam pats laikas.

Jeigu bet koks bankas prieš 3 metus būtų pradėjęs kaupti pinigus iš indėlių, o ne dalijęs kreditus, šiuo metu turėtų daug daugiau pelno. Arba dabar kreditus pradėtų dalyti tomis pačiomis sąlygomis, bet su triguba ar penkiaguba marža.



Kai visi pirkto butus, juos reikėjo parduoti, na, o dabar įsigyti – pats tinkamiausias metas. Be to, leisdami pinigus šiandien ir investuodami į save, t. y. į pačią vertingiausią investiciją, jūs palaikote rinką ir visi pinigai galų gale grįš pas jus. Tie, kurie laiko pinigus kojinese, nepadidins savo pajamų, nes tokie verslininkai apsėsti minčių apie krizę. O tie, kurie ir toliau leidžia savo turtą, neturi kito pasirinkimo, kaip tik pradėti uždirbti daugiau.

„Google“ kūrėjai savo projektą plėtojo neturėdami net minčių apie pajamų šaltinį ir, keisdami tradicijas, užkariavo rinką. Kompanija „Microsoft“ pirmuosius „Windows‘us“ pradėjo reklamuoti jų dar net nesukūrusi. Na, o „YouTube“ neturėjo jokių pajamų, kol „neparsidavė“ „Google“. Jie visi elgėsi atvirkščiai nei įprasta rinkoje.

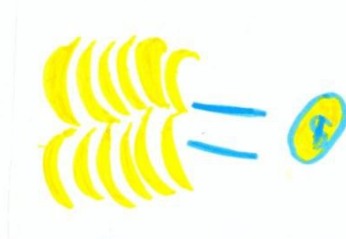
Taigi, sugalvokite būdų, kaip elgtis atvirkščiai nei rinka, ir realizuokite tai!

10. Optimizuokite savo verslą

Italų ekonomistas Vilfredas Pareto dar XIX amžiuje pastebėjo, kad tik 20 procentų žmonių valdo 80 procentų viso Italijos turto, ir pateikė savo garsiąją taisyklę: 20 procentų pastangų duoda 80 procentų rezultatų, o likę 80 procentų pastangų – tik 20 proc. rezultatų.

Kai visą dėmesį sutelkiame į 80 procentų pajamų (kurios gaunamos iš 20 procentų klientų) ir 80 procentų sąnaudų (kurios tesudaro 20 procentų kriterijų), tai tampa pačiu efektyviausiu laiko panaudojimu.

Turbūt dabar žinote daugybę žmonių, verslo klientų, kurie bėga ten, kur pigiau. Bet gana greitai jie supranta, kad valgyti pigesnį maistą, naudotis pigesniu aptarnavimu, gyventi pigesniame būste, kirptis, ilsėtis ir pramogauti pigiau nėra taip paprasta.



Išradingi žmonės randa būdų, kaip daugiau uždirbti, todėl grįžta prie tos pačios prabangos ar net didesnės. Taigi, sulauksime grįžtančių klientų srauto, – nes kitaip negali būti. Žmogus vargiai pripranta prie blogesnės situacijos. Reikia ruošti klientų sugrįžimui ir gerinti santykius su jais.

Šiuo metu vyksta pirmasis etapas: viską darau pats arba atlieku tai kuo pigiau. Bet jau artėja ir antroji fazė: mokėsiu bet kiek – tegu viskas būna taip, kaip buvo.

Visada reikia turėti planą „B“ (XIX a. Vokietijos kancleris O. Bismarkas buvo žinomas kaip žmogus, nuolat turintis atsarginių planų – nuo jo ir prasidėjo visa sąvokos „planas „B“ istorija). Visada reikia apgalvoti, kas gali įvykti pačiu blogiausiu atveju. Tiesa, jei turite daug atsarginių planų, labai dažnai atsiranda noras nieko nedaryti, – neva ir blogiausiu atveju turėsiu išeitį. Tuomet galima prisiminti istorinį terminą „deginti tiltus“, arba teisingiau – „deginti laivus“, t. y. nesuteikti sau jokių galimybių pralaimėti arba atsitraukti atgal.

Žinodami, kad negalite pralaimėti – nepralaimėsite. Win or die! Tad, optimizuokitės!

11. Tapkite nepriklausomi nuo išorinių veiksnių

80% žmogaus tobulėjimo galimybių priklauso nuo jo paties ir tik 20% – nuo išorinių veiksnių. Taip pat 80% įmonės augimo galimybių priklauso nuo vadovo ir strategijos, o 20% lemia išoriniai veiksniai.

Viena didžiausių žmogaus klaidų yra tai, jog jis galvoja, kad keliauja keliu, kurį nelėmė jo prigimtis ar atsitiktinumai. Žmonės tiki, jog gimimas turtingoje šeimoje, didesniame mieste ar draugiškesnėje šeimoje – tai sėkmė. „Tėvai jam padovanojo verslą – belieka jį išlaikyti“. Arba: „Jam visada sekasi“. Arba: „Jo visas gyvenimas lengvas, nes jam vieną kartą pasisėkė“.

Žmogaus, kaip ir verslo, galimybės yra ribotos tik 20 procentų. 80 procentų esame nepriklausomi. Žinoma, aklašis netaps šauliu, o berankis – imtytininku, tačiau tai tik kraštutiniai atvejai, nesudarantys net 20 proc.

Jeigu situacija rinkoje yra nepalanki, jūs prarandate 20 procentų savo galimybių. Tačiau juk galite parduoti savo verslą, sujungti jį su kitos kompanijos, galite parduoti butą ar namą ir nusipirkti nedidelę konkurencinę įmonę, turite galimybę perimti didžiausią užsakymą iš jau

bankrutuojančio galingo varžovo, turite progą viską išparduoti ir atostogauti metus – vėliau turėsite daugiau energijos (o gal net mažiau prarasite). Be to, vėl galite pradėti kelti kvalifikaciją – dabar tai padaryti galima pigiau. Kol visi panikuoja, jūs galite tapti geriausiais specialistais!



„Visos ribos – vaizduotės ribos“ (Albertas Einšteinas). Kiekvienas žmogus gali padaryti tiek, kiek gali įsivaizduoti. A. Einšteinas pasakytų, kad esame priklausomi nuo išorinių veiksnių tik 2 procentais.

Ir dar. Įmonės sėkmė priklauso nuo jos lyderio. Ji gali keistis ir yra stipti tiek, kiek gali keistis lyderis. Žinoma, svarbi ir stipri komanda. Jeigu lyderis nėra ribojamas išorinių veiksnių, tokia tampa ir jo įmonė.

„Turtingi žmonės ekonomikos nuosmukio metu tampa dar turtingesni“ (Lee Iacocca). Jie sugeba keistis. Spėjo keistis, kai viskas buvo ramu, suspėjo tai ir ekonomikai krintant.

Geras verslininkas uždirba pinigų tada, kai ekonomika krinta arba auga. Todėl jis ir yra geras verslininkas. Daryti pinigus, kai ekonominė situacija puiki, moka net metus atostogaujantis direktorius.

Žmogui (fiziniam ar juridiniam asmeniui) daug paprasčiau tikėti, kad jis nieko negali pakeisti, nes tokiu atveju nieko nereikia daryti. Tačiau viskas priklauso nuo jūsų, o ne išorinių veiksnių!

Įsigilinkite į N. Bonaparto, I. Lee, A. Linkolno, B. Geitso, R. Brensono, „Google“ kūrėjų, W. Disnėjaus mintis. Visi šie žmonės neturėjo didelių turtų, tačiau sugebėjo savo kapitalą padauginti tūkstančius, o gal net milijonus kartų bei padidinti savo galimybes iki beveik neribotų. Jie visi pasakytų, kad savo galimybių ribas formuojate jūs patys, ir dabar pats tinkamiausias laikas tai padaryti.

12. Mąstykite kitaip. Skleiskite optimizmą

Jeigu visi tikėtų, jog dabar išgyvename rinkos pakilimą, leistų pinigų, ir ekonominių problemų būtų mažiau.

Istorija: pasakų šalis

Kartą gyvavo pasakų šalis, kurioje gyvenimas buvo idealus – žmonės dirbo mėgstamus darbus, gyveno sočiai ir laimingai. Tačiau vieną dieną pasklido gandai, jog artėja siaubinga krizė. Žmonės šnibždėjosi, kad situacija kasdien vis prastės.

Rezultatas: pasakų šalies gyventojai pradėjo mažinti išlaidas, saugoti savo santaupas kojinese, todėl sustojo daugybė verslų. Optimizuojant juos buvo atleidžiami žmonės, žmonės nustojo rizikuoti (sustojo progresas, nes „nerizikavimas yra daug didesnė rizika“). O šalis juk buvo tokia ideali – pasikeitė tik nuomonė ir tikėjimas!



Budizmo religijos išpažinėjai visada visur įžvelgia tik geras naujienas. Viskas, kas atsitinka, yra tik į gera.

Pesimizmas yra optimizmo stoka, o pats taikliausias aforizmas, tinkantis šiai temai, yra: „**Pesimizmas – tai nuotaika. Optimizmas – valia**“.

Laiminga pora gali gyventi mažame nuomojamame bute ir jausti vienas kitam tik šilumą bei meilę. Kita pora bus nelaiminga ir prabangiausiame name. Laimė beveik nepriklauso nuo aplinkybių.

Pasaulis yra geras ir jis priklauso nuo mūsų. Tai mes jį keičiame. Taigi, mąstykime kitaip!

13. Vienu metu darykite tik vieną darbą

Du darbus vienu metu galima daryti vienodai blogai. Kiek gali nuveikti vienu metu? Kiek darbų ar užduočių pavyksta daryti išvien? Būtų naudinga sugebėti kelis darbus atlikti vienu metu ir taip sutaupyti laiko, tačiau reiktų savęs paklausti, ar verta taip elgtis.

Automobilio vairavimas ir plepėjimas mobiliuoju telefonu, elektroninio pašto skaitymas ir kavos gėrimas, TV žiūrėjimas ir bendravimas su šalia esančiais turbūt atrodo savaime suprantama norma, jog net nesusimąstome, ar tai gerai.

Taip, kai kurie išties „blizga“ tokiais sugebėjimais, tačiau kur matėte, tarkime, kad olimpinių žaidynių dalyviai blaškytųsi tarp įvairių sporto šakų? Juk net ir penkiakovininkai nedalyvauja visose rungtynėse iš karto. Kalbama ne tik apie tai, kad vienu metu reikia daryti vieną darbą. Dar būtina ir pasirinkti tai, ką darome, t. y. ar turi tas darbas arba užduotis išliekamosios vertės bei ilgalaikės naudos?



Krizinis laikotarpis tampa bene geriausias visokeriopo apsivalymo momentas – nuo nereikalingų daiktų iki personalo pertekliaus, nuo ribotos pasaulėžiūros iki nieko gera neduodančių įpročių ir pan.

Darbas turi būti toks svarbus, kad vienu metu galėtumėte užsiimti tik juo. Gyvenimo valdymas – tai laiko valdymas. Laiko valdymas – tai prioritetų valdymas.

Tad išsirinkite svarbiausius darbus ir darykite po vieną – vienodai gerai!

14. Tad žaiskite šiuos žaidimus

Kaip manote, kur slypi krizės ištakos ir šaltiniai? Toli ieškoti nereikia, o kad geriau pavyktų tai pamatyti, pažvelkite į veidrodį. Visus mus valdo baimė ir godumas. Skirtumas tik toks, kad vieni sugeba su tuo susidoroti, o kiti taip ir lieka amžini šių jausmų vergai.

Krizę, jos keliamus pojūčius susigalvojame mes patys, beje, kaip ir išsikapanojimą iš jos.

Gyvenime viskas yra žaidimai. Žaidimai pagal žinomas, jau egzistuojančias, taisykles arba neatsižvelgiant į jas. Ne išimtis ir krizė, į ją taip pat galima žiūrėti kaip į vieną gyvenimo pateikiamų žaidimų.

Kuo materialinė kilnojamojo turto rinka skiriasi nuo popierinės „Monopolio“ žaidime? Tiesiog didesnis žaidėjų skaičius priima mūsų banknotus, įgytus už žaidimo ribų.

Tačiau „Monopolyje“ kažkodėl nebijome rizikuoti, kas daug rečiau nutinka užsiimant realiu verslu.

Tokie jau laikai: skurdas nepuošia ir neturtas nekelia užuojautos, todėl vis labiau įnykstama į žaidimą – pinigus. Ir, deja, dažniausiai dauguma žaidžia jau kitų pradėtą žaidimą pagal nusistovėjusias sąlygas.

Tie, kurie yra lošę kazino, žino, kaip skiriasi pojūčiai, kai Tu „atidarai“ stalą ir kai tiesiog prisidedi prie kitų jau anksčiau susėdusių žaidėjų.



15. Propaguokite sveiką mąstymą. Tikėkite

Nesėkmingi žmonės 80 procentų savo laiko galvoja apie problemas arba aptarinėja jas su kitais. Sėkmingi žmonės 80 procentų savo laiko mąsto apie galimybes arba svarsto jas su kitais.

Apie atmintį

Žmogus užmiršta 50 procentų naujai gautos informacijos per 24 valandas (todėl ir yra labai efektyvu mokytis prieš pat egzaminą). Deja, drauge su blogomis žiniomis ir visos geros mintys greitai iškeliauja iš mūsų galvos.

Sužinoję ką nors nauja, vėliau iš tos informacijos atsimenate tik nedidelę dalį. Tačiau jeigu jūs perskaitytumėte tą patį dar kartą, galvoje išliktų daug daugiau (tai mes žinome dar iš mokyklos laikų).

Bet kaip atsiminti dar daugiau? Teisingai, galime tai ir užsirašyti. O dar? Taip, galima užrašyti, perskaityti ir dar paklaustyti. O kaip dar? Galime išbandyti, išgyventi. O kaip dar ir dar? Įsiminti maksimalų informacijos kiekį galime mokydami kitus. Taip išmokstame net iki 95 procentų informacijos. Be to, kai jūs dalijatės idėjomis, vyksta diskusijos. O, kaip sakė Aristotelis, – „diskusijose gimsta tiesos“.

Galima sukurti pozityvių žinių portalą, arba parašyti knygą apie tai, kaip išvengti krizės, – tai iššūkis, o ir pats kūrybos procesas pagerina nuotaiką. Kai jūsų galvoje nuolat suksis mintys, kaip išnaudoti esamą situaciją, – norite to ar ne, eisite teisinga linkme. Gal kas nors ir juoksis iš jūsų, klausdamas, kaip sekasi optimistui, tačiau tai jums nuolat primins apie tikslą. Be to, sakoma, kad ne visada didžiulis darbas turi pasibaigti sėkmingai, kad sulauktų teigiamos reakcijos.

Timotis Ferris pastebėjo – „nėra sudėtingo ir lengvo pardavimo, yra protingas ir kvailas pardavimas“. Lygiai tą patį galima pasakyti apie daugelį darbų. Galimybės yra šalia – reikia tik jų atrasti.

Galvokite sveikai, tikėkite tuo ir rezultatai pasirodys netrukus!



16. Kurkite ir įgyvendinkite strategijas

Metų pabaigoje tikrai bus apdovanoti tie, kurie skaičiuoja didžiausią uždirbtą pelną ar fiksuoja verslo augimą. Nepamirškite pagalvoti apie tokius žmones ir padaryti išvadų.

Kad ir kokia rinkos situacija būtų bloga, metų gale visada bus tokių, kurie sugebėjo puikiai išnaudoti krizę. Didžiausias turto perskirstymas ir vyksta būtent krizės metu.

Atsiminkite XX amžiaus pirmąją Amerikos krizę (1929-1933 m.). Pagrindinis valstybinis bankas perėjo į privačias rankas, o tai padeda savininkams uždirbti didelių pinigų net ir dabar.

Kad ir kaip blogai būtų, kartojame dar kartą, visada bus tokių, kurie sunkmečiu nenukentėjo, o sugebėjo jį išnaudoti. Metų gale kas nors bus apdovanotas – ir tai tikrai įvyks. Tie žmonės tikrai nepasakos apie tai, kaip kasdien taupė elektrą ir popierių, tačiau pasigirs turėta gera strategija.

Ir kiekvienas iš mūsų turi vienodus šansus į sėkmę.

Dabar ir yra būtent toks metas, kuris reikalauja kurti strategijas, jas realizuoti ir kartais neišvengiamai klysti. A. Einšteinas mums pateikė dar vieną neužmirštamą frazę: „Kuo daugiau darai klaidų – tuo greičiau mokaisi“.

Tad, gyvenkite, kurkite, klyskite ir eikite į priekį!



17. Darykite tai, kas turi prasmės

66 procentai visų užsakymų pasaulyje atliekami pavėluotai arba su papildomu biudžetu, neatsižvelgiant į sritį.

Pagal Merfio dėsnį – visi darbai daromi tris kartus ilgiau ir pabaigiami su dviem kartais didesnėmis išlaidomis.

Pagal Parkinsono dėsnį – kiekvienas darbas užima visą jam skirtą laiką. Tai reiškia, jog viskas visada daroma paskutiniu momentu.

Dabar – tas paskutinis momentas. Reikia pradėti daryti tai, ko seniai negalėjai pradėti. Dabar yra pats geriausias laikas.

Kinų išmintis sako, kad yra du geriausi laikai pasodinti medį. Vienas buvo, kai tu gimei, o kitas yra dabar.

O mes nuolat atidėliojame. Patarimas: reikia ieškoti užsakymų ten, kur jų tikrai yra.

Seniai norėjote išnaudoti naują strategiją ieškoti potencialiems užsakymams? Dabar yra puikiausias metas. Tačiau nereiktų pamiršti ilgalaikės strategijos. Krizės metu visi akcentuoja trumpalaikius tikslus, bet, skirdami vos 5 procentus savo pajėgumo ateičiai, galite pasiekti tikrai neblogų rezultatų.



18. Kontroliuokite mintis

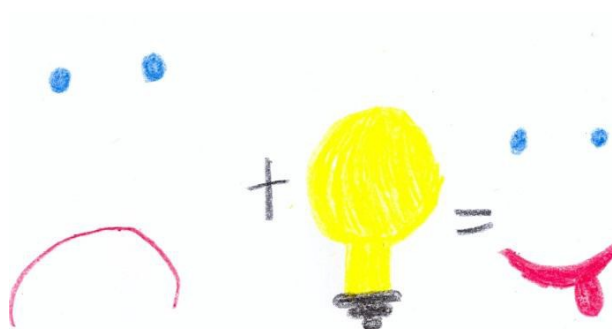
Vis kartojate žodį „krizė“? Būkite atsargūs su savo mintimis, kitaip tariant, galvokite apie tai, ką galvojate. Frazė „ir žodis tapo kūnu“ nėra nuvalkiota citata iš religinio pasaulio, kuris, beje, kaip ir krizė, egzistuoja dėl to, kad kažkas kažkada jį sugalvojo, „išleido“ į pasaulį būti vartojamam ir atrado jį „perkančių“.

Galvokite ne apie krizės rūšis, esmę, eigą, pasekmes ir panašiai, tačiau apie tai, kaip išgyventi tuo metu, kai visi tik ir kalba apie ją.

Tiksliau, kas „perka“ žaidimą „krizė“ ir po to jame dalyvauja. Garsus posakis „duonos ir žaidimų“ yra nemirtingas. Juk net jei nebus duonos, tebūnie lieka nors žaidimai.

Kada viskas pasikeis? Kai kam tai jau pasikeitė – **pakeitus požiūrį**. Ir nereikia sakyti, kad nėra taip

lengva transformuoti savo mąstymą. **Viskas yra paprasta, kol neatsiranda žmonių, sumanančių apsunkinti savo ir kitų gyvenimą.**



19. Juokitės iš krizės

Dažnai žmonės kaltę dėl visų savo nelaimių suverčia krizei, tačiau juk iš jos galima tiesiog pasijuokti.

Michailas Zadornovas sakė: „Kai kuriuos žmones krizė piktina, o kitų – visai ne. Netgi džiugina. Aš tampu toks laimingas, kai žiūriu naujienas, – kažkas bankrutavo, kažką išvarė iš darbo. Seniai reikėjo atsikratyti tais „geriausiais“ vadybininkais ir biuro planktonu, kuris mėgsta pabrėžti skambias savo pareigas, bet nieko nesugeba atlikti gerai. Laikas suprasti, kad krizė turi valomąjį efektą.“

Krizės pranašumų sąrašas yra didžiulis, štai keletas jo punktų:

- Gerėja ir greitėja aptarnavimas.
- Paslaugų kainos krinta (kai kurios sumažėja net tris kartus).
- Gatvėse susidaro mažiau kamščių.
- Aplink pastebite mažiau varginančios reklamos.
- Jeigu esate laimingas – turite mažiau konkurencijos.
- Daug paprasčiau nusivesti merginą į restoraną (jei apmokate sąskaitą, be abejo).
- Atpigo didelis kaimyno namas.



„Kiekviena diena, pragyventa be šypsenos, – prarasta diena.“ (Čarlis Rivelis).

20. Įgykite, turėkite ir išlaikykite individualumą

Eikite tuo keliu, kuriuo jums atrodo, kad reikia eiti, o ne tuo, kuriuo eina visi.

Gerai, sakykime, dabar krizė. Kas toliau? O toliau kiekvienas mato:

- arba tai, ką nori matyti.
- arba tai, ką mato kiti.
- arba tai, ką reikia matyti.



Taigi, galima eiti keliu, kuriuo eina visi, arba eiti tuo, kuriuo reikia eiti. Pastarasis – gali būti puikus ir laiko patikrintas patarimas, kuris, deja, nėra populiarus... O taip yra dėl vyraujančios baimės. Baimės keistis, baimės daryti kitaip nei kiti, galų gale, baimės mąstyti kitaip nei visi.

Yra tekę girdėti juokaujant, kad, jei visi aplink jus panikuoja, o jūs liekate ramus, vadinasi, kažko dar nežinote.

Taip, ištis lengva pasiduoti panikai. Jei visi aplinkui šneka apie krizę, vadinasi, ji ištis yra, net jei, tarkime, vienas ar kitas žmogus jos nejaučia. Tada tas vienas ar kitas žmogus ima naujai peržiūrėti savo situaciją ir šiek tiek kitaip, atidžiau, stebėti aplinką. Stebėti ją siekdamas pagaliau įžvelgti tą krizę. Jei nepavyksta, padeda kiti. Ir su didžiausiu malonumu. Juk daugelis, išsitemęs iki ausų „mėšlu“, negali išbūti netepdamas tuo „gėriu“ ir kitų, jei šie patys nenori to daryti. Kaip sakoma – kuo pats dvokia, tuo ir kitą tepa.

Kaip tokiais atvejais išlikti ramiam? Paprasta – tereikia ignoruoti. Ignoruoti niūrią nuotaiką, suteptą aplinką ir aplinkinius. Šiuo atveju – iš pirmo žvilgsnio į cinizmą ir aroganciją panašus elgesys netgi pateisinamas.

Juk kiek kartų yra tekę sakyti, kad neisite į vieną ar kitą vakarėlį, nes, tariamai, sergate. Ir visa tai tam, kad išvengtumėte visada ten dalyvaujančių kelių įkyruolių kompanijos. Yra tekę? Yra! Belieka, kad tai taptų įpročiu.

Gaila? Gaila, kad sumažės pažįstamų, bičiulių, draugų ratas? Pati krizė yra ne kas kita, kaip apsisivalymas, tad kodėl gi neapsivalius nuo savo aplinkos, nuo kai kurių aplinkinių, kurie jums ištis ne į naudą?

21. Valdykite pinigus

Vienas iššūkių nestokojančių mokslininkų (nors ir teoretikų) būrys, atlikęs skaičiavimus, nustatė, jog jei pasaulyje būtų surinkti visi cirkuliuojantys pinigai bei jų atsargos ir visa tai išdalyta kiekvienam mūsų planetos gyventojui po lygiai, po kurio laiko dauguma žmonių vėl būtų su daugiau ar mažiau tuo pačiu pinigų kiekiu, kokį turėjo iki jų priverstinio išdalijimo lygiomis dalimis.

Tiesa, perpasakojant šios teorijos rezultatus ir išvadas, to laiko, kurio prireikia buvusiam pinigų kiekiui grįžti pas savininkus, trukmė svyruoja nuo 1,5 iki 2,5 metų, tačiau esmė ta, kad pats tokios galimybės egzistavimas skatina susimąstyti.

Juk tikrai tikėtina, kad neišmanėliai pinigų neteks, lošėjai praloš, bailiai praras, išlaidūnai išleis, išsiblaškęliai pames ir t. t.

Galime daryti išvadą, kad ne taip svarbu, kiek pinigų kiekvienas įgyjame, bet tai, kiek kiekvienas jų turime. O turime (tiksliau – išlaikome) tiek, kiek esame pajėgūs išlaikyti.

Tad ne ekonominė krizė, o mūsų pačių nesugebėjimas ar netinkami įpročiai tampa postūmiu galimai kiekvieno mūsų piniginei krizei.

Markas Tvenas sakė, jog **bankininkas – tai žmogus, skolinantis jums skėtį, kai skaisčiai šviečia saulė, ir jį atimantis tą akimirka, kai prapliumpa lietus**. Beje, kaip dabar elgiasi jūsų bankas, kai vienaip ar kitaip įsivaizduojama krizė užklupo ir jį? Puiki proga susipažinti su juo iš naujo.

Sėkmingai ar nesėkmingai, bet valdykite pinigus Jūs pats! Tik taip busite nuo jų mažiau priklausomas.



22. Žiemos istorija

- Mama, o žiema tikrai pasibaigs?
- Taip, be abejo, sūneli, kaip kitaip gali būti.
- Mama, pažiūrėk, kaip šalta. Vakar buvo šilčiau, o rytoj, tėvas sako, bus dar šalčiau.
- Taip, bus šalčiau, o po to vėl ateis pavasaris.
- Mama, o kas, jei jis neateis arba bus taip šalta, jog net pavasaris nepadės?
- Pavasaris visada ateina, juk sezonai keičiasi, būna, kuris nors užsitęsia, bet neilgam.
- O jeigu šį kartą neateis, sakykim, visada ateidavo, o dabar ne?
- Tau šalta, todėl taip ir mąstai.
- Bet vasara gi gali neateiti...
- Sūneli, įsivaizduok save, kaip visos galaktikos centrą. Žemė daugiau nei 4 milijardus metų sukasi apie Saulę – vadinasi, jau tiek kartų vasara keitė žiemą, daugiau nei 1 trilijoną kartų – diena naktį. Ar, tavo nuomone, gali kas nors pasikeisti bent per artimiausius 100 metų?
- Spėju, kad ne.
- Tad nusiramink, pasiimk slides ir džiaukis žiema, nes, kai vasara ateis, nei rogių, nei slidžių jau neprireiks.



Kūrėjai

Tekstų autorius – Filip Borcov

Tekstus redagavo – Evelina Zenkutė

Korektorė – Lina Skruibytė

Dailininkė – Aniuta Borcova

Redaktorius – Filip Borcov

Kuratorė — Viktorija Šubert

Pagrindinis platintojas – [Site.pro](#)  **Site.pro**