

SIMONE MILASAS

ÄRITEGEMISE

 *RÕÕM*

Originaali tiitel:

Joy of Business

Copyright © 2013 Simone A. Milasas

ISBN: 978-9949-38-844-8

Tallinna Raamatutrükikoda

© Margaret OÜ

Tõlkija: Joonas Orav

Toimetaja: Terje Metsavas

Kujundaja: Külli Tõnisson

Kõik õigused kaitstud. Käesoleva trükise ühtegi osa ei tohi paljundada, salvestada otsingusüsteemi ega edastada üheski vormis ega ühelgi viisil elektrooniliselt, mehaaniliselt, kopeerimise, salvestamise ega muul teel ilma kirjastaja eelneva kirjaliku loata.

Raamatu autor ja kirjastaja ei luba ega garanteeri lugejale mingeid füüsilisi, vaimseid, emotsionaalseid, spirituaalseid ega rahalisi tulemusi. Kõik autori poolt nimetatud tooted, teenused ja andmed on mõeldud kasutamiseks üksnes üldharivatel ja meelelahutuslikel eesmärkidel. Raamatus esitatud informatsioon ei ole mingil moel mõeldud asendama meditsiinilist abi. Raamatu autor ja kirjastaja ei kannu mingit vastutust lugeja tegude eest, mis on tingitud raamatu sisalduva informatsiooni kasutamisest.

Kirjastaja: Access Consciousness Publishing, LLC

www.accessconsciousnesspublishing.com

Trükitud Ameerika Ühendriikides

Teine trükk

Raamatust

Käesolev raamat on mõeldud sinule, kui tahaksid tegeleda äri ja luua ja tekitada nii enda kui kogu planeedi jaoks midagi täiesti ainulaadset. Äri või töö – ükskõik kuidas seda ka kutsuda – on tohutult määrav jõud meie elu, elamise ja reaalsuse kujundamisel. Kas oled sattunud tavapärase äritegemise meetodite lõksu, mis tunduvad sinu jaoks olevat piiratud, igavad ja mittetasuvad? Aga see ei pea nii olema. Mis siis, kui äri tegemine võiks olla loominguline, generatiivne – ja rõõmuküllane? See võibki seda olla!

Raamat „Äritegemise rõõm“ räägib sellest, kui eriline võib äritegemine olla. See pole mingi käsiraamat. Raamatu eesmärgiks pole pakkuda sulle vastuseid äriprobleemide või dilemmade lahendamiseks. Selle asemel avab see sinu sisimas ruumi, kus võid teha äri täiesti uuel viisil. See raamat sisaldab küsimusi, harjutusi, abivahendeid ja protsesse, mida võid kasutada endale teistsuguse vaatenurga andmiseks selle kohta, kuidas luua oma äri ja elu.

Ma pole mingi äriekspert selle sõna tavalises tähenduses. Mul pole ette näidata pikka ärikraadide või volituste loetelu ning mu nime ees ja taga puuduvad tiitlid. Mul on pakkuda aga hoopis mitme aasta jagu praktilisi kogemusi üle kogu maailma äri tegemisel – nagu ka vaatenurk, et äri tegemine on rõõmuküllane tegevus. Tahaksin teiega jagada „Äritegemise rõõmu“ ja kutsuda teid järgima oma teadmist, endale küsimusi esitama ning kasutama paari Access Consciousnessi™ võrratut abivahendit, mis võivad igaveseks muuta seda, kuidas äri teete.

Sisukord

Pühendus – minu mõõtmatu tänu	6	Kolmeteistkümnes peatükk: finantside küsimusega tegelemine – ülevaade põhialustest	124
Eessõna	7	Neljateistkümnes peatükk: suhete sõlmijad, korraldajad, loojad ja alusepanijad	132
Esimene peatükk: kuidas ma ärimaailmas alustasin	8	Viieteistkümnes peatükk: ettevõtte jaoks inimeste palkamine – paar põhitõde	138
Teine peatükk: mida oled sa valmis vastu võtma?	26	Kuueteistkümnes peatükk: väestamine ja kontrolliv juhtimine	142
Kolmas peatükk: arvustusteta äri tegemine	38	Seitsmeteistkümne peatükk: pakkumine ja vastukaja	146
Neljas peatükk: iga küsimus loob uue võimaluse	48	Kaheksateistkümnes peatükk: oma teadmise usaldamine – ja vajaliku informatsiooni saamine	154
Viies peatükk: reaalsus ja kaasaminek – kas usud võimatuid asju?	60	Üheksateistkümnes peatükk: enda jaoks valikute tegemine	160
Kuues peatükk: inimesed ja humanoidid – enda arvustamisest loobumine	70	Kahekümnes peatükk: vali teadlikkus, mitte salaplaanid	170
Seitsmes peatükk: kergusega miljoni asja tegemine – energia järgimine	76	Kahekümne esimene peatükk: mida inimesed vajavad?	176
Kaheksas peatükk: sina ja su äri pole üks ja seesama	80	Kahekümne teine peatükk: energiaga manipuleerimine	182
Üheksas peatükk: sihid ja eesmärgid – mida tähendab sinu jaoks edu?	86	Kahekümne kolmas peatükk: kas teed äri nagu mees või naine?	186
Kümnes peatükk: ole valmis muutusteks – apelsini- või sidrunipuud?	94	Kahekümne neljas peatükk: ole sina ise ja muuda maailma	191
Üheteistkümnes peatükk: näita raha ette	100	Järe sõna	196
Kaheteistkümnes peatükk: raha kutsumine oma ellu	116	Sõnastik	197
		Autorist	204

Pühendus – minu mõõtmatu tänu

Soovin pühendada raamatu „Äritegemise rõõm“ kahele imelisele mehele mu elus.

Mu isa, kes julgustas mind päris algusest peale õppima äri tegemise kohta võimalikult palju ning ise oma valikuid tegema. Ta armastas mind ka siis, kui keeldusin teda kuulamast. Ta oli alati minu üle nii uhke. Ma armastan sind, isa. Puhka rahus.

Gary Major Douglas, Access Consciousnessi™ asutaja, kes on tohutult panustanud käesoleva raamatu, minu elu, elamise ja reaalsuse heaks. Oled mulle näidanud seda, mille võimalikkust alati teadsid, ning näitad seda ka edaspidi. Tänan sind.

Olen teile mõlemale igavesti tänulik.

Soovin tänada ka kõiki neid inimesi, keda olen elu jooksul kohanud. Mul on kohutavalt vedanud, et olen saanud end ümbritseda imeliste sõpradega ja pereliikmetega, kes panustavad pidevalt minu heaks. Tänan teid kõiki. Kuidas mul küll nii hästi on vedanud?

Dona, oled maailma parim toimetaja. Tänan sind su kannatlikkuse eest. Kuidas saab veel paremaks minna?

Dain, tänan sind selle otsatu lahkuse eest, mida oled minu vastu üles näidanud.

Brendon, sa oled tõeline kingitus, kes jätkab ka teistele kinkimist.

Eessõna

Rääkisin ühel päeval oma sõbra ja Access Consciousnessi™ asutaja Gary Douglasega millestki, mida meie ühine sõber oma äris parajasti tegi. Ütlesin: „Tema teguviis ei ole mulle ühestki küljest loogiline.“

Gary küsis: „Mis mõttes ei ole loogiline?“

Vastasin: „No miks peaks ta küll sellise valiku tegema? Sellise äriotsuse tegemisega ei kaasne absoluutselt mingit rõõmu. Mitte miski tema otsuses ei aita tekitada midagi enamat.“ Nägin, et ta oli hävitamas seda, mis kõik võiks võimalik olla.

Gary küsis: „Mis mõttes ei ole selles rõõmu?“

Ütlesin: „Noh, äri tuleb ju teha eeskätt rõõmu pärast!“

Gary ütles: „Ei tule.“

Olin jahmunud. Ütlesin: „Jah, tuleb küll! Miks siis veel peaks äri tegema?“

Gary sõnas seejärel: „Simone, sina oled ainus mulle tuttav inimene, kes teeb äri vaid rõõmu pärast! Meie reaalsuses ei tehta äri sugugi rõõmu pärast.“

Niimoodi algas meie vestlus äritegemise rõõmust. Olen sellest ajast saadik avastanud, et paljud inimesed arvavad, et neile ei meeldi äri teha, aga on ka palju neid, kes leiavad äritegemisest rõõmu. Tahaksin, et ka sina muutuksid üheks viimatimainitute hulgast. Soovin sind kutsuda muutma oma mis tahes vaatenurka, mille kohaselt äritegemine ei ole – või ei saa olla – sinu jaoks rõõmuküllane. See on minu kutse sinule.

Mis siis, kui äritegemine oleks lõbus – ja võiksid sellega raha teha?

1. peatükk



KUIDAS MA ÄRIMAAILMAS ALUSTASIN

Olen äritegemist alati armastanud. Kasvasin üles Austraalias Sydneys, kus kõik mu sõbrad rääkisid ülikooli minekust, abiellumisest ja pere loomisest. Need asjad mind aga ei huvitanud. Teadsin alati, et ühel päeval saab minust mõne firma omanik. Mul polnud aimugi, millega see firma tegelema peaks, aga olin kindel, et mulle hakkab kuuluma kunagi üks firma. See oli minu arvates kõige loomingulisem asi, mida inimesel on võimalik teha. Minu jaoks oli firma juhtimine sama mis tühi lõuend kunstnikule. See tähendas idee alget ja võimalust esitada selliseid küsimusi nagu: „Mida on vaja selleks, et mu idee vilja kannaks?“ Olen elu jooksul alati äritegemisse nõnda suhtunud.

Kohe pärast keskkooli lõpetamist leidsin ma endale ajutise töö. Kui olin töötanud kolm kuud ja kõrvale pannud 3000 dollarit, reisisin välismaale. Veetsin kolm aastat Inglismaal, Portugalis,

Austrias ja Kreeka saartel ringi reisides ning töötades. Olin nõus tegema neis paigus mis tahes tööd, sest see võimaldas mul jätkata reisimist ja maailma nägemist. Kreekal Santorini saarel võtsin ma näiteks vastu töö, mis seisnes restorani ees tänaval seismises ja möödujatele hõikamises: „Tere, kas sooviksite täna einestada Kapten Angelo restoranis? Meil on pakkuda kolm erirooga ja iga einega saab kaasa tasuta klaasi veini!“ Tegin seda tööd iga päev neli tundi ja teenisin piisavalt raha oma elamiskulude katteks. Mõned oleksid sellise töö üle ehk nurisenud, aga minu suhtumine oli: „Jah, teen seda rõõmuga!“ Olen ikka suutnud muuta oma töö tegemise lõbusaks ja meeldivaks, ükskõik mis tööga tegu ka poleks. Lisaks olen alati tajunud võimalusi, mida töö ja äri suudavad mu elus luua, ning uskunud, et loominguline ning rõõmus lähenemine töötamisele ja äritegemisele võimaldavad elada erakordset elu – või ehk isegi fantastilist elu.

Kui ma Austraaliasse naasin, patsutasid kõik mulle olale ja ütlesid: „Sellega on siis nüüd ühel pool. Said oma reisisvadjaduse rahuldatud.“

Minu reaktsioon oli aga: „Mis mõttes? See oli alles algus!“

Minu esimene äritegevus seisnes nädalavahetustel Sydney turgudel kauba müümises. Tegin sealjuures kõik ise, alates niisutuskreemide, pihustite ja kehasädeluse valmistamisest ning lõpetades teistelt tarnijatelt ostetud kauba jaemüügiga. Käisin laupäeviti Glebe turul ja pühapäeviti Bondi Beachi turul. Minu eesmärgiks oli endale luua selline elurütm, kus võisin nädalavahetusi turul oma tooteid müümas käia ja muidu niisama elu nautida.

Tahtsin teenida piisavalt raha Indiasse New Delhisse minekuks, et sealt osta kaupa, mida võiksin müüa erinevatel turgudel ja festivalidel Austraalias.

Juba varsti oli mul vajalik raha koos ja lendasingi Indiasse. Läksin New Delhis ühte Paharganj-nimelisse kohta, kus müüdi viirukit, tekstiili, käevõrusid, ehteid ja riideid. Paharganj on võratu paik – üks kõige tegusamaid kohti, mida iial näinud olen. Pühaks peetavatel lehmadel lubati jalutada kõikjal ning nii nad uitasidki keset kruusateid taksode, jalgrataste, härja- ja hobuvankrite ning jalakäijate vahel. Tänava mõlemad küljed olid täis kauplaid, kes müüsid sisuliselt samu asju ning hangeldasid klientide ja möödujatega. Vahel tõusis sealne õhutemperatuur isegi 55 kraadini. Kõikjal valmistati toitu ja tänavat täitis India vürtside hõng. See oli üks palav, vängelõhnaline ja ülimalt põnev elamus. Kõike seda võis küll pidada rämpaseks ja ülemäära kaootiliseks, mida see kindlasti ka oli, aga ühtlasi oli tegemist ühe kõige eksootilisema ja huvitavama kohaga kogu planeedil. Olin Paharganji alles saabunud, aga juba sellesse kohta ka armuda jõudnud.

Mul polnud paraku aimugi, kuidas endale sealt tarnijaid leida. Teadsin, et see oli võimalik, aga mul polnud aimugi, kuidas selline ettevõtmine välja pidi nägema. Siiski paelus mind sellises kohas äri tegemisega kaasnev seiklus. Minu suhtumine oli: „Eks vaatame, mis saab!“ Jalutasin ringi ja uurisin, mida kauplajatel oli müügiks pakkuda. Kohe, kui mulle midagi silma hakkas, tahtsid nemad hinna üle kaubelda ja küsisid, kui palju ma oleksin nõus kauba eest maksma. Selline kauplemine võis kohati muutuda päris tuliseks.

Märkasin, et kauplajad suutsid inimesi üsna kergesti veenda ostma hulgaliselt selliseid asju, mida nad kodus tõenäoliselt uuesti maha müüa ei suudaks, seega püüdsin alati endale teadvustada, kelle käes olid sellises olukorras ohjad. Tegemist oli äritegemise libeda teega, mis tegi mind erakordselt rõõmsaks. Ma nagu teadsin intuiitiivselt, et pidin küsimusi esitama selleks, et saaksin ise otsustada tehingute kulgemise suuna üle. Küsisin müüjate kauba kohta, eri värvivalikute kohta ning hinna kohta juhul, kui ma ostaksin mingit toodet kas üheainsa, kümme või sada tükki korraga. Kõndisin ringi, esitasin küsimusi ja panin vastused enda jaoks kirja. Kui hiljem tagasi hotelli läksin, lugesin tehtud märkmed hoolikalt läbi.

Kogu asja juures on aga huvitav see, et ma kukkusin koolis matemaatika eksamil läbi. Vihkasin seda ainet ning olin arvutamises kohutav. Kuid nüüd olin ma Indias ja pidin välja nuputama valemid kauba ekspordi, impordi ja hindade kohta – ning sain sellega ka hakkama. Teadsin, et suudaksin edukalt sedasama kaupa importida. Pidin ainult leidma kellegi, kes tegeleks ekspordiga. Muuhulgas olid mul oskused ka vajamineva paberiasjanduse ja hindade väljaarvutamise kohta. Seega jalutasin ma sõna otseses mõttes mööda tänavat ringi, rääkisin inimestega ja kogusin sedasi vajalikku infot. Olin valmis endale teadvustama kõike, mis oli minu äri loomiseks vajalik.

Äritegemise käigus pead olema valmis kõike tahetut saada ja ka kõigest ilma jääma. Ei tohi pühenduda oma tegevuse lõpptulemusele. Kui ma oleksin selle etapi ajal olnud pühendunud teatud esemete ostmisele, oleks kauplajatel olnud sõnaõigus kauba hinna ja teiste aspektide suhtes. Kuna aga lõpptulemus

mind sel hetkel ei huvitanud, võisin ostmisega oodata. Ma ei käinud kordagi kellelegi peale, et midagi tehtud saaks. Olin valmis ootama, et kerkiks esile mingi võimalus, ning siis vaatama, mida on võimalik edasi ette võtta. See aga tähendas, et mul oli kontroll kauba hinna, koguse ja muude tegurite üle. Raha teenimise ja elu elamisega käis minu jaoks kaasas suur seiklusjanu ja lust. Ostsin Paharganjist kogu vajaliku kauba, ning kui oma ettevõtmisega alles alustasin, suutsin selle kõik tagasi Austraaliasse viia vaid oma reisikottides. Hiljem tutvusin ma kahe moslemist šeiigiga, kellest said mu eksportijad. Nad olid väga vinged tegelased. Lasin kauba lennukiga Indiast kohale tuua ja müüsin selle Sydney turul maha. Teenisin iga nädal 3000–4000 dollarit vaid kaks päeva nädalas turul töötades. Ülejäänud aeg kulus rannas jalutamisele, uute ideede väljamõtlemisele ja välismaa tarnijatega tegelemisele. Mul oli elamiseks palju vabadust ja aega ning ma olin õnnelik. Mõned inimesed, kes töötasid üheksast viieni kontoris, ütlesid mulle: „Simone, leia endale mõni päris töö.“

Mina kostsin seepeale: „See ongi päris töö! Ja võrratu töö!“ Mul oli ääretult lõbus ja ma teenisin kõvasti raha. Nüüdseks olen ma teadlik sellest, et mul oli toona võime luua ja tekitada täpselt seda, mida sel hetkel ihkasin, ning selle käigus ka raha teenida. Nagu hiljem Access Consciousnessi® abiga avastasin, oli põhjus selles, et raha järgneb rõõmule, mitte vastupidi.

Mõne aja möödudes hakkasid inimesed minult küsima, kas oleksin nõus neile Indiast kaupa ostma, et nemad võiksid selle Sydneys ise oma poodides maha müüa. Mina mõtlesin, et kui kaupa hulgi edasi müün, võin seda osta suuremates kogustes ja parema hinnaga, seega jäin nõusse. Käisin Indias suurel hul-

gal kaupa ostmas, mis tähendas, et mul oli tehingutes rohkem sõnaõigust ja teisedki tarnijad hakkasid mulle rohkem tähelepanu pöörama. Müüsin kaupa edasi Sydneys umbes 12 poele ja hakkasin tegelema ka riiete disainiga. Mind saatis kõige juures suur edu, aga üpris varsti tüdinesin ma sellest, seega lõpetasin ma riietega tegelemise ja hakkasin importima poolvääriskividega kaunistatud hõbeehteid.

Läksin vääriskivide ostmise eesmärgil Indiasse Jaipuri sellisesse kohta, mis on tuntud Roosa Linna nime all. Kui ma esimest korda seal käisin, olid Austraalias parajasti moes helmestest kaelakeed, seega ostsin ma roosast kvartsist, ametüstist, granaadist ja mustmiljonist muust kivist valmistatud keesid. Sain endale kõikvõimalikud keed. Vääriskive müünud mees ütles, et mind ei saada edu, sest olen naine. See oli tema vaatenurk. Indias polnud kedagi, kes oleks mulle öelnud: „Lase käia, Simone! Sa saad hakkama!“ Sellest hoolimata olin ma valmis järgima oma teadmist ja tundma rõõmu iga tehtud valiku üle. Kõik see oli minu jaoks üks suur seiklus.

Hakkasin müüma vääriskive ja ehteid Austraalia turgudel nii hulgi kui ka ühekaupa. Seejärel läksin ma tagasi Jaipuri ja ostsin kaupa juurde. Ostsin ehteid ka Taist. Bangkokis on üks Khao San Roadi nimeline tänav, mis on sarnaselt Paharganjiga üks tohutu turg. Kohtasin seal palju läänest tulnud inimesi, kes tegid täpselt sama mis minagi. Me saime kokku ning vahetasime informatsiooni ja kontaktandmeid, et võiksime kõik panustada nii üks-teise kui ka enda edu hüvanguks. Minu vaatenurk oli selline, et kui teised edasimüüjad suutsid edukalt uusi tooteid muretseda, saan ka mina need kätte. Seda oli lihtne teha. Olin alati valmis

panustama teiste inimeste heaks, et nemad võiksid samuti raha teenida. Selline teguviis oli ja on praegugi minu jaoks rõõmutoov. Nautisin koostööd inimestega üle kogu maailma, nagu ka seda, kuidas me üksteist toetasime. Sellises toetamises peitub suur võimekus. Kui oleksime tegutsenud konkurentsist lähtuvalt, oleks see meie äritegevust kahjustanud või selle sootuks nurjanud; kindlasti poleks meid saatnud selline edu – ja tõenäoliselt mitte ka selline rõõm. Pea alati meeles, et raha järgneb rõõmule, mitte vastupidi. See on väga lihtne ja hinnaline teadlikkus.

Varsti pärast seda hakkasin ma käima ka Nepaalis Katmandus. Lendasin sinna üle Himaalaja mägede, mis oli kõige kaunim vaatepilt kogu maailmas. Kui viibid seal õigel aastaajal, siis näevad need mäed välja täpselt nagu postkaartidel! Linnatänavatel jalutamine oli samuti väga meeldiv. Katmandus olid suurepärased väikesed kohvikud imemaitsva teega ning mind valdas tunne, et sealsed inimesed olid tõeliselt rõõmsad selle üle, et nende riiki külastati.

Kui olin juba mõnda aega pidevalt Indiasse ja sealt tagasi reisinud, panin tähele, et Indias viibides veetsin ma rohkem aega oma hotellitoas kui kusagil mujal. Eelistasin pigem töötamist Tais ja Nepaalis, seega küsisin endalt, mida oleks veel võimalik neist riikidest importida. Lõpuks disainisin ma terve rea mütse. Meil oli oma mütside bränd nimega The Shack ja ma viisin suure osa oma äritegevusest üle Nepaali. Minu jaoks oli see palju rõõmuküllasem valik – ja ma olin alati valmis rõõmule järgnema. Pead olema valmis muutma absoluutselt kõike, kui miski sinu jaoks ei sobi.

Meile valmistasid puuvillaseid mütse naised mitmes kauges külas; kaks meest kontrollisid nende kvaliteeti ning saatsid valmis mütsid meile Austraaliasse. Kõik need inimesed olid võrratud. Naistele pakutud töö võimaldas neil oma peret ülal pidada. Nad said kodus meie heaks mütse valmistada ja tänu sellele lapsed kodus abiks hoida, selle asemel et saata nad Katmandus tänavale turistide kingi puhastama või midagi sarnast tegema.

Nepaalis töötasin ma koos ühe tiibeti naisega, kelle nimi oli Ziering. Ta oli suurepärase ärinaine ja töötas nagu ehtne põrguline. Ziering teadis, et inimestes erilise tunde tekitamine tagas äri puhul hea tulemuse, ning seetõttu kohtles ta mind alati suure austusega. Ta kutsus mind tihti külla ja alati oli tal teetass minu jaoks valmis, kui tema poest läbi astusin. Ma ostsin Zieringilt pašminasid (peenest kašmiirist salle) ja teisi villaseid riideesemeid. Ziering töötas koos naistega, kes olid pagenud Tiibetist Nepaali.

India, Nepaali ja paljude teiste riikide mustal turul käib vilgas tegevus. Ziering oli tuntud oma filantroopiliste ehk heategevuslike ettevõtmiste poolest, sest ta aitas Tiibetist pagulastena saabunud naisi. Nepaali valitsus ei paku seal elavatele vaestele ega pagulastele mingisugust abi. Meie maksime tiibeti naistele valmistatud kampsunite, mütside ja kinnaste eest tükihinda. Külastasin tiibetlasi ka nende kodudes Thamel-nimelises piirkonnas. Mõned neist kodudest olid imeväikesed. Olen vaevu 175 cm pikkune, aga kohati ei saanud ma nende kodudes isegi sirgelt püsti seista. Mulle meeldis väga kõigi nende inimestega koos töötada. Tiibetlased olid tänulikud ja õnnelikud võimaluse üle Nepaalis elada. Kui neil oli tahtmine palju raha teenida, võisid

nad selle nimel vaeva näha ja oma soovi teoks teha. Kui neil oli tahtmine teenida piisavalt raha vaid selleks, et võimaldada lastel koolis käia ja süüa, siis võisid nad ka seda teha. Oli lihtne märgata erinevust inimeste vahel, kes tahtsid oma elus rohkem valikuvõimalusi, ning nende vahel, kes olid rahul vaid sellega, et neil on katus pea kohal ja laste jaoks toit laual.

Tõin pagulaste lastele raamatuid ja tasusin ka paari lapse õppe-maksu. Kõik see ühtis nende asjade energiaga, mida teadsin olevat enda jaoks võimalik ja rõõmuküllane. Teenisin raha, lõbut-sesin ega teadnud iial, milliseks kujuneb eesootav uus päev. Elu oli minu jaoks suur seiklus (ja on seda endiselt). Minu suhtu-mine oli alati selline: „Miks teha midagi sellist, mis ei too sulle rõõmu?“ Ma ei tee midagi vaid kohustuse tõttu. Armastasin töö-tada koos inimestega, kes võtsid midagi ette oma elu loomiseks. Usun, et iga inimene suudab maailma muuta. Kui oled sina ise ja oled endast teadlik, võid ühtlasi muuta maailma mis tahes viisil.

Müüsin neid mütse kõikjal Austraalias ning meie ettevõtmine muutus üpris edukaks ja tuntuks. Mul oli 80-ruutmeetrite kon-tor, mille riiulid olid täis erksavärvilisi mütse. Kuid ühel het-kel otsustasin taas, et tahan luua midagi teistsugust. Hakkasin endalt küsima: „Mida oleks veel võimalik teha?“

Läksin mõneks ajaks tagasi Londonisse ning ühel päeval ostsin päevapileti, millega saab sõita mööda linna neis suurtes punastes kahekordsetes bussides. Küllastasin üht naabruskonda teise järel, uurisin ümbrust, jälgisin inimesi ja vaatasin niisama ringi. Panin tähele, et sõltumata sellest, kas viibisin parajasti rikkas või vaeses linnajaos, juutide, mustade või pakistanlaste piirkonnas, polnud õnne pealtnäha kuskil paista. Polnud tähtis, kas inimestel oli

raha või mitte; ei lugenud nende nahavärv, religioon ega elupaik linnas. Kõik nägid välja ühtmoodi kurvad. Mõtlesin: „Ma ei saa sellest aru. Meie planeet on imeline koht. Miks küll kõigil nii nukker nägu ees on? Miks paelub kõiki eeskätt meie eluga kaas-nev trauma ja draama, mitte elu pakutavad võimalused? Mida võiksin ma küll luua, et sellist suhtumist muuta?“

Good Vibes for You

Otsustasin luua sellise firma, mis suurendaks maailma keskmist õnnetaset ning muudaks inimeste ellusuhtumist. Mõtlesin firma jaoks välja nime Good Vibes to You (Head Võnked Sinule), mida paar kuud kasutasin, aga miski ei tundunud selle juures päris õige. Mulle näis, et see nimi on pisut liiga jõuline, seega muutsin firma nime, milleks sai Good Vibes for You (Head Võnked Sinu Jaoks). See nimi oli kõvasti parem, sest nime energia ühtis pare-mini sellega, mida luua soovisin. Kas tahad häid võnkeid? Siin nad on! Kas sa ei taha häid võnkeid? Olgu, need ootavad sind siin seni, kui tahad nad vastu võtta.

Läksin tagasi Austraaliasse ja hakkasin kujundama isevärki T-särke, millel olid innustavad loosungid ja palju erksaid värve noorema tantsuhuvilise põlvkonna jaoks. Minu idee seisnes selles, et kui inimesed loevad sellisel T-särgil olevat sõnumit, võiks see nende jaoks kujutada kutset muutuda elust rohkem teadlikuks või midagi oma elus muuta ja endale rohkem rõõmu luua. Lasin kujundada meile logo, millel ilutseb suur vikerkaar sõnadega Good Vibes for You, ning hakkasin selle logoga särke müüma festivalidel ja nädalavahetusel ka turul.

Üks neil T-särkidel olevatest sõnumitest, mis mulle alati on eriti meeldinud, kõlas järgmiselt: „Kujutle, mida võiksid teha, kui teaksid, et läbikukkumine on võimatu.“ Minu jaoks polnudki võimalik läbi kukkuda või teha midagi valesti. Sel puhul oli tulemuseks alati midagi sellist, mis ei olnud päris see, mida ette kujutasid. Asi ei läinud plaanikohaselt, aga miski ei lähe iial nagunii päris plaani järgi. Ma ei tunne kedagi, kes oleks saavutanud oma eesmärgid äris või elus täpselt kavandatud plaani põhjal.



Teisel T-särgil seisis jällegi selline kiri: „Ole avatud elu hetkedele. Ära karda muutust.“ Kui ühel päeval näitust külastades kandisin seda T-särki, silmas üks mööduja mu särgil olevat sõnumit ja vaatas seejärel mulle otse silma. Nägin terves tema olemuses toimuvat muutust. Sel hetkel teadis ta, et märkas mingit uut võimalust. Ta teadis, et võimalik on mingi muu lahendus. Olin muutnud tema maailmavaadet, olgugi et ehk vaid üürikeseks ajaks. See energia ühtis energiaga, mida tahtsin terves maailmas luua. Soovisin kõigile siin planeedil elavatele inimestele teada anda, et olemas on suuremaid võimalusi. Kõik on võimalik.



Meie teiste sõnumite hulka kuulusid: „Ole ise see muutus, mida tahad maailmas näha,“ „Loo endale ise sobiv maailm,“ „Tee midagi sellist, mis jääks väljapoole su mugavustsooni“ ja „Mida planeet sinult saada soovib?“ Paljud inimesed rääkisid sellest, mida tuleks planeedi päästmiseks ette võtta, aga mitte keegi ei küsinud planeedi enda käest: „Mida sina sooviksid?“ Mõnikord külastasid inimesed minu kioskit ja lugesid särkidel olevaid sõnumeid. Nad ei tahtnud midagi osta, vaid ütlesid lihtsalt: „Kui siia tulid ja neid sõnumeid lugesin, tekitas see minus teistsuguse tunde.“ Olin loonud taaskord täpselt seda, mida soovisin. Ma muutsin inimeste ellusuhtumist.

Ühel päeval ostis üks keskealine naine minult kümme T-särki. Ta ei kavatsenud neid kanda, vaid hoopis kõikjale oma koju riputada, sest tema arvates oli minu ettevõtmine võrratu. See tõi mu tagasi ühe küsimuse juurde. Mida ma veel luua võiksin? Mis on see, mis võiks huvitada kõiki, mitte ainult nooremat põlvkonda? Mida võiks maailm veel näha? Hakkasime tegema magneteid ja kleepse nendesamade loosungitega, mis võimaldas meil firma tegevust veelgi laiendada. Kui oled teadlik ja lähtud oma tegemistes küsimustest, võid teada, kuidas ja millal oma äri laiendada.

Ühel päeval sain ma kõne naiselt, kes oli minult ostnud magneti sõnumiga: „Kujutle, mida võiksid teha, kui teaksid, et läbikukkumine on võimatu.“ Naine ütles, et tal oli kuus last ja ta oli abielus mehega, kes on teda juba aastaid peksnud. Ta arvas, et olukorrast polnud mingit väljapääsu. Ta ütles, et oli kinnitanud magneti külmkapi uksele ja kuus kuud igal hommikul pärast ärkamist seda sõnumit lugenud. Ühel päeval võttis ta lapsed

kaasa ja jättis oma vägivaldse mehe maha. Naine tahtis mind tänada, sest sõnad magnetil andsid talle piisavalt jõudu ja julgust teadmaks, et mehe mahajätmine on võimalik. Tegu oli lihtsa viiedollarilise magnetiga. Kui ma oleksin hinnanud oma edu nende viie dollari alusel, mille see naine mulle oli maksnud, siis kas oleksin end edukaks pidanud? Muidugi mitte. Kui ma aga hindaksin oma edu nende muutuste alusel, mis ma selle naise elus aitasin esile kutsuda, ning selle muutuse tagajärgede alusel tema kuue lapse jaoks, siis oli edu väga suur.

Kui ükskord jälle ühel festivalil töötasin, silmitses mu müügilolevaid kleepse üks tüüpilises motikavenna riietuses mees. Tal olid patsi seotud pikad juuksed, Jack Danielsi logoga T-särk, nahkpüksid, kobakad saapad ja nahast motikajakk koos klubi logoga. Ta andis mulle klepsu eest raha ja ma küsisin: „Millise klepsu valite?“

„Jää iseendaks ja muuda maailma,“ vastas tema.

Küsisin temalt, kuhu ta kavatseb klepsu kinnitada.

„Motika tagaküljele,“ sõnas mees.

Mõtlesin: „Fantastiline. Kuidas saab veel paremaks minna?“ Mind saatis taas kord edu. Kui paljud inimesed küll märkavad ja loevad seda klepsu sõnumiga „Jää iseendaks ja muuda maailma“?



Pudelivesi Good Vibes for You

Good Vibes for You on aastatega kõvasti muutunud ja arenenud võrreldes selle ajaga, kui ma Sydneys festivalidel kioskist T-särke müüsin; samaks on aga jäänud meie eesmärk kehastada seda muutust, mida planeedil näha soovime.

Kord ühel Access Consciousnessi® kursusel osaledes kandsin kaasa veepudelit, millele kleepisin ühe meie värvika Good Vibes for You klepsu, et saaksin oma pudelit eristada kõigi teiste omadest. Teised inimesed hakkasid aga samuti oma pudelitele kleepse panema. Juba varsti olid kõikjal pudelid Good Vibes for You klepsude ja loosungitega, muuhulgas „Jää iseendaks ja muuda maailma,“ „Mis kõik veel võimalik on?“ ja „Piiritul olendil on piiritud võimalused.“

Keegi ütles mulle: „Simone, Good Vibes peaks müüma pudelivett ja etiketile sarnaseid loosungeid kirjutama.“ Olen tõeline veesnoob ja mulle meeldis juua vaid oma eelistatud veemarki, aga sel hetkel polnud turul ühtki sellist vett, mis mõjunuks planeedile või inimestele väestavalt, seega hakkas mu äripartner uurima võimalust hakata müüma pudelivett ühe meie firma tootena. Võtsime ühendust inimesega, kellele kuulus imeline looduslik allikas Sydney lähistel. Istusin oma kabrioleti rooli ja sõitsin koos oma äripartneriga temaga kohtuma. See inimene näitas meile oma valdusi ja me vestlesime veeäri teemal.

Küsisin temalt: „Kui palju inimesi huvitub praegu veeäri tegelemisest?“

Ta lausus: „Tõenäoliselt lisandub iga nädal umbes 500–1000 ini-

mest. Kõik arvavad, et võivad pudelivee müümisega miljonäriks saada, ning kiirustavad kohe uue Ferrari ettemakset tegema.“

Naersime selle peale ja ütlesin: „Minul on igatahes juba kabriolett olemas...“

Sellele mehele meeldis idee, mida tahtsime pudelivee müümiseks kasutada, nimelt täielikult biolagunev pudel värviliste ja väestavate loosungitega, mis annaksid edasi rõõmu ja kerguse tunnet. Ta hoidis meile põialt kohe esimesest päevast alates ja nägi meie aitamiseks suurt vaeva nagu üks igati tubli austraallane. Kui üks meie potentsiaalne klient lendas kord Austraaliasse, sõitis meie tarnija talle Sydney lennujaama vastu, korraldas ringkäigu oma allikal ning ütles kliendile, et meie olime tema lemmikäripartnerid. Ta haipis meid oluliselt suuremaks, kui tegelikult seda olime. Hiljem ütles ta mulle: „Tahan tõesti, et teie veeäri edukaks osutuks. Mulle meeldib teiega koos töötada.“ Minu jaoks ongi see äritegemise rõõm – töötada koos inimestega, kes tunnevad rõõmu koos sinu ja su firmaga töötamisest. Kuidas saab veel paremaks minna?

Veeturule tungimine oli erakordselt raske. Vee müümisega tegelevad mitmed suurfirmad ja sellel turul teistele armu ei anta, aga meie teeme oma etiketil selle üle isegi nalja. Meie uutel etikettidel seisab loosung: „Väikefirma suurel areenil.“ Me oleme toonud pudelivee turule lõbusust ja sellist asja märgatakse. Inimesi paelub meie lähenemine ja nad tahavad meiega koostööd teha. Minu taju ütleb, et nad märkavad tegelikult seda erinevust, mis me Oleme¹.

Oleme loonud üle kogu maailma mitmeid võrratuid sidemeid ja meil on tööjärgus palju huvitavaid rahvusvahelisi ärivõimalusi.

Hetkel käivad meil ka uuringud teiste veega seotud toodete ja tehnoloogiate arendamiseks, muuhulgas ka sellise masina, mis muudab õhu veeks. Sellised imelised masinad suudavad õhust niiskuse välja imeda ning luua sellest maitsva ja puhta joogivee. Nõnda ei oleks kellelgi enam heast joogiveest puudus. See on parem kui filtreeritud kraanivesi või poest ostetav pudelivesi. Selline masin peaks olema igas majapidamises!

Oleme inimestelt kuulnud järgmist: „Oodake üks hetk. Teie firma tegeleb pudelivee müügiga, aga nüüd püüate luua selliseid masinaid... Kas need tooted mitte ei võistle üksteisega?“

Meie vastame nii: „Jah, ning me tahaksime, et te ka neid masinaid kasutaksite.“

Lisaks püüame kliente veenda, et nad võtaksid omaks täielikult biolagunevaid pudeleid, mis oleksid keskkonna jaoks palju kasulikumad. On olemas teatud energia, mida olen alati tahtnud maailmas luua ja tekitada, ning need asjad ühtivad selle energiaga. Seepärast me seda teemegi!

Good Vibes for You pole ainult pudelivee müümisega tegelev firma. Asi pole vees, vaid heades võngetes sinu jaoks. Asi on kogu maailmas suurema teadlikkuse, rõõmu ja õnne tekitamises. Mida selleks küll vaja läheks?

Mida tähendab sinu jaoks edu?

Mis on sinu äritegevuse tegelik eesmärk?

Mis on sinu elu ja elamise tegelik eesmärk?

¹Vaata raamatu sõnastikust märkust sõna „Olema“ kasutamise kohta.