

# Top 1%

ERAKORDSE EDU  
HARJUMUSED, HOIAKUD  
JA STRATEEGIAD



DAN STRUTZEL



Originaali tiitel:

The Top One Percent. Habits, Attitudes  
and Strategies for Exceptional Success

Copyright © 2019 By Dan Strutzel

© 2019 Million Mindset OÜ

Kõik õigused kaitstud. Selle raamatu reprodutseerimine, skannimine,  
levitamine ja elektrooniline jagamine ilma autori ja kirjastaja kirjaliku  
loata on keelatud.

Eesti keelde tõlkinud Signe Korjus

Toimetanud Tiina Lättemäe

Küljendanud Stúdio Time Less Design

Raamatu on kirjastanud Million Mindset OÜ

Kontakt: [www.million.ee](http://www.million.ee), [million@million.ee](mailto:million@million.ee)

Trükitud trükikojas SÜNK Lahendused OÜ, 2019

ISBN 978-9949-7349-6-2

# Sisukord



	Sissejuhatus	11
1	Otsus, mis muudab su elu	15
2	Müüdid ja tegelikkus <i>top</i> 1% kohta	21
3	Keskpärasuse aeg on ümber SUUREPÄRASUSE TAOTLEMISE VAJALIKKUS MOODSAS MAAILMAS	31
4	See tõeline rõõm KUIDAS <i>TOP</i> 1% MÕISTAB PÜHENDUMUST	37
5	Maagiline hoiak <i>TOP</i> 1% MÕTTEVIIS	41
6	Põhitegija KUIDAS <i>TOP</i> 1% ENNAST ASENDAMATUKS TEEB	45
7	Distsipliinikunst KUIDAS PANEB <i>TOP</i> 1% ENNAST TEGEMA SEDA, MIDA ÜLEJÄÄNUD 99 PROSENTI EI TEE	51

## SISUKORD

- 8 **Valmidus taluda hirmu**  
KUIDAS *TOP* 1% TULEB TOIME HIRMUGA  
(ESIMENE JAGU) 57
- 9 **Luba hirmul end lihvida**  
KUIDAS *TOP* 1% TULEB TOIME HIRMUGA  
(TEINE JAGU) 63
- 10 **Alusta päeva aeglaselt**  
*TOP* 1% SALARELV 73
- 11 **Tippsaavutuste retsept**  
KUIDAS *TOP* 1% KASUTAB KÕIGE KALLIMAT VARA 79
- 12 **Juursüsteem**  
KUIDAS *TOP* 1% TORMILISTE  
MUUTUSTE KESKEL RAHULIKUKS JÄÄB 87
- 13 **Lahendajad**  
KUIDAS *TOP* 1% ETTEVÕTLIKKUST JUURUTAB 95
- 14 **Unistuste töö**  
KUIDAS *TOP* 1% VALIB,  
MILLEGA ELATIST TEENIDA 103
- 15 **Templetoni tingimus**  
KUIDAS *TOP* 1% PENSIONIKS VALMISTUB 109
- 16 **Sinu olemuse vägi**  
KUIDAS *TOP* 1% ENNAST KEHTESTAB 117
- 17 **Lahenduskeskne müük**  
*TOP* 1% PÕHIOSKUS 123
- 18 **Lõppematu kütus**  
KUIDAS *TOP* 1% KIRGE KASVATAB 129

## *Sisukord*

19	<b>Tabamatu and</b>	
	KUIDAS <i>TOP</i> 1% ERISTAB TARKUST TEADMISTEST	135
20	<b>Suur vandenõu</b>	
	KUIDAS <i>TOP</i> 1% LEIAB SIHI JA ENESETEOSTUSE	141
21	<b>Viis põhjust näha tulevikku helgena</b>	
	MIKS <i>TOP</i> 1% ON VEDURID	149
22	<b>Valikud ja prioriteedid</b>	
	KUIDAS JA MILLELE KULUTAB <i>TOP</i> 1% OMA AJA (ESIMENE JAGU)	155
23	<b>Hetkede juhtimine</b>	
	KUIDAS JA MILLELE KULUTAB <i>TOP</i> 1% OMA AJA (TEINE JAGU)	161
24	<b>Ehe või populaarne?</b>	
	MIKS HOOLIB <i>TOP</i> 1% EHEDUSEST ROHKEM KUI POPULAARSUSEST	167
25	<b>Tervisekonto</b>	
	<i>TOP</i> 1% KÕIGE TÄHTSAM VARA	171
26	<b>Sangar</b>	
	KUIDAS <i>TOP</i> 1% JUHIB KOGUKONDI	177
27	<b>Aeg on raha, raha on aeg</b>	
	KUIDAS <i>TOP</i> 1% VÄÄRTUSTAB AEGA JA RAHA	181
28	<b>Täisvalmidus</b>	
	KUIDAS <i>TOP</i> 1% TEEB ANDMISEST ELUSTIILI	189
29	<b>Jäta jälg</b>	
	VAJAD JULGUST, ET LIITUDA <i>TOP</i> 1%-GA	195

# Sissejuhatus

---

Famous Dave's of America Inc. asutaja ja endise juhatuses esimehe ning inimesena, keda on õnnistatud tohutu eduga nii töös kui ka eraelus, on mul kasvav mure *top* 1% pihta suunatud kriitika pärast. Selle nimetamine ühe ja ülejäänud 99 protsendi vaheliseks võitluseks pole mitte ainult tagurlik, vaid ka täiesti vale. Õigupoolest ei pea minusarnased ettevõtjad, juhid, müügiinimesed, sportlased, professionaalid, nende hulgas arstid, advokaadid ja paljud teised, kes on saavutanud märkimisväärset rahalist edu, ennast sugugi 1%-nimelise rühma liikmeks. Üks röögatumaid valearusaamu on see, et nimetatud 1% õitseb ülejäänud 99 protsendi ebaõnne varal. Vastupidi, enamikku tipptegijaid kannustab kinnisidee lisada klientidele, huvirühmadele ja osanikele olulist väärtust. Elame väärtuse loomise ja jagamise, mitte selle endale kahmamise nimel. Vee-dame iga ärkvelolekutunni, ragistades ajusid, kuidas luua midagi

## SISSEJUHATUS

täiesti uut, mis teeks inimesed õnnelikuks, mitte kuidas teisi edu saavutamise nimel ära kasutada.

Pidin Ameerika unistuse täitmiseks ületama kasinad elutingimused lapsepõlves, kehvad hinded ja õpiraskused ning võin kinnitada, et mind ei kihutanud tagant unistus liituda inimkonna koorekihiga. Mind ajendas soov välja mõelda, kuidas teha miski, mida ma väga armastan – hästi maitsev *barbecue* –, kättesaadavaks miljonitele inimestele kogu maailmas. Kui minust sai *top* 1% liige, sai see teoks tänu kirele teenindada ülejäänud 99 protsenti. Minu elu võib kokku võtta nii: „Ehitasin aiagrilli abil üles 500 miljoni dollarilise restoraniimpeeriumi, kasutades neid teadmisi ja tööriistu, millest kirjutab see raamat.“

Sellepärast see lihtne, kuid hindamatu Dan Strutzeli teos „*Top* 1%. Erakordse edu harjumused, hoiakud ja strateegiad“ mulle meeldibki. See pole järjekordne kirjatükk, mis suurendab ühe ja 99 protsendi vahet veelgi. See ei kajasta lugusid kõrgklassi, rikaste ja kuulsate kättesaamatust, ülekullatud elustiilist. See pole sedalaadi edu, mille poole ma püüdleks või mis kütkestaks ühtegi neist *top* 1% hulka kuuluvatest suurima sissetulekuga inimestest, keda tunnen. See väike kalliskivi annab sulle teada, miks suurem osa sellest, mida arvad ennast *top* 1% kohta teadvat, on müüt. Saad teada lihtsad tõed, mis on suurest osast 99 protsendist mööda läinud, ning et enamik väga edukaid inimesi hoolib teiste teenimisest rohkem kui sellest, mitme nulliga summa nende kontojäägil on. Avastad, et igauks võib lõigata kasu samadest harjumustest, nagu on *top* 1%-l, sõltumata tema tänasest finantsseisust.

Ja siis veel täpp i peal. Dan ei näita sulle ainult seda, kuidas teenida sama palju raha, kui teenib *top* 1%, vaid kuidas jõuda tipu protsendi hulka ka muudes elutähtsates valdkondades, alustades

## *Sissejuhatus*

sõprusest kuni pere ja kogukonnani. Sedakaudu näitab Dan, et tõeliselt tähtsad asjad jäävad elus samaks, kuulugu su teenistus *top* 1%, 5%, 50% või 90% hulka.

Kinnitan sulle, et Dan on õige inimene juhatama sind *top* 1% sekka viival teekonnal. Eluaegse isikliku arengu ja saavutamiskoolituste fännina kohtusin Daniga ajal, mil ta oli The Nightingale-Conant Corporationi kirjastuse asepresident. See on üks maailma juhtivaid kirjastusi isikliku arengu teadmuse vallas. Ta kirjastas selle valdkonna juhtivaid kirjanikke ja kõnemehi, sealhulgas Tony Robbinsit, Marianne Williamsoni, Brian Tracyt ning lahkunud sõõr John Templetoni. 25 Nightingale-Conantis veedetud aasta jooksul puutus ta kokku parimate edu ning eneseteostuse võetega, mis eales välja mõeldud. Tean omast käest, et Dan on ise ka sügav mõtleja ja ilmekas kõnemees. Kui palusin tal esineda Life Skills Center for Business Leadership'i heategevusgalal, esitles ta seal mitut ideed, mille kohta saad lugeda ka siit raamatust. Kogu saal alates värsketest ülikoolilõpetajatest kuni edukate karjääriinimeste ja vananevate beebibuumeriteni oli võlutud, üdini liigutatud ja sügavalt inspireeritud. Kui oled raamatu läbi lugenud, saad isegi aru, miks.

Elame ebakindlal ajal ning paljud murravad pead, kas Ameerika unistus on enam võimalikki. Usun, et suurimaid võimalusi loovad *just* ebakindlad ajad. Nagu Dan ütleb, algab teekond lihtsast otsusest. Elades tagasihoidlikule päritolule vaatamata meelepärast elu, võin käsi südamel öelda, et sa ei kahetse iial otsust sellesse raamatusse investeerida.

Parimat soovides  
kuulus Ameerika ribikuningas Dave Anderson





# 1

## Otsus, mis muuab su elu

---

Tahan sind kutsuda teekonnale – ühele tähtsaimale ja elumuutvaimale rännakule, mille eales ette võtad. See on teekond, millest enamik unistab, ja millest mõned heaga eemale hoiavad. Kuid kui teen oma tööd hästi, suudan sind selle raamatu lõpuks veenda, et otsus sellele teekonnale asuda tähistab sinu elus pöördepunkti paremuse poole. See on *top* 1% tuluteenijate ja väärtuseloojate teekond. Rada *top* 1% hulka ei kulge pisut parem olles ega traditsioonilisi edureegleid täites. Tuttavate eduvalemite järgimine tõstab su parimal juhul vaid 20 protsendi suurima sissetulekuga inimeste sekka.

Ei, selleks et jõuda *top* 1% hulka, tuleb sul võtta ette see, mida kuulus poeet Robert Frost nimetas vähekäidud teeks. Kuna seda mööda käiakse harva, on üldsusele teada vaid mõni kaart ning

## TOP 1%

üksikud teetähised, millest lähtuda. Selles raamatus annan sulle väga selge kaardi ja juhatan kätte teetulbad ning sul saab olema kõik vajalik, et seda rada mitte ainult käia, vaid ka edukalt päralt jõuda.

Kuigi *top* 1% on määratud netoväärtuse või sissetuleku järgi, sest neid on kõige kergem mõõta, taotlen selle raamatuga palju enam. Teame kõik üüratult jõukaid inimesi, kes on tohutult õnnetud ja masendunud, kelle järel lookleb purunenud suhete jada ning kellel pole aega oma töö vilju nautida. Minu eesmärk on tõsta sind mitte ainult sissetulekute *top* 1% sekka, vaid ka õnne ja rõõmu tippu, kuidas tahes sa seda ka ei määratle. Mõned tahavad, et neil oleks aega reisida. Teised püüdleval õnneliku abielu poole ning kolmandad soovivad ennekõike lapsevanemana midagi head korda saata. Osa ihkab mingile heategevusele kindla hulga aega ja vahendeid pühendada. Ära tee seda viga, et pühendada kogu aja ja tähelepanu ainult rahale ja sellele, mida selle raha eest osta, ning jätad unarusse need hüved, mida raha eest *ei saa*.

Pidagem meeles ka tähtsaimat põhjust see rännak ette võtta. Võlgnen selle äratundmise lahkunud isikliku arengu õpetajale ja filosoofile Jim Rohnile. Ta ütles, et peaksime kõrgelennulist ja tavaliselt suurt edu sihtima mitte sellega kaasneva rikkuse, maine ja mõjukuse pälvimiseks, vaid sellepärast, kes meist endist selle käigus saab. Säärase edu saavutamiseks ei piisa sellest, et oskad raha teha – tegelikult on raha hoopis kõrvalsaadus. Selle asemel pead selgeks saama hulga teisi asju nagu enesedistsipliin, raskusi trotsiv eesmärgipärasus ja pühendumus, enesekindluse tõstmine, usk oma eesmärkidesse ka siis, kui keegi teine ei jaga su nägemust, elutervete väärt inimestega lävimine, kes tahavad maailma jälge jätta, ja palju muud. Õigupoolest on *top* 1% hulka pürgimine parim, mida saad

teha, et oma sünnipärast potentsiaali siin maailmas viibimise ajal maksimaalselt ära kasutada.

Osa teist küsib nüüd, miks näha nii palju vaeva, loobuda mõnusatest nädalavahetustest ja riskida naerualuseks sattumise või eesmärkide mittesaavutamiseks. Miks öelda lahti pealtnäha kindlast ja turvalisest töökohast? Miks peaks tahtma kuuluda rühma, keda meedia ja üldsus pidevalt tümitab? Miks? Parim vastus neile miksile on teine küsimus: „Miks mitte?“ Miks *mitte* pühendada oma elu iga väärtuslik minut eesmärgile, mis sunnib sind ennast rohkem teostama, kui arvasid endal võimekustki olevat, ka siis, kui sa seda kunagi ei saavuta? Miks *mitte* olla see inimene, kes suudab miljonitele klientidele, töötajatele ning ennekõike lähedastele tohutult väärtust pakkuda? Miks *mitte* veeta järgmised viis aastat uurides, kui palju oled suuteline teenima, oskusi edasi arendama, enesekindlust kasvatama, vastupidavust suurendama, tulemuslikkust tõstma ning edendama oma võimet teisi innustada ja mõjutada? Viis aastat läheb mööda nagu niigi, valid sa käia tavatut või tavapärast rada.

Siin on sulle midagi kõhedust tekitavat: *täna on käes see, mida viis aastat tagasi tulevikuks pidasid*. Mis mõttes? Lihtsalt: kujutlesid siis ilmselt, missugune su elu viie aasta pärast olla võiks – ja see tundus alles mägede taga olevat. *Täna* on toona kujutletud tulevik käes. Kuidas sulle meeldib, kus oled? Mil moel võiks see olla parem? Missugune võinuks tänane päev olla, kui oleksid viie aasta eest otsustanud *top* 1% sekka jõuda? Kujutan ette, et leidsid mitu eluvaldkonda, mida säärane otsus paremaks oleks muutnud.

On ka häid uudiseid. Sul on uus võimalus see otsus vastu võtta. Viie aasta kaugusel terendav tulevik saabub igal juhul – nagu on kätte jõudnud ka tänane päev. Küsimus on selles, kas võid päralt

# 2

## Müüdid ja tegelikkus *top* 1% kohta

---

Meie rännaku esimene samm on aidata sul kõrvaldada *top* 1% kohta käivad mistahes kahjulikud uskumused. Vaadake mõnele näkku: viimastel aastatel on Ühendriikides nähtud kõvasti vaeva selle nimel, et panna sind *top* 1% kohta uskuma kõiksugu müüte. Selleks on meedia loonud tehniliku lõhe ühe ja ülejäänud 99 protsendi vahel. Ühiskonna enamus on suunatud keskenduma kõiksugusele puudusele elus ning võimetusele saavutada säärast edu, nagu nad sooviksid. Ei möödu nädalatki ilma mõne artikli, usutluse või meelevalduseta selle kohta, kuidas *top* 1% Ameerikat laastab, ülejäänud 99 protsenti rõhub ja majandusega enda huvides manipuleerib.

Nightingale-Conant Corporationi kaasasutaja Earl Nightingale ütles kunagi: „Meist saab see, millest me mõtleme.“ Ning meedia,

## TOP 1%

poliitikute, mõttekodade ja akadeemikute pideva *top* 1% vastase rünnaku tõttu, isegi kui see on väga peen ja alateadlik, on paljud inimesed hakanud mõtlema, et tippu kuulumine on halb ning kui see juhtub, kaotab inimene sõbrad, ütleb lahti oma väärtustest ning satub põlu alla. Miski pole tõest kaugemal.

*Top* 1% kohta ringleb palju müüte, mis on pannud inimesed mõtlema, et selle liikmed on pea kõigi suuremate kultuuriliste probleemide (nimeta milline tahes) põhjustajad. Loetlen viis peamist müüti, selgitan, miks igaüks neist on sulaselge vale, ning loodan, et panen sind muutma *top* 1% puudutavaid negatiivseid uskumusi, või veel parem, annan sulle indu ise tipu liikmeks püüelda.

### **1. müüt: *top* 1% on nagu moodne aristokraatia – see on kindel inimeste ring, kelle kõrge sissetulek püsib kogu elu.**

See on ilmselt kõige levinum ja juurdunud müüt, sest sobib inimeste kalduvusega lahterdada asju must-valgelt, see-või-teine laadis. Meedial on lihtne tekitada kuvandit selle ühe ja ülejäänud 99 protsendi vahelisest ideoloogilisest võitlusest, sest kui järgida lihtsakoelist „meie nende vastu“ kaheks jaotust, on selge, millisesse sina kuulud. Kuid nagu enamiku asjade puhul, on tõde palju keerulisem. CNNMoney.com kohaselt piisas 2011. aastal *top* 1% hulka arvatud saamiseks 389 000 dollarilisest leibkondlikust brutotulust.

2015. aasta statistika ütles, et see summa oli kasvanud 400 000 dollarini – mis on kaugel miljonist, mis enamiku arvates on *top* 1% sekka kuulumise eeldus. Kuid CNNMoney.com tõstab esile jahmatava tõsiasja: „Suure sissetulekuga maksumaksjate eliitklubis napib eluaegseid liikmeid.“ Õigupoolest on *top* 1% voolavus üsna suur. Liikmesus on muutlik, sest inimesed sööstavad *top* 1% või

## *Müüdid ja tegelikkus top 1% kohta*

isegi 0,5% maksumaksjate hulka mingi taganttuule mõjul nagu äri võõrandamine või ühekordne kapitalitootlus.

Tegelikult langes perioodil 1987–2010 ligi 60 protsenti *top 1%* suurimatest maksumaksjatest kümne aasta jooksul klubist välja, sõltumata sellest, mis aastal nad tippu jõudsid. See info pärineb Ühendriikide rahandusministeeriumilt. Ning maksuamet annab teada, et pooled neist, kes deklareerisid aastatel 1999–2007 üle miljoni dollari suuruse tulu, tegidki seda vaid korra.

Sissetulek ei ole muidugi sama mis netoväärtus ja jõukus, sest osa säästab ja investeerib, samal ajal kui teised kulutavad ära kogu teenistuse ja enamgi, kuid mõte jääb samaks. Paljud inimesed, keda loetakse 99 protsendi osaks, liituvad *top 1%*-ga elu jooksul korduvalt ja kukuvad sealt jälle välja. Meie kultuurilisi muresid on keeruline siduda sissetulekute jaotuse ja teiste selle tipurühma omadustega, sest sinna kuuluvad igal aastal eri inimesed. Tõsi on hoopis see, et *top 1%* on hägusate piiridega muutlik klann, kust inimesed sisse-välja käivad. Olgu jumal selle eest tänatud, sest selle õpetuse eesmärk on aidata sul sinna sisse astuda nii kauaks kui võimalik.

### **2. müüt: *top 1%* edu pant on õnn, poliitilised sidemed jm.**

See on ilmselt kõige levinum müüt, mida on ühtlasi kõige lihtsam uskuda, sest vabastab 99 protsenti inimkonnast igasugusest isiklikust vastutusest. On mugav uskuda, et kui mul oleks samavõrra vedanud, kui oleksin sündinud samasse perekonda, kui mul oleks olnud samasugune stardikapital, kui mul oleks olnud õnne just sel õigel hetkel oma äri alustada – ja nii edasi – oleksin mina ka sama edukas.

Siin tuleb tähelepanu pöörata paarile tähtsale asjale.

1. Muidugi mängib vedamine igäihe, mitte ainult *top* 1% elus rolli. Võiks öelda, et meil kõigil on vedanud, et oleme kohtunud oma abikaasa või armastatuga, sündinud Ühendriikides, et vastu ootusi üldse elus oleme ja nõnda edasi. Jah, vedamisel on igäihe elus oma roll. Küsimus on selles, kas vedamine on *esmatähtis*.

2. Pea meeles, et vedamisel on kaks külge. Juhusel võib olla roll edu kasvatamisel, kuid see võib samavõrra suurendada ka läbikukkumise võimalust. Minusugused kolledžijalgpallifännid mäletavad vahest 2014. aasta Auburni-Alabama Ameerika jalgpallimatši uskumatut lõppu, kus Alabama tahtis mängu viimase väravalöögiga võiduka lõpuni viia. Löök jäi aga lühikeseks, pall läks uuesti Auburni kätte ning neil õnnestus saadud punkti abil võita, kuigi mänguaeg oli otsakorral. Kas Auburn oli juhuslikult õigel ajal õiges kohas, et mäng võita, või oli see Alabama ebaõnn, et pall maandus värava asemel otse Auburni mängija käes? Ühe inimese õnn on teise õnnetus.

3. Ennekõike ei ole vedamine aga ühegi inimese edu põhipant, sest õnn üksi ei vii kedagi *top* 1% sekka. Parimal juhul ulatab õnn abikäe inimesele, kes on hästi ettevalmistatud ning mängib elumänguväljakul võidu peale. See ei aita aega raiskavat diivanil lösutajat nurgakabinetti. See ei mitmekordista ka ühtegi investeerimata jäänud dollarit. Küll aga viib see nurgakabinetti silmapaistva LinkedIni profiiliga noore ambitsioonika töötaja, sest tema ülemus otsustab ootamatult või „juhuslikult“ firmast lahkuda. Ja see aitab kasvõi igal investeeritud dollaril üle ootuste mitmekordistuda, kui see on „juhuslikult“ õigesse aktsiasse paigutatud. Sellepärast ei olegi õnn edu saavutamise



# 3

## Keskpärasuse aeg on ümber

---

SUUREPÄRASUSE TAOTLEMISE VAJALIKKUS  
MOODSAS MAAILMAS

Nightingale-Conant Corporationi rajaja, lahkunud Earl Nightingale oli üks meie aja suuremaid isikliku arengu filosoofe. Tema kursus „Näita teed“\* on üks kõigi aegade menukamaid audioprogramme, mida nimetatakse ka presidentide programmiks, sest paljud tegevjuhid ja presidendid on omistanud selle programmi ideedele tähtsa rolli oma edus.

Endise Nightingale-Conanti tippjuhina oli mul võimalus avaldada ja turustada paljusid Earl Nightingale'i mõtteid ning ma pean teda endiselt suure inspiratsiooni allikaks ja oma mentoriks. On väga põnev pärast mitut aastat naasta „Näita teed“-laadsete klassikute manu ning juurelda selle üle, mis neis programmides on igikehtiv ning kui palju on maailm 21. sajandil muutunud.

---

\* orig „Lead the Field“

Eesmärkide seadmise ja saavutamise, positiivse hoiaku kujundamise, ausameelse tegutsemise, oivalisuse püüdlamise ja ajajuhtimise põhitõed on ajatud ning neil on tähtis koht igapäevase isikliku arengu kavas. Kuid aja möödudes muutuvad nende alused ja väljenduslaad. Kaasaegse isikliku arengu klassik „Näita teed“ pärineb 40-ndatest, Napoleon Hill avaldas „Mõtlemist muutes rikkaks“<sup>\*</sup> aastal 1937 ning Dale Carnegie oma „Kuidas võita sõpru ja mõjutada inimesi“<sup>\*\*\*</sup> 1936. Viimane väljaanne programmist „Näita teed“ pärineb 80-ndatest, ajast paar aastat enne Earl Nightingale'i surma.

Kuigi 80-ndate maailm erines oluliselt 60-ndate omast (sotsiaalsed normid, muutuste kiirus jne), on kõik vast nõus, et varasemate muutuste tempo kahvatub selle kõrval, milliseid pööordeid kogeme tänapäeval. Vaieldakse küll selle üle, kas märkimisväärsete uuenduste tempo on tõusnud, kuid mitte selle üle, et enamus tunnetab muutuste mõju aina kiiremini. Need kiired, eriti tehnoloogilised muutused, leiavad aset nõnda ruttu, et me ei jõua arvetki pidada, kuidas need meie elu positiivselt või negatiivselt mõjutavad. Vahel tuleb astuda samm tagasi – vaadelda elu justkui linnulennult –, uurida, kuidas ühiskondlikud ja tehnoloogilised muutused meid mõjutavad ning teha teadlikke otsuseid, mis aitavad meil elada väärtuste ja eesmärkidega joondatud elu.

Mu sõber, „Ühe minuti juhi“<sup>\*\*\*</sup> ja paljude teiste menukate autor Ken Blanchard jagas minuga aastate eest üht Albert Einsteini ütlust. Einstein lausus: „Kas pole tore, et leiutati telefon, sest saan

---

\* orig „Think and Grow Rich“

\*\* orig „How to Win Friends and Influence People“

\*\*\* orig „The One Minute Manager“

sellega rääkida oma teise linna kolinud tädiga. Ent kui telefoni poleks leiutatud, poleks ta võibolla kolinudki.“ Ta kirjeldab selle abil tõsiasja, et iga tehnoloogiline muutus toob kaasa nii kasu kui ka kahju. Uute tehnoloogiate juurutamisel, teisisõnu muudatuste elluviimisel tuleb arvesse võtta nii plusse kui ka miinuseid.

Seda silmas pidades väidan, et osa edupõhimõtteid tuleb moodsatetele aegadele ümber kohandada, eriti neil, kes tahavad liituda *top* 1%-ga. Paljud tavapärased klassikalistes teostes kirjeldatud edupõhimõtted kehtivad endiselt, kuid nende rakendusviis on muutunud. Tuleb arvesse võtta teisigi printsiipe, mis peegeldavad muutunud ühiskonda, milles me elame. Ehk kui need eduhiiglased – Earl Nightingale, Napoleon Hill ja Dale Carnegie – oleksid elus, siis millist nõu annaksid nad inimestele erakordse edu saavutamiseks täna? Just sellest see raamat kõnelebki.

Lugesin hiljuti raamatut, mis kirjeldab imehästi tänapäevast muutunud ühiskonda ja turgu. See kannab pealkirja „Keskpärasuse aeg on ümber“\* ning selle autor on George Masoni ülikooli majandusprofessor Tyler Cowen. Annan sulle selles raamatus mitu lugemissoovitust ning see on neist esimene. Kui sa pole seda raamatut veel lugenud, hangi see endale ja loe esimesel võimalusel läbi. See käsitleb tööd ja palka digimaailmas, neid, kes uues majanduskeskkonnas kõvasti teenivad (keda võime nimetada ka *top* 1%-ks) ja kes kõvasti kaotavad, ning uut töömaailma ja kuidas selles läbi lüüa.

Põhiline on, et üleilmastunud mobiilses maailmas, kus automatiseerimise tõttu kaob palju töökohti ning karjääritee ei ole enam sirgjooneline, pole enam valikutki olla keskpärane. Coweni sõnul lõikavad kõrgepalgalised, sealhulgas paljud *top* 1% liikmed, kasu

---

\* orig „Average is over“