

balogh ottó

SZÖKÉSI TERV

*A pénzügyi függőség három cellájának egyikében ülsz.
Az anyagi függetlenség a rácsokon kívül vár és hívogat . . .*

Van már terved?



*Eleged van már az amerikai
sikerkönyvekből?*



A Direkt Marketing Világ Szövetség Elnökének személyes ajánlásával

A SZERZŐRŐL

Balogh Ottó üzletember, motivációs előadó, utazó, író. Küldetésének tekinti a sikerrel, pénzzel, életstílussal kapcsolatos kelet-európai gondolkodási minták új alapokra helyezését.

BALOGH OTTÓ

SZÖKÉSI TERV

Lehetsz pénz- és időmilliomos egyszerre

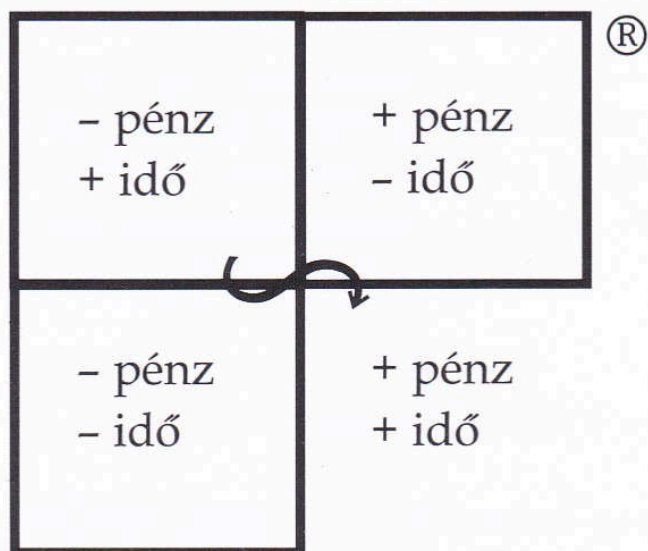
A szerző kiadása
Pécs, 2010

Tartalom

Ajánlások	9
Előszó	13
Életstílus?	19
Vezető vagy Menedzser?	21
Pénz és idő – együtt	26
A 4 életstílus 4 negyede	32
A siker és a kudarc gondolkodási mintái	42
Az anyagi függőség és függetlenség mintázatai	46
Passzív jövedelem	60
Élni a ‡ negyedben	65
A ‡ társadalom	75



*Azoknak,
akik megvetik
a kompromisszumokat.*



Ajánlások

A legfontosabb — befektetésre váró — értékünk nem a pénzünk, hanem az időnk. Az, hogy miképpen és milyen irányba fektetjük be az időnket, az a legnagyobb változást tudja hozni az életünkben és a körülöttünk lévő életében. E könyv megtanítja Önt úgy hasznosítani a rendelkezésére álló időt, hogy egy igazán gazdag és kiteljesedett életet éljen.

TRUMAN HUNT,
*a Direkt Marketing Világszövetség elnöke,
Nu Skin CEO*

Ő kiszállt a mókuskerékből. Ő leült gondolkodni. Ő rátalált egy megoldásra. Ő keményen megdolgozott érte. Ő pedig most ráér, hogy elmondja, miként sikerülhet másnak is. Minden „ő” egy és ugyanaz a személy. Hihet neki. Megcsinálta magát. Története újabb bizonyíték arra, hogy van értelmes élet a Földön. Még az üzletben is.

GESZTI PÉTER
*reklámszakember,
a Nemzeti Vágta ötletadója és szervezője*

Jó a szerző barátjának lenni! Ő az, aki mind személyét (kifejezetten „jó fej”), mind munkásságát (vérprofi-nagymenő) tekintve példaként állítható bárkinek, aki hálózatban gondolkodik, és a — nevezzük mostantól akkor már csak így — „Balogh-féle életstílus négyszög” negyedik szegletébe tart.

A könyvet azoknak ajánlom, akiket nem zavarnak az eredeti és igényes gondolatok, a választékos stílus, az őszinte magabiztosság, vagy akár csak a tények össze...

KÓSA L. ADOLF
*Forever President's Club,
Best of 2009*



Milyen az élet az „idő és pénz” negyedben? Jó. Részletesebben? Nagyon jó. S ami a legjobb, hogy erről még olvasni is nagyon jó. A megvalósítható álom. Helyzetemből adódóan sok jó történetről hallottam, melyeknek esszenciája: van pénzem, van időm, és ezekkel élni is tudok. Balogh Ottóé is egy ilyen szívet melengető történet. Tessék belőle meríteni!

DR. KÜRTI SÁNDOR
Széchenyi Díjas,
a 2004. év Üzletembere,
a KÜRT Zrt. elnöke

Édesapám arra tanított, hogy nagyot kell álmodni, mert kicsit a koldus is tud. Azt hiszem, álmokban nincs hiány, hiszen színész vagyok. De még sok olyan célom van az életben, melyeket még nem értem el, és hiszem azt, hogy okos és bölcs gondolatok, jó könyvek, legalább olyan karizmatikus emberek, mint én, közelebb visznek álmaim megvalósításához. E könyv zsenialitása abban rejlik, hogy Balogh Ottó tanításai mindenkihez szólnak. Nekünk csak egyetlen dolgunk van: MEGTANULNI, és helyesen alkalmazni ezeket. Valahányszor találkozom Ottóval, mindig jókedvű, pozitív és sugárzik a boldogságtól. Hiszek abban, hogy e könyv olvasói közül sokakat megtalál majd a szerző üzenete: LÉGY IGAZÁN SZABAD EMBER!

PINTÉR TIBOR
színész, producer, énekes,
a Magyar Lovas Színház és a Sziget Színház
alapítója és művészeti igazgatója

Ennek a kis könyvnek minden szava igaz! Ismerem az író, ismerem az utat, amit bejárt; ismerem első kézből a koncepciót, amit e műben felvázol: én is élem...

VÁCZY KÁROLY
Nu Skin, Team Elite

A szerző hiánypótló művében — életrajzi elemek felhasználásával, lebilincselő stílusban — új dimenzióba helyezi a pénz, szabad-



ság és szabadidő kapcsolatát, egyénre gyakorolt hatását. Bemutatja a *plusz-plusz negyed*et, az odavezető utat és az ember választási lehetőségét. Ajánlom álmódóknak, realistáknak, szkeptikusoknak...

DR. RÁCZ ALBERT
közgazdász, egyetemi tanár,
nagyvállalkozó

Azoknak ajánlanám ezt a könyvet, akik a hétköznapiak monotóniájának fogságából szeretnének kiszabadulni, de tanácstalanok, és nem tudják, hogyan fogjanak hozzá. A könyv rávilágít arra, hogy van kiút. A magad ura szeretnél lenni? Hát itt az idő! A könyvben segítségre találsz.

ERDEI ZSOLT MADÁR
félnehézsúlyú világbajnok ökölvívó

Balogh Ottó zseniálisan rávilágít a hálózatépítés lényegére. Arra, hogy mi a jutalma annak az embernek, aki egy jól működő, jövedelmező és hosszú távon életképes hálózattal bír. Ajánlom mindazoknak, akik szeretnének több szabadidőt és több pénzt annak érdekében, hogy szabadabban és boldogabban élhessék az életüket.

VÁGYI JENŐ JAMES,
a *Legyél szabad ember* című könyv szerzője

Amikor a címet elolvastam, meglepődtem, de rögtön kíváncsivá is telt. Örültem a kíváncsiságomnak, mert egy különleges és példás gondolkodásmódú író személyisége rajzolódik ki.

Az ember egyik nagy álma, hogy sok ideje legyen, amivel gazdálkodhat, és annak eltöltéséhez bőségesen legyenek anyagi javai.

Mégis sokszor látni, hogy az így elért bőség nem nemesít embereket, és többségük rosszul sáfárkodik vele. Rokonszenves az a megközelítése az írónak, hogy a passzív jövedelem nem a munka nélkül elért jövedelmet jelenti, hanem tisztességes, profi munka hozadéka. Talán úgy lehetne fogalmazni, hogy életre szóló jutalma.

Az üzenet minden olvasónak szól! Az, hogy valaki passzív jöve-



delem birtokosa legyen, az nem szerencse, hanem az átlagostól eltérő hozzáállás és gondolkodás eredménye. De ez a lehetőség nyitva áll mindenki előtt.

A könyv tanulsága, hogy átlagembereknek is elérhető az „álom” – átlagtól eltérő gondolkodással és attitűddel. Ha a passzív jövedelem értékes életet eredményez és nemes gondolkodásra készítet, akkor a megszerzett javak nem szűrnak szemet, és nem váltanak ki irigységet... sokkal inkább elismerést és tiszteletet. Velem ezt tette ez a könyv.

Gratulálok a szerzőnek, de legfőképpen az olvasóknak a jó döntéshez. Tanulságos időtöltést kívánok a könyv olvasásakor. Ha teheti, olvassa el többször, egyre több felismerés és jó tanács lesz a jutalma!

Barátsággal

*TONK EMIL,
a Magyar Marketing Szövetség alelnöke,
az Üzleti Patika könyvsorozat írója,
a Szerző tisztelője*



Előszó

Édesapám szobájában, híres írók könyvei között, felejthetetlen érzés ragadott magával, mikor édesapám szembefordult velem, és szeretetteljesen, de határozottan rám nézve, a következőket mondta: „Kenton, mutasd meg nekem a barátaidat, és én megmondom a jövődet”. Végigfutott a hideg a hátamon.

Sohasem felejttem el azt a pillanatot és annak hatását az életemre. Az egész életemet valóban azok határozták meg, akikkel körülvettem magam. Egyszerűen fogalmazva, sikereim nagy részét a hozzám közelállók rám kifejtett hatása miatt értem el.

Eleinte a szüleim, testvéreim, szellemi vezetők és híres írók könyveinek szereplői voltak a legnagyobb befolyással életemre. Az utóbbi évtizedben mindösszesen néhány személy tett rám mély benyomást. Életem e szereplőinek köszönhetem, hogy olyan sikeres és anyagiilag független életet élhettem, amiről álmodni sem mertem. Az utolsó öt évre visszatekintve, Balogh Ottó volt egyik legmeghatározóbb, bizonyos területeken egyenesen legmeghatározóbb alakja...

A szegényes indulásától kezdve a sikereinek meredek felíveléséig, Ottó semmit sem bízott a szerencsére



vagy a véletlenre. A pontosság és a jó tervezés nemcsak az elképzeléseit jellemezte, hanem azoknak a megvalósítását is. Igazi vezéregyéniség szilárd elképzelésekkel, amik nem pusztán a szavakban, de a tetteiben, a példamutatásában is megnyilvánultak.

Ottó a legtárgyilagosabb ember, akit valaha ismer-tem. Bármilyen lehetőséget és ötletet alaposan megfontol, körbejár, és elemzi azt mélységeiben, hosszú távú hatásaiban is.

A következőkben annak az embernek az élettapasztalatait olvashatják, aki olyan anyagi függetlenséget és szabadságot ért el, amiről sokan csak álmodnak. Balogh Ottó az élő példája annak, hogy bárki bármilyen háttérrel megvalósíthatja a legvadabb álmait, céljait, ha hajlandó elsajátítani a megfelelő alapelveket, és megtenni mindent annak érdekében, hogy azok élete részévé váljanak.

Olvassa el ezt a könyvet, tűnődjön el mondanivalóján, tanulmányozza üzenetét, és élje életét ennek megfelelően. Kívánom, hogy ez az üzenet az Ön számára is oly ösztönző legyen, mint amilyen nekem volt.

*KENTON A. WORTHINGTON,
NSE, Milliós Dollárosok Köre*



Mottó

A legtöbb ember életét környezete határozza meg. A sors hozta körülményeket nemcsak rezignációval fogadják, hanem még jóindulattal is.

Olyanok ezek, mint a villamos, amely elégedetten fut sínjein, és megveti a fürge, vacak autót, amely ide-oda cikáz és vidáman szalad végig a nyílt tájakon...

Engem azok az emberek izgatnak — bizonyára csak kevesen vannak —, akik kezükbe veszik az életüket, és szinte maguk kedve szerint formálják.

William Somerset Maugham



MAGYAREGREGY, MAGYARORSZÁG

2003. február..., 6 óra 00 perc

A 27 éves fiatalember, aki lelkében tanár és utazó volt, utált korán kelni, mégis megtette. Ha reggel hatkor nem vág fát és nem fűt be, csonthideg lesz délután kettőre a lakása, mire visszatér az iskolából, ahová földrajzot tanítani járt.

Nem is járt: tekert; egy orosz gyártmányú, sokéves piros biciklivel, melyet tanítványai már kiszuperáltak, de még használható volt. Néha az úton — a magyar-egregyi iskola felé — arra gondolt, mily hiteltelen olyan kontinensekről tanítani (egy osztályban tíz gyerekek), amelyeket sohasem látott.

AUTÓPÁLYA. HAZAFELÉ A DALMÁCIAI VITORLÁZÁSBÓL

2009. szeptember 12., 10 óra

A 33 éves fiatalember aludni szeretett volna. Utasának, a yacht kapitányának felcsillant a szeme, hogy vezetheti az autót. A fekete *Lexus*, a márka legnagyobb, legújabb modellje, jó pár évvel meghaladta a korát.

A fiatalember, aki lelkében tanár és utazó volt, beállította a siacu masszázs 2-es fokozatát a hátsó ülésen,



majd azon kezdett el gondolkodni, hogy ez volt a 40. vakációja az elmúlt 40 hónapban. Ez már fárasztó sorozat — mosolygott magában —, talán ezért álmosodik...

Hemingway kedvenc bárja Kubában... a Viktória vízesés a világ legnagyobb kör alakú szivárványával... éjszakai bulik a manhattani One Oakban Amerika leghírhedtebb partiarcháival... Afrika nyers, vad illata... nem is: szaga, a Ngorongoro-kráternél... Magyaregregyen 180 forintos menzaebéd a diákokkal... nem, nem, ez előbb volt... Usain Bolt világcsúcsát a helyszínen látni, az olimpián... egymás mellett állni Ronaldinhoval a piszoárnál a ChinaDoll VIP room férfi részlegében... rafting túra a Grand Canyonban... az életről tanítani tízezer embert Los Angelesben...

És mennyi minden még!

Hiába, 40 hónapba sok minden belefér, ha az embernek van rá pénze. De miképpen lehet az, hogy ez idő alatt a pénztartalékainkat nem éljük fel *carpe diem* módra, hanem folyamatosan növeljük? Hogyan lehet ez?

A fiatalember, aki lelkében tanár és utazó volt, mosolyogva aludt el, mert tudta a választ. Majd egyszer megírja egy könyvben. De most alszik.

Szinte hihetetlen, hogy ez a fiatalember én vagyok.

*Kelt: Koh Samui szigetén,
egy víz feletti magánvillában.
Az átlátszó üvegpadló alatt halak.
Ez fontos.*



Életstílus?

Életvitel, életvezetés, életstílus... egyre gyakoribb fogalmak a szótárunkban. Az foglalkoztat bennünket, amiben hiányt szenvedünk. Aki munkaköréből adódóan keresztmetszetet vesz a mai társadalomból, ilyesmit talál (három vélemény, amit nemrég hallottam):

„Életstílus? Viccelsz? Reménytelen ma már bármibe is belekezdeni; szinte alig fizet a munka jobban mint a segély, az én lakhelyem nem nagy város, itt nincsenek lehetőségek, egyébként is gazdasági világválság van.”

„Az ember csak robotol, robotol. Nem is szeretek belegondolni abba, hogy már tizenöt éve ugyanazt csinálom, bár különböző helyeken. Félek, hogy a következő tizenöt év sem lesz más. Szerencse, hogy állami támogatásból kaptunk egy lakást, és az is jó, hogy a hiteleket tudjuk fizetni. Vigyázunk a költségeinkre, és akkor idén talán megengedhetünk egy nyaralást, mert az tavaly nem jött össze. Tavaly az OTP-s lakás volt a prioritás.”



„Örülök, hogy vállalkozó lettem, bár néha hétvégeken is dolgozom. De hála annak, hogy odafigyelek a vevőkre, személyesen jelen vagyok, nincs hiány munkában. Anyagilag nem panaszkodom, de szeretnék több időt tölteni a családommal. Második gyermekem a vállalkozás beindításakor született, szinte csak alvás közben láttam. Nyaraláskor igyekszem velük több időt tölteni. Csak egy hétig tudok a családdal nyaralni, aztán hazajövök, de legalább egy szép, egzotikus helyre tudom elvinni őket, ötcsillagos szállodába. Én haza kell jöjjenek, mert az alkalmazottak fizetett ellenségei. Ha ők nem lopnak meg, hát ott a konkurencia.”

Vajon van más út is, mint a fentiek?



Vezető vagy Menedzser?

A vezető-, menedzserképző könyvek száma igen nagy, mégis talán csak egy-két könyv határozza meg, hogy mi a Vezető és mi a Menedzser feladatköre. Mi a különbség? Ennél is kevesebb könyv mutat rá arra, hogy az egész témakör nem a magas beosztású alkalmazottakat és a saját vállalkozásukat irányító üzletembereket érinti (csak), hanem kivétel nélkül valamennyiünket. Minden ember Vezető és Menedzser is, tulajdonosként és vezérigazgatóként a létező legnagyobb vállalkozásban: a Saját Életében. Lássuk, hol különbözik hát a Vezető és a Menedzser!

Képzeljünk el egy csapatot, amelyik az Amazonas őserdejében vágja a bozótot. Keserves munka, hiába a bozótvágó kés, néha csak métereket lehet haladni a kúszónövények, liánok között. Csípős izzadtság folyik a hátukon, dolgozik egyfolytában a csapat, moszkítók ösztökélése közben, de a cél közös: elérni a vizet, elérni a folyót.

A Menedzser az, aki megmondja: „Fiúk, 100 métert kell haladni a következő órában, a nap végére meg kell tegyünk egy teljes kilométert!”



Ha kell, ráparancsol az emberekre: „Gyorsabban, ne lazálj!”; ha kell, ő maga is példát mutat és egy-egy nehezebb feladatnál feltűri az inge ujját.

A Vezető az, aki felmászik a legmagasabb fa tetejére, körülnéz alaposan, körbe-körbe, majd — ha kell — lekiált: „Állj, emberek, egy lépést se tovább! Nem arra van a folyó, hanem épp az ellenkező irányban!”

Erre a Menedzser rendszerint azt válaszolja: „Mit mondasz? Nem halljuk!”

Vagy: „Az a fő, hogy erre jól haladunk!”

Vagy, ami a legrosszabb: „Már hosszú időt befektettünk ebbe a irányba, nem szeretném ezt kidobni az ablakon, jól haladunk, egyre ritkul a bozót is erre...”

Amikor nem a jól látó Vezető vezet, abból származnak a tragédiák.

Az újságokban ilyen címszavakkal jelennek meg a hírek az expedícióról: „a kemény munka ellenére”, „a kitartást most nem jutalmazta a sors”, „hiábavaló volt a példás együttműködés”, „örökre eltűntek” stb.

Ha a Menedzser vezet, annak eredménye jó esetben is a jól kivitelezett munka. De milyen irányban?

A Menedzser szerepe, munkája, tökéletes munkavégzése nagyon fontos. De csak a Vezető éleslátásával együtt ér valamit. S aztán ott vannak a Dolgozók is, akik a Vezető nélkül rossz irányba mennek, a Menedzser nélkül motiválatlanok, nem haladnak, nem hatékonyak. A Dolgozó csak arra gondol, hogy: „Jó lenne, ha itt lenne a víz!”, és: „Jöjjön inkább a folyó Mohamedhez...”



A Vezető egy víziót lát, egy célt; a Menedzser egy utat lát a célig. A Vezető irányt határoz meg, a Menedzser tervet készít és hajt végre a megfelelő irány mentén. Mindkettő elengedhetetlenül fontos egy sikeres expedícióhoz, egy sikeres vállalkozáshoz, vagy egy sikeres élethez.

A sikeres élethez érett, kifejlett belső vezetővel és érett, kifejlett belső menedzserrel és természetesen egy szorgalmas dolgozóval kell rendelkezni.

A mai kor legnagyobb drámája, hogy míg viszonylag sok emberben erős és hatékony a belső Menedzser, nagyon nagyon kevesünkben fejlett a belső Vezető. Még kevesebbünkben van a Vezető és a Menedzser arányban, harmóniában, erőben: mint jó házasságban férj és feleség.

Érezted már, hogy keményen dolgozol, eltelik egy-két év, aztán öt-tíz, és lényegében semmi sem változik? (Gratulálunk! Más ez alatt lazszál, koldul, segélyekből él, de legalább benned van egy erős Dolgozó...)

Érezted azt, hogy hatékony vagy, előre is haladsz, vannak látványos, külső eredmények is, több száz méter bevágott folyosó a dzsungelben, de az egész nem vezet sehová, nem tesz boldoggá, inkább elszívja az élet-erődet, egészségedet, kapcsolataidat? (Gratulálunk! Benned van egy erős Dolgozó és egy erős Menedzser.)

Bármilyen, ami az elmondottak felett van, mint életérzés, mint életstílus, mint életeredmény, ahhoz Vezető kell.



Vezető is, erős, érett, kifejlett Vezető. Ha nincs ilyen életed, nem azt jelenti, hogy nincs meg benned a Vezető, genetikailag kimaradt, vagy nem vagy az a típus. Sokkal valószínűbb, hogy a Vezetőd lent szaladgál, irányít, biztat, buzdít, bokrot vág.

Be lehet orral vagy homlokkal is kapcsolni a tévé távirányítóját... de minek? Erre az ujjunk való. A fejünket arra kellene használnunk, hogy milyen programot akarunk nézni. Ez a neki való feladat, a kapcsolgatás meg az ujjunknak. (...)

Lehet, hogy a Vezetődnek tériszonya van, vagy lusta? Vagy csak nem tudja, hogy föl kellene mászni? Inteligens, ambiciózus, értékes emberek éveket töltenek el mindenfélével, egy újabb tanfolyammal, egy újabb továbbképzéssel, még egy idegen nyelvvel. Újabb és újabb menedzser-diplomákat szereznek a meglévők mellé, Menedzserük már oly izmos, mint Arnold Schwarzenegger, de elfelejtenek egyetlen egy napot tölteni azzal, hogy letegyék a sípot, letegyék a bozótívágó kést, fölmászanak saját életük legmagasabb fájára, és körülnézzenek:

„Ez az az élet, amit akartam? Valóban erre akarok menni, ez az én irányom?”

„Ha tovább megyek ugyanerre még 5 évet, fog változni az életem?”

„Mi téveszthetett meg, hogy évekig rossz, vagy sem-



leges irányba meneteltem? Ez volt a könnyebb út, a legbiztonságosabb, nem nevetett ki a szomszéd? Vezet-e út emberi léptékű időn belül az igazi célomhoz, ha továbbhaladok erre, vagy most azonnal váltanom kell?”

Egyik kedvenc filmem a Viharzóna, George Clooney főszereplésével. Egy halászhajó egyre beljebb és beljebb megy a tengerre a nagy fogás reményében. Bár a meteorológia nem ígér sok jót, akárhányszor újra tanácskoznak, mindig úgy döntenek, hogy nem fordulnak vissza, megéri beljebb menni, vállalni a kockázatot. Végül valóban soha nem látott bőséges fogással jutalmazódnak meg, de máris nyakukon a vihar. Próbálnak menekülni, de nem elég gyorsan. Végül, kényszerítve a körülmények által is – hiszen előre menve már csak halál vár rájuk –, a kapitány meghozza a döntést: visszafordulnak. Kockázatos manőverrel sikerül is, de később kiderül, hogy túl későn, és végül elnyeli őket a tenger. Talán, ha hamarabb irányt váltottak volna... Szívettpő a dráma, mint mindig, ahol egy csapatnyi jó ember küzdelmesen, de odaveszik. Az igazság az, hogy a sármos kapitány, pedig vén tengeri róka volt, többször is hibázott: demokráciát engedett a legénységnek, több ízben, több pontban, döntéshelyzetben, később meghozta ugyan a helyes döntést, de túl későn.

Ahol kudarc van, ott többnyire a Vezető nem működik jól. Mit kellett volna tennie? Fölmászni a legmagasabb fa tetejére, és értékrend alapján mérlegelnie, mi fontos, mennyit ér megkockáztatni, merre legyen az irány (szó szerint és átvitt értelemben is), és a belátható tények birtokában felelősen dönteni.



Pénz és idő – együtt

Különbözőek vagyunk, különböző olvasók olvassák e sorokat, te is különbözöl mindenki mástól, különböző céljaid vannak, más irányban van a „folyód”. Az életed egy vállalatbirodalom, te vagy a tulajdonosa, te vagy a vezérigazgatója, de bármi álljon is célként előtted (bárhol is van a folyód), egy valami közös benned és bennem. Egy Jobb Életstílust szeretnénk mindannyian. Hogy ez kinek miből áll, pénzből, és pénzen megvehető dolgokból, időből, szabadidőből, társaságból, világhírnévből, békéből vagy dicső harcból, ez egyedi és nem célja e könyvnek ezt firtatni.

Mikor Kolozsvárott földrajz egyetemre jártam, egyik óra végén összesereglettünk egy bárban, (a könyvtár egyik szárnya, így becéztük) és kiderült, hogy minden jelenlévő el szeretne menni Indiába.

*„Én nem halhatok meg, amíg nem látom a Tadzs Mahalt”
– mondta egyikünk, talán én.*

„Én Kőrösi Csoma Sándor útját akarom végigjárni.”

„Én Gondvana-közeteket akarok ott gyűjteni” – mondta az egyik geológus irányultságú.



„Én a hinduizmus és a jóga miatt megyek” – mondta egy megszéppentebb lány hallgató.

*„Tudjátok, én miért megyek? Mert ott egy prosti öt rupi-
áért...” – jegyezte meg egy barátom, aki ha nem is szabad,
de szabados ember volt.*

*Aztán azon gondolkoztam el, hogy ennyi különböző jelle-
mű, érdeklődésű és szándékú embert, UGYANAZ a repülő-
gép tudna UGYANABBA az Indiába elvinni... Vagyis
mindegy milyen célú, szándékú, érdeklődésű emberek akar-
nak egy jobb életstílust, a szállítóeszköz, a jármű ugyanaz.*

Ez a könyv is egy olyan szellemi jármű, amely a cél
egyediségétől függetlenül elvihet ahhoz az életstílus-
hoz, amit szeretnél.

A célok, hogy mit jelent egy Jobb Élet, lehetnek igen
egyediek, de ugyanazok a dolgok kellenek hozzá:
PÉNZ és IDŐ.

Kell hozzá pénz, mert a mai világban anyagi erőfor-
rások nélkül gyengék, kiszolgáltatottak vagyunk, és él-
vezeteink minősége és mennyisége is igencsak korláto-
zott. Hamis tanító, aki mást mond.

A pénz valamire jó, és valamire alkalmatlan. A külső
sikernek, erőnek lényegibb összetevője, mint a belső
boldogságnak, elégedettségnek. Siker és boldogság,
külső és belső, melyik a fontosabb? Melyik a fontosabb:
a férfi vagy a nő? Nem sokat érsz a külső sikerreddel,
társadalmi erőddel, ha belül kiégett és depressziós
vagy. Nem sokat érsz a belső elégedettséggeddel, bol-



dogságoddal, ha a gyereked életmentő műtétjére nincs meg a csillagászati összeg.

A pénz nem minden, de nem is semmi. Kell. És ha már sok pénzed van, hogy élvezd az életet, tudod mi kell még hozzá, hogy tényleg élvezd, hogy tényleg elmenj az álomnyaralásaidra; hogy tényleg festeni tudj reggeltől estig azon a reggelen, amikor ihleted van, és nem amikor szabadságon vagy; hogy tényleg a családdal közös élményeket vásárolj a pénzedből, például a párizsi Disneylandben, vagy egy felejthetetlen horgászkalandon, vagy csak hogy ott lehess a kislányod iskolai balettelőadásán.

SZABADIDŐ!

Ide már kevesebb téveszme kötődik, ezt kevésbé kell magyarázni. Az idő az életünk, se több, se kevesebb. Az idő az a bankszámla, amely nem kamatozik, nem lehet újabb betétet rátenni, mindig csak fogy, és nem tudjuk mennyi van rajta.

Ezért nem szeretem a késő embereket. Időt lopnak. Időt, életet, az egyetlen, amit nem lehet visszalopni. Egy tárgyat, egy pénztárcát, egy autót, amit elloptak, vissza lehet szolgáltatni. Aki időt lop, ha még meg is bánta, nem tudja visszaadni: életet lop. Ez valahol a lopás és a gyilkosság között van.

Egy nagyszerű élethez tehát idő kell és pénz, mindkettő minél nagyobb mennyiségben. Az időnk véges, 24 órából áll egy nap, itt elsősorban tehát szabadidőről beszélünk. Szabadidő, amit nem korlátozásokkal töltünk.



A korlátozások közé ugyanúgy beletartoznak a fiziológiai szükségleteink, az alvás, anyagcsere területéről, mint ahogy sokaknak a munkahelyi 8 órája. Hogy a pénzünk mennyi, az nem véges, nagyon hosszú a lista, a „már nem tudom elkölteni, annyi van”-tól a csillagászati milliárdokig, trilliókig, amivel egy ember rendelkezhet.

Szabad embernek az mondható, aki egyszerre rendelkezik szabadidővel és pénzzel. Nem egy kis plusz félórával és egy kis plusz pénzzel, hanem éber állapotában eltöltött idejével és akkora mennyiségű pénzzel, ami a céljaihoz kell. Nem kell több pénz. De kevesebb sem. Szabad. Szabad, hogy azzal foglalkozzon, amivel szeretne, ami a célja, hogy ne a kényszerei rabja legyen.

Ne megéljen.

Ne túléljen.

Ne vegetáljon.

Hanem Éljen!

Ha jól sikerült átadnom ezt az utolsó részt, akkor azt mondom magadban, hogy ez érdekes, jó megközelítés, logikus is, de végül is nem mondott semmi olyan újat, amit eddig nem sejtettem volna. Az újat, ami megrázó, megvilágosító erejű, olyannyira, hogy nem is sejthetted mostanig, eddig a pillanatig tartogattam:

EZT TE EL TUDOD ÉRNI!

Három-öt-tíz éven belül.

A járműved gyorsaságától függ.



Nem azzal, hogy keményen dolgozol, nem azzal, hogy kapitalista módon ultramenedzseled magad (persze az ultrahatékony ön-menedzselés és a kemény munka kelleni fog hozzá), hanem azáltal, hogy hozzájutsz egy „felsőbbrendű in-formációhoz”, és használod azt.

„Én megmutatom az ajtót, belépned neked kell rajta.”

Mi ez a felsőbbrendű információ? Mint minden nagyszerű, zseniális dolog, ez is egyszerű.

Tudnod kell, hogy *van átjáró* számodra ide.

Tudnod kell, hogy életstílus szerint 4 féle ember van.

Tudnod kell, mind a 4 életstílus más tevékenységekkel ostromolható meg és érhető el.

Tudnod kell, hogy a 4 féle életstílus más és más gondolkodásmódot igényel.

Tudnod kell, hogy amíg nem ismered, milyen gondolkodásmód, milyen tevékenység tartozik az ÁLOM ÉLETSTÍLUSHOZ, addig soha sem lesz a tied.

Ha viszont el tudod választani az ocsút a bűzától, a megfelelő gondolkodást a nem megfelelőtől,* a vonzó-
nak tűnő, de nem jó irányba vivő tevékenységet az elképzelhetően kevésbé vonzó, de etikus és jó irányba vivő tevékenységtől, akkor a megfelelő végeredményt kapsz: pénzt és időt, vagyis Szabadságot, hogy elmenj „Indiába” azért, ami csak is a te okod.

Földrajztanár a végzettségem, és mint ilyen, barát-

* Amire itt gondolok, az jóval több mint a pozitív és negatív gondolkodás egyszerű sémája.



ságban vagyok a térképekkel. Ha egy nagyobbacska szigeten találnád magad, mi kellene ahhoz, hogy megszálolt módjára kincs után kutass? Például fogj egy ásót, órákig, napokig áss.

Két dolog minimum kell hozzá:

1. hidd, hogy van elásott kincs ezen a szigeten (hogyan ez a sziget egy kincses sziget);
2. legyen egy térképed, hogy pontosan hol van elásva.

Ha e két előfeltétel nincs meg, az olyan, mint olyan tűt keresni a szénakazalban, ami lehet, hogy nincs is ott.

Ezt a könyvet mire végigolvasod, tudni fogod, hogy van kincs, és fogod tudni, merre keresd.

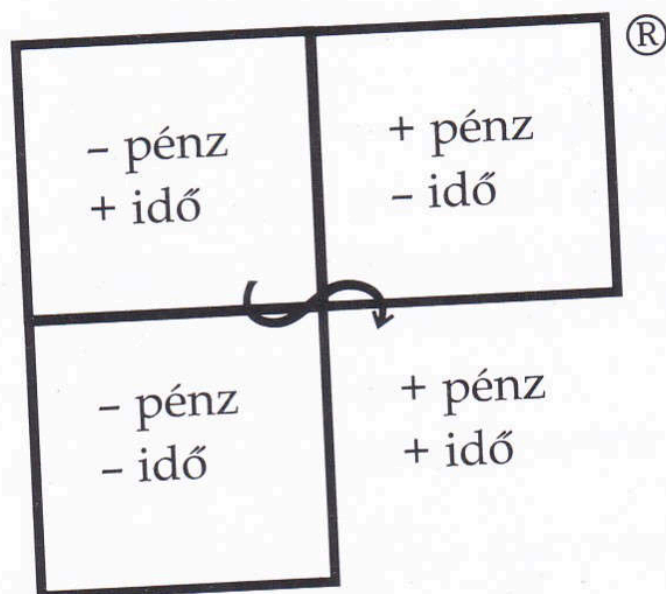


A 4 életstílus 4 negyede

Ha elfogadjuk, hogy az életstílus egy olyan piramis, amelynek alapja az idő és pénz, akkor 4 féle életstílust különböztetünk meg.

(Most otthagytam csapot-papot, írószert, mert éjjélhez közeledve óriási trópusi eső kerekedett! Ki az erkélyre, éjjélkor langyos trópusi zápor, zuhanynak, mi lehet ennél jobb? Az eső 45°-os szögben zuhan rám és a hátam mögötti villa ablakára. Fantasztikus! Isten mégis vállal ablakmosást...)

Tehát a 4 féle életstílus ábra:



A $\mp$ negyedbe tartoznak azok, akiknek nincs pénzük, de van idejük. Ezt az életet élik. Valahogy így gondolkodtak, így cselekedtek, hogy mindennek eredményeképp lett, maradt idejük, de nincs pénzük. Nem abszolút fogalmakra kell itt gondolni, a nincs pénzen nem nulla forintot, nulla eurót értek, hanem hogy a minimális szükségletek, számlák kifizetése után nem nagyon marad. A van vagy nincs időm sem úgy értendő, hogy valakinek 24 órából áll a nap, míg másnak fele vagy dupla annyiból, hanem szabadidőt értek ez alatt, szabadon eltölthető időt. Ilyenek a nyugdíjasok, munkanélküliek vagy a koldusok, segélyre szorulóknak nagy része.

(Én diákként, egyetemistaként ide tartoztam, hiszen igencsak lazán kezeltük az órarend fogalmát.)

A $\mp$ képviselői az igénytelenség, a lustaság, a választott inaktivitás rabszolgái.

A $\sqsubset$ negyedbe tartoznak akik tevékenységük eredményeképpen sem szabadidővel nem rendelkeznek igazán, sem pénztartalékkal. Olyan gondolkodásmódjuk van, amelynek keretén belül elfogadható számukra, hogy csak a túlélésért (fedél a fejük fölött, jármű, étel, ital) dolgozzanak látástól vakulásig. A negyed résztvevői igazán nem vádolhatóak lustasággal, de belső Menedzserük és belső Vezetőjük is alvó állapotban van, vagy megbukott. Ide tartoznak: az alkalmazottak nagy része, a bukás, csőd szélén lavírozó vállalkozók.

(Én magam is voltam itt, vidéki földrajz-biológia tanárként.)

Ők a munka és a kishitűség rabszolgái.



A $\pm$ negyedbe azok tartoznak, akik gondolkodás-módjuk és tevékenységük alapján elérték, hogy sok vagy nagyon sok anyagi erőforrást halmoznak fel, amelynek részlegesen élvezik is előnyeit. Azért nem teljesen, mert ezt olyan áron érik el, hogy mindeközben nincs idejük, vagy nincs elég idejük. Ide tartoznak a sikeres vállalkozók, sikeres sport- és médiaszemélyiségek, sztárok a zene és a film világából, sztárügynökök, vezető üzletkötők, topmenedzserek stb. Ez a világi siker leglátványosabb, de nem éppen legegészségesebb oldala, és semmiképpen sem az életstílus csúcsa. Luxus mókuskeréknek is lehet nevezni, a nagy villák, autók, irodaházak mögött hasonló nagyságú hitelek állnak. Pénzkötegek, jelvények, kitüntetések mögött kevés együtt töltött idő a családdal, pókhálósodó hobbik, felelősségtől görbülő hát, hogy a stresszről, egészségről, lelki békéről ne is beszéljünk.

Ez az életstílus negyed, amelyet a legtöbb ember etalonnak tekint, legalábbis a *Dallas* filmsorozat* óta.

E könyvnek nem titkolt, de nem is legfontosabb célja, hogy ledöntse ezt a hamis bálványt, szabotálja a negyed mindenekfelettségét és abszolút példaként, abszolút presztízsként való beállítását.

Szó sem lehet kiiktatásról, becsmérlelésről, ez egy szükséges negyed, és az emberek viszonylag kis százaléka ér el már ide is. Csak az ellen tiltakozik e könyv, hogy anyagi függetlenség témakörében teljesen világos

* Nem teljesen hihetetlen, hogy voltak országok ahol parlamenti üléseket rendszeresen félbeszakítottak a *Dallas* miatt, majd a sorozat vetítése után újrakezdték? Pedig megtörtént.



legyen, hogy ez egy jó szint, de a később bemutatandó ‡ negyedhez képest csak egy B liga. És mint ahogy a B liga tagjainak nem lehet nagyobb presztízse az A ligánál, az a teljesítmény, hogy valaki egy középiskolát végez el, nem lehet értékesebb, mint egy egyetem; így tévésztárnak, gyárigazgatónak, vezérigazgatónak sem lehet nagyobb érdem lenni, nagyobb presztízis, mint a ‡ kissé láthatatlan, kissé hihetetlen, de felsőbbrendű tagozatának.

(Hangsúlyozom, ez a vélemény nem emberi értéket ítél meg és nem osztályoz, hanem hierarchiába helyez *tevékenységeket* egyetlenegy szempont, az *életstílus* szerint.)

Az igazság az, hogy az ebben a negyedben szereplők erős belső Dolgozóval, ultrahatékony Menedzserrel és egy alvó vagy pislákoló belső Vezetővel rendelkeznek.

A ± negyed képviselői a stressz, a teljesítménykényszer, a munkaalkoholizmus rabszolgái.

A ‡ negyed az az életstílus negyed, ahol az erős Dolgozó, az ultrahatékony Menedzser mellé egy világosan látó, érett belső Vezető is tartozik. Itt a sok pénz a sok szabadidővel párosul. Tehát a pénz és az idő itt nem csak együtt van valamennyire, kifejezetten nagyon sok pénzről és a 24 óra keretein belül elérhető bármennyi szabadidőről beszélünk. Mennyire szabadidő a rendelkezésre álló idő? A fizikai szükségleteken kívül ez az ember eldöntheti, hogy mit szeretne csinálni, s meg is van a pénze, mind a minőségi túléléshez, mind az él-



vezetekhez, a projektjeihez, a céljaihoz, mind a karitatív adományaihoz.

Egy szociológiai kutatás nemrégiben felmérte, hogy mennyi az a pénz, ameddig az emberek motiváltak? Ezt az összeget havi 10 000 dollár/főben állapította meg; eddig jelent motivációt a pénz az ember számára, aki e felett még aktívan tevékenykedik, holott már visszavonulhatna, ott már más a motiváció, nem a pénz.

Kik tartoznak ide, hogyan lehet valakinek úgy sok pénze, hogy közben ideje is, mint a tenger? Elsőként egy koros, idős, de realizált iparmágnás, sikeres tőzsdés vagy földbirtokos jut eszünkbe, vagy valaki, aki ilyenről örökölt és a pénz banki kamatjaiból vígan megél.

Esetleg valaki, aki a tetemes örökséget vagy összeget bérbe adható ingatlanokba fekteti, aztán a lakások dolgoznak neki. Van idő, van pénz. Ide tartoznak különböző rendszerek megépítői és tulajdonosai vagy tulajdonlói, internet, tv, rádió, telefon stb.

Gondolkodtál már, mennyit foglalkozott veled a telefon-társaságod, ahol előfizetésed van? Fél óra volt, mire kitöltötted a papírokat, s mióta is fizetsz nekik anélkül, hogy látnátok egymást? Havonta mennyit is? Ugyanúgy van a kábeltévével, internettel és kézzelfoghatóbb termékekkel is, mint áram, víz stb. Az áramszolgáltató sem küzd meg kegyeidért, hónap-hónap után.

Na, így lehet pihenni, lehet mással foglalkozni...

Más hálózatok, melyekre igény van, trendre épülnek, fogyasztói termék van mögötte, netán valami kü-



lönleges piaci helyzetelőny, ugyanide vezetnek. Van olyan ‡ ismerősöm, aki pókergép hálózattal lett befutó, egy másik parkolóautomatákkal. Létszámra a legtöbben network marketing hálózatok fogyasztási termékeiből, például kozmetikum, vitamin, háztartási cikkek. (Igazság szerint nagyon nagy része innen, még kevés Rupert Murdochot és Donald Trumpot* ismerem).

Ezzel nem csak én vagyok így. Amerikában statisztikailag nagyon magas százalékban születtek dollármilliomosok a networkingból a többi iparághoz képest. A milliárdosok kategóriában létszámuk elenyésző, de úgy látszik, a legtöbb embernek éppen elég a dollármilliomosság is, legelső ugrásra. Valahogy nem tudom elítélni őket.

Másokat is ide lehet sorolni a ‡ negyedhez, a viccesen hihetetlen kategóriától, a 10 000 dollár feletti nyugdíjjal rendelkezők, az egészen őrült ötletek gyakorlatba ültetéséig. Gondoltál már arra, hogy az apróval működtetett wurlitzergépbe valaki olyannak teszel zeneszámonként 100 Ft-ot, vagyis 0,5 dollárt a zsebébe, aki nincs ott, és éppen pecázik vagy golfozik valahol?

És hát ne hagyjuk ki a ‡ nagyjait: művészek, zenészek, jogdíjainak tulajdonosait, örököseit.

Az ABBA a mai nap is több adót fizet a svéd államnak jogdíjaiból, mint a Volvo és a Saab összesen.

J. K. Rowlings, Michael Jackson, Paulo Coelho, kár is sorolni...

* Donald Trump nemrégiben saját network marketing hálózatot indított, de hírnevét és vagyonát nem ebből szerezte.



Egy biztos, az a negyed, amely lehet, meseszerűnek tűnt az elején, nagyon is létezik, izeg-mozog, él és virul, köszöni jól van. Van ilyen világ. Százalékban nagyon kevesen, de amúgy sok százezren, talán millióan, akik egy más világban élnek.

Vajon van-e itt hely a számodra?

Egyértelmű, van egy részük aki örökölt, egyértelmű, egy másik részük nagyon tehetséges, művész, ám van egy harmadik rész, aki látszólag jókor volt jó helyen és semmi kirívóat nem tett, mint hogy másként gondolkodott egy új lehetőségről, mint az átlag.

Például 1990-ben azt gondolta, jó üzlet ez a mobiltelefon, kell ez majd az embereknek...

Vagy az 1900-as évek elején: jó ez az autó, hamarosan többen járnak majd vele, mint számárral, lóval.

Vagy piramisnak nézett ki, de utánanézttem ennek az MLM dolognak, kiderült, hogy a Harvardon is tanítják...

Tehát van rés a pajzson, ahol földi halandóknak extra tehetség, extra anyagi alaphelyzet nélkül is be lehet szállni a játékba. De kell hozzá extra felismerőképesség, extra máshogy gondolkodásra való hajlamoság, extra várakozás és az álruhába öltöztetett pillanat felismerése.

Minden kutyának eljön a napja, tartja egy ausztrál közmondás.

Mikor számítunk a $\pm$ negyedbe? Az én definícióm szerint, ha van egy olyan havi *passzív jövedelem*, ami 10 000 dollár vagy e feletti és az én aktivitásomtól telje-



sen független, ami életem végéig kitart. Más szóval, ha most szögre akasztom a csukát, akkor meg tudom tartani ezt a luxus életszínvonalat (10 000 dollár/fő) *bármeddig*. Ez csakis passzív jövedelemmel érhető el.

Most, hogy nagy vonalakban megismertük a 4 életstílus negyedét, egy gyakorlati feladat vár ránk. Kérlek, töltsd ki a pontozott részt, az életedre visszamenőleg, a saját információiddal.

Ez egyenértékű azzal, hogy megdolgoztatjuk a te belső Vezetődet. Aki most fölmegegy a te személyes dzsungeled legmagasabb fájának a tetejére, és ott körbenéz, meghatározza, megerősíti, vagy megváltoztatja az irányt.

1. Életem melyik szakaszában voltam a $\bar{+}$ negyedben?

.....

2. Életem melyik szakaszában voltam a $\bar{-}$ negyedben?

.....

3. Életem melyik szakaszában voltam a $\pm$ negyedben?

.....



4. Életem melyik szakaszában voltam a $\frac{1}{4}$ negyedben?
(Rendelkeztem havi 10 000 dollár vagy több passzív jövedelemmel.)

.....

5. Most melyik szakaszban vagyok?

.....

6. Mióta?

7. Ehelyett ebben a negyedben szeretnék lenni:

.....

8. Ehhez havonta ennyi passzív jövedelem kell:

.....

9. Ekkorra szeretnék ott lenni:

.....

* * *



A következő fejezetekben szó lesz arról, hogy mi kell egy ilyen passzív jövedelemhez és a † életstílus felépítéséhez. Ne olvass addig tovább, amíg ezt a lapot ki nem töltötted, talán 10 percbe sem kerül kitölteni, mégis felbecsülhetetlen fontosságú ahhoz, hogy a maximumot profitáld az általam leírtakból.



A siker és a kudarc gondolkodási mintái

Az ok-okozat, vetés-aratás törvényét mindenki ismeri, vagy már hallott róla. Ha mély megértésről beszélünk, akkor többnyire hallott róla... Éretlen társadalomban élünk, hamarabb akarjuk a dolgokat megkapni, mint ahogy valójában megérdemelnénk. Erről szól a hitel vagy lízing mánia, akarom az aratást most, és ígérem, majd vetek: később. Ez társadalmilag, bár kínkeserve-sen, látszólag működik, mindig a soron következő világválságig.

De mi van az egyénnel? Mi van veled? A legtöbb ember tudja, mit szeretne birtokolni — most ne veszteges-sünk időt azokra, akik még ezt sem —, de jóval kevesebben gondolkoznak el azon, mit kellene ezért tenni. Aki sok pénzt, szép házat vagy autót szeretne — hogy maradjunk a közismert sztereotípiánál —, az körülnéz, hogy kinek van ilyen, és mit lát? A sikeres vállalkozóknak!

Tehát vállalkozni kellene...

De hát nincs is rá pénz, meg bele is lehet bukni stb.



Itt meg is áll a megértés, ám ha valaki helyesen akar gondolkodni, akkor továbbmegy. Milyen típusú vállalkozás az, ami ennyi és ennyi idő alatt annyi pénzt hoz, amit szeretnék?

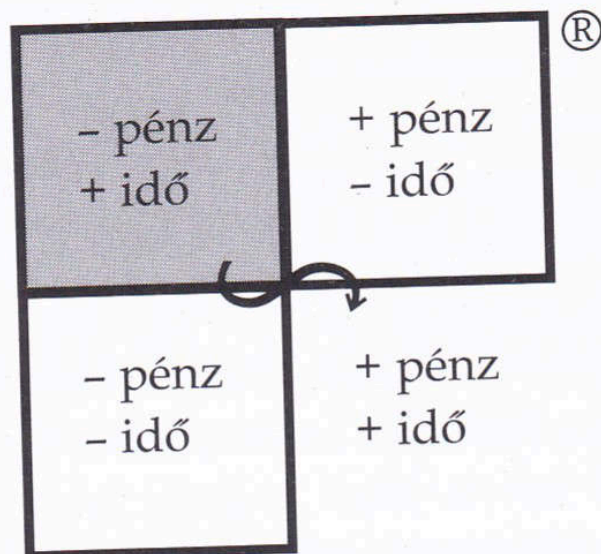
Mit kell ott tegyek, meg tudom-e tenni, hajlandó vagyok-e megtenni, meg tudom-e tanulni, milyen ember kell legyek, hogy ezt megtehessem és ezáltal birtokolhassam? Céltudatosabb, kitartóbb, pozitívabb, jobb, kedvesebb az emberekkel stb.

Ha valaki kockás hasat szeretne birtokolni, mit kell hozzá tenni? Ezt az infót ma már elég könnyű megszerezni a piacon: diéta, táplálkozás, sport, személyi edző. De hogy az ember valóban birtokolni fogja-e azt, amit magának szeretne, az attól függ, hogy ezeket a dolgokat, amit meg kell tenni, megteszi-e? Hogy meg tudja-e tenni a szükséges dolgokat, attól függ, hogy tud-e olyan ember lenni, aki képes megtenni ezeket a dolgokat. A példánknál maradva, a kockás hashoz:

- hiúnak kell lennie, másképpen nem lesz elegendő motivációja,*
- értékrendjében kiemelt helyen kell álljon az esztétika és a büszkeség,*
- kitartónak, erős önfegyelmiűnek kell lenni, másképp csak rövid ideig követi a tervet,*
- megfelelő tudást kell szereznie, olvasnia vagy felbérelni ehhez személyi edzőt,*
- kis mazochizmus nélkül ez sem megy, ahogy szinte egyetlenegy sport sem,*



Íme a négy életstílus négy mintázata:



MOTTÓ: A KÖRÜLMÉNYEK HATÁROZZÁK MEG AZ ÉLETEMET

Kik tartoznak ide?

Nyugdíjasok, munkanélküliek, segélyen élők, diákok, egyetemisták nagy része

Kulcsszavak

spórolás, ingyen, akció, számla, sorbanállás, szerencse, adomány, kedvezményes bérlet, a kenyér ára

Következmények

reményvesztettség, céltalanság, irigység, boldogtalanság, lustaság, igénytelenség, az idő lebecsülése, a pénz túlbecsülése, alacsony rezgésszint, alacsony vitalitás, halál

Csapdája

éretlenség, lustaság, céltalanság

Kiút

vállalni a felelősséget, célokat kitűzni; rájönni, hogy tied annak a felelőssége, milyen életet élsz; rájönni, hogy többre vagy képes



Miért éppen ezek a következmények? Mert akinek folyamatosan sok ideje van, és ezt következetesen nem használja semmire (nem foglalja el magát), az *céltalanságra* utal, és ide vezet.

Ha valaki nem mer cselekedni, nem mer tenni semmit, akkor *nincs reménye* arra, hogy jobbra tegye az életét, vagy ha van, és mégsem teszi, akkor *igénytelen* és *lusta*.

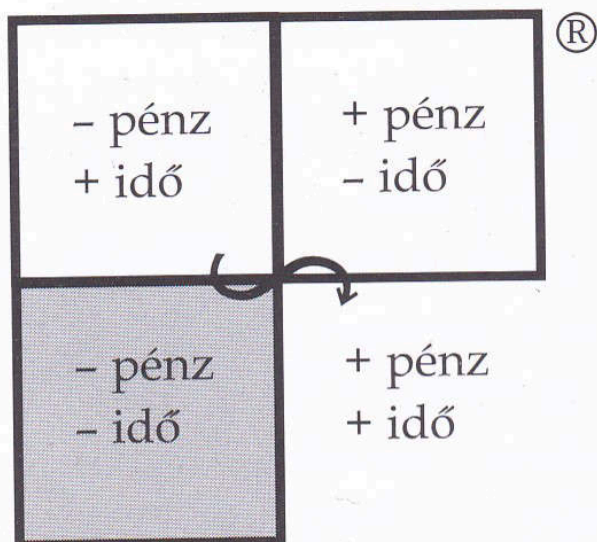
És mivel körbe van véve másokkal, akik előrébb tartanak az életükkel — hisz ennél csak előrébb lehet: még az alulfizetett munka is megadja a fontosság érzetét —, így tehát *irigyek* lesznek. Nekik miért segítettek a MIN-DENHATÓ KÖRÜLMÉNYEK? Nekem miért nem?

Az *időt nem becsülik* túlságosan, hiszen sok van nekik belőle, és eddig se hozott sok jót a konyhára. A pénzt annál inkább, hiszen az ritkán látott kincs, de annyira azért nem értékelik, hogy megküzdjenek érte.

Ez az egész *boldogtalansághoz* vezet, hiszen George Bernard Shaw szerint „hogymennyire vagy boldog, az nagyjából attól függ, hogy mennyi időd van gondolkodni ezen”.

A *boldogtalanság*, az *irigység*, a *reményvesztettség* *alacsony vitalitáshoz* vezet, *alacsony tudatossághoz*, *alacsony rezgésszínthez*, utóbbi esetben egyre inkább bevonzanak negatív dolgokat, balesetet, betegséget, ennek hosszú távú következménye a *halál*. Ezért hal meg sok nyugdíjas, bár az egészsége még nem indokolná, idejekorán halnak a kéregető koldusok is, egyedül a fiatalok, akik belenőnek a következő negyedbe, szabadulnak ki automatikusan ebből a negyedből.





MOTTÓ: ELADOM AZ IDŐMET KEVÉS PÉNZÉRT

Kik tartoznak ide?

Az alkalmazottak nagy része, vállalkozók, akiknek a vállalkozása nem nyereséges

Kulcsszavak

túlélés, a mai nap számít, főnök, munkahely, hétvége, hétfő, munkahelyi biztonság (álbiztonság), kishitűség, reklám, hírek, sorozat, foci-meccs, hitel, lízing, kitartás, monotónia, szerencse, számlák

Következmények

modern rabszolgaság 40 éven át a nyugdíjig, a gazdagság, bőség, luxus hiánya, a szabadság hiánya, negatív gondolatok, örökös félelem, külső-belső szegénység, vesztes attitűd, a pénz túl nagy fontossága

Csapdája

kishitűség, a félelmekre való összpontosítás

Kiút

negatív gondolatok és kishitűség megváltoztatása, félelmek helyett a vágyakra összpontosítani

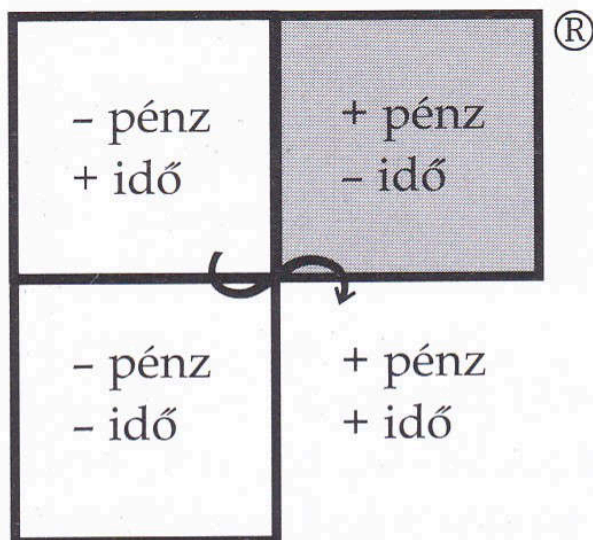


Miért ezek a következmények? Ez a csoport, becsületére legyen mondva, aktivizálja magát, szorgalmasan dolgozik, csak éppen *kishitűen, kicsiben gondolkodva*. Ennek eredménye a *hatékonyság hiánya*. Így persze nem lehet egyről a kettőre jutni, a cél mindig a túlélés marad.

Nincs igazából pénztartalék, tehát *nincs bőség, gazdagság*, főleg nem luxus. Mivel a túlélés minden energiát felemészt, minden idő a pénzért folyó küzdelemre megy rá. Ennek következményei a *szabadság hiánya* és a *pénznek tulajdonított túlzott fontosság*.

Ha valaki egész életében a túlélésért harcol, Damoklész kardjával a feje fölött, ez egy *örökös félelmet* jelentő élet. *Negatív gondolatok*, függés például hitelektől, munkahelytől, főnöktől, kormánytól. Negatív gondolatokból és az eredmények hiányából hamarosan egy *vesztes attitűd* kreálódik az élettél szemben, ami szintén csak még jobban beleragasztja az itt-tartózkodókat e negyed börtönébe.





MOTTÓ: ELADOM AZ IDŐMET SOK PÉNZÉRT

Ki vesz részt ebben?

Igazgatók, topmenedzserek, topüzletkötők, médiaszemélyiségek, sztársportholók, sztárédzők, üzletemberek, szakértők, politikusok

Kulcsszavak

teljesítménybér, szerződés aláírása, eladás, jó egyéni felkészültség, előléptetés, nem érek rá, presztízs, státusz, elfoglaltság, önbizalom, nagyban gondolkodás, szünidő, rivalizálás, konkurencia (én kell legyek a legjobb), amit én tudok, az titok, stressz, felelősség

Következmények

gazdagság, bőség, luxus, elismerés, önmegvalósítás részterületeken, stressz, Damoklész kardja, bizonytalanság, civilizációs betegség, gyanakvás, paranoia, irigyek, ellenfelek, ellenségek, család háttérbe szorulása, az élet élvezetének háttérbe szorulása, korai halál

Csapdája

munkamániás, egocentrikus, egyensúly, harmónia hiánya, mókuserék nagyban, luxusrabszolgaság

Kiút

leteszi az egóját, és visszaül az iskolapadba, mérlegeli a hosszú távú hatásokat, következményeket, és csak passzív jövedelmet hozó tevékenységre hajlandó összpontosítani, megtanulja azt a pluszt, ami miatt a $\pm$ több a $\pm$ -nál



Ebben a fejlődési fázisban az ember megtanulja az idejét használni, mégpedig *hatékonyan*. A pénzügyi siker nem is marad el, de sok más tényező miatt mindig csak a saját energia használatával sikerül fenntartani, más szavakkal, az itteni ember az életében energetikai szinten elérte az egyéni győzelem szintjét, de nem érte még el a csoportgyőzelem szintjét. (Ez még akkor is igaz, ha a munkaköre nagyon is a csapatra épül, például menedzserként vagy edzőként. Lehet itt személyesen alkalmasnak is lenni rá, de nem a megfelelő járműben ülni s ezért, amíg itt maradnak, sem az igazi csoportgyőzelem, sem a pénz-idő ‡ negyede nem lehet az övé.)

Más szavakkal: hiába tud valaki zseniális keresztlabdát adni mint klasszis focista, hajszálpontosan egy csapattársának, ha egy bowling pályán játszik.

Ennek az életnek az eredménye, hogy a *hatékonyság* miatt megérkezik a *pénzügyi siker, bőség, gazdagság, luxus* formájában. Mivel ez a külső világ számára igen csak látványos, ehhez *elismerés, presztízs, státus* társul a külvilág részéről. A külső elismerés ugyanakkor *irigységet* ébreszt a kevesebbet elért emberek egy részében, különösen a saját szakmabelieknél, hiszen itt a torta elosztásáról van szó. Ha egy szelet másé lett, ez azt is jelenti egyúttal: nem az enyém. Ez *versenyhelyzetet, rivalizálást, konkurenciaharcot* alakít ki, amely *erős stresszt okoz, félelmet az ellenfelektől, ellenségektől, valamint gyanakvást, bizalmatlanságot*, amely extrém esetben *paranoiává* alakul át.



Például egy multinacionális cég egyik vezetőjét ki-nevezik igazgatónak, látszólag mindenki tapsol, mindenki koccint, az, hogy őt előléptették, megválasztották, az egyben azt is jelenti, hogy valakit leléptettek, és valakit, valakiket nem választottak meg, pedig azok esetleg magukat érezték erre a feladatra a legalkalmasabbnak. Máris ott van az irigység, az ellenfelek, még ha rejtetten is. Ezenkívül az igazgatónak vagy menedzsernek bizonyítania kell, hogy helyesen választották éppen őt, hiszen ha botlik, többen repesve várják, hogy helyére lépjenek. Mindez örökre odahelyezi és ott felejtí Damoklész kardját a feje fölött. Szövetséget csak a gyengéktől várhat, mert egyedül azok nem pályáznak a fejére, az erők igen. Folyamatosan ott van a kényszer, hogy *én kell legyek a legjobb*, ha bárki jobbnak, tehetségesebbnek mutatkozik, le kell vagdosni a szárnyait.

Emberünk, még ha nem is ilyen volt korábban, hamarosan megtanulja saját karrierje túlélése érdekében, hogy így kell gondolkodni. Persze ezzel nem fog igaz, őszinte barátokat szerezni, s mindez nem azért, mert emberünk rossz, hanem mert a játékszabályok erőnek erejével egoista, másokat — ha nem is letaposó, de — nőni, fejlődni, kibontakozni nem engedő emberré teszik (van is, aki ezt felismerve ott is hagyja ezt a pályát, és inkább egy szerényebb negyedbe tér vissza, ahol viszont megtarthatja saját morális szabályait).

Maga a rendszer tehát a hibás, mert félelemre épül, valamint a hagyományos tekintélyelvű hierarchiára, sokak szerint nem is ért meg még az emberiség ennél magasabb szintre. Ez lehetséges, de ez a könyv nem is

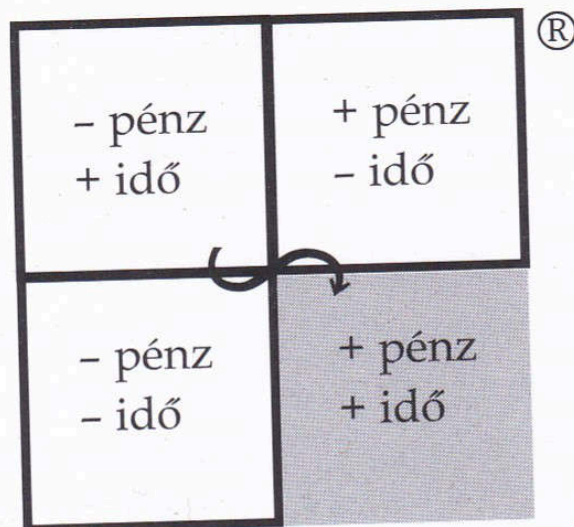


fog mindenkinek szólni, csak azoknak, akik a legjobbat akarják mindenből, életvitelből, életstílusból.

Visszatérve frissen kinevezett emberünkre, láthatjuk, hogyan csoportosul köré mindaz, amit a kulcsszavakban és a következményekben összefoglaltunk. És ha ez igaz egy menedzserre, igazgatóra, mennyire igaz ez egy középcsatárra, aki már az ötödik meccsen nem rúg gólt; mennyire igaz ez egy edzőre, akinek bármilyen sikerét feledtetni tudja egy rossz nyeretlenségi sorozat; egy üzletkötőre, akinek magánéleti vagy egészségügyi problémái miatt nem jön össze pár hónapig egy szerződés; vagy egy tévés személyiségre, akinek az arcát megunták és nézettsége csökken... És a példák vég nélkül sorolhatók.

Ez a *roppant felelősség* és *aktív gyanakvás* akaratlanul is *óriási stresszhez* vezet, onnan már egy lépés csak a *komoly betegségek* és az *idő előtti halál*. Az erős stressz és az örökös félelem miatt *háttérbe szorul az élet élvezete, a család és a hobbi*, a családdal töltött idő, előtérbe kerül viszont az *erős stressz*, a *civilizációs betegségek*, amelyek következménye a *korai halál*.





**MOTTÓ: SZABADON TEHETEM AZT, AMIHEZ KEDVEM,
KÉSZTETÉSEM, AMIRE KÜLDETÉSEM VAN**

Kik tartoznak ide?

1. nyugdíjasok havi 10 000 dollár fölötti nyugdíjjal
2. írók, zenészek, színészek, akik jogdíjak tulajdonosai és az örököseik
3. ‡ pénzügyi intelligenciával bíró dollármilliomosok
4. hálózatok építői, tulajdonosai, jogdíjak élvezői (tv, telefon, internet, franchise, MLM stb.)

Következmények

pénz, bőség, luxus, anyagi függetlenség, szabadidő, megélt szabadság, elismerés, jó emberi kapcsolatok, stresszmentesség, egészség, karitatív tevékenység, önmegvalósítás, „élet” a halálig (és nem túlélés), anyagi és szellemi örökség

Kulcsszavak

passzív jövedelem, nemzetközi, globális hálózat, rendszer, információ, exkluzivitás, monopólium, csapatjáték, másolódás, sokszorozódás, exponencialitás, jó egyéni és csoportos felkészültség, hatékonysági rendszer, láthatatlan (hit), határtalan (vízió), jó felkészültség plusz megfelelő lehetőség, jó helyen és jóidőben, csoportos tanulás, nyílt infor-mációk, szélenergia, napenergia, atomenergia

Csapidája

a szabadság nem megfelelő felhasználása, lustasággal és élvezetekkel elvesztegetett élet, felelőtlenül megélt szabadság



Ez a negyed nem a szuperhősöké és a félisteneké, ők is hoznak rossz döntéseket, ők is megbetegednek, szenvednek, elrontanak emberi kapcsolatokat és életfeladatokat, mint minden más emberi lény. Egy dolog azonban bizonyos: szabadon élnek, szabadon dönthetnek, idő és pénz nem korlátozza őket abban, mit szeretnének csinálni, hol, mikor és kivel.

Nem azon a pályán játszanak, amelyen az a szabály, hogy miképpen akadályozzunk másokat, hanem hogy miképpen hagyjunk békén, vagy hogyan segítsünk, vagy hogyan bontakoztassunk ki.

Azt csinálhatják, ami a szívük vágya, nem kell másokhoz alkalmazkodniuk, nem kell mások engedélyeiért ácsingózniuk, várniuk... vagy eladniuk magukat. Meg van hozzá a pénzük és az idejük, hogy ne kelljen leragadniuk körülményeknél, akadályoknál, mások álmainál.

Hogy lehet ide kerülni? Ekkora nyugdíjat kapni szinte lehetetlen, de talán egy végigspórolt élet és okos befektetések elegendőek ahhoz, hogy valaki a $\ddagger$ -ba töltse életének utolsó szakaszát. Az a baj, hogy senki sem 70 éves kora után akarja így élvezni az életet, és ha örökösei nem vagyunk semmilyen világméretű jogdíjnak, általában két lehetőség marad:

- vagy hatalmas zenei, írói stb. tehetséggel rendelkezünk, amelyet sikeresen kiaknázzunk,
- vagy egy bizonyos üzleti lehetőségben vagyunk a megfelelő helyen, a megfelelő időben.



A $\ddagger$ elérésének a feltétele a $\pm$ negyedében töltött próba, a $\ddagger$ -hoz vezető út minden esetben átmegy a $\pm$ -on.

Tegyük fel hogy emberünk megérkezett a $\ddagger$ negyedbe, van pénze élvezni az életét, és ideje is. Van pénze, hogy azzal foglalkozzék, amit szeret, és megvan az ideje is hozzá, például bűvárkodni imád, és legszívesebben egy trópusi szigeten üzemeltetne egy bűvárboltot és iskolát, ahol embereket vezet be ebbe a sportba, és turistákat visz el életük legszínesebb kalandjára.

Nem érdekli, hogy mennyire nyereséges az üzlet, vagy hogy idén mennyi turista lesz, mert nem ebből él. Ha a harmadik év után lesz nyereséges az üzlet, jó; ha öt év után, az is jó. A lényeg, hogy ő mezítláb járhat, mindig meleg van és napsütés, hódolhat a hobbijának, és más embereket segíthet ezzel.

Vagy mindig is regényíró szeretett volna lenni, de nem volt rá vagy ideje, vagy pénze kívánni azt, amíg önmagából az írásból megél, mert a megélhetéséért küzdött. Vagy mindig is olvasni szeretett volna, a világirodalom legnagyobb remekeit, Dosztojevszkijtől Huxley-ig, de nem volt rá idő.

Vagy egy spirituális utat bejárni anélkül, hogy ez érdekében föláldozza az összes anyagi tartalékát és esetlegesen gyerekei jövőjének a megalapozását. Hány ember van, aki szívesen elmenne Tibetbe, Indiába vagy Közép-Amerikába hónapokig meditálni, beavatásokon részt venni, de nem teheti meg, mivel nem tudja ott hagyni a munkahelyét, nem élheti fel a tartalékokat, itt-hon a gyerek, nemsokára leérettségizik stb.



A ‡ negyedben mindez valósággá válik, az önmegvalósítás, stressz nélkül, hadakozás, verseny és a „csak egy ember nyerhet” szellemisége nélkül.

Ennek következménye a *lelki nyugalom és a hosszabb élet*. Az élet nemcsak hosszabb lesz, hanem *élménydúsabb*, hiszen élményeket lehet venni (az egész szórakoztatóipar erről szól), és az embernek itt lehetősége nyílik a *végtelen lehetőségekből* azt kiválasztania, amit szeret, ami közel áll a lelkéhez. Ez pedig nemcsak garantálja a *tartalmas, élménydús életet*, hanem kötelező feltétel is hozzá.

Mivel a ‡ negyedhez mindenképpen *passzív jövedelem* társul, ami azt jelenti, hogy nem függ már a tulajdonos jelenlegi aktivitásától, ezért többnyire örökíthető a következő generációkra is, nem csak a pénz, hanem a szabadság is, hogy éljék azt az életet, amit szeretnének. Mi mást lehetne szebbet ajándékozni, mi lehetne fontosabb örökség, mint az *anyagi függetlenség*?

Ezért ez a lehető legnagyobb anyagi és szellemi örökség. Mert LEHETŐSÉGET AD a szabad önmegvalósításra.



Passzív jövedelem

Passzív jövedelem nélkül nem létezik $\ddagger$ negyed, ez a legfontosabb kulcsszó.

Kétféle jövedelem létezik: aktív és passzív. Aktív az, amelyért újra és újra meg kell dolgoznunk, tehát erősen kötődik az aktivitásunkhoz. A mi agyunk, a mi kezünk, lábunk dolgozik, tekeri a pedált, hajtja a kereket. Ameddig hajtja, addig megy; ha megáll, a kerék is megáll. Ilyen az alkalmazott, aki fizetéseket kap; az üzletkötő, aki jutalékokat; a vállalkozó, aki profitokat termel egy-egy tranzakción.

A legtöbb ember ilyen jövedelemből él, amíg ez nem változik, nem lehet szabadságról beszélni, bármilyen nagy is ez az aktív jövedelem, két fizetés, két jutalék, két üzlet között tulajdonképpen munkanélküli.

A passzív jövedelem az, amikor egy régebben elvégzett és befejezett munka eredményeként folyamatosan újratermelődő és újraáramló jövedelmünk van.

Legegyszerűbb példa erre egy vagy több bérbe adott lakás. Ezért az ember egyszer dolgozott meg, aztán mi-



kor készen lett, bérbe adta, onnan kezdve a lakás elkezdett neki dolgozni, gyakorlatilag élete végéig. Ez azért passzív jövedelem, mert nem igényel további aktív közreműködést. Nem az ember aktív munkája már az, ami a pénzt termeli, hanem egy általa felállított egyszerűbb vagy bonyolultabb rendszer.

A példák száma természetesen végtelen.

Csak ingatlanok esetében lehet passzív jövedelemtermelő egy motel, egy lakás, egy irodaház, egy raktár vagy egy mezőgazdasági termőföld. Ezek közül lehet nagyon szervizigényes valamelyik, ami napi felügyeletet igényel, és akkor már valószínűleg nem is nevezhető passzív jövedelemnek. Ilyen például egy saját magam által vezetett motel, cserébe viszont magas aktív jövedelmet hoz. Ugyanez a motel, ha más vezeti és profitabilis marad, természetesen passzív jövedelmet jelent számomra, a tulajdonosnak, és aktív jövedelmet a működtetőnek.

Egy tíz évre kiadott mezőgazdasági termőföld valószínűleg csekélyebb összeget hoz, de szinte semennyire nem szervizigényes, maximálisan passzív jövedelmet biztosít.

Játsszunk el egy egyszerű példa gondolatával! Tegyük föl, hogy van két emberünk, mindkettő 2000 euróból él. Szomszédok. Az egyiknek aktív jövedelme van, a másiknak passzív; pénzügyileg ugyanolyan szinten élnek. Nézzük, mekkora a különbség életstílusban!

Mr. Aktív Jövedelem reggel hatkor kel. Szép dolog a Nappal kelni, a jógik is ezt teszik, de nem dörögnek,



krákognak mellé, miközben kifő a kávé. Mr. Aktív Jövedelemnek viszont nyolcra be kell érnie a munkahelyére, már a dugóban nagyon ideges, ráragad a hangulatára mások dudálása, tülkölése. Aztán eszébe jut: a főnök se nagyon örülne, ha elkésne, meg amúgy is le van maradva az aktuális projekttel. A munkahelyén már az órát lesi. Négykor föl pattan, de a főnök még beszél, hogy a határidős munka muszáj készen legyen, úgyhogy ráhúz egy órát, vagy kettőt. Hatra ér haza a dugóban; mire zuhanyozik, vacsorázik, hét óra. Megint elment a nap, leül és tévét néz, internetet böngész, hogy mit fog esetleg a hétvégén nézni vagy csinálni, a hétvégén, mely most oly távolinak tűnik.

Mr. Passzív Jövedelem eközben fél kilenckor ébred, mert akkor csörög a biológiai órája. Igaz, neki sincs magánhelikoptere, de el tudja dönteni, mit tegyen aznap: imád festeni, és a mai napot a műtermében tölti délig. Aztán egy teniszeccs van a naptárjába beírva, mert a mozgás fontos, és bár nem egy kifejezett örökmozgó, de a teniszt szereti. Öt lakása van bérbe adva, és egyik albérlője fiatal diák, aki nem csak jó beszélgetőpartner, hanem ifi teniszbajnok volt, úgyhogy sokat tanul tőle. Tenisz után úgy dönt, meglepi a gyerekeit, elmegy eléjük az iskolába, és elviszi őket fagyizni. Este programja van, találkozni fog valakivel, akivel további passzív jövedelemforrásról fognak beszélni. Tervei szerint két év múlva passzív jövedelme eléri a 10 000 eurót, és akkor megvalósíthatja az álmát. Minden évben Tahitin tölteni két hónapot: festeni akar. Gaughin a példaképe ugyanis.



Ugyanaz a pénz, de mennyire más életstílus, mennyire más perspektíva! Hát ez a különbség az aktív és a passzív jövedelem között!

De ugorjunk csak előre az időben. Két évvel később Mr. Aktív Jövedelemmel a lehető legszerencsésebb dolog történt, mégpedig a lehető leggyorsabban. Nemcsak előléptették, hanem – a körülmények szerencsés összejátszása folytán és persze a szakmai hozzáértése miatt – kinevezték a fiókvállalat aligazgatójává. Aktív jövedelme megötszöröződött: 2000 euróról megnőtt 10 000 euróra. Nagy a boldogság, nagy a büszkeség.

Ám már hamarabb kell megjelennie az irodában, nem eshet be nyolc óra előtt egy perccel. Egyrészt az alkalmazottaknak kell példát mutatni, másrészt a felsővezető sem nézné jó szemmel, ha éppen előléptetés után lazulna a fegyelem. A munka már rég nem ötkor ér véget, hanem már jut belőle bőven otthonra is, és most már a szombatokra is. Szerződésében benne volt, hogy a mobiltelefonját éjjel sem kapcsolhatja ki, sem vasárnap. A felelősség kimondhatatlanul nagy, minden egyes döntés előtt erős szorítást érez a gyomrában és izzad a tenyere. Elég egy-két hiba, és hiénák lesik, hogy helyére ugorjanak. Kimarad egy-egy ebéd, már nem alszik olyan nyugodtan éjjel. Egy országos fagylaltgyárat irányít; mostanában, ha nincs kánikula, azt is tőle kérik számon. Ezzel a gondolattal alszik el: remélem, holnap dögmeleg lesz...

Ekkorra Mr. Passzív Jövedelem szintén teljesítette célját, 2000 euróról 10 000-re ment fel a passzív jövedel-



me. A két év vasfoga nemhogy megviselte volna, még fiatalabbnak is tűnik néhány évvel, a bőre is, az arca is, de főleg a tekintete. Ő csak somolyogva jegyzi meg magáról: „elrepült felettem az idő vasfoga...”. Már jó néhány hete él kint Tahitin egy őserdőben elrejtett luxusvillában, reggeltől estig fest, egyes napokon nem is eszik, csak gyümölcsöket majszol, más napokon az ecset közelébe se akar menni, a part mentén horgászik, este pedig borozik a családjával. A gyerekei is itt vannak most, hisz nyári szünet van. Bezzeg Gaughin mindent, mindenkit elhagyott... Innen a művész elszigeteltsége és a zsenialitása. Ő már belenyugodott, hogy nem lesz világhírű, nem is ezt érzi feladatának. Talán egy másik életben... Most azt érzi életfeladatának, hogy a természethez közel kerüljön, és azáltal a saját lelkéhez. Érdekes utazás ez: minél mélyebbre jut, annál különlegesebbek a színek... Régen csak sejtette, hogy ennyire élvezni lehet a csendet, a színeket, délben pedig a lüktető hőséget. Hogy visszamegy-e pár hét múlva, mikor lejár a hónap? Nem tudja. Megszerette a jelenben való jelenlétet. Majd meglátja ott és akkor.

Az olvasó (lehetséges) megjegyzése: „persze szép is ez; de csak a mesében történik ilyen...” Ha megtalálod a megfelelő passzív jövedelemtermelő eszközt, nagyon is valóságos, és kifejezetten rövid idő alatt felépíthető. Nekem a 30 bérbe adott lakásnak megfelelő passzív jövedelemmet 20 hónap alatt sikerült elérnem, nulláról indulva, és a saját szakterületemen egyáltalán nem számítok rekordernek.



Másik † barátom szintén egy szigetre készült kiutazni, üzlettársa és annak felesége négy gyereket hátrahagyva vitték ki a szomszéd ország repterére. Tehát egy autó száguld a bécsi reptér felé, három †-os emberrel. A kétórás autóút alatt a férj és a feleség meggondolta magát: mégis barátjukkal tartanak erre az utazásra a következő két hétre. Két telefonhívás, egy a házvezetőnőnek és egy a bébiszitternek, és két nap múlva kedvenc filmük forgatási helyszínén élvezték a napsütést.

Ez a †.

Milyen számomra élni a pénz-idő negyedben? Ezt kellene most megírnom... de hogyan is adjam át? Leírhatnám a mai napomat vagy az elmúlt hetemet, vagy az elmúlt hónapomat, de egy ilyen életstílus leírása mindig ellenállásba ütközik. Nehéz úgy leírni, hogy ne giccses legyen, merthogy tényleg az.

Kinézek a lakosztályomból a tengerre, felette a telihold, ahogy a felhők között rásüt az éjszakai tengerre kör alakban, ezüstössé téve egy sávot, ez maga a giccs.

Kelet-európai panelek között felnőtt agyamnak még mindig sokszor bevillan, hogy a panel a realitás, a panel az igazi, és ez a táj csak egy álom. A másik ellenállást okozó tényező a rengeteg téveszmés előítélet, ami a pénzhez kapcsolódik. Ma már a pénz olyan komor, piszkos valami, amitől bemocskolódik az ember, ha a szájára veszi.

Statisztikák szerint az emberek ma már felszabadultabban beszélnek szexuális problémáikról, mint a pénz-



ügyiekről. Igen, a pénz nem boldogít önmagában; igen, nem lehet rajta sem egészséget venni, sem szerelmet.

Ámde...

Tegnap egy hirtelen mozdulattal meghúzódott a derekam, és ma már éreztem, nem tudok ülni, és segítségre van szükségem. A hotel masszőrei nem vállalták el. Ajánlottak valakit, aki egy eldugott erdei forest spaban dolgozik: a MESTERT, aki messze földön híres. A hotel titkárnője elmondta, hogy mennyibe kerül nála egy rehabilitációs masszázs. Még én is megdöbbenem, volt olyan nyaralásom, ami kevesebbe került. De azt is gondoltam, hogy holnaptól megint élvezni akarom ezt a vakációt, mert marlin horgászatra megyünk, vagy bűvárkodni. Miközben élveztem a masszást, ami helyrerakott, azon gondolkoztam, hány és hány alkalom volt az életemben, amikor már nem voltam a templom ege-re, már utaztam stb., de nem engedhettem volna meg magamnak... az egészséget.

Más. Ezen az ázsiai úton rájöttem, hogy valakit, akit nemrég ismertem meg, szívesen tudnék magam mellett; valakit, aki épp a világ másik részében tartózkodott. Egy-két repülőjegy árába került, hogy ne azt mondjam: ráér a szenvedély, majd ha a körülmények megengedik. Egyelőre örüljek annak, hogy fotózhatom a buddhista templomokat.

Van a szerelemnek ára? Néha van. Bárminek lehet anyagi akadálya. Ha belegondolok, hogy mennyivel üresebb lett volna ez a varázslatos három hét, amit együtt töltöttünk, ha annak idején nem hozok egy dön-



tést, hogy én a ‡ negyedbe fogok tartozni, nekem az az otthonom, minden más csak kompromisszum.

Nem nagy dolog egy drága masszórt vagy egy hotel-szobát, repülőjegyet megfizetni? Minek erről egész oldalakat írni?

Talán már érted, hogy nem egészen erről van szó. Mikor egy szabad ember dönt, a körülmények meghajolnak. Ahogy Duncan Shelley írja: „Nézz meg egy embert — ott térdel a körülmények előtt. Nézz meg egy varázslót — ott térdelnek előtte a körülmények.”

Félelmetes — igen, ez a legjobb szó: félelmetes, hogy mennyire kevésen múlt az egész. Egy öt évvel ezelőtti döntésem, amikor mehettem volna jobbra, vagy mehettem volna balra.

A költő, Robert Frost szavaival:

„s így kezdem majd sóhajtván mesém
valahol sok hosszú év után,
két út vitt a fák sűrűjén
s a ritkábban járt lett az enyém
a különbség ebben állt csupán.”

Kicsit átköltve: négy út vitt a fák sűrűjében. És a ‡ valóban a legritkábban járt út. Miért? Többnyire információ hiányból, nem tudják, hogy van ilyen, nem merik elhinni hogy ez lehetséges a számukra, vagy egyszerűen lusták, vagy nem hajlandóak a változásra. Minden ok közül az a legszomorúbb az a típusú vakság, amikor azt gondolják, hogy ilyen negyed nincs is.



Másik ‡-os barátom megszállt Dubai hétcsillagos hoteljében. Szeretett volna vacsorázni és a szobába rendelni valami harapnivalót. Csodálkozva látta, hogy sehol nincs étlap. Telefonált a recepcióra és elpanaszolta, hogy egy ilyen magas színvonalú hotelban hogyan lehet, hogy nincs étlap? A válasz egyszerűbb volt, mint sejtette: „Uram, mi nem tartunk étlapot. Ön azt rendel amit akar. Nemzetközi szakácsgárdánk egy órán belül frissen elkészíti Önnek. Uram, mi az, amit kíván?”

Mennyivel szabadabb kérdés ez, mint hogy mit választ az étlapról? Mi az, amit kíván?

Függetlenül mindentől, étlaptól, országtól, utazástól, csak egy dolog számít: mi a belső vágyad.

Vagy inkább étlapról szeretnél választani?

Milyen érdekes gondolat: amikor a pincér azt kérdezi tőlünk: „Mit óhajt, Uram?”, végül is nem azt kérdezi, hogy valóban mit óhajtunk, hanem hogy mit óhajtunk az *étlapról*? S az étlapot valaki, az étteremvezető, a tulajdonos összeállította, keretek közé szorítva a vendégek választását.

Éttermet könnyű cserélni, életet nehezebb.

Gondolkoztál már azon, hogy ki állítja össze az életed menüjét?

Ki listázza azokat a dolgokat, mit lehet és mit nem lehet?

Számodra lehetséges a Four Season hotelben lakni, vagy csak a „Nyuszó-Muszó-hitel” jár?

Mikor autót vásárolsz, mi van a menüben, milyen márkák között válogatsz?



Ki állította össze ezt a menüt?

Miért nem TE?

Benne van az étlapodban a ‡ életstílus?

Ha nincs, MIÉRT nincs?

Ha megnézzük, mit tud erről a pszichológia, valami ilyesmit fog válaszolni: az vagy, amilyen emberek között mozogsz; vagy frappánsabban: az öt legjobb barátod átlaga vagy sikerességben és boldogulásban, boldogságban is. Ez döbbenetesen igaz, ha megvizsgáljuk például a pénzügyek területén, ami egy nagyon is mérhető terület.

Ki dönti el hát, kik vannak körülötted?

Vannak-e körülötted ‡ emberek?

Ha nincsenek, sürgősen kezdj el utánanézni, mert modell nélkül a siker lassú, sok évszázados folyamat. Egy szaharai törzs nem fog egyhamar megtanulni úszni, ha véletlenül kibotorkál az óceán partjára; csak akkor, ha úszó embereket lát, modellez, utánoz. Te sem fogsz a ‡ negyedbe kerülni, ha nem találsz olyan példákat, amik kézzelfoghatóak, hihetőek, amiket valakik megcsináltak.

Kijelenthetem, hogy ez az első és legfontosabb lépés. Vedd körül magad a ‡ gondolkodásmóddal. Hívd meg vacsorára, és faggasd ki, ha van ilyen ismerősöd, még ha távoli ismerős is, még ha drága is az a vacsora. Élete legjobb befektetése lesz annak, aki nem beszélni akar és elismeréseket besöpörni a ‡ embertől, hanem hallgatni akarja őt, megismerni a gondolatvilágát.



Amíg nincs a közeledben ilyen elérhető ember, addig ismerd meg a ‡ gondolatvilágot hanganyagról és írott formából. Ma már ennek is — mint mindennek — óriási szakirodalma van. Szerencsére.

Hogyan fog ez megtörténni? Keresni, kutatni kell. Aki ezt a könyvet ajánlotta neked, jó eséllyel már régebben foglalkozik a témakörrel, és ismer ilyen embereket. Kerülj ezeknek az embereknek a fizikai közelébe két okból: tanulhatsz tőlük, és megbizonyosodhatsz arról, hogy ők is hús-vér emberek. Nem különbek, mint te.

Így kerül be észrevétlenül a menüdbe a választható tételek közé a ‡ élet.

Innen már csak karnyújtásnyira van a szabadság.

S addig is, amíg nincs olyan ismerősöd, addig is itt van ez a könyv, a szemed előtt. Karnyújtásnyira vagyunk egymástól. Kézzelfoghatóvá válik a történetem, ha eljössz velem egy emlékezésre.

Tizennégy éves koromban a román kommunizmusban éltem, még biciklim se volt, nem is tudtam biciklizni.

Tizennyolc éves koromig segélycsomagokból öltöztem, később használt ruha, „second hand” boltokból.

Huszonhárom éves koromig nem kerestem havi 100 dollárnál többet.

Huszonhét éves koromban tanár voltam egy kis faluban, nem volt autóm, sem jogosítványom, egy piros biciklivel jártam a helyi iskolába, majd haza a faluszéli, fafűtéses házikóba, amelyet önkormányzati támogatással voltam képes fenntartani.



És most fordítsunk egy lapot.

Húszéves korom óta dolgozom azon, hogy megváltoztassam a gondolkodásomban a $\mp$, $\sqsubset$, $\pm$ mintákat, azáltal, hogy én alakítom a saját menümet. Gondolatokat, amelyek könyvekből vagy élő emberektől származnak, olyanoktól, akik a $\mp$ -ban élnek.

Huszonkét éves koromban olvastam először, hogy van valaki, aki minden hónapban egy hetet vakációzik, meg van hozzá a pénze és ideje. Eldöntöttem, hogy ezt én is megteszem.

Huszonnyolc éves koromig több országban, több városban éltem, és huszonkét különböző lakcímmel rendelkeztem. Kerestem és kipróbáltam a lehetőségeket, mígnem megtaláltam a megfelelőt, és nekivágtam.

Harmincéves koromban átléptem a $\mp$ -ba, havonta egy hetet nyaralok, ami most már négy éve megszakítás nélkül tart.

Harmincéves koromban elkezdtem afrikai éhező gyermekek ellátását támogatni, személyesen, majd másokat is erre buzdítani.

Egy évre rá még csak pár tucat, két év múlva már pár száz, míg most, három év elteltével pedig több, mint 1800 éhező afrikai gyereket mentettünk meg az éhhaláltól, közvetve és közvetlenül, a hozzám közel álló üzleti partnereimmel.

E könyv profitjának 25%-át is a hátrányos helyzetűek megsegítésére szánom.

S végezetül arra kérlek, lapozz vissza arra az oldalra, amelyet ki kellett töltened. Mássz vissza az őserdő leg-



magasabb fájának legtetetejére, nézz körbe még egyszer, nézd meg még egyszer, hol jártál eddigi életedben, mennyi időt, hány évet, esetleg évtizedet töltöttél el a különböző negyedekben.

Tudd, hogy van ‡ negyed.

Van számodra hely.

Keresd meg az információs forrásokat, amelyek konkrétumokkal szolgálnak. Ne érdekeljen az autó kasztinja, csak az, hogy milyen a motor benne. Nem elég, hogy keress egy jónak tűnő vállalkozást. Ha el akarsz jutni az álomszigetre — bár nekem Bora-Bora a kedvencem, de nevezzük ezt most a Plusz-Plusz szigetének —, meg kell vizsgáld, milyen járművet választasz. Lesznek járművek, amelyek alkalmasak rá, hogy odavigyenek, és lesznek, amelyek nem. Egy balsafa tutaj vagy egy luxus óceánjáró oda tud vinni, egy F16-os repülő is, vagy egy fapados járat is, de egy tűzpiros vadonatúj Ferrari vagy James Bond Aston Martinja nem. A világ leggyorsabb vonata sem, a legstrapabíróbb sivatagi tank sem, és egy piros bicikli sem... A megfelelő szállítóeszköz igen.

Tehát ha üzleti lehetőséggel találkozol legközelebb, ne ragadj le a felszínnél, a kasztninál. Lehet, hogy nem egy fekete hosszított limuzin lesz, hanem egy furcsa tengeralattjáró.

Egy dolog számít: tudjon elvinni a ‡-hoz, bírjon elvinni a ‡-ba, legyen képes jellegénél, felépítésénél, minőségénél fogva elvinni a Plusz-Plusz álomszigetre.

Ezt a lehetőséget várod, ezt ragadd meg.

És akkor kezdődhet életed legnagyobb utazása.



A Nagy Utazás.

De mivel nem egy utazási irodát igényel, hanem el-
szántságot és bátorságot, akár így is nevezheted:

a Nagy Szökés.



A ‡ társadalom

Olyan, hogy egy társadalom csak ‡-os emberekből álljon, valószínűleg soha sem lesz. *Bárki* meg tudná csinálni, de soha se fogja *mindenki*. *Bárki* meg tudna tanulni három idegen nyelven beszélni, de mégsem fog soha a Földön mind a hétmilliárd ember három vagy több nyelven beszélni. *Bárki* megtudna tanulni úszni, kivétel nélkül, de mindig lesznek emberek, akik nem tanulnak meg mégsem. *Bárki* megtanulhat autót vezetni, mégis mindig lesznek olyan emberek, akik nem fognak megtanulni.

De nem is ez a cél, valószínű, hogy nem is mindenkinek való. Akikben nem elég fejlett az elhivatottság, a felelősség, az érettség, azok egy tunyaságba és élvezetekbe fúlt életet élnének a ‡-ban.

Nem véletlen, hogy többnyire azok érik el a ‡-ot, akik az ember igénypiramisnak (Maslow-piramis) már kinőtték az alsó emeleiteit: fizikai szükségletek, érzelmi szükségletek, szex, valahova tartozás; és már egy ideje az önmegvalósításon dolgoznak.

Aki önmagát szeretné megvalósítani, nincs ideje felesleges körökre, kötöttségekre, muszájokra, olyan dol-



gokra amelyek elvonják a figyelmet, bármilyen más irányba, mint a belső elhivatásuk.

És ez jóval túlmutat azon, milyen luxusvilágban lakik az ember az egzotikus hangzású szigeten. Igen, meg kell adni a módját az ünneplésnek, az örömnnek, az élet élvezetének is, de ez az egész főleg arról szól, hogy *a ± ember a szíve vágyával tud foglalkozni*. Azt csinálhatja, amit szeret, amiben jó, amit szívesen csinál. Milyen jól fogalmaz a magyar nyelv: *szívesen csinál, szívvel*.

A ± élet a szívvel élt élet.

A fejjel megtervezett és a szívvel megélt élet.

Vajon milyen világ lenne ez, ha mindenki szívesen csinálná, amit csinál?

Ha olyan szakácsok lennének, akik számára művészet főzni; olyan autószerelő, aki az autó házi orvosának érzi magát; olyan vállalat, amelyik nemcsak profitgyár akar lenni, hanem jóra való erő a világban?

Több mosoly lenne?

Finomabb lenne az étel?

Gyorsabban, jobban kiszolgálnának a gumiszervizben?

Lehet, hogy kevesebb lenne az unottság, a gyűrött arc, kevesebb a jóra való restség, kevesebb az elfojtott agresszió, kevesebb a gyűlölködés, a félelem...

...lehet hogy több kedv, több segítség, több vidámság, több vállon veregetés, nagyobb adag barátság, ön-



feláldozás, több emberek között oda-vissza cikázó szeretet?

Te mersz így élni?

Ha te magad ilyen ember leszel, majd erre az útra hívsz embereket: ezt a világot építed.

*Az utószó kelt: Maui szigetén (Hawaii szigetcsoport)
Grand Wailea Hotel,
600 ₺-os barátom társaságában*

