MARK FISHER

A lusta milliomos

„A zsenik gyakran többet teljesítenek, amikor kevesebbet dolgoznak”
– Leonardo da Vinci



MARK FISHER

„A zsenik gyakran többet teljesítenek, amikor kevesebbet dolgoznak”
– Leonardo da Vinci

A lusta milliomos

Bagolyvár Könyvkiadó

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás:
Marc Fisher: The Lazy Millionaire
Frederick Fell Publishers, Inc.
2008

Fordította: Hegedűs Péter
Szakmailag ellenőrizte: Sallay Katalin

ISBN 978-615-503-024-6

Copyright © 2008 by Marc Fisher

Published by arrangement with Rights & Distribution, Inc.
All rights reserved

Hungarian translation © Hegedűs Péter

Minden jog fenntartva, beleértve a sokszorosítás,
a nyilvános előadás, a rádió- és tévéadás jogát,
az egyes fejezetekre is.

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó
Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója
Budapest, 2012

Készült a százhalombattai EFO Nyomdában
Felelős vezető: Fonyódi Ottó
www.efonyomda.hu

TARTALOMJEGYZÉK

I. RÉSZ 7

1. Kit tekintek Lusta Milliomosnak? 8
2. Miért nem vagy máris Lusta Milliomos? 11
3. A Lusta Milliomos imád dolgozni . . . kiváltképp ha az eszközei végzik a munka dandárját! 13
4. A Lusta Milliomos hamarabb meggazdagszik — hála a mentorának 20
5. A Lusta Milliomos hagyja, hogy a célkitűzése dolgozzék helyette 25
6. A Lusta Milliomos a legkisebb erőkifejtés elvének alkalmazásával őrzi meg ép elméjét 31
7. A Lusta Milliomos Parkinson törvénye szerint játszik 37
8. A Lusta Milliomos imádja a munkát — ha mások végzik! 44
9. A Lusta Milliomos pozitív 47
10. A Lusta Milliomos először a legjövedelmezőbb feladatnak veselkedik neki 52
11. A Lusta Milliomos mindig iparkodik a legalacsonyabb árat fizetni 60
12. A Lusta Milliomos nyomon követi az apróbb, láthatatlan kiadásokat 67
13. A Lusta Milliomos küszködés nélkül takarékoskodik! 71
14. A Lusta Milliomos egy koldus fizetéséből is úgy él, mint egy király! 82
15. A Lusta Milliomos bízik az ösztönei sugallatában 86
16. ÉLJ A Lusta Milliomos napirendje szerint! 91

II. RÉSZ A szakadatlan vakációzás művészete 93
1. Csak lassan a testtel . . . időd mint a tenger! 94
2. Szabadulj meg a munka zsarnokságától! 99
3. Ne végy meg semmit, amíg te magad úgy nem döntöttél! 104
4. Szabadulj meg a hamis kötelezettségektől! (és csaknem valamennyi ilyen!) 112
5. Írd be a „semmittevés” pontot a napirendedbe! 118
6. Félsz leállni? 125
7. Ha nem akarsz elkésni, indulj el.. idejekorán! (hacsak nem vagy stressz-függő!) 128
8. Miért borotválkozom a kocsimban? 134
9. Te mivel töltöd az idődet . . . csak nem porszívózással? 137
10. Időd leghatékonyabb felhasználásának végső titka 141

AJÁNLÁS

Deborah-nak, társamnak, a jó és . . . a káprázatos időkben.

I. RÉSZ

1. FEJEZET

KIT TEKINTEK LUSTA MILLIOMOSNAK?

„Csak négyféle tiszt létezik: Először ott vannak azok, akik lusták és buták. Őket hagyd békén, nem csinálnak kárt!

Másodszor ott vannak a keményen dolgozó, intelligens egyedek. Ők kitűnően beválnak törzskari tisztnek; gondoskodnak róla, hogy minden részlet megfelelően számításba vétessen.

Harmadszor jönnek a keményen dolgozó ostobák. Ezek az emberek veszedelmet jelentenek, és haladéktalanul ki kell rúgni őket.

Végül pedig ott vannak az intelligens lusták. Ők a legmagasabb beosztásra is alkalmasak."

Ezek a bölcs és humoros gondolatok, amelyeket von Manstein tábornok vetett papírra a német hadseregről, malomkőként kólintottak fejbe, amikor először olvastam őket.

Hiszen gyerekkorom óta folyvást arra tanítottak, hogy a kemény munka: erény.

Hiszen gyerekkorom óta — és felnőtt életemben is mindvégig — azt sulykolták belém újra meg újra, hogy a lusta emberek semmirekellők. Egyes esetekben ez valóban így igaz.

De mi a helyzet veled?

Alighanem neked is csömörig hajtogatták, hogy az életben semmit sem adnak könnyen, hogy „mindenért meg kell szenvedni", és hogy a kudarcélmények és az áldozatok benne vannak a pakliban.

Persze seregnyi keményen dolgozó embernek sikerül is milliomossá válnia.

A helyzet azonban a következő: mire ezek az emberek elérik az anyagi

függetlenséget, rendszerint olyan öregek, hogy nyugdíjas éveik alatt képtelenek igazán kiélvezni fáradozásuk gyümölcseit.

És ami még rosszabb, ezek az emberek majd MINDENT feláldoztak céljuk eléréséért: a családjukat, a szabadidejüket, és nagyon gyakran az egészségüket is.

Hát megéri?

DEHOGY!

Legalábbis a Lusta Milliomos szemében.

A Lusta Milliomos el akarja érni az anyagi függetlenséget, de esze ágában sincs lemondani 30 vagy 40 évről az életéből azért, hogy megvalósítsa ezt a célját.

Ez különbözteti meg őt nem csupán az emberek zömétől, de a szokásos milliomosoktól is.

Vegyük például John Paul Gettyt!

A maga korában ő volt a világ leggazdagabb embere. Azonban *How to Be Rich* (Hogyan gazdagodjunk meg?) címmel megjelent egyik önéletrajzi munkájában bevallja, hogy a milliói dacára sosem sikerült hét egymást követő napnál hosszabb szabadságot kivennie, és még amikor vakációzni ment, akkor sem volt soha képes eltölteni egy teljes napot anélkül, hogy ne kellett volna számos telefonhívást lebonyolítania a különböző sürgős problémák megoldására!

Mi értelme milliomosnak (avagy Getty esetében milliárdosnak) lenni, ha nem tölthetsz el egyetlen árva napot sem anélkül, hogy elárasztanának a problémák?

Én akkor már inkább lusta milliomos lennék!

De először — csak hogy teljesen tisztázzuk a dolgokat — hadd magyarázzam el, mit értek a „lusta milliomos" kifejezés alatt!

Mi sem egyszerűbb: egy lusta milliomos olyasvalaki, aki gyorsan és viszonylag könnyűszerrel tett szert 1–10 millió dollár közötti jelentékeny vagyonra.

Miért az 1–10 millió dolláros tartomány?

Az alsó érték magától értetődik; nem tekinthetünk valakit milliomosnak, ha nincs legalább egymillió dollárja!

A felső határ már kíván némi magyarázatot.

Azért szabtam meg a felső határt tízmillió dollárban, mert Amerika összes milliomosának 95%-a egy és tízmillió dollár közötti vagyont birtokol. Ők többnyire éppoly hétköznapi emberek, mint te vagy én; olyan férfiak és nők, akik ritkán kerülnek a címlapokra . . .

Kénytelen vagyok azonban pontosítani: bár az alsó határt egymillió dollárban szabtam meg, a mai kamatlábak és az egyre növekvő megélhetési költségek mellett nem fog valami fergetegesen izgalmas életstílust biztosítani, ha az embernek negyvenéves korára egymillió dollárja gyűlik össze a bankban — hacsak hozzá nem nyúl az alaptőkéhez.

Márpedig ha egyszer elkezdesz lecsipegetni az alaptőkéből, akkor aligha fogod túl sokáig élvezni a lusta milliomos életét.

Manapság három- vagy négymillió dollárra van szükséged ahhoz, hogy lusta milliomosként lebzselhess.

Ha sikerül felhalmoznod tízmillió dollárt 50–55 éves korodra — ami nagyon is kivihető, ha már van két- vagy hárommilliód —, és ha élsz még 25–30 évet, ami napjainkban az átlagos élettartam, akkor minden kétséget kizáróan sokkal kellemetesebb élet lesz az osztályrészed . . .

Ha ennél tetemesen nagyobb vagyont kívánsz felhalmozni (ötvenmilliót, kétszázötven-milliót vagy még többet), akkor fel kellene adnod egy lusta milliomos gondolkodásmódját, szokásait és komfortszintjét.

~~~Tehát mi egyebet mondhatunk még el egy lusta milliomosról?

Egy lusta milliomosnak nincs szüksége egyetemi diplomára vagy kivételes tehetségre, hogy boldoguljon.

A gazdag örökösöktől és azoktól eltérően, akik kisebb (vagy nagyobb!) készpénz-injekciót kaptak a szüleiktől, egy lusta milliomosnak egyetlen nemzedéknyi idő is elegendő, hogy meggazdagodjék.

Neki nincs szüksége ötven, vagy akár csak harminc évre . . .

A lusta milliomos húsz esztendőn belül megszerzi az anyagi függetlenségét biztosító vagyont, ami annyit jelent, hogy ha idejekorán nekidurálja magát (ami kivételes eset), teszem azt húsz- vagy akár negyvenéves korában, akkor legfeljebb a nevetéstől fog megszakadni, nem pedig a munkától, mint a társai!

A Lusta Milliomosnak talán már tíz év alatt sikerülhet célt érnie, de még az is meglehet, hogy öt év alatt boldogul — ámbár ez igencsak nagy teljesítmény, ami igencsak ritka.

Amikor visszatekint az ily rövid idő alatt megtett útra, majd vet egy pillantást a bankszámlájára, a Lusta Milliomos gyakorta elképed, hogy ilyen könnyedén sikerült véghezvinnie feladatát.

A Lusta Milliomos gondolkodásmódja, időbeosztási és –felhasználási metódusa gyökeresen eltér a köznapi emberekétől.

Épp ezzel szolgál rá a lusta milliomos elnevezésre!!

De pontosan mi is a különbség közted és egy lusta milliomos között — és miért nem vagy már te is egy közülük?
~~~

2. FEJEZET

MIÉRT NEM VAGY MÁRIS LUSTA MILLIOMOS?

Mi az egyetlen alapvető különbség egy lusta milliomos és teközötted?

Mi sem egyszerűbb ennél: neked MUSZÁJ napi nyolc, tíz vagy akár tizenkét órát is dolgoznod a hétnek öt, hat vagy mind a hét napján, évi 48, 50 vagy éppen 52 héten keresztül!

A Lusta Milliomosnak . . . NEM MUSZÁJ!

De te miért töltesz ilyen temérdek órát munkával?

Az alábbi 12 ok egyike miatt:

1. Az első indok, amely önkéntelenül is az ember eszébe ötlik, az, hogy nem fizetnek meg eléggé az általad végzett munkáért. Bizony, ALULFIZETNEK, mivel nem vagy kellőképpen tisztában a valós értékeddel. Hajlandó vagy óránként 8, 15 vagy éppen 75 dollárért gürcölni, amikor 200, 500 vagy akár 1000 dollárt is kereshetnél. Ahogy mondom: óránként ezer dollárt, anélkül, hogy ügyvéd vagy plasztikai sebész lennél!

2. Célszerűtlenül gazdálkodsz az idődel, és túl sokat fordítasz belőle a munkádra. Összekevered a sürgős feladatokat a fontos ügyekkel, és ami még lényegesebb, időd túlnyomó részét olyan feladatokra fecsérled, amelyek vajmi kevéssé jövedelmezőek, mivel nem követed a Legkisebb Erőkifejtés Elvét vagy a 80/20-as szabályt (azaz a Pareto-elvet), melynek segítségével megduplázhatod vagy akár ötszörösére növelheted a jövedelmedet . . .

3. Nem vagy tisztában azzal, hogy a rendszeres apró, láthatatlan kiadások roppant negatív pénzügyi hatást gyakorolnak életedre. Lényegre törőben fogalmazva, tovább nyújtózkodsz, mint ameddig a takaród ér — ami annyit jelent, hogy minden eddiginél többet kell dolgoznod lélegzetvételnyi szünet és anélkül, hogy valamikor is módod nyílna befektetni vagy valamicske pénzt félretenni . . .

4. Vásárláskor mindig mindenért a teljes árat fizeted, holott a lusta milliomosok árpolitikáját kellene követned, amivel sok ezer dollárt megspórolhatnál . . . (például 2800 dollárt egy vadonatúj kocsin!)

5. Nem aknáztad ki a (korai) megtakarítás elképesztő előnyét . . . és sosem fordult meg a fejedben, hogy a napi csomag cigarettára költött pénzből egy egész vagyont halmozhatnál fel . . .

6. A lusta milliomos szöges ellentéte vagy: lelkiismeretes rabszolga! Vérbeli aggodalmaskodóként vagy perfekcionistaként képtelen vagy átruházni a feladatokat, és másokkal végeztetni el a munkát . . .

7. Nincsenek alternatív bevételi forrásaid — különösen passzív jövedelem formájában —, amelyek megszabadíthatnának téged a kötelezettségtől, hogy minden áldott nap sok–sok órán át dolgozz egészen nyugdíjas korodig, vagy még tovább, mert a fizetésed nélkül nem vagy képes fenntartani komfortszintedet...

8. Nem fordítod előnyödre a célkitűzés értékes titkát, melynek révén módod nyílna, teszem azt, alig két órán belül 15 000 dollárral többet keresni, vagy három éven belül megkaparintani az első milliódat. (Vagy felhasználod ugyan a célkitűzés hatalmát, csak éppen kártékony formában, anélkül, hogy tudomásod lenne róla, és ennek eredményeképpen több ezer dollárt veszítesz évente!)

9. Ritkán használod ki a hatástöbbszörözés erejét, miközben a lusta milliomos módszeresen kiaknázza azt.

10. TE nem rendelkezel olyan adózási struktúrával, amely lehetővé tenné számodra, hogy kiélvezhesd jövedelmeid összes lehetséges törvényes gyümölcsét. Egyszóval, az emberek túlnyomó többségét majmolod, akik januártól májusig csak azért dolgoznak, hogy kifizessék az adóikat és a járulékaikat!

11. Nem vagy tisztában a láthatatlan „vödör és merítőkanál" technika jótékony hatásainak másokhoz — a munkatársaidhoz, alkalmazottaidhoz, családtagjaidhoz — fűződő kapcsolataidban, és valószínűleg kevésbé vagy pozitív, mint lehetnél . . .

12. Végül pedig általánosságban fogalmazva azt mondhatnánk, hogy eleget ültél ugyan az iskolapadban, mégsem szerezted meg a lusta milliomosok képzettségét, s így meggyőződésed szerint a lusta milliomosok nem érdemlik meg, hogy ilyen sok pénzt keressenek, hiszen csak fele- vagy tizedannyit dolgoznak, mint te!

S meg vagy győződve arról is, hogy még kevésbé szolgáltak rá a tiédnél szebb kocsira, fényűzőbb házra (hogy a nyaralójukat vagy az óceánparti társasházi lakásukat ne is említsem!), vagy éppen arra, hogy egyre–másra utazgassanak vakációzni a világ legegzotikusabb helyeire, amelyekről te egész életedben csak álmodozhatsz!

3. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS IMÁD DOLGOZNI... KIVÁLTKÉPP HA AZ ESZKÖZEI VÉGZIK A MUNKA DANDÁRJÁT!

Néhány évvel ezelőtt hazafelé hajtottam az autókereskedőtől egy kétéves BMW 525-ös volánjánál. A kocsi kitűnő állapotban volt, így meg is szándékoztam venni egy váratlan csekk összegéből, amelyet a kiadómtól kaptam.

Izgatottan mutattam a kocsit a feleségemnek, aki épp ügybuzgón locsolta a virágokat.

Ahelyett, hogy gratulált volna új szerzeményemhez, amint azt reméltem, nejem összevonta a szemöldökét és kerek–perec rákérdezett:

— Vettél magadnak egy új kocsit?

— ÖÖ, dehogy . . . csak adtam 200 dollár foglalót a kereskedőnek, hogy tartsa fenn nekem. Mielőtt megveszem, meg akartam mutatni neked . . .

— De hát már van egy BMW-nk! Miért vennénk még egyet? És van egy egyterűnk is. Semmi szükségünk három autóra!

— Ahogy mondod. A fickó hajlandó 10 000 dollárt adni a régi BMW-nkért, és rábeszéltem, hogy engedje le az új árát 8000 dollárral. Szinte ajándékba adja a kocsit! Egy 48 000 dolláros autót megkapok 30 000 dollárért!

Talpraesett válaszom tudatában büszkén álltam ott.

— Nem 30 000 dollárért — jegyezte meg feleségem helytállóan, majd rávilágított a tényekre: — 40 000-ért, hiszen cserébe odaadod neki a 10 000 dollárt érő kocsidat.

Mármost ha egy cseppet is hasonlítasz hozzám, akkor gyűlölöd, amikor a feleséged ellentmond neked.

Különösen, ha igaza van!

Gyorsan ellentámadásba mentem át.

— Így igaz, de ez egy igazán ritka lehetőség, és a mi BMW-nk már öt éves, s kezd eléggé megviselten kinézni, nem gondolod?

Feleségem kőkemény arckifejezése mit sem enyhült:

— Szerintem inkább azt a kis fehér házat kellene megvenned, amit a minap mutattam neked.

Egy szó mint száz, még aznap este elmentünk megnézni a kis fehér házat... a régi járgányommal, hiszen az „én" csillogó új BMW-m kulcsát visszaadtam a kereskedőnek, aki elég rendes volt ahhoz, hogy visszatérítse 200 dolláros foglalómat.

A ház nem volt valami mutatós, az eladó által kért 125 000 dolláros ár pedig kissé túlzottnak tűnt (persze jól tudom, hogy manapság ez már hallatlanul olcsónak számít!). A lánya, aki éveken át ott lakott, nem akart elköltözni, ami még bajosabbá tette az eladást, tekintve, hogy az emberek zöme azért vesz meg egy házat, hogy benne lakjon.

Meghánytam—vetettem magamban a dolgot. Én előnyömre is fordíthattam a helyzetet, hiszen természetesen nem szándékoztam beköltözni. Tehát tettem egy meglehetősen alacsony, 75 000 dolláros ajánlatot. De biztosítottam a tulajdonost afelől, hogy hajlandó vagyok aláírni egy hároméves bérleti szerződést a lányával anélkül, hogy megemelném a lakbért.

Az eladó, aki húsz éve volt a ház tulajdonosa, tett egy meglepő, 82 000 dolláros ellenajánlatot (később rájöttem, hogy miért!), amelyet további alkudozás nélkül elfogadtam. A világért sem akartam elszalasztani a szerencsémet!!!

Ekkor ráébredtem, hogy új (na jó, majdnem új) kocsi helyett egy házat vásároltam...

Egy házat, amely csekély havi jövedelmet termelt. A viszonylag alacsony adók, a jelzáloghitel havi törlesztése és a biztosítás levonása után 300 dollárom maradt meg tisztán minden hónapban.

— Látod — mondta a feleségem —, sokkal jobban jártál, mintha havi 300 dollárt kellene fizetned a kocsi részleteire. Ez havonta 600 dollár különbözet!

— De hát én készpénzzel fizettem volna a kocsiért!

— Tudom, de arra gondolok, hogy HA fizetned kellene havi 300 dollárt, akkor 600 dollár lenne a különbözet.

Már megint ellentmondott nekem.

És megint csak igaza volt.

És én megint bosszankodtam.

Mélyen legbelül azonban titokban gratuláltam magamnak, amiért őt választottam feleségemül — feltéve persze, hogy én választottam őt, és nem fordítva, hiszen általánosságban véve a nő szokta kiszemelni magának a férfit, hiába hiszik a férfiak az ellenkezőjét!

Bizony, ismét megveregettem a saját vállam, amiért engedtem, hogy kiszemeljen magának ez a nő, aki ráadásul még csodálatosan szép is, tud gazdálkodni a pénzzel, és nem költekezik nyakló nélkül, mint egynémely barátom felesége. Hogyan is képesek vajon ők a felszínen maradni?

Ha nem vagy tisztában a fogalommal, a differenciál nem csupán annak a kocsinak a része, amely . . . nos, magam sem tudom pontosan, mire jó!

A pénzügyi szakzsargonban mindenesetre a különbözet a következőt jelenti:

Ha arra fordítod a pénzed, hogy keressen neked 300 dollárt ahelyett, hogy elköltenél belőle 300 dollárt, akkor e két összeg összeadásával határozhatod meg cselekedeteidnek a bankszámládra gyakorolt tényleges hatását: a végösszeg (600 dollár) különbözet néven ismeretes.

Íme egy hasonlóképpen érdekes példa a különbözetre:

Van egy kis nyaralónk, amelyet különböző okokból kifolyólag (talán mert otthon is van úszómedence és nagy udvar), évente talán háromszor sem használunk. Kis mérete ellenére a nyaraló azért jár bizonyos kiadásokkal — köztük a fűtés, a villany —, amelyek összesen mintegy havi 200 dollárra rúgnak.

A feleségem a minap azt javasolta, hogy ha már úgysem használjuk soha, ki kellene adnunk.

„Ha havi 500 dollárért kiadnánk, ez havi 700 dollár különbözetet eredményezne" — magyarázta nekem.

Megint igaza volt.

Mivel a fűtést és az áramot a bérlő fizetné, a havi 200 dollár kiadás helyett havonta 500 dollár bevételt könyvelhetnék el.

Az emberek gyakran megfeledkeznek a különbözet fogalmáról,
a lusta milliomosok ellenben mindig szem előtt tartják.

S ha netán mégis elfelednék, a feleségük emlékezteti rá őket!

Különösen, ha kicsit is hasonlít az én nejemhez!

Ezért hát valahányszor esélye nyílik rá, a lusta milliomos — amint és amilyen gyakran csak lehetséges — igyekszik munkára fogni a pénzét (vagy a bank pénzét!), hogy eszközökre tegyen szert ahelyett, hogy forrásokat termelne!

Azok kedvéért, akiknek még nem cseng ismerősen ez a zsargon, egyszerűen világítsuk meg a dolgot egy példával: ha veszel magadnak egy autót, és készpénzes fizetés helyett kénytelen vagy elkötelezni magad 3, 4 vagy 5 év futamidejű részletfizetésre, akkor forrást teremtettél.

Tisztában vagyok vele, hogy a bank a mérlegeden a kocsit is felveszi az eszközeid listájára, különösen, ha teljes egészében kifizetted, de az autód már az első évben 20%-ot veszít az értékéből, és folyamatos kiadások forrása (havi részletek, gyakran igen magas kamatláb mellett, biztosítás, szervizelés, üzemanyag stb.). Persze tudom, hogy szükséged van kocsira: igencsak bajos, teszem azt, egy ikerház kormánykerekénél ülve hajtani az utcákon!

De ki állítja, hogy két–három évente új kocsira van szükséged? Mi a baj az öt vagy hétéves autóddal? Kivéve persze a tényt, hogy a szomszédod háromévente lecseréli a kocsiját? Tedd félre a hiúságodat, és kezdd el végre lusta milliomos módján felhasználni a pénzedet! Rögtön kezdetnek tartsd csak meg a régi kocsidat, ahogyan magam is tettem!

Mi több, ha elnapolod az új kocsi megvásárlásának igényét, a havi kötelezettségeid összességén alapuló hitelképességed sem fog csökkenni. Így egy csapásra megjavul a „fedezeti arányod". Ez pedig tetszeni fog a banknak — és neked is.

Ha az új kocsi helyett egy (jó!) ingatlant veszel, amelyet (jó pénzért!) kiadsz, akkor eszközt képzel, hiszen az ingatlanod elvben évről-évre egyre értékesebbé válik, ráadásul minden hónapban passzív jövedelmet termel — abban az értelemben, hogy neked nem kell jelen lenned és munkát végezned a jövedelem felhalmozása érdekében.

Ez a passzív jövedelem alapvető meghatározása, melynek szélsőséges esetét nyilvánvalóan a bankbetét által termelt kamatbevétel példázza . . .

Azonban a passzív jövedelem korántsem mindig olyan „passzív", mint ahogy azt eredendően kívántuk.

Ezt hamarosan a saját káromon tanultam meg.

Az igazat megvallva, egy hónappal a kis fehér ház megvásárlása után világossá vált számomra, miért adta el a tulajdonosa bagóért: a lánya alkalmasint sosem fizette meg neki a bért.

Mindenesetre, nekem csak az első hónapban fizetett.

Újdonsült befektetői derűlátásomnak már a kezdet kezdetén próbatételt kellett kiállnia.

De rögtön meg is nyugtattam magam: „Ezt a jelet maga az élet küldte, hogy segítsen neked még több pénzt keresni. Ahelyett, hogy megtartanád a házat, add el mielőbb!"

Amikor a bérlő már kéthavi lakbérrel tartozott, felkínáltam neki, hogy elengedem az adósságát, sőt adok neki még 500 dollárt, ha hajlandó haladéktalanul kiköltözni. Ebben az ingatlanügyi mentorom javaslatát követtem.

Ő jól tudta, hogy csak azért sikerült ilyen ragyogó üzletet kötnöm, mert belementem, hogy megtartom a tulaj lányát hosszú távú bérlőnek . . .

Ám most, hogy a nő nem fizette a bért, nekem sem kellett megtartanom az ígéretemet.

Mindenestre a bérlő elfogadta az ajánlatomat, és már a következő héten kiköltözött. Azonnal eladtam a házat 124 000 dollárért, ami 42 000 dollárral jelentett többet az általam eredetileg kifizetett árnál.

Miután levontam a jutalékot és a különféle költségeket, mintegy 30 000 dolláros nyereséget könyvelhettem el.

Az eredeti 30 000 dollárommal együtt most már 60 000 dollár állt a rendelkezésemre, és hála néhány (ingyenes!) finanszírozási tippnek, amelyeket a mentoromtól kaptam, vásárolhattam három további házat. Ezeket aztán viszonteladás helyett inkább refinanszíroztam.

Hat év elteltével már egy takaros kis ingatlan-portfolió tulajdonosa voltam, amelyet — a köztudottan konzervatív becslést adó — bank 3 000 000 dollárra értékelt . . .

Bizony, hárommillió dollárra . . .

Fogtam azt a 30 000 dollárt, amit egy kocsira szándékoztam költeni, és 3 millió dollár értékű eszközzé alakítottam.

Igen, a kocsi helyett megvettem egy rémes kis házikót: vagyis ESZKÖZT vásároltam FORRÁS helyett.

Éspedig egy olyan eszközt, amely az első év folyamán, évi 5%-os növekedéssel számolva (ami az elmúlt ötven év átlaga), 150 000 dollárral tett gazdagabbá . . .

Ezt nem azért mesélem el, hogy a magam dicséretét zengjem...

Hiszen az igazán „vagyonos" emberek számára egy 3 millió dollár értékű eszköz (legyen bár ingatlan vagy egyéb) „aprópénzt" jelent.

Csak azt szerettem volna bemutatni neked, hogyan tudott 30 000 dollárt 3 millió dollárrá gyarapítani, alig hat év leforgása alatt, olyasvalakit, aki az égvilágon semmit sem tudott az ingatlanpiacról (jóllehet csodálatos mentorral rendelkezett), és aki ráadásul . . . író volt.

Mindennek tetejébe ezek az ingatlanok évente 50 000 dolláros passzív jövedelmet termelnek számomra, átlagban heti 5–6 órai munkáért cserébe!

Azért mondom, hogy átlagban, mert olykor a kisujjamat sem mozdítom három héten át, és még csak nem is hallok az albérlőimről, ami azt a benyomást kelti bennem, mintha . . . a semmittevésért fizetnének!

Ebben rejlik a passzív jövedelem igazi szépsége, és pontosan ez okból kifolyólag kedvelik e jövedelemformát oly nagyon a lusta milliomosok!

Tudom, hogy 50 000 dollár még nem a világ . . .

Azonban sok embernek jóval kevesebbel kell beérnie nyugdíjas korában . . .

Tehát amikor eljön számomra az ideje, hogy nyugalomba vonuljak (bármit jelentsen is ez egy regényíró esetében), fokozatosan eladogatom ezeket a házakat, amelyek árát addigra teljes egészében kifizetem, és amelyek alkalmasint a két–háromszorosát fogják érni, vagyis akár 10 millió dollárt is!

Persze, tudom, hogy a pénz egy része el fog menni az adókra, de azért valamicske biztosan megmarad, nem igaz?

Mindenesetre több, mint az az öregségi nyugdíj, amit a kormány hajlandó kifizetni . . . Ha egyáltalán fogja még fizetni akkor!

Amikor beszámolok az embereknek erről a kalandomról, gyakran teszik fel nekem a következő kérdéseket:

Akadályozott mindez az írásban?

Nem. Mindenkor megírom az évi egy könyvemet.

Több a gondom most, mindezekkel az ingatlanokkal?

Igen, ezt el kell-ismernem. De ahogy mondani szokás, a gazda szemétől hízik a jószág.

Keményebben kellett dolgoznom?

Bizony, több hétvégét feláldoztam az elvégzett felújításokra, amelyeket felügyelnem kellett, és ritkábban sikerült kijutnom a golfpályára, mint szerettem volna . . .

Nélkülözünk bármit is?

Nem. Fenntartottuk ugyanazt az életszínvonalat.

Örülök, hogy meghoztam ezeket az áldozatokat?

IGEN.

NAGYON.

Hiszen a legőszintébben be kell vallanom, hogy élveztem az egészet, és kellemes kikapcsolódást jelentett írói munkámból.

Valahányszor megvettem egy–egy új házat, a nejem valami hasonló kommentárt fűzött hozzá:

„Ennek a lakbéréből futni fogja a villanyszámláinkra."

Vagy: „Ennek a lakbére elég lesz az adónkra!"

Vagy akár ezt: „Ennek a lakbéréből pedig telik a lányunk óvodai költségeire!" Azután eljutottam egy felismerésig:

Abban a pillanatban, amikor a passzív jövedelmed meghaladja a kiadásaidat . . . SZABAD VAGY!

Bizony, SZABAD!

Gondolkodj el ezen egy kicsit!

A dolog a következőt jelenti: nem kell milliókat felhalmoznod a bankszámládon ahhoz, hogy pénzügyileg független légy!

Elegendő, ha a passzív jövedelmed meghaladja a kiadásaidat.

Hát nem óriási?

Persze már hallom is az ellenvetésedet: ez mind nagyon szép, hogy az ember házakat vásárol, passzív jövedelemre és olyan eszközökre tesz szert,

amelyek értéke idővel növekszik, de nekem nincs meg a szükséges 30 000 dolláros kezdőtőkém, mitévő legyek hát?

Nos, haladéktalanul kezdj el kutatni ama személy után, akiről a következő fejezet szól!

4. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS HAMARABB MEGGAZDAGSZIK – HÁLA A MENTORÁNAK

Ahogyan Newton mondotta: „Azért láthattam távolabb, mert óriások vállán álltam . . . ”

Newton nyilvánvalóan a múlt óriásairól beszélt, az előtte élt filozófusokra és bölcsekre utalva, akiknek munkáit tanulmányozhatta.

Ugyanezt teszi a lusta milliomos is.

Óriások vállára áll.

Engedi, hogy a nagy emberek „hordozzák”.

Ahelyett, hogy másokhoz hasonlóan kijelentené, „mindig önmagunknál csekélyebb személyiségek kellenek körénk”, a lusta milliomos bölcsen belátja, hogy „mindig egy önmagunknál nagyobb volumenű személyre van szükségünk!”

Így kevesebb munkával is . . . hétmérföldes léptekkel törhetünk előre!

És pontosan ez az, amire a Lusta Milliomos vágyik! Ami azt illeti, EZ az ő specialitása!

Azoknak a példájából merít ösztönzést, akik előtte jártak, és nagy tetteket vittek véghez.

Platónnak Szókratész volt a tanítómestere.

Nagy Sándornak Arisztotelész.

A saját korunkhoz kissé közelebb Steven Spielberg a hollywoodi bálványt, Lou Wassermant nyerte meg mentorának.

Donal Trump mentora az apja volt, aki ingatlanfejlesztőként tevékenykedett Bronxban, s akit az ifjú Donald elkísért az építkezésekre.

Warren Buffett mentora, akinek vagyonát 40 milliárd dollárra értékelik, Benjamin Graham volt. Buffett középiskolai tanulmányai végeztével véletlenül bukkant rá Graham *The Intelligent Investor* (Az intelligens befektető) című könyvére, amely azóta is klasszikus maradt.

E műtől lenyűgözve az ifjú Buffett úgy határozott, hogy beiratkozik egy kurzusra, amelyet Graham tartott a Columbia Egyetemen.

Miután megszerezte közgazdasági master oklevelét, majd három éven át egyre–másra csak elutasítással találkozott (jóllehet ingyen kínálta fel szolgá-

latait!), Buffettnek végül sikerült a Graham vezette vállalatnál kikötnie. Két éven át dolgozott Graham irányítása alatt, azután úgy döntött, hogy a saját lábára áll, és ugyanazzal foglalkozott a maga javára, mint amit korábban a mentorának végzett. Öt évre rá, harmincéves korában, Buffett már milliomos volt. A többi történelem.

Ez jól példázza a mentorok lenyűgöző hatalmát.

Miért fordítanál éveket és vesztegetnél el több ezer dollárt arra, hogy a magad erejéből sajátítsd el az ismereteket, amikor a legkiválóbbtól is tanulhatsz, ha elég okos (és lusta!) vagy, hogy felkutasd a megfelelő mentort?

Ogilvy *On Advertising** című könyvében a reklámguru David Ogilvy elbeszél egy megvilágosító erejű anekdotát. Egyszer Stanley Resorral beszélgetett, aki a híres J. Walter Thompson reklámügynökség feje volt 45 éven át: „Minden évben — mesélte el neki Resor bizalmasan — több százmillió dollárt költünk el az ügyfeleink pénzéből. És mit tanulunk ebből? Semmit. Két évvel ezelőtt megkértem négy alkalmazottunkat, hogy próbálják meg meghatározni azokat a tényezőket, amelyek rendszerint beválnak. Tizenkét tényezőt soroltak fel!"

„Én pedig túlságosan udvarias voltam, semhogy megmondjam neki, én személy szerint kilencvenhatot ismerek!" — kommentálta az esetet David Ogilvy.

Képzeld csak el, milyen roppant hasznát láthatta volna a reklámszakma ifjú zöldfülűje, ha megnyerheti David Ogilvyt mentorának!

Vajon hány esztendejébe telt, amíg megtanulta, miként fordíthatja előnyére ezt a 96 tényezőt?

És mennyi pénzt költött el — persze az ügyfelei pénzéből, de a sajátjából is —, hogy szert tegyen ezekre a felbecsülhetetlen értékű tapasztalatokra?

Van egy ingatlanbefektető barátom. Nem ő a legnagyobb, de azért nem is a legkisebb a maga 300 lakásával, amelyek több millió dollárt érnek, mivel a barátom elég intelligens volt ahhoz, hogy már egészen fiatal korában befektetéssel kezdjen foglalkozni. Az igazat megvallva olyannyira intelligens volt, hogy 150 000 dollárért sikerült megkaparintania olyan épületeket, amelyek ma 700 000 vagy éppen 800 000 dollárt érnek . . .

Egy nap ebédidőben megkérdeztem tőle, hogyan szokott eljutni a döntésig, hogy megvásárol egy bizonyos épületet. „Mi sem egyszerűbb. Van 37 kritériumom!"

Micsoda aranybányát jelenthetne ez a 37 kritérium egy fiatalember számára, akinek sikerül megnyernie barátomat mentorául!

---

* magyarul megjelent: Ogilvy a reklámról, Park Könyvkiadó, 1980

Kétségtelen, hogy egy mentor felbecsülhetetlenül értékes.

És a lusta milliomos tisztában van ezzel.

Tehát már a pályafutása legelejétől kezdve igyekezni fog mentort találni magának.

Egy pillanatig sem habozik, hogy idejét e feladatnak szentelje. Mégpedig tetemes időt.

Hiszen minden olyan mentor, aki méltó e névre, tisztában van vele:

1. hogyan gyorsítsa fel a tanulási folyamatot rendkívüli módon azzal, hogy megosztja „pártfogoltjával" tapasztalatai gyümölcseit.

2. hogyan óvja meg őt egy seregnyi költséges hibától, jóllehet persze nem mindegyiktől, hiszen az ifjú pártfogolt nem fogja „megérteni" az összes titkot, amelyeket mentora megoszt vele, bármilyen alaposan magyarázza is el neki ezeket. Vannak olyan dolgok, amelyeket az ember csak akkor érthet meg, ha a saját bőrén tapasztalja őket. És noha a mentor ismeretei behatóak, mindent mégsem tudhat. Kivált, ha figyelembe vesszük, milyen hihetetlenül gyors ütemben változik modern világunk. Ha Henry Ford az élete végén elismételte volna egy ifjú pártfogoltja előtt, hogy kizárólag a fekete színű kocsik kelendőek, rossz tanácsot adott volna neki!

3. hogyan nyissa meg előtte a kapukat, és ismertesse meg befolyásos emberekkel, valamint adja meg neki az első esélyt azáltal, hogy vagy maga alkalmazza, vagy megkéri egy barátját vagy üzleti ismerősét, hogy vegye fel védencét.

4. hogyan kínáljon fel neki pénzügyi segítséget egy projekthez azzal, hogy vagy maga kölcsönöz neki (teszem azt 30 000 dollárt az első háza megvásárlásához!), vagy bemutatja a bankja igazgatójának, netán társaláíróként szerepel pártfogoltja hitelfelvételi kérelmén.

5. hogyan befolyásolja őt pozitívan általánosabb értelemben, ám korántsem utolsósorban a saját tapasztalatai, életfilozófiája és stílusa révén . . .

De hogyan találhatsz magadnak mentort?

Íme néhány szabály és tipp:

1. A mentorok — még azok is, akik nyugalomba vonultak — rendszerint elfoglalt emberek, akiknek értékes az idejük. Soha ne fecséreld az idejüket, és értsd meg, milyen könnyen lehetséges, hogy hetekig vagy akár hónapokig nem tudnak beütemezni egy találkozót veled, kiváltképpen, ha még mindig aktívak, és sokat utaznak! Légy türelmes! És magabiztos. Ha mentorod nem ér rá azon nyomban találkozni veled, ez korántsem azt jelenti,

hogy nem is akar látni — rendszerint csupán annyit jelent, hogy egyszerűen nem elérhető.

2. Légy merész és leleményes abban a módban, ahogyan megközelíted az illetőt, és bemutatkozol neki! Jusson eszedbe a *The Six Degrees of Separation* (Az elkülönültség hat foka) című film, amely azzal érvel, hogy csupán hat ember választ el bennünket a világ bármely személyiségétől. Nem tudom, ez az elv azt jelenti-e, hogy egy szép napon találkozni fogok Bill Gatesszel, Steven Speilberggel vagy éppen a pápával, mindenesetre rejlik benne némi igazság. Kétségkívül ismersz valakit, aki ismer másvalakit, aki ismeri . . . azt a mentort, akivel meg kívánsz ismerkedni!

3. Jóllehet igen elfoglaltak, a mentorok gyakran könnyebben elérhetőek, mint gondolnánk. És ami még fontosabb, mentor utáni kutatásod során ne hidd, hogy lehetetlen küldetésre vállalkoztál, mert akkor azt kockáztatod . . . hogy magad lehetetleníted el!

4. Mielőtt találkoznál mentoroddal, olvasd el Dale Carnegie *Hogyan szerezzünk barátokat — és befolyásoljuk az embereket** című művét! E mű megtanít (vagy emlékeztet) az emberi lélektan alapelvére: ha fel akarod ébreszteni valakinek az érdeklődését, vagy kívánsz tőle valamit, akkor meg kell mutatnod az illetőnek, milyen haszna fog származni abból, ha . . . megadja neked, amit kívánsz! Persze mivel adva van a nyilvánvaló egyenlőtlenség közted és a mentorod között, ez az elv nem mindig érvényesül tökéletesen, hiszen mentorod nem szükségképpen fogja úgy vélni, hogy te bármit is felkínálhatsz neki. Mindenesetre tartsd szem előtt ezt az elvet, amikor megismerkedsz vele, illetve amikor olyan személlyel találkozol, akitől akarsz valamit, teszem azt, egy állást, valamely szolgáltatást, netán hitelt . . . Példának okáért kínáld fel a szolgálataidat, akár ingyen és bérmentve, ahogyan az ifjú Warren Buffett tette! Hisz nem mondhatni, hogy rosszul járt volna, igaz? Gondoskodj arról, hogy jövendőbeli mentorod tudomást szerezzen róla, milyen fontos számodra a mellette végzett munka, vagy egyszerűen az, hogy a pártfogásába vegyen!

5. Készülj fel alaposan, mielőtt találkozol mentoroddal! Igyekezz minden lehetségest megtudni róla: hogyan kezdte a pályafutását, milyen karriert futott be, milyen eredményeket mutathat fel, milyen álmokat táplál, milyen jótékonysági és társadalmi erőfeszítéseket tesz, melyek a hobbijai és szenvedélyei! Beszélgess vele ezekről a találkozótok alatt, és idézd fel legemlékezetesebb vállalkozásait! Kérdezz tőle részleteket, vagy egyszerűen kérd

---

* magyarul megjelent: Dale Carnegie: Sikerkalauz 1. Bagolyvár Könyvkiadó, 2008

meg, hogy mesélje el saját szavaival a történetet! Soha nem találkoztam olyan emberrel, aki ne beszélte volna el szíves-örömest pályája szerény, mégis ragyogó kezdeteinek történetét, még ha korábban már százszor elmesélte is! Hízelegj neki, de intelligensen tedd! Igen kevés olyan embert ismerek, akire ne hatnának a bókok. Úgy hiszem, még Istent is kellemesen érinti, amikor imádkozunk hozzá. Ez pedig biztosan nem véletlen, igaz?

6. Légy mindenkor velős és udvarias a mentoroddal folytatott érintkezésedben! Hallgasd figyelmesen — és áhítatosan! Hagyd, hogy minden mondandóját közölje veled anélkül, hogy félbeszakítanád! Mondj neki köszönetet azért, hogy neked szentelt néhány percet drága idejéből! És ügyelj rá, hogy a kapott tanács és jó példa ne legyen hiábavaló: Még aznap ültesd át őket a gyakorlatba!

Ne egy hónapon vagy egy héten belül, hanem haladéktalanul!

„Amit ma megtehetsz, ne halaszd holnapra!"

Ezt a mottót követik a lusta milliomosok, és ez az oka annak, hogy óriáslépteikkel haladnak előre, miközben a környezetükben lévő emberek — akik pedig gyakran műveltebbek, intelligensebbek és iparkodóbbak — azon veszik észre magukat, hogy egész életükben csak körbe–körbe rohangálnak!

A lusta milliomosok emellett tesznek még valamit, amit sokan mások elmulasztanak.

Kiaknáznak egy igazán egyszerű titkot — egy rendkívüli ösztönzőt, amely a szó szoros értelmében robbanásszerűen megemeli bevételeiket, és lehetővé teszi számukra, hogy kétszer, ötször, tízszer vagy akár százszor annyi pénzt keressenek anélkül, hogy keményebben kellene dolgozniuk . . .

Sikerült felkeltenem az érdeklődésedet?

Akkor olvass tovább!

5. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS HAGYJA, HOGY A CÉLKITŰZÉSE DOLGOZZÉK HELYETTE

Egy napon a legendás golfbajnok, Ben Hogan, a Los Angeles-i Country Clubban játszott egy partit.

Az 5. számú lyuk (az Északi-pályán) egy 476 jardos, ötös ütésátlagú pályaszakasz, amelyen a pázsitos talaj hullámossága miatt a lyuk környéke nem látszik az elütőhelyről.

A lyuk körüli zöld mögött egy sorban négy hatalmas pálmafa áll. Amikor Ben Hogan felállt az elütőhelynél, azon nyomban megkérte az ütőhordó fiút, hogy határolja be neki a célt, hiszen a lyuk környéke nem látszik, Hogan pedig először játszott ezen a pályán.

Az ütőhordozója azt javasolta, hogy célozzon a pálmafákra.

„De melyikre?" — kérdezett vissza Hogan a fiú nagy ámulatára.

És valószínűleg a te ámulatodra, még ha golfozó vagy is . . .

Ezt az anekdotát a Golf is Not a Game of Perfect (A golfban nincs tökély) című csodálatos könyvben találtam, amelyet a sportpszichológus, Bob Rotella írt, aki tekintélyes karrierje során olyan tehetséges golfozók személyi tanácsadójaként tevékenykedett, mint Tom Kite, Nick Price, Curtis Strange, Brad Faxon és Davis Love . . .

A szerző a következőképpen magyarázza a némiképp különös kérdést, amelyet Ben Hogan feltett: „Ezt a sztorit sokszor Hogan tökéletességre törekvésének példájaként szokták idézni. Valójában azonban arról árulkodik, hogy Hogan tisztában volt a golf egyik alapvető lélektani elvével: »MIELŐTT BÁRMIKOR ELÜTNÉ A LABDÁT, A GOLFOZÓNAK KI KELL SZEMELNIE A LEGKISEBB LEHETSÉGES CÉLPONTOT.«

Rotella így folytatja: „Ez egyesek számára nyilvánvalónak tűnhet. Engem mégis egyre–másra elképeszt, hogy milyen sok golfozó nem teszi meg. Amikor edzőtáborban vagy egy profi-amatőr versenyen veszek részt olyasvalakivel, aki épp az imént küldte el a labdáját a világ végére, olykor felteszem neki a kérdést, hogy mire is célzott az elfuserált ütéssel. A válasz rendszerint valami ilyesmi: »Előrefelé céloztam végig a baloldalon.« Vagy: »Végig középen.« Netán azt felelik: »Nem is tudom, mire céloztam, csak annyi biztos,

hogy nem akartam a labdát bal felé kiütni.« Ennyi bizony nem elegendő. Ha az ember előrefelé céloz végig középen, az ugyanolyan, mintha úgy próbálna eljutni Los Angelesbe, hogy elindul egy reptérre valahová Kaliforniába!"

Rotella még hozzáfűzi: „Az agy és az idegrendszer akkor reagál a leghatékonyabban, ha a szemünket a lehető legkisebb célpontra szegezzük. Hogy ez miért van így, az nem fontos. Egyszerűen arról van szó, hogy az ember szervezete történetesen épp így működik."

E sorok olvastán óhatatlanul is mellbe vágott a hasonlóság e golfozók viselkedése és azon személyek magatartása (vagy gondolkodása!) között, akikkel a konferenciáimon vagy a magántanácsadásaim során érintkezem.

Az igazat megvallva meg sem tudnám számolni, hány olyan emberrel találkoztam, aki arra a kérésemre, hogy számoljon be nekem a tárgyévi pénzügyi célkitűzéséről, a következő válaszok valamelyikét adta:

1. nincs pénzügyi célkitűzése;
2. egyetlen célkitűzése az adósságai visszafizetése;
3. az a célkitűzése, hogy találjon egy jövedelmezőbb állást;
4. az a célkitűzése, hogy vagyont szerezzen.

E célkitűzések mindegyikének van egy nagy hibája: túl HOMÁLYOSAK! Anyagi tekintetben a legkisebb lehetséges célpont megfelelője semmiképpen nem holmi csüggesztően aprócska pénzügyi célkitűzés, hanem: A LEHETŐ LEGPONTOSABB CÉLKITŰZÉS!

S hogy mi a lehető legpontosabb célkitűzés?

Egy olyan anyagi cél, melynek egyaránt meghatározzuk AZ ÖSSZEGÉT, VALAMINT ELÉRÉSÉNEK A HATÁRIDEJÉT.

Egyik nap, egy konferencia szünetében, egy izgatott ifjú hölgy jött oda hozzám a következővel: „Mr. Fisher! Mr. Fisher! El kell mesélnem magának valamit! A múlt héten állásinterjúra mentem, és azt mondogattam magamban: »25 000 dollár! 25 000 dollár! Egy fillérrel sem fogok kevesebbet elfogadni huszonötezer dollárnál!« Azonban az interjú előtti napon a kezembe került az Ön *The Instant Millionaire* című könyve egy könyvesboltban. El is olvastam ültő helyemben, azután azt kezdtem hajtogatni magamban: »40 ezer dollár! . . . 40 000 dollár! Egy fillérrel sem fogok kevesebbet elfogadni!" És tudja, mi történt? Megkaptam a pénzt!"

Szívélyesen gratuláltam neki, és azt feleltem: „Nem rossz pénz két óra olvasásért!"

Valóban, egyáltalán nem rossz . . .

Plusz 15 000 dollár . . .

Mennyi is ez óránként?

7500 dollár!

És az ifjú hölgy ÉVRŐL–ÉVRE meg fogja kapni ezt a 15 000 dollár pluszt . . .

Mi több, az esetleges fizetésemelései nem az eredetileg elvárt 25 000 dolláros kezdőfizetésen, hanem ezen a 40 000 dolláron fognak alapulni . . .

Ha pedig állást váltana, bátran mondhatja, hogy az előző munkahelyén 40 ezer dollárt keresett, miáltal rögtön magasabb kategóriába kerül, mint ha elfogadott volna egy 25 000 dolláros állást . . .

Vajon hány esztendőbe telt volna, hogy feltornássza a fizetését 25 000 dollárról 40 000 dollárra, egy feltételezett évi 5%-os emelkedéssel számolva, ha a lusta munkavállaló helyett az intelligens munkavállaló filozófiáját követte volna?

Ennek a kiszámítását rád hagyom — már abba belefáradok, ha csak rágondolok!

Ami azt illeti, ez a fiatal nő a *The Instant Millionaire* hatására — anélkül, hogy tudatára ébredt volna — egy lusta milliomoshoz hasonlóan kezdett gondolkodni . . .

Mindössze annyit tett (és mindig a legegyszerűbb dolgok a legeredményesebbek), hogy hagyta a célkitűzését dolgozni maga helyett!

Hány ember teszi ennek pontosan az ellenkezőjét!?

Ahelyett, hogy hagynák a célkitűzésüket dolgozni maguk helyett . . . ŐK gürcölnek!

Mint az eszeveszett.

Bizony! Csak dolgoznak, dolgoznak és dolgoznak . . . jóformán a nagy semmiért!

Akárcsak azon golfozók esetében, akiknek a labdái vakon süvítenek a messzeségbe — és a legritkább esetben találnak célba! —, az ő célkitűzésük sem elég konkrét, és nem is elég magasröptű.

Ezek az emberek kitartásuk és intelligenciájuk dacára mintha helyben futnának, és csak halmozzák a túlórákat egészen addig a pontig, amíg megbetegszenek, vagy olyannyira ingerültek és idegesek lesznek, hogy a világon senki, még a szeretteik sem merészelnek közelíteni hozzájuk!

A célkitűzések hatalmának leglenyűgözőbb példáját, melynek életemben szemtanúja voltam, a Quebecor nevű média-irányultságú kanadai vállalat kiadói részlegén végzett munkám során láttam. A vállalat alapítója, Pierre Péladeau, ragyogó üzletember volt, aki a mamájától kölcsönzött 1500 dollárral kezdte pályáját, hogy a továbbiakban egy 10 milliárd dolláros birodalmat építsen fel.

1982-ben a cég remekül ment, Péladeau mégsem volt elégedett. Volt

ugyanis egy álma: évi egymilliárd bruttó árbevételt akart megtermelni. Azt mondta, hogy tetszik neki a szám csengése.

1982 egy őszi reggelén a szerény irodákban, amelyeket akkoriban Montréalban a Roy St.-en elfoglalt, a színes egyéniségű vállalkozó összehívta alelnökeit, és azzal a mellbevágó kijelentéssel hökkentette meg őket, hogy tíz éven belül egymilliárd dollárra akarja növelni az árbevételét . . .

És hogyan szándékozott megvalósítani ezt az elképesztő célkitűzést?

Egészen egyszerűen: havi egy felvásárlással!

Ahogy mondom, egy felvásárlással — vagyis egy létező cég megvételével szőröstül-bőröstül minden hónapban!

Ez bizony rendkívül nagyratörő terv volt, és gyakorlatilag elképzelhetetlen — az igazat megvallva a kijelentés olyannyira túllőtt a célon, hogy több alelnök hamuszínű arccal, ívbe felvont szemöldökkel és minden addiginál mélyebb szkepticizmussal távozott az értekezletről.

Azonban Pierre Péladeou-nak még tíz év sem kellett hozzá, hogy megüsse az egymilliárd dolláros mércét.

Lássuk, hogyan történt!

1982-ben a Quebecor árbevétele 208 millió dollárra rúgott.

1983-ban az összeg 221 millió dollárra emelkedett, ami szerény 13 millió dolláros ugrás.

1984-ben az eladások elérték a 279 millió dollárt, ami viszont több mint 25%-os, szaftos növekedést jelent!

1985-ben az árbevétel 342 millió dollárra nőtt, vagyis ismét tetemes, 22%-os emelkedés ment végbe . . .

1986-ban az árbevétel ismét egészségesen gyarapodott, és elérte a 446 milliót — bizony, közel félmilliárd dollárt!

És ekkor következett be a valódi feltörés, melynek hatására a vállalat grafikonja mértani haladvány szerint szökött a magasba — márpedig, mint mindnyájan tudjuk, a mértani sorozatban az előző szám mindig megkétszereződik...

Ekként 1987-ben a Quebecor árbevétele 650 millió dollárra rúgott . . .

Azután végül 1988-ban az eladások gyakorlatilag megduplázódtak, áttörték az egymilliárd dolláros határt, és egészen 1,284 milliárd dollárig szöktek fel!

És Péladeou mindezt alig hat év alatt vitte véghez!

Nem tíz, pusztán hat év alatt!

S hogy keményebben dolgozott-e?

Nem, továbbra is ugyanannyi órát töltött munkával — melyek száma persze már így is tetemes volt. (Őt inkább munkamániásnak, semmint lusta mil-

liomosnak nevezhetnénk!) Úgyhogy nem is igazán állt módjában sokkal többet dolgozni.

A célkitűzése azonban dolgozott helyette.

Na persze nem szükségképpen fogod elérni a célkitűzéseidet egyszerűen amiatt, mert folyamatosan szem előtt tartasz egy konkrét összeget és határidőt.

De — és ez az igazán lényeges pont:

JÓFORMÁN MINDIG JOBB EREDMÉNYEKET FOGSZ ELÉRNI EGY CÉLKITŰZÉSSEL, MINT NÉLKÜLE.

És ami a fő, nem feltétlenül kell keményebben dolgoznod.

Ezért olyan becses a Lusta Milliomos számára a célok kitűzése.

A Lusta Milliomos tudja, hogy a hal nagyságát . . . az akvárium mérete határozza meg!

A Lusta Milliomos számára a vagyon és siker egyenlete meglehetősen egyszerű.

Mivel: AKVÁRIUM = CÉLKITŰZÉS
Következésképpen NAGYOBB CÉLKITŰZÉS = NAGYOBB SIKER

Persze ha téged nem zavar az elképzelés, hogy a picurka halad (értsd: jövedelmed) kicsi is marad, akkor hagyd csak egész életében ugyanabban a szűk kis akváriumban tengődni!

Pontosan ezt csinálják sokszor a főnökök az alkalmazottaikkal.

És a férjek a feleségeikkel — vagy fordítva.

Sőt, a szülők is a gyermekeikkel.

Különösen az apák, akik képtelenek elviselni, amikor a fiuk többet keres náluk . . .

Olykor maguk a fiúk döntenek úgy, tudatosan vagy sem, hogy megmaradnak az apáikkal közös akváriumban, nehogy felbosszantsák és megalázzák őket átütő sikerükkel, hiszen továbbra is követniük kell a „parancsot", amelyet sok esetben öntudatlanul sulykoltak beléjük gyerekkorukban, és amelyet jó gyerekként „engedelmesen" követnek. A következményekkel mindnyájan tisztában vagyunk.

A saját életedben, megítélésed szerint, nem elégedtél meg TE magad is mindig azzal, hogy egy olyan akváriumban úszkálj, amely nagyon is szűkös SZÁMODRA?

Az imént láttuk, hogyan növeli a lusta milliomos bölcsen — és erőfeszítés nélkül — jövedelme nagyságát a célkitűzés varázslatos ösztönzőjének köszönhetően . . .

Azonban a lusta milliomos nem csupán jelentékeny összegű pénzt akar keresni, hanem az is fontos számára, hogy ezt . . . jelentősen kevesebb munkával tegye!

Ezért követi szüntelenül azt a törvényt, melynek a puszta neve is zene füleinek: a legkisebb erőkifejtés törvényét . . .

A következő fejezetből az is kiderül, hogy miként!

6. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS A LEGKISEBB ERŐKIFEJTÉS ELVÉNEK ALKALMAZÁSÁVAL ŐRZI MEG ÉP ELMÉJÉT

A legkisebb erőkifejtés elvének számos meghatározása létezik . . .

Az emberek zöme számára a lehető legcsekélyebb erő kifejtését jelenti, amellyel a lehető legtovább megmaradhatnak a komfortzónájukban . . .

A forgatókönyvírói szakmában létezik egy érdekes törvény, amely a legkisebb ellenállás útjára emlékeztet. E törvény kimondja, hogy valamely szereplő csakis akkor lép színre, amikor már nincs esélye elkerülni a cselekvést, ami annyit jelent, hogy csak akkor rázza le magáról a tétlenséget, ha rákényszerül . . .

A lusta milliomos számára a legkisebb erőkifejtés elve más értelemmel bír: lényegében annyit jelent, hogy igyekszik a lehető legkevesebb munkavégzéssel a lehető legnagyobb pénzügyi eredményre jutni . . .

Ez a törvény voltaképpen a híres Pareto-elv egyenes következménye, vagy ha úgy tetszik, részletesebb kifejtése, melyet az olasz közgazdász, Vilfredo Pareto fedezett fel 1897-ben.

Miközben a 19. századi Anglia vagyoni szintjeit tanulmányozta, Pareto egy előre megjósolható egyenlőtlenséget észlelt a vagyon megoszlásában. E felfedezése vezetett el később a híres 80/20-as elvhez, melyet később George Zipf, egy harvardi professzor és az a Joseph Moses Duran dolgozott ki, akinek elméletei az Egyesült Államokban mellőzést szenvedtek, a háború utáni Japánban azonban annál szélesebb körben elterjedtek, ami azután látványos reneszánszukhoz vezetett.

De mit is fedezett fel pontosan Pareto?

Azt fedezte fel, hogy a 19. században Anglia összvagyonának 80%-a a brit alattvalók 20%-ának kezében összpontosult — és ez mai modern társadalmunkban is változatlanul érvényes.

Pareto követői meglelték e felfedezés gyakorlati alkalmazásait is . . . És ezen a ponton kell feszülten figyelnie és jegyzeteket készítenie minden lusta milliomosnak, legyen bár kezdő avagy beérkezett ember . . .

Mindnyájan hajlamosak vagyunk azt gondolni — és ez nagyon gyakran puszta tévedés —, hogy közvetlen összefüggés áll fenn az erőkifejtés és az eredmények között.

Példának okáért feltételezzük, hogy a munkaóráink 50%-a a feladataink 50%-ának elvégzésére ad módot, s hogy az erőfeszítéseink 50%-a a bevételeink 50%-át termeli meg . . .

Tehát egy vállalkozás alapításakor arra számítunk, hogy a termékeink 50%-ának köszönhetjük majd az árbevételünk 50%-át; hogy az alkalmazottaink 50%-ának köszönhetjük a jövedelmeink 50%-át; hogy az üzletkötőink 50%-a lesz a felelős az eladásaink 50%-áért, és így tovább . . .

A való világban azonban, ahogyan Pareto és követői felfedezték, ok és okozat között előre megjósolható egyenlőtlenség mutatkozik.

Az általános tapasztalatok azt mutatják, hogy átlagosan . . .

- az ügyfeleink 20%-ának köszönhető az árbevételünk 80%-a;
- az üzletkötőink 20%-a felelős az eladásaink 80%-áért;
- az erőfeszítéseink 20%-ának köszönhetjük a sikerünk 80%-át . . .
- következésképpen a józan ész minden egyenlőségpárti buzgalmunk dacára azt sugallja, hogy nem érdemes az időnket, energiánkat és pénzünket igazságosan megosztani az ügyfeleink, üzletkötőink és feladataink között . . .

A Lusta Milliomos erőfeszítései és ideje 80%-át a nyereséges ügyfelekre és tevékenységekre összpontosítja, a maradék 20%-ot pedig tartalékba helyezi szükség esetére, hiszen sosem lehet tudni . . .

Egy kis vevő hirtelen megnövekedhet, vagy felvásárolhatja egy nagyobb vállalat, s így egyik napról a másikra jelentős vevővé fejlődhet . . .

A vállalkozásod beindításakor pedig még nem tudhatod, melyik vevőd válik végül jelentős üzletféllé . . .

Hozzak egy példát a Pareto-elvre?

Ott a könyvkiadás.

Miután fél életemet ebben a szakmában töltöttem, tisztában vagyok vele, hogy itt a 80/20-as elv szinte tökéletesen érvényesül.

A kiadó minden tíz megjelentetett könyve esetében a következő eredményeket fogja látni: 3 könyv kiadása veszteséges lesz, 3 könyv nullszaldót csinál, 2 könyv szerény nyereséget termel, és mindössze kettőből lesz igazi siker. Ez a két könyv (kiváltképp, ha mindkettő valódi bestseller) lehetővé fogja tenni a kiadónak, hogy nyereséggel zárja az évet, annak dacára, hogy a 10-ből hat, sőt valójában inkább 8 könyve gyatrán teljesített.

A könyvkiadás olyan üzletág, amely a film- és a zeneiparhoz hasonlóan hajszálpontosan követi a 80/20-as szabályt; ez az oka annak, hogy a bestsel-

lereket (melyek az összes megjelent könyv 10%-át képviselik) találjuk ott a legtöbb könyvesbolt bejáratánál, és hogy az ajtón bemerészkedő összes vevő 90%-a a bestsellereket részesíti előnyben minden más könyvvel szemben, hiszen valójában csak ezeket vásárolják.

A jelentősebb kiskereskedelmi láncok is a legkisebb erőkifejtés törvényét követik . . . Mintegy véletlenségből a legtöbbjük a kozmetikai cikkeket helyezi a bejárat közelébe.

Hogy miért?

Egyfelől azért, mert több a női vásárló, mint a férfi, másfelől pedig mert ezeken a termékeken van a legnagyobb haszon.

Így két legyet ütnek egy csapásra, újabb példával szemléltetve a 80/20-as szabályt, hiszen ezeknek a termékeknek köszönhetik nyereségük zömét, jóllehet az egész eladótérnek mindössze 20–30%-át foglalják el . . .

Joggal tehetnéd fel az alábbi kérdést: „Honnan tudhatod előre, mely könyvek (vagy más területen mely termékek vagy szolgáltatások) fognak kivételes sikert aratni, és termelik majd meg a jövedelmed 80%-át?"

Nos, kristálygömbje senkinek sincs, különösen a kiadói szakmában.

Emlékszem az első alkalomra, amikor rózsabokrokat ültettem. Buzgalmamban túl sok rózsatövet vettem a virágágyaimba, és öt vagy hat tő megmaradt. Rózsákat kidobni bűn a . . . szépség ellen. Csak egy barbár hajít szemétre egy rózsabokrot!

Tehát, kezemben az öt–hat tővel, felfedeztem, hogy a kertemben — amelyet még nem ismertem töviről–hegyire — van egy kis földdarab, amelyről úgy véltem, hogy sovány és homokos talaja miatt nem lesz megfelelő a rózsáknak.

Mégis elültettem a töveket, azt mondogatva magamnak, hogy valószínűleg csak egy idényt húznak ki, s a következő nyáron úgyis meg kell szabadulnom tőlük . . . Ám valami különös tüneménynek köszönhetően (legalábbis számomra különös volt, hiszen műkertészi képességeim még csak bimbóztak) valamennyi rózsabokrom közül évről–évre éppen ezek virágzottak a leglátványosabban.

Tapasztalatlan zöldfülűként nem jöttem rá, hogy az elsőként elültetett rózsatöveket rosszul plántáltam el, ugyanis mindet a birtokomat övező hatalmas cédrussövény mentén helyeztem el.

Számos más virághoz hasonlóan a rózsabokrok sem bírják a versengést, vagyis hajlamosak megsínyleni, különösen ha egy hat méter magas sövénnyel kell tusakodniuk, amely árnyékot vet rájuk, és kiszívja a talajt temérdek gyökerével . . .

Ami azt illeti, a rózsa imádja a napot, és úgyszintén kedveli az erősen homokos talajt!

Vagyis pontosan az olyan földet szereti, amilyenbe utolsó rózsabokraimat ültettem, feltételezve, hogy úgyis el fognak hervadni!

Tehát amikor beindítasz egy vállalkozást, ne hajíts el egyetlen rózsabokrot sem!

Adj méltányos esélyt mindegyiküknek!

Bajos megjósolni, melyikük fogja teremni a legszebb rózsákat.

Tanulj azonban a tapasztalataidból, és igyekezz azt termeszteni, amelyik a legjobban beválik nálad, s a legszebb és legbőségesebb virágokat hozza! Elvégre az összes többi lusta milliomoshoz hasonlóan te is be akarod szívni a rózsáid illatát, igen vagy nem?

A következőképpen használhatod fel a 80/20-as szabályt az életedben és üzletmenetedben a lehető legtalpraesettebb módon.

Először próbáld meghatározni, mely tevékenységeid, termékeid vagy szolgáltatásaid termelik a hozadékaid 80%-át . . .

Ez a gyakorlat nem csupán hasznos, de egyben szükségszerű is, ha lusta milliomossá akarsz válni, kivált, ha korábban sosem végezted el ezt a vizsgálatot . . .

Könnyen meglehet, hogy nagy meglepetés vár rád, és alkalmasint azt fogod látni, hogy általánosságban a 80/20-as szabály érvényesül . . .

Persze fontos megjegyezni, hogy a megoszlásnak nem muszáj pontosan 80/20 arányúnak lenni ahhoz, hogy e gyakorlat hasznosnak bizonyuljon a számodra.

Meglehet, hogy esetedben az arány 70/30, 65/35, 90/10 vagy éppen 99/1 lesz!

Mihelyt világos képet kaptál a helyzetről, valamint az erőfeszítéseid és az eredményeid arányáról, a következő lépéseket teheted:

1. ha megállapítottad, ügyfeleid mely 20%-a teszi ki üzletmeneted 80%-át, nyilvánvalóan azon kell igyekezned, hogy fenntartsd elégedettségüket, erősítsd hozzájuk fűződő üzleti kapcsolataidat, és semmi esetre se kövesd el azt a hibát, hogy egyenlően osztod meg az idődet ügyfeleid — vagyis az említett 20% és a maradék 80% — között . . .

2. igyekezzél olyan új ügyfeleket találni (valamint új alkalmazottakat és üzletkötőket), akik megfelelnek a legjobb ügyfeleid (vagyis a 20%) kritériumainak, s akik lehetővé teszik számodra, hogy a legkisebb erőkifejtés elvét követve gyarapodj . . .

A problémáid megoldása során is fel kell használnod a legkisebb erőki-

fejtés elvét. Vedd figyelmesen szemügyre a problémáidat, és alighanem azt fogod észrevenni, hogy Pareto törvénye itt is érvényesül!

A következőképpen alkalmazhatod az elvet a lusta milliomos módján:

1. Azonosítsd be ügyfeleid, alkalmazottaid, üzletkötőid vagy szállítóid (esetleg bérlőid, ha az ingatlan-üzletágban tevékenykedsz) azon 15, 20 vagy 25%-át, akik a problémáid 80%-áért felelősek: a késedelmes fizetőket, a bajkeverőket, a munkahelyi légkör megrontóit, a megbízhatatlanokat, a notórius késlekedő dolgozókat vagy szállítókat stb.
2. Azután próbálj meg:

- a lehető leggyorsabban (az idő pénz);
- a lehető legkisebb erőkifejtéssel;
- a lehető legcsekélyebb pénzösszeg ráfordításával;
- a lehető legmaradandóbban . . .

javítani szóban forgó ügyfeleid, alkalmazottaid, üzletkötőid és szállítóid hozzáállásán . . .

Igyekezz felfejleszteni őket, hogy egy szintre kerüljenek a legjobb, vagy legalábbis a megfelelő ügyfeleiddel, üzletkötőiddel, alkalmazottaiddal, szállítóiddal . . .

3. Ha nem érsz el sikert a 2. pontban, cseréld le ezeket a személyeket a lehető leghamarabb!

Ez szívtelenül és kíméletlenül hangozhat, de nem éppen ők viselkedtek kíméletlenül veled szemben azzal, hogy eleve ilyen negatívan viszonyultak hozzád?

Te mindössze annyit teszel, hogy egy összegben törlesztesz nekik!

És ily módon gyakran elkerülheted a súlyos pénzügyi veszteségeket vagy a . . . gyomorfekélyt!

A lusta milliomos úgy vélekedik, hogy a pénzkeresésnek vagy az üzleti tevékenységnek nem szabad terhesnek vagy az egészségére károsnak lennie. Tehát ennek megfelelően jár el, és olyan alkalmazottakkal, munkatársakkal és ügyfelekkel veszi körül magát, akik beteljesítik az élettel szembeni elvárásait.

Mindezt előrebocsátván annak fontosságát is ki kell hangsúlyoznom, hogy ne válj a legkisebb erőkifejtés törvényének rabszolgájává! Az élet nem csak a pénzkeresésről szól.

A vérbeli lusta milliomos tudja, hogyan maradhat meg emberinek, udvariasnak és kedvesnek mindenkivel szemben, akivel találkozik, tekintet nélkül arra, hogy az illető képes segítséget nyújtani neki lusta milliomosként tett erőfeszítéseiben, avagy sem!

Úgyszintén tisztában van az alábbi szállóige igazságával is: „Sosem tudhatod, kiből válhat végül üzletfeled."

Példának okáért az egyik könyvkiadó igazgatónője,amellyel rendszeresen kötök üzleteket, első találkozásunkkor csupán recepciós volt!

Mondanom sem kell, egy cseppet sem bánom, hogy mindig udvariasan viselkedtem vele — amiben persze az is közrejátszott, hogy az említett hölgy rendkívül gyönyörű!

De a tréfát félretéve, meggyőződésem szerint mindenkor azzal a hozzáállással kell járnunk az életben, hogy minden egyes ember, akivel csak összeakadunk, fontos és méltó maradéktalan figyelmünkre és tiszteletünkre . . .

De ugyanakkor (mindig van egy „de", ugyebár?) éppilyen fontos megértenünk, hogy nem szentelhetünk azonos időmennyiséget mindenkinek, másként sosem érnénk a napunk végére . . .

Minden lusta milliomos tudja, hogy szakadatlanul döntéseket kell hoznia, éspedig a lehető legjobbakat.

S noha minden esetben felhasználja Pareto törvényét, a lusta milliomos egy másik törvényt is igen gyakran alkalmaz.

7. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS PARKINSON TÖRVÉNYE SZERINT JÁTSZIK

Parkinson első törvénye kimondja:

„A munka oly módon terjed ki, hogy kitöltse az elvégzésére felhasználható időt."

E törvény, melyre The Peter Principle (A Peter-elv) című könyvben C. Northcote Parkinson humoros magyarázatot ad, alapvetően a következőt jelenti:

„Valamely feladat elvégzéséhez mindig felhasználjuk a rá engedélyezett összes időt."

Például:

1. A főnököd megkér, hogy készíts egy jelentést a hó végére, azonban felettébb valószínű, hogy még ha három hónapod volna is a feladat elvégzésére, akkor sem vennéd azt komolyan — a határidő vészes közeledtéig. Az utolsó simításokat pedig alighanem a határidő előtti éjszakán végzed el rajta.
2. Diákként a felkészülés 80%-ára a vizsga előtti éjszakán kerítesz sort, az esszé megírásához szükséges idő 80%-át pedig a leadási határidőt megelőző két napból — ha nem az előző éjszakából — hasítod ki.
3. Adófizető vagy (ezzel olyan személyre gondolok, aki ténylegesen befizeti az adóit!), és jóllehet már februárban kézhez kapsz minden szükséges papírt, módfelett valószínű, hogy egészen április utolsó hetéig, vagy éppen április 30-ig fogsz várni, mielőtt kitöltenéd és postáznád a jövedelemadó-bevallásodat, és alighanem kígyózó sort találsz a posta előtt, amely egészen éjfélig nyitva tart, hogy fogadja a késve érkezőket...

Bizonyára volt már ehhez hasonló élményed, ugye?

Ha komolyan belegondolsz a dologba, itt is a Pareto-elv alkalmazásának egy változatáról van szó, hiszen a kiszabott idő alig 20%-a — vagy még kevesebb, talán 10 vagy 5%-a — szükségeltetik a feladat 80 vagy 90%-ának elvégzéséhez . . .

E lélektani törvényen töprengve arra a következtetésre jutottam, hogy ténylegesen hasznot húzhatok belőle!

Ezt rögtön akkor megállapítottam, amikor kezdtem „irodalmi négerként" keresni a kenyeremet, miután 31 éves koromban otthagytam a teljes munkaidős állásomat a kiadói szakmában . . .

Oldalszámra fizettek, úgyhogy gyorsan dolgoztam, és minél több pénzt kerestem, annál több időt tudtam „venni" rajta magamnak a saját könyveim megírására!

Tehát szépreményű lusta milliomosként azt kérdeztem magamtól: „Ha igaz, hogy Parkinson törvénye szerint mindig maradéktalanul felhasználjuk a rendelkezésünkre bocsátott összes időt, mi történne, ha kevesebb időm volna?"

Ha, teszem azt, nem hat hónapot adnék magamnak egy kétszáz oldalas regény megírására (ahogyan szokásomban állt, mielőtt átnyergeltem volna hivatásos írónak), hanem csupán négyet . . .

Milyen érzés lenne vajon?

Nem túl stresszes, hogy őszinte legyek. (Talán most jött el az alkalmas idő bevallanom, hogy nem egykönnyen engedek a stressznek . . .)

És ha hat vagy négy hónap helyett csupán három hónapom volna a példányom összedobására, akkor vajon mi lenne?

Megint csak azt kérdem, hogy érezném magam?

Az igazat megvallva, nem sokkal stresszesebben . . .

Egy kicsivel még tovább vittem ezt a gondolatmenetet, és feltettem magamnak a kérdést, mi történne — a fejemben és a billentyűzetemen! —, ha még tovább szűkíteném az időkeretet . . .

Az első szerződés, melyet bértollnokként kaptam (egy európai kiadótól), egy . . . időgazdálkodásról szóló könyv megírására vonatkozott!

Ez igazán nagy szerencse volt olyasvalaki számára, aki folyton annak útját–módját kereste, hogy gyorsan és eredményesen dolgozzon!

Mielőtt nekiláttam volna, el kellett olvasnom egy egész ládányi könyvet, amelyeket a kiadó a témával kapcsolatban küldött.

Az elolvasásuk előtt végiggondoltam, mi lenne erre a legeredményesebb módszer, és kidolgoztam egy metódust, amelyet azóta is alkalmazok. Három órát arra szántam, hogy gyorsan végiglapozzam a húsz kötetet, elolvasásuk sorrendjét meghatározandó.

Tettem egy érdekes felfedezést. Egy adott témáról általában nem születik túl sok értékes könyv. Ami azt illeti, az íróknak alig 20%-a igazán eredeti, és ők le is fedik mindannak a 80%-át, ami az adott témáról elmondható.

Arra is felfigyeltem, hogy — persze a regények kivételével — a szöveg 20%-a tartalmazza a szerző gondolatainak 80%-át. És ez a 20% a legtöbb esetben könnyűszerrel meglelhető az egyes fejezetek első néhány bekezdé-

sében — vagy még könnyebben a végükön található összefoglalás formájában. A szöveg többi részét példák, ellenpéldák, tanulmányok vagy statisztikák alkotják, az eredeti tétel alátámasztására!

Tehát először a legjobb könyvet olvastam el nagyon figyelmesen az első oldaltól az utolsóig, majd a második és harmadik „legjobbat", egyre gyorsabban és gyorsabban, ahogyan a minőségük romlott, az én szakértelmem a témában pedig persze gyarapodott. Az utolsó néhányon, amelyekben semmi újat vagy semmi igazat nem találtam, a szó szoros értelmében átviharzottam.

Ami azt illeti, ezekről méltán el lehetett mondani ugyanazt, amit Freud egyik mára elfeledett ócsárlója állított a pszichológus egyik ragyogó konferenciáját követően: „Amit az imént elmondott, annak egy része új, egy másik része pedig igaz. Azonban az igazságai nem újak, az újdonságai pedig nem igazak."

Ennek eredményeképpen két hét alatt kiolvastam mind a húsz könyvet, és anélkül hogy tudatában lettem volna, a lusta milliomos elvét alkalmaztam, amely szükség esetén bizonyítja, hogy aki ebben a szakmában gyorsan akar írni, annak gyorsan is kell olvasnia!

Másfél hónap alatt elkészültem a kétszáz oldalas könyvvel.

Elküldtem a kéziratot a kiadónak, aki olyan elégedett volt, hogy munkámat egy 20 000 dolláros csekkel honorálta!

Ezzel sikerült több hónapnyi időt vásárolnom magamnak, hogy a saját könyvemen dolgozhassak!

Tisztában vagyok vele, hogy te valószínűleg nem író vagy, és nem kell napi egy könyvet elolvasnod, azonban eléggé valószínű, hogy a saját munkádban elárasztanak a jelentések, valamint a hosszadalmas és részletekbe menő tanulmányok — voltaképpen a legkülönbözőbb fajta dokumentumok . . . Ha ez a helyzet, akkor úgy érzem, hogy a lusta milliomos módszerei igazán kapóra jönnek majd neked!

Amikor fogytán az időm, mégis el kell olvasnom egy könyvet, hogy javítsak a saját könyvem valamely fejezetén, vagy hozzászólhassak egy konferenciához, gyakorta felteszem magamnak a következő kérdést:

„Ha csak egy órát tölthetnél e szerző és kétszáz oldalas könyve társaságában, mitévő lennél?"

A válasz így hangzik. „Elolvasnám egy óra alatt!"

És pontosan ezt szoktam tenni!

És így is az eszembe vésem — vagy legalábbis magamba szívom — a könyvben található információk 80%-át.

Ami a maradék 20%-ot illeti, nem hiszem, hogy megérné rászánni azt a további két–három órát, amely alatt kihüvelyezhetném . . .

Tisztában vagyok vele, hogy ez a tökéletességre való törekvés szöges ellentéte, de Churchill szavaira is emlékszem, amelyeket erről a megközelítésmódról mondott, ami gyakran nem egyéb álcázott halogatásnál: „A tökéletességre törekvést úgy betűzik, hogy TEHETETLENKEDÉS!”

Végezz el egy kísérletet egy harmincoldalas jelentéssel!

Tedd fel magadnak a következő kérdést, és válaszold is meg:

„Ha csak 15 percem lenne, hogy elolvassam ezt egy értekezlet előtt, mitévő lennék?”

„Elolvasnám 15 perc alatt!”

Meg fogsz lepődni, milyen sok mindenre emlékezni fogsz, különösképpen, ha alkalmazod a gyorsolvasás módszerét, amelyet minden lusta milliomosnak kötelező elsajátítania . . .

Parkinson törvényének számos alkalmazása létezik, melyek közül némelyeket gyakran alulértékelnek.

Példának okáért tedd fel magadnak a kérdést: „Ha minden héten, avagy minden egyes napon vagy minden órában tíz új ügyféllel kellene találkoznom, mitévő lennék?”

Vigyük ezt a gondolatmenetet még egy lépéssel tovább . . .

Kérdezd meg magadtól: „Ha minden áldott nap 300 új ügyféllel KELLENE találkoznom, mitévő lennék?”

Talán szónokként kellene keresned a kenyered, és el kellene kezdened konferenciákat tartani!

Menjünk még egy kicsivel tovább! Tedd fel magadnak a kérdést:

„Ha egy csapásra 500 000 reménybeli ügyfelet KELLENE elérnem, mitévő lennék?”

Megpróbálnál megszervezni egy televíziós fellépést.

Vagy egy internetes levelezőlistát használnál.

Vagy feladnál egy hirdetést egy jelentős lapban.

Kérdezd meg magadtól:

„Ha alig két nap alatt KELLENE elkészítenem a jelentésemet a több hónap helyett, amit a főnököm adott rá, mitévő lennék?”

Alighanem sebtében átfutnám a jelentésemhez szükséges statisztikákat!

Vagy megkérném a titkárnőmet avagy asszisztensemet, aki remekül ért a számokhoz, hogy készítsen nekem egy kétoldalas vagy akár egyoldalas összefoglalót!

Ha pedig arra kérnek fel, hogy mélyedjek el egy új szakterületen, vagy szóljak hozzá egy olyan részleg problémáihoz, amelyért nemrég tettek felelőssé, bátran meríthetek ösztönzést abból a példából, amelyet J. F. Kennedy állított elénk!

Ez a kiemelkedő férfi, aki percenként hozzávetőleg 1500 szavas sebességgel olvasott (az átlag 300...), szokásává tette, kiváltképp, ha nem volt járatos az adott témában, hogy megkérdezte a szakértőtől, akivel éppen beszélgetett:

Mi az a 10 dolog, amit tudnom kellene a témáról?

Egyszerű, mégis ragyogóan elmés, igaz?

AZ A TÍZ DOLOG, AMELYEKKEL EGY ADOTT TÉMÁVAL KAPCSOLATOSAN TISZTÁBAN KELL LENNED . . .

Vagy ha a 10 túlságosan sok, akkor 5 . . .

Olykor PEDIG elegendő egyszerűen azt kérdezned:

„MI A LEGFONTOSABB DOLOG, AMIT E TÉMÁRÓL TUDNOM KELL?"

Ezeken túlmenően felteheted a szakértőknek vagy a sikeres munkatársaknak e kérdések különféle változatait is:

„MI A LEGNAGYOBB PROBLÉMA, AMELLYEL E TERÜLETEN, EZEN A RÉSZLEGEN, EZZEL AZ ÁLLOMÁNNYAL SZEMBESÜLNI FOGOK?"

Módfelett felszabadító lehet, ha tisztában vagy Parkinson törvényével, és ami még fontosabb, e törvény ésszerű alkalmazásának módjával.

Hogy miért?

Mert ha mindenki máshoz hasonlóan jársz el, és a rendelkezésedre álló összes időt felhasználod az adott feladat elvégzésére, akkor kötve hiszem, hogy a lehető leghatékonyabban fogsz gazdálkodni az idővel.

Hadd magyarázzam el ennek okát!

Tegyük fel, hogy egy hónapod van egy feladat elvégzésére, mondjuk, egy jelentés megírására . . . Nagy esély van rá, hogy az első két-három hétben vajmi keveset fogsz tenni — valószínűleg csupán a feladat 20%-át végzed el, vagy még annyit sem.

S bár csak ímmel–ámmal fogsz dolgozni, a gondolataidat mégis lefoglalja a feladat.

A stressz-szinted fokozatosan emelkedni fog, hogy az utolsó napokban tetőzzön, s mielőtt észrevennéd, beköszönt a nagy nap előestéje.

Ha viszont a munka feltorlódását elkerülendő azt mondod magadnak — tekintet nélkül a valódi határidőre —, hogy „mindössze egy hetem van e jelentés elkészítésére", akkor szintén előidézel ugyan némi stresszt, ám ez jótékony stressz lesz, hiszen mindvégig szem előtt tartod, hogy valójában több idő áll rendelkezésedre.

S miután a feladatodat már az első héten elvégzed, a fennmaradó három héttel szabadon rendelkezhetsz!

Jobban fogsz aludni, jobb lesz az emésztésed, tovább fogsz élni, ráadásul jobb kedélyállapotban.

Hiszen a határidő újrafogalmazásával mélyen magadban, tudtodon kívül, SAJÁT MAGADAT fogod újraértelmezni!

A valóságban ugyanis a főnököd, az ügyfeled vagy a tanárod által szabott határidőt egy ÁLTALAD meghatározott határidővé alakítod.

Ekkor már TE MAGAD vállalod a felelősséget, és nem kell másokra várnod, hogy megadják a kezdőlökést.

Miután jómagam sok-sok tapasztalatot szereztem ezzel a módszerrel, ígérhetem neked, hogy alkalmazása roppant változást hozhat az életedbe!

Mellesleg adok még egy hasznos kis tippet: bárhogyan jársz is el, ne add le a jelentésed túl sokkal a határidő előtt!

Ennek két oka van, amelyeket múltbéli tapasztalataid alapján magad is kitalálhatsz vagy kiókumlálhatsz. Az első az, hogy a főnököd (ha van!) hajlamos lehet azon nyomban újabb feladatokkal ostromolni, biztosítandó, hogy ne malmozz ölbe tett kézzel az ő költségére . . .

A második pedig az, hogy ha maga nem lusta milliomos, akkor a főnököd, az ügyfeled vagy az üzlettársad azt gondolhatja, hogy a jelentésed nem olyan magas színvonalú, amilyen lehetett volna, ha az emberek zöméhez hasonlóan az összes rendelkezésedre álló időt kihasználod — holott ezek az emberek valójában csak az utolsó hetet vagy néhány napot használják fel, egyszóval semmivel sem szánnak hosszabb időt a munkára, mint te.

Ám ezt csak a lusta milliomosok és a reménybeli lusta milliomosok érthetik meg!

Azzal nyilvánvalóan mindenki tisztában van, hogy Parkinson törvényének alkalmazásában létezik egy fizikai határ — ha nevezhetjük így.

Bajos (nem mondom, hogy lehetetlen) volna például megírni kétszáz (jó) oldalt három nap vagy még rövidebb idő alatt, ahogyan azt a nagy francia író, Alexander Dumas (Monte Christo grófja, A három testőr stb.) bértollnok-csapatának köszönhetően gyakorta megtette . . .

A minőséget nem áldozhatod fel. És nem is kell megtenned, ha lusta milliomos vagy.

Azt a tényt is észben kell tartanod, hogy Parkinson törvényét nem önmagad agyonhajszolása végett alkalmazod, hanem azért, hogy . . . elnyerd a szabadságodat!

Ha lusta milliomos vagy (vagy az kívánsz lenni), akkor tisztában vagy vele, hogy elsősorban mindig a lelki nyugalmad megőrzésére törekedsz.

Tehát csak olyan mennyiségű (jótékony) stresszt engedélyezz magadnak, amely elméd szárnyalásához szükséges!

Hiszen más módja is van annak, hogy több munkát kevesebb idő alatt végezz el.

A következő fejezetből megtudod, mi légyen az.

8. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS IMÁDJA A MUNKÁT – HA MÁSOK VÉGZIK!

A sikert, mint mondani szokás, senki sem vívhatja ki egyedül.

Ahogyan vagyont sem szerezhetünk egymagunk.

Ami azt illeti, igen kevesen képesek a saját erejükből milliomossá válni.

Még a viszonylag magányos mesterségekben is szükséged van mások segítségére.

A művésznek menedzsere van.

Az írónak ügynöke.

Andrew Carnegie, aki a maga korában a világ egyik leggazdagabb embere volt, a következő szavakat vésette a sírkövére: „Itt nyugszik az az ember, aki elég intelligens volt ahhoz, hogy magánál intelligensebb embereket alkalmazzon."

Carnegie átruházta a feladatokat.

Intelligens módon.

Ami annyit jelent, hogy intelligens embereknek ruházta át őket.

Önmagánál intelligensebbekre?

Nos . . .

Persze, hogy nem alkalmazott hülyéket vagy „fejbólintó jánosokat" . . .

Elég intelligens volt ahhoz, hogy ezeket meghagyja a konkurenciának!

Carnegie kétségkívül ízig–vérig lusta milliomos volt!

Bizony, ő hajlandó volt átruházni a feladatait annak az embernek az önbizalmával, aki tudja, hogyan veheti körül magát erős és rátermett munkatársakkal.

Ogilvy on Advertising című könyvében, melyet már említettem, David Ogilvy az alábbi történetet meséli el:

„Amikor valakit kinevezünk irodafőnöknek az *Ogilvy & Mather* üzletláncban, küldök neki egy matrjoska-babát Gorkijból. Ha elég kíváncsi ahhoz, hogy felnyissa, majd mindaddig folytassa a nyitogatást, amíg el nem jut a legkisebb baba belsejéig, akkor ezt az üzenetet találja: »Ha mindnyájan olyan embereket alkalmazunk, akik kevesebbek nálunk, akkor a törpék cége

leszünk. Ha azonban nálunk nagyobb embereket alkalmazunk valamennyien, akkor az óriások vállalatává fogunk válni.«"

Ebben az elképzelésben rejlik a Lusta Milliomos alkalmazói filozófiájának lényege, hiszen ő egy óriásokból, nem pedig törpékből álló céget kíván felépíteni. A Lusta Milliomos rátermett, önálló és kreatív emberekkel akarja körülvenni magát.

Hogy miért?

Azért, mert — lényegénél és bölcsességénél fogva lusta lévén — tisztában van vele, hogy ha törpéket, gyatrán teljesítő dolgozókat és kétbalkezeseket, más szóval nem rátermett személyeket alkalmaz, akkor kénytelen lesz maga gürcölni helyettük, holott valójában épp azért határozott mások alkalmazása mellett, hogy kevesebbet kelljen dolgoznia, és hogy több pénzt kereshessen!

Nem akarja azzal tölteni az idejét, hogy folyvást a sarkában legyen az alkalmazottainak.

Ez ugyanis nem a feladatok valódi átruházása, pusztán színlelt vállalkozás és nyílt öncsalás. Ilyenkor többé–kevésbé tudatosan így áltatod magad: „Akik körülöttem vannak, és akiket kineveztem, kevésbé rátermettek nálam, s ennek bizonyítéka abban a tényben rejlik, hogy folyton ellenőrizgetnem kell őket!"

A feladatok átruházása bizonyos értelemben spirituális élmény: meg kell bíznod a másik emberben, és hagynod kell a maga útján menni, ami bizony bajosnak — sőt, ha „ellenőrzés-mániás" vagy, egyenesen lehetetlennek — bizonyulhat.

Ez esetben nem lehetsz lusta milliomos, és könnyen megeshet, hogy a meggazdagodásra rámegy az egészséged, az idegrendszered, de akár még a családod is . . .

Minden lusta milliomos átruházza másokra a feladatai egy részét.

Igyekeznek a lehető legjobban — sőt ha tehetik, kizárólagosan — azokra a feladatokra koncentrálni, melyek a saját szintjükön vannak . . .

Mindazonáltal szeretném hozzáfűzni a következőket: amikor a saját lábadra állsz (úgy értem, hogy vállalkozásba kezdesz), bölcsen teszed, ha a teendők zömét magad végzed, és ekként nem alkalmazol túl sok embert túl korán. John Paul Getty 23 éves korában kereste meg az első millióját anélkül, hogy irodája vagy akár titkárnője lett volna. Az égvilágon mindent a kocsijából csinált . . . beleértve az első millióját is!

Meríts ösztönzést az ő szerénységéből és figyelemreméltó gazdaságossági érzékéből, azután, mihelyt módod nyílik rá . . . kezdd meg a feladataid átruházását!

De ne csak úgy hűbelebalázs módra ruházd át feladataidat, hanem lusta milliomos módjára!

A Lusta Milliomos tisztában van vele, hogy a feladatai sikeres átruházásának nyitja 80%-ban . . . a megfelelő személy megválasztása.

Következésképpen nem fog habozni, hogy ideje legnagyobb részét e feladatnak szentelje.

Szintúgy nem fog habozni, hogy tetemes időt töltsön célkitűzései világos elmagyarázásával.

S azzal, hogy elismerését fejezze ki alkalmazottjának, ha az helyesen hajtja végre feladatát; mivel a feladatok megfelelő átruházása egy dolog, a csapat munkamoráljának fenntartása pedig egészen más — a Lusta Milliomos sosem feledkezik meg erről.

Ha eredményesen akarod átruházni feladataidat, és egyben szeretnéd folyamatosan motiválni a környezetedben lévő embereket (alkalmazottakat, üzlettársakat, munkatársakat, ügyfeleket) népszerűséged és befolyásod fokozása érdekében, létezik egy egyszerű eszköz, amelyet az emberek 80%-a gyakorlatilag sosem alkalmaz.

Vegyük szemügyre ezt az eszközt együtt a következő fejezetben!

Magad is be fogod látni, hogy igazán rendkívüli, az alkalmazhatósága pedig határtalan . . .

9. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS POZITÍV

*How Full is Your Bucket** című csodálatos kis könyvükben Tom Rath és Donald O. Clifton egy egyszerű metaforát használnak az emberi kapcsolatok leírására.

Ezt a következőkben röviden össze is foglalom, ugyanis — a lusta milliomos filozófiájával tökéletes összhangban — ez az elképzelés rendkívül „gazdaságos" az alkalmazásában, és lenyűgöző eredményeket produkál.

Ahogyan a szerzők kifejtik, mindnyájunknak van egy **láthatatlan vödrünk**.

Valamennyi emberi érintkezésünk során — márpedig általában naponta több száz alkalommal érintkezünk a főnökünkkel, a munkatársainkkal, a szüleinkkel és a házastársunkkal — a másik fél szavaitól és tetteitől függően úgy érezzük, hogy a vödrünk vagy telik, vagy ürül . . .

És mivel mindnyájunknak van egy **láthatatlan merítőkanalunk**, és mi magunk szintén valamennyi érintkezésünk során vagy töltünk mások láthatatlan vödrébe, vagy kiürítjük azt . . .

Amikor a vödrünk teli van, vagy ami még jobb, túlcsordul, természetesen jól érezzük magunkat . . .

És persze ennek ellenkezője is igaz: amikor a vödrünk üres, rossz a közérzetünk . . .

A legremekebb az egészben az, hogy amikor megtöltjük mások vödrét, egyidejűleg a sajátunkat is telítjük. Amikor azonban kiürítjük a másik ember vödrét — és ez az irányzat túlságosan is elterjedt és teljes mértékben tudat alatti —, a sajátunkat is üressé tesszük . . .

Te talán nem tapasztaltad ugyanezt számos alkalommal életed folyamán?

Amikor valami rosszat mondasz valakiről, kissé gonoszul bírálod az illetőt, szándékoltan nem vagy hajlandó elismerni az érdemeit, netán egyszerűen nem figyelsz oda rá, vagy semmibe veszed őt, szinte automatikusan úgy

---

* magyarul megjelent: Töltődj fel energiával Bagolyvár Könyvkiadó, 2007

érzed, hogy összementél, elcsüggedtél, mintha téged bántottak volna meg — akár ha enyhe vagy látszólag jelentéktelen módon is.

Hogyan tölthetjük meg a másik ember láthatatlan vödrét?

- Elismerésünk kifejezésével vagy egy váratlan ajándékkal . . .
- Gratulációval az új kinevezéshez vagy előléptetéshez . . .
- Elcsüggedt barátunk mondandójának végighallgatásával . . .
- Egy spontán szívességgel . . .
- Egy kudarc vagy probléma megfelelő távlatba állításával . . .
- Egy jócselekedettel, amely meglepetésként éri a másik embert . . .
- Annak rendszeres hangoztatásával, hogy milyen nagyra becsülöd az illető szolgálatait, üzlettársi együttműködését, vállalatát vagy tanácsait . . .

Kevesen vannak tisztában vele, milyen erőteljes befolyással bír hétköznapjaink minden egyes apró érintkezése, s hogy milyen sokat számít voltaképpen minden egyes mozzanat a szakmai vagy a házastársi életben.

John M. Gottman, az amerikai házassági szakértő, aki a *The Seven Principles for Making Marriage Work* (A működő házasságok hét alapelve) című csodálatos könyvecske szerzője, egyszerűen azáltal igyekszik megjósolni egy házaspár jövőjét, és meghatározni frigyük „fenntarthatósági együtthatóját", hogy alig néhány percen át megfigyeli a felek érintkezésmódját.

Sok ezer pár több mint húsz év folyamán végzett megfigyelése alapján jutott el erre a lenyűgöző eredményre, amely mindazonáltal logikus, ha tekintetbe veszed, hogy a házaspárok esetében az érintkezések bűvös aránya az 5 : 1-hez.

Ez annyit jelent, hogy ha egy párnak öt pozitív érintkezés jut minden egyes negatívra, akkor kiválóak az esélyeid az együtt maradásra (és ekként a házastársi boldogságra!).

Minél messzebbre tér el a pár ettől a bűvös aránytól, annál inkább csökkennek az esélyeik a hosszú távú együtt maradásra és boldogságra.

Amikor úgy látjuk, hogy sok házaspár a száját is képtelen kinyitni anélkül, hogy egymást bírálná, negatív megjegyzéseket tenne vagy a házastársával gúnyolódna, aligha meglepő, hogy ilyen sok a válás és a boldogtalan kapcsolat . . .

Ami engem illet, e bűvös arányszámról értesülvén ráébredtem, hogy magam sem voltam olyan pozitív a segítőtársaimmal, a családtagjaimmal, a barátaimmal és a feleségemmel, és önmagára adó lusta milliomosként gyorsan végeztem bizonyos korrekciókat, amelyek igazán csodálatos következményekkel jártak.

Gondolj csak a saját életedre . . .

Mi a te arányszámod?
5/1?
7/1?
Vagy ami valószínűbb, 3/1?
Vagy akár 1/1, ami valójában nem is olyan rossz . . . ?
Az emberek zömének alkalmasint ez alatti az arányszáma!
Például 3/5 vagy akár 1/5, netán még rosszabb: 0/5, 0/10 vagy 0/20 . . .
Hogy miért?
Mert — és ez kétségkívül a világ legnagyobb tragédiája — 10-ből 8 ember az ideje 80%-ában negatív hozzáállású . . .

Ismét felbukkant Pareto elkerülhetetlen elve!

Az igazat megvallva, amikor az emberek nem teljesen negatív hozzáállásúak, akkor korlátozott negativitástól fognak szenvedni (olyan ez, mint Einstein korlátozott relativitása!), vagy talán közönyösek lesznek, és nem igazán törődnek másokkal.

Ezért eredeti a Lusta Milliomos: ő vérbeli nevelő . . .

Számára a nevelés sport, szellemi szokás, rendszer, amely második természetévé válik.

A Lusta Milliomos elismeri a környezetében lévők munkáját, akár mellette, akár neki dolgoznak . . . Megbecsülésének hangot is ad (intelligensen és egyénileg!), buzdítja a többieket, támogatja őket, odafigyel rájuk, és meg is nevetteti őket, akár a saját rovására, ami annál értékesebb . . .

Más szóval a Lusta Milliomos a vártnál gyakrabban tölti meg mások láthatatlan vödrét . . .

S ennek köszönhetően AUTOMATIKUSAN sikere lesz az embereknél; népszerűbbé válik, megerősödik a személyes varázsa és a befolyása.

Hogy miért?

Mert egyik felmérés a másik után bizonyította ugyanazt a tényállást: 3 alkalmazottból kettő úgy érzi, hogy nem becsülik meg a munkáját . . .

Aligha meglepő hát, hogy ez az elsődleges ok, amiért az emberek otthagyják az állásukat . . .

És mi jól tudjuk, hogy ezek a többnyire elhamarkodott távozások, melyek gyakran vezetnek a konkurenciához való átpártoláshoz, sok gondot és veszteséget okoznak . . .

És akkor nem is említettük a rendszeres hiányzást a munkahelyről és a motivációhiányt, amelyek évente több mint 300 milliárd dollárjába kerülnek az amerikai vállalatoknak!

Ez pedig azért van, mert túl sok az olyan, jónak aligha nevezhető főnök, aki azt hiszi, hogy az emberek kizárólag a fizetésükért dolgoznak.

Nyilvánvaló, hogy a munkavállalók zöme nem is menne dolgozni, ha nem

kapna fizetést (ami elég szomorú!), de azért egy fizetési csekknél (főként, ha szerény összegről szól) többre van szükség ahhoz, hogy elégedetté tegyük az embereket, és megtartsuk őket, hiszen ekként a munkavállalók úgy fogják érezni, hogy másutt több megbecsülésre volna esélyük (még ha ez csupán önáltatás is!), és már be is adják a felmondásukat.

Ugyanez igaz a házaspárokra is: ha nem érzik úgy, hogy az értéküknek megfelelő, maradéktalan megbecsülést kapnak, akkor a férfi vagy a nő előbb–utóbb benyújtja a „felmondását".

Ha tökéletesen csiszolt lusta milliomos akarsz lenni, tedd fel magadnak most nyomban a kérdést, mi jellemzi a másokkal folytatott érintkezésedet!

Légy őszinte, és légy világos: a sikered — mind a pénzügyi, mind a magánéleti — múlik rajta!

A vártnál gyakrabban töltöd meg mások energiáinak vödrét?

Vagy épp ellenkezőleg, inkább elszívod az energiáikat, anélkül, hogy egyáltalán észrevennéd?

Fontos, hogy tisztába jöjj ezzel, és foganatosítsd a szükséges változtatásokat.

Hiszen hosszú távon senki sem akar olyan személlyel érintkezni, aki folyton csak kiüríti energiái vödrét . . .

Hacsak az illető nem mazochista vagy olyasvalaki, aki nincs tudatában a saját értékének — az ilyen ember ugyanis bármit hajlandó elfogadni, még érzelmeinek legsúlyosabb megsértését is!

De ez már egy másik történet!

Ha időd túlnyomó részében pozitív hozzáállást tanúsítasz, mágnesként fogsz magadhoz vonzani másokat . . .

S nem csupán azért, mert ez a hozzáállás eredeti, mert friss szellőként üdíti fel az embereket a lét és a munkaerőpiac sivatagában, hanem egész egyszerűen azért is, mert mindenki pontosan erre vágyik, anélkül, hogy tudatában lenne!

Ezzel persze korántsem azt akarom állítani, hogy SZAKADATLANUL fenn kell tartanod pozitív hozzáállásod!

Vannak pillanatok, amikor MUSZÁJ kimondanunk a kellemetlen dolgokat, amelyek nem teszik boldoggá az embereket.

De ha a szándék jó, a bírálat pedig építő, akkor a szókimondás elfogadható.

Különösképpen, ha értékes érintkezések előzték meg, melyek során megtöltötted a másik energiáinak vödrét — s ha éppily értékes érintkezések várhatóak a jövőben is . . .

A pozitív hozzáállás nem azt jelenti, hogy mindig igent kell mondanod . . .

Például a könyvkiadói szakmában egy kiadó alkalmasint 10-ből 9 kéziratra nemet mond — vagy tán még többre is.

Vajon azért teszi ezt, mert negatív a hozzáállása? DEHOGY!

Lehet ő ettől a világ legpozitívabb kiadója, csak éppen tisztában van vele, hogy a jó kézirat ritka, mint a fehér holló.

A jeles filmrendező, Steven Spielberg, elutasította az első három forgatókönyvet, amelyeket az utolsó Indiana Jones folytatásra benyújtottak neki, jóllehet tisztában volt vele, hogy az idő létfontosságú, s hogy hamarosan muszáj találnia egy megfelelő forgatókönyvet, ha nem akarja, hogy Harrison Ford tolószékből játssza el a szerepet!

Vajon azért utasította el az első három forgatókönyvet, mert negatív volt a hozzáállása? SZÓ SINCS RÓLA!

Ami azt illeti, kidolgozott projektjei rendkívüli számából és számtalan sikeréből ítélve Spielberg valószínűleg az egyik legpozitívabb hozzáállású művelője szakmájának.

Murphy törvénye kimondja: „Ami elromolhat, az el is romlik."

A valóságban pontosan ezt gondolja a legtöbb ember, még ha megesküszik is az ellenkezőjére.

Mivel alapjában véve negatív a hozzáállásuk.

Anélkül, hogy ennek tudatában lennének.

Az ő akváriumukban egyszerűen a szürke a víz rendes színe, és el sem tudják képzelni, hogy másként is lehetne.

A Lusta Milliomos ellenben a következőt állítja: „Ha valami jól mehet — még ha van is rá esély, hogy elromlik —, az jól FOG menni!"

A Lusta Milliomos amellett, hogy alapvetően pozitív, és folyton a győzelem útját keresi, hogy bármely helyzetben meglelje az előnyt vagy az értéket, szakadatlanul törekszik önmaga fejlesztésére is!

Arra, hogy szakadatlanul és türelmesen apró lépéseket tegyen célkitűzése felé . . .

Őt a kaizen-filozófiája lelkesíti fel, amely a folytonos önfejlesztés szellemiségéről alkotott japán elképzelés.

Ha a Lusta Milliomos ismerte volna az idősebb Senecát, akkor hozzá hasonlóan ő is így kiáltana fel: „Egy egész élet kell hozzá, hogy megtanuljuk, miként kell élni . . ."

A lusta milliomos szakadatlanul munkálkodik önmaga fejlesztésén, hogy megtanuljon jobban élni, s hogy eredményesebben és kifinomultabban használhassa fel a rendelkezésére álló különböző eszközöket: a legkisebb erőkifejtés elvét, amely a kedvence; Parkinson törvényét, amely roppant hasznos, ha nem élnek vissza vele; a feladatok felvilágosult átruházását stb.

A Lusta Milliomos POZITÍV hozzáállású.

10. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS ELŐSZÖR A LEGJÖVEDELMEZŐBB FELADATNAK VESELKEDIK NEKI

Valószínűleg már ismered az öreg harvardi professzor történetét, aki az időgazdálkodás szakértője volt.

Én azonban újra elmesélem neked, egy olyan megközelítésmódot szemléltetendő, amelyre talán még nem gondoltál.

A kurzus kezdetén egy nagy üvegedény állt a professzor íróasztalán, amelyet hordozható akváriumként használt.

A prof az íróasztal alól elővett egy öklömnyi kövekkel teli dobozt, és megkérdezte a hallgatóitól:

„Önök szerint hány kő fér bele ebbe az edénybe?"

Mindenki tippelt egy számot, azután a professzor megtöltötte az edényt, és azt kérdezte:

„Teli van az edény?"

Mivel a professzornak meggyűlt a baja, mire az utolsó követ is belegyömöszölte az üvegbe, mindenki egyetértett abban, hogy bizony tele van.

A professzor elmosolyodott, és elővett egy durva homokkal teli tartályt az íróasztala alól, majd elkezdte a homokot a kövek közötti résekbe tölteni.

Ismét feltette a kérdést: „Teli van már az edény?"

Mivel harvardi diákok voltak, akiket felpaprikázott, hogy előzőleg túljártak az eszükön, ez alkalommal nemmel feleltek. Éspedig teljes joggal, mivel a professzor folytatásképpen beleöntött még majd fél kancsó vizet az edénybe.

Végül aztán megkérdezte hallgatóit: „Véleményük szerint mit próbáltam bemutatni ezzel a kísérlettel?"

„Azt, hogy hiába hisszük, hogy betelt a tanrendünk, mindig lehetséges beleszuszakolni még valamit, különösen MIUTÁN elvégeztük az Ön kurzusát!" — kockáztatta meg az egyik hallgató.

A professzor jót derülve ismét elmosolyodott, de szelíden figyelmen kívül hagyta diákja eszmefuttatását.

„Nem, én azt szerettem volna szemléltetni Önöknek, hogy ha nem a nagy köveket rakom bele először az edénybe, akkor végül már nem fértek volna be, hisz nem jutott volna nekik elegendő hely."

A nagy kövek természetesen az élet fontos dolgait jelképezik . . .

A Lusta Milliomos számára azok a fontos dolgok (persze a munkájában), amelyek a legjövedelmezőbbek . . .

Ismétlem, ennek oka nem a pénz iránti megszállottságban keresendő, hanem abban, hogy a Lusta Milliomos tisztában van a saját személyes értékével, és azzal, hogy milyen drága az ideje . . .

Tudja, hogy a pénzkereső tevékenységek és csakis ezek szabadíthatják fel, és biztosíthatnak számára több időt . . . hogy újabb pénzkereső tevékenységeken törje a fejét!

És persze, hogy lehetősége legyen kikapcsolódni, utazni, golfozni, zongorázni, meglátogatni a barátait vagy egyszerűen . . . csak ölbe tett kézzel ücsörögni!

A Lusta Milliomos tisztában van azzal, hogy ha hagyja magát elárasztani „a homok és a víz" özönétől, nem marad elég ideje a „nagy kövekre," és csak a „csip–csup ügyecskéket" lesz képes kezelni!

Tudod, ez a Lusta Milliomos „hatékony köre"!

És mi a helyzet veled?

Te is úgy gondolkozol, mint az a bizonyos diák?

Az a hallgató, aki csak arra használja az időgazdálkodást, hogy még jobban telezsúfolja, és ezáltal még stresszesebbé tegye a tanrendjét?

Te is durva homokkal és vízzel töltöd meg az edényedet egészen addig, amíg végül nem marad hely a kövek számára?

Nem volna meglepő, ha így lenne, mivel az emberek zöme ezt teszi, és ezért töltik életüket a munkájukhoz láncoltan, s nem válhatnak soha lusta milliomossá!

Nem ismerik fel, hogy életük edényében a víz képviseli a hétköznapi tevékenységeket, a napi kötelezettségeket és szokásokat, amelyeknek, meggyőződésük szerint, osztatlan figyelmet kell szentelniük, hiszen . . . mindig is ezt tették!

Nem ismerik fel, hogy a durva homok jelképezi a szükséghelyzeteket — amelyeket pusztán szükséghelyzet mivoltuk miatt éreznek létfontosságúnak, s amelyek felemésztik az idejüket, és elterelik figyelmüket az igazán jelentős dolgokról.

Ezek az emberek utóbb megdöbbenve ébrednek rá, hogy ha ezentúl is ugyanazt csinálják, amit az eddigiekben, akkor a továbbiakban is ugyanazokra az eredményekre fognak jutni, amelyekre a múltban!

A Lusta Milliomos számára a valódi szükséghelyzet abban áll, hogy haladéktalanul és eltökélten neki kell állnia jövedelmező tevékenységeket keresni és kiaknázni . . .

A Lusta Milliomos mindent megtesz, ami hatalmában áll, hogy elkerülje azt a hibát, amelyet az amerikai felsővezetők fele elkövet.

S amelyet talán te magad is újra meg újra elkövetsz, anélkül, hogy tudatában lennél . . .

Egy tanulmány szerint, amelyet dr. de Woot, az időgazdálkodás egyik vezető egyesült államokbeli szakértője készített, a felsővezetők 50%-a (akiknek többsége sosem részesült időgazdálkodási képzésben) idejének 50%-át olyan feladatokra fordítja, amelyeket a titkárnője is elvégezhetne helyette!

Ez bizony aligha jövedelmező a vállalat számára, melytől a fizetésüket húzzák!

És aligha méltányos eljárás a titkárnőkkel szemben!

Nem meglepő hát, hogy a felsővezetők zöme túlhajszolt!

A lusta milliomos számára az a lényeg, hogy kizárólag olyan munkát legyen hajlandó ellátni, amely valóban tükrözi az ő készségszintjét . . .

Illetve azt az éleslátást, fegyelmet és talán csipetnyi büszkeséget, vagy legalábbis valódi értékének azon képét, amelyet mindenkor meg kell őriznie, bárki próbálja is elhomályosítani — vonatkozik ez többek között az illető barátaira, családtagjaira és munkatársaira is, akik egytől egyig avatott művelői ennek a különös sportágnak.

Arra törekszel, hogy időd 80 vagy 90%-ában csak a valódi készségeid szintjén dolgozz?

Olyan tevékenységre pazarolod az időd, amelyet más is képes volna elvégezni helyetted, talán még jobban is?

Netán van benned némi mazochista beütés, és mivel nem hiszel önmagadban, úgy viselkedsz, mint a főnökök legméltánytalanabbjai, akik rászorítják magukat olyan feladatok elvégzésére, amelyeket valaki más gyorsabban vagy költséghatékonyabban el tudna látni?

Fontos, hogy feltedd magadnak ezeket a kérdéseket.

De tényleg!

Ha nem ezt teszed, akkor korántsem lusta milliomoshoz méltón gazdálkodsz az idődel.

Nem szabad ugyanis megfeledkezned arról, hogy te sem élsz örökké: a lehető legjobban ki kell tehát használnod minden napot, minden órát.

Persze akadályok is tornyosulnak majd utadon — amelyek legfőbbike . . . TE magad vagy!

Mivel felettébb valószínű, hogy — legalábbis kezdetben, mielőtt alapo-

san meg nem ismerkedsz a lusta milliomos alapelveivel — feszélyezetten fogod érezni magad, ha kizárólag a saját készségszintednek megfelelő munkát vagy hajlandó elvégezni.

Úgy érezheted magad, mint egy légtornász, aki biztonsági háló nélkül dolgozik . . .

Bizony, háló nélkül, a kényelmes öreg háló nélkül, melyet mindazokból az apró—cseprő feladatokból szőttél magadnak, amelyek állítólag olyan „fontosak" — ám az igazat megvallva nem túlzottan jövedelmezőek. A megszokott háló nélkül, aminek szerves részét képezik mindazok a jelentéktelen zavaró tényezők, amelyekkel hosszú évek óta együtt élsz, s amelyek kitöltik az idődet, és megakadályoznak abban, hogy a valódi feladatokon munkálkodj!

Rockefeller gyakran mondogatta alkalmazottainak a következőt:

„Gürcölés helyett inkább lazítsák meg a nyakkendőjüket, tegyék fel a lábukat az asztalra, és kérdezzék meg maguktól, mit tudnának tenni annak érdekében, hogy több pénzt keressenek a vállalatuk számára!"

Ezt te is írd fel a napirendedbe!

Igen, rendszeresen szakíts időt arra, hogy eltűnődj, hogy finomra hangold a módszereidet, hogy új ötletekkel rukkolj elő . . . amelyek az eddigieknél jövedelmezőbbek!

Teszem azt, hetente egyszer!

Vagy legalább havonta egyszer.

Szánj rá egy délelőttöt vagy egy délutánt!

Jómagam is így teszek. S ezt az időt a jövedelmező délutánomnak nevezem! Rövidítve J.D.!

Írd is be a napirendedbe, pontosan így: J.D.!

Lassan szokássá fog rögzülni, éspedig kivételesen jó szokássá! Éppoly türelmetlenül fogod várni ezeket az alkalmakat (kivált, ha a hét többi része kudarcélményeket hozott), ahogyan a még napok távolában leledző hétvégét várod, vagy éppen hőn sóvárgott évi kéthetes vakációdat — hiszen még nem tanultad meg, hogy szakadatlan vakációvá tedd az életedet, és felszabadítsd magad a munka zsarnoksága alól.

Hadd figyelmeztesselek — kezdetben szkeptikus mosoly fog játszani az ajkadon . . .

Amikor azonban sikerül megkeresned 10 000, 50 000 vagy akár 1 000 000 dollárral többet évente (bizony, hét számjegy, ez egymilliót jelent) ezeknek a J.D.-knek köszönhetően, akkor újra mosolyogni fogsz, csakhogy ez alkalommal már magabiztosan és elégedetten!

Mosolyogni fogsz, mert belátod, hogy A JÖVEDELMEZŐ DÉLUTÁN

nem csupán üres szavak sora, melyet a levegőből szedtem, hanem gyümölcsöző gyakorlat.

A konferenciákon gyakran felteszem a következő kérdést:

„A teremben jelenlévők közül hányan töltöttek el egy délutánt, vagy akár egy órát az elmúlt hónapban úgy, hogy ceruzával a kezükben azon töprengtek, hogyan tudnának több pénzt keresni?"

Általában igen kevés kéz lendül a magasba — olykor csupán egyetlenegy, s az is csak azért, hogy a gazdája megkérjen. . . ismételjem meg a kérdést!

Mindazonáltal meg vagyok győződve arról, hogy a milliomosok, legyenek bár lusták vagy másmilyenek, ugyanígy gazdálkodnak az idejükkel: vagyis annak tetemes részét (és nem csupán hébe–hóba egy–egy délutánt) pontosan e tevékenységgel töltik. Azon töprengenek, hogyan kereshetnének könnyebben és gyorsabban több pénzt, és hogyan takarékoskodhatnának az egyes műveleteken, hogyan javíthatnának valamely termékükön (vagy a konkurenciájuk valamely termékén, amit aztán ők maguk forgalmazhatnának!), és hogyan nyújthatnak az ügyfeleiknek jobb és eredményesebb szolgáltatásokat . . .

Bizony, a milliomosok ezt igen gyakran megteszik, miközben kevésbé sikeres társaik szinte sohasem.

Lényegében ez a gazdagság valódi mutatója.

Nem pedig az, amelyet az Adóhatóság az adócsalók lenyomozása végett oly módon határoz meg, hogy megpróbálja kideríteni, hány kocsija van az adott személynek, mennyit költ, mennyit ér a háza, s hogy vajon az általa bevallott jövedelem „ésszerű-e" az illető életstílusát tekintve . . .

Nem, az én véleményem szerint az ember (jövendő) vagyonának valódi mutatója (persze a behajtható követelések mellett) az az idő, amelyet jövedelmező ötletek kiókumlálásával tölt . . . Mindez egészen addig igaz, amíg az illető eléggé meg nem gazdagszik ahhoz, hogy soha többé ne kelljen pénzügyi kérdéseket latolgatnia.

Íme néhány szabály, amelyek segítenek biztosítani, hogy jövedelmező délutánjaid sikeresek legyenek:

ELSŐ SZABÁLY

Ne válassz ki e feladatra olyan munkanapot, amikor kimerült vagy!

A legjobb formádat kell hoznod!

Amikor fáradt vagy . . . dolgozni azért még bírsz!

De ha a gondolkodásra (vagy a jövedelmező ötletekre) kerül a sor, akkor olyan üdének kell lenned, mint a rózsabimbó.

Hiszen csakis így nyílhat rá módod, hogy egyszer majd a saját rózsáid illatát szívhasd be!

Ha sosem vagy olyan friss, mint a rózsabimbó, ez amiatt van, mert túlságosan keményen dolgozol . . .

És azért dolgozol túl keményen, mert alacsony a munkahatékonyságod . . .

Ha kevéssé hatékonyan dolgozol, akkor nem keresel eleget . . .

Márpedig ha nem keresel eleget, akkor egy csepp szabadidőd sem lesz . . .

Követed a gondolatmenetet?

Akkor hát töprengj!

Két órán át.

Három órán át.

Egy egész napig.

MÁSODIK SZABÁLY

Ne engedd, hogy elterelják a figyelmedet a telefonhívások, az e-mailek vagy a látogatók e nagyon is valós „munka" közben!

HARMADIK SZABÁLY

Mindig legyen a kezedben ceruza vagy diktafon — persze ülhetsz a számítógép előtt is. A lényeg, hogy lehetőséged legyen a gondolataid rögzítésére, elemzésére és finomhangolására!

NEGYEDIK SZABÁLY

Érdemes lehet egy tanácsadóval vagy partnerrel belevágni a feladatba — netán egyszerűen egy baráttal, akinek nem kell szükségképpen a te szakterületeden dolgoznia.

Példának okáért az én egyik barátom ragyogó üzletember, s bár semmit sem konyít az én szakterületemhez, mégis gyakran ad igen hasznos tippeket. Persze mindig pozitív hozzáállású, és szárnyalóan kreatív a gondolkodása — e tulajdonságai segítették hozzá a vagyonszerzéshez, hiszen a nulláról indult.

ÖTÖDIK SZABÁLY

Az alkalmankénti egy rövid délután vagy nap helyett hébe-hóba próbálj meg egy egész hetet kivenni!

Ezt a hetet töltsd az irodádtól és az otthonodtól távol, új környezetben!

Lépj ki a komfortzónádból!

Tégy egy utazást!

Ha kikerülsz az akváriumodból, könnyebben meglátod a színét annak a víznek, amelyben évek óta úszkálsz.

A házastársadat is magaddal viheted, amikor elszöksz, ám meggyőződésem, hogy egyedül még nagyobb hasznodra válik ez az idő.

A csend egyfajta „varázslámpa".

Világossá teszi a legösszetettebb kérdéseket is, és fényt derít a legsötétebb problémákra.

Ha házastársakként vagy szülőkként éltek együtt, nem mindig könnyű megtalálni ezt az időt, de egy hét helyett három–négy nap is tökéletesen megteszi. És légy oly kegyes, hogy ugyanezt az „ötletgondozási szabadságot" (olyan, mint a gyermekgondozási szabadság, persze mégis más!) a partnerednek is biztosítsd!

E jövedelmező délutánok során például tedd fel magadnak a következő kérdéseket:

„Ha egy hetem — mindössze egyetlen hetem — lenne arra, hogy megtaláljam a módját az értékesítési forgalom 20, 30 vagy akár 50%-os növelésének, mitévő lennék?"

„Ha egy hetem — egyetlen röpke hetem — lenne arra, hogy megkeressek 5000, 10 000 vagy 100 000 dollárt (a hozzáértésed vagy a merszed mértékétől függően), mihez kezdenék?"

Ez jó móka, és a legtöbbször jövedelmező játék is — mégis úgy állj hozzá, mintha valóban élet–halál kérdése lenne, vagy mintha az egész életed megtakarításai forognának kockán!

Nincs választásod:

Találnod KELL egy megoldást!

Másként egyszerűen . . . kirúgod saját magad!

A lusta milliomos azon túlmenően, hogy a legjövedelmezőbb feladatokat végzi el elsőnek, és gyakran kiszakít jövedelmező délutánokat vagy akár heteket az időbeosztásából, valahányszor teheti (és ez szinte a második természetévé válik!), igyekszik napjának valamennyi óráját egynél több szinten jövedelmezővé tenni . . .

Bizony, egynél több szinten . . .

Következzen egy jó példa az ügyek intézésének e módjára.

The Art of the Deal (Az üzletkötés művészete) című könyvében a milliárdos Donald Trump az alábbi tanulságos anekdotát bocsátja közre:

Egy napon David Letterman két amerikai turista egy New Yorkban töltött napjáról forgatott filmet. A turisták ellátogattak a híres Trump Towerbe, amely Donald irodáinak is otthont ad.

A televíziós házigazda felhívta Donaldot, hogy megkérdezze tőle, tudná-e fogadni őt egy látogatás erejéig.

A milliárdos nyomban beleegyezett a találkozóba.

Letterman öt perccel később megérkezett az irodájába egy operatőrrel és a két turistával, és belekezdett az interjú készítésébe.

Beszélgetés közben Letterman a következő kérdést szegezte Trumpnak: „Árulja el nekem az igazat! Péntek délután van, kap egy telefonhívást, amire

azt mondja, hogy rögtön fogadni tud minket. Azután itt cseverészik velünk. Hát nincs semmi más dolga?"

Trump udvariasan így felelt: „Őszintén szólva igaza van. Az égvilágon semmi dolgom nincs!"

Ez persze tréfa volt, hiszen egy Trumphoz hasonló üzletembernek, aki felhőkarcolókat húz fel szerte az Egyesült Államokban, kaszinókat nyit (és zárat be!), golfpályákat és szállodákat épít, heti 1200 telefonhívást fogad (nyilván remek titkárnője van), és még arra is talál időt, hogy elkészítse a *The Apprentice* (A gyakornok) című tévéműsorát, ugyancsak szűkös időbeosztása lehet.

Mégsem annyira szűkös, hogy elszalasztaná a lehetőséget, hogy eltöltsön egy órácskát David Letterman társaságában. Miért?

Mert ez az óra potenciálisan egynél több szinten is jövedelmező volt a számára:

1. Azért vállalkozott a rövid felvétel elkészítésére, mert A késő esti show-t amerikaiak milliói szokták nézni minden éjjel, márpedig Trump sikere tetemes részben a híresség-státuszán alapul.
2. Trump jól tudta, David Letterman elég gazdag ahhoz, hogy előbb–utóbb vásároljon tőle egy társasházi lakást (ezt ő állította a könyvében, nem én!). Akárcsak a számos vagyonos és híres vendég, akiket estéről–estére házigazdaként fogad a műsorában . . . Csalafinta, igaz?

Szóval amikor eljön az időgazdálkodás ideje, tégy meg két dolgot:

1. Először mindig a legjövedelmezőbb feladatot végezd el!
2. Igyekezz minden egyes órát egynél több szinten is jövedelmezővé tenni!

Egyszóval utánozd Trumpot . . . !

Légy . . . az ő gyakornoka!

11. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS MINDIG IPARKODIK A LEGALACSONYABB ÁRAT FIZETNI

A Lusta Milliomos rendszeresen szán időt arra, hogy eltöprengjen, milyen úton-módon szerezhet pénzt gyorsan és könnyedén.

Ám ez korántsem azt jelenti, hogy kiszórja a pénzét az ablakon, és nem figyel oda az általa vásárolt holmik árára!

Épp ellenkezőleg!

Ugyanis a Lusta Milliomos tudja, hogy SOSEM CSAK EGYETLEN ÁR LÉTEZIK.

Még az áruházakban sem.

A valóságban MINDIG léteznek különböző árak.

Ott van persze a meghirdetett ár, azonban emellett mindig találhatunk két-három további árszabást is.

S ami azt illeti, a lusta milliomos kizárólag . . . a legalacsonyabb ár megfizetésére áll készen.

Hadd hozzak erre egy példát!

Évekkel ezelőtt segítettem az apámnak 2800 dollárt spórolni egy BMW-n.

Jómagam pár nappal korábban vettem egyet, és amikor nagy büszkén megmutattam a kocsit apámnak, ő azt mondta: „Ez aztán szép karácsonyi ajándék lenne anyádnak!", és elküldött a kereskedőhöz, hogy vásároljak számára egy kocsit.

Mire én visszamentem ahhoz a kereskedőhöz, akinél eredetileg venni akartam a saját kocsimat.

Végül nem ott vettem meg, mert az első üzletkötő, aki üdvözölt, az udvariasság legelemibb szabályait sem ismerte.

És a lélektanhoz sem konyított.

A következőkre gondolok.

Első látogatásomkor az írói „egyenruhámat" viseltem, ami hagy maga után némi kívánnivalót — hogy enyhén fogalmazzak!

Be kell ismernem, hogy gyűrött és egyáltalán nem rám szabott hacukámban, arcomon háromnapos borostával valóban úgy festettem, mint egy hajléktalan földönfutó!

Úgy tűnt, hogy az üzletkötő az első benyomásnak hitt.

Pedig neki aztán fel kellene ismernie a komoly szándékú vásárlót, az öltözékétől függetlenül is!

Amikor megkérdeztem tőle, vethetnék-e egy pillantást a BMW 325-ösökre, szinte elhessegető kézmozdulattal intett nekem, majd kibökte: „Odaát vannak!"

Én pedig mentem egyedül szemügyre venni őket.

Tíz percig a kutya sem nézett felém.

Úgyhogy elmentem egy másik kereskedőhöz (őt 2. számú kereskedőnek fogom nevezni, és egyébként ő az 1. számú kereskedő fő konkurense), és megvettem az első BMW-met.

Amikor eljött az ideje, hogy vásároljak egy másik BMW-t az édesanyámnak, visszatértem az 1. számú kereskedőhöz egy elképzelést forgatva a fejemben.

Egy cseppet sem öltöztem fel elegánsabban, mint az előző alkalommal, de most a vadonatúj BMW-m volánjánál feszítettem.

Amelyet persze az 1. számú kereskedő bejárati ajtaja elé parkoltam le, jól láthatóan.

Megkerestem az igazgatót, és azt mondtam neki: „Látja azt a gyönyörű BMW-t az ajtó előtt? Nos, a múlt héten, miközben kocsit kerestem, ide jöttem először, de olyan mostohán fogadtak, hogy inkább átmentem a 2. számú kereskedőhöz nyélbe ütni az üzletet."

Az igazgató elsápadt.

„De az apám megkért, hogy vegyek egy másik BMW-t az anyám számára — folytattam —, és akartam adni maguknak egy második esélyt. Most viszont nagyon jó árat kell ajánlania, ugyanis az apám igencsak kijött a sodrából, amikor elmeséltem, hogy bántak velem, és egyedül azzal magyarázhatom meg neki, hogy miért tettem be magukhoz még egyszer a lábam, hogy igazán olcsó árat kínáltak."

Erre adtak nekem egy olyan ajánlatot, amelyet nem is mertek írásba foglalni, mert . . . nem fért össze az irányelveikkel.

Azután mégis megtették.

Csak nekem.

Ugyanis kifejtettem nekik, hogy az apám könyvelő, és így feltétlenül írott dokumentumot kell látnia, az én szavamat nem fogadná el — persze, ha elutasítanak, kénytelen leszek máshová menni. Nem mondtam, hogy hová, de tudták ők azt jól! Adtak hát egy részletes kalkulációt, írásban.

Én pedig fogtam a kalkulációt, és az apám helyett a másik kereskedő orra alá nyomtam.

Persze nem rögtön.

Először elmagyaráztam az illetőnek, hogy remek árajánlatot kaptam a konkurensétől, akit szívből utált.

Amikor közöltem vele az árat, nem akarta elhinni. „Ez lehetetlen" — mondta, azt gondolván, hogy blöffölök.

Én bizonygattam, hogy igazat mondok, ő azonban továbbra sem hitt nekem.

Úgyhogy csak ekkor mutattam meg neki az írott kalkulációt.

Az írott kalkuláció láttán a kereskedő majdnem rosszul lett, és azon nyomban feltárcsázta vetélytársát, hogy megfenyítse és megvádolja, hogy nem játszik tisztességesen, és lenyomja az árakat.

Ebből megtudtam, hogy IGAZÁN kedvező árat kaptam; valójában olyannyira jót, hogy 2. számú kereskedő képtelen volt vetekedni vele.

Tehát visszatértem 1. számú kereskedőhöz, akinek nemes lelkűn megadtam a jóvátétel lehetőségét.

Az igazat megvallva, alig két óra alatt sikerült 2800 dollárt spórolnom apámnak.

S bár apám vagyonos ember, azért örült.

Nagyon örült.

Mivel jól TUDTA, hogy ha ezt a 2800 dollárt zsebre akarja tenni, jócskán 5000 dollár körüli összeget kell megkeresnie. (Ne feledd, mi kanadaiak vagyunk, és több mint 50%-ot fizetünk jövedelmi adókban).

Most talán azt mondod magadban, hogy az effajta stratégiák gyerekesek, hogy az igazán gazdag emberek nem gondolkodnak és cselekszenek ehhez hasonlóan, hiszen nincs vesztegetni való idejük, és egyébként is szégyellnének úgy alkudozni, mint holmi szőnyegkereskedő...

Persze nem szólhatok valamennyi milliomos nevében, de gazdag barátaim legtöbbje — márpedig némelyikük vagyona több százmillió dollárra rúg — igenis így gondolkodik és cselekszik, és mindig arra törekszik, hogy a lehető legalacsonyabb árat fizesse: a lusta milliomos árszabását.

És bizony meglepődnél annak láttán, hogy ezek az emberek hogyan alkudoznak, egészen a legutolsó dollárig.

Számukra ez egyfajta lelkiállapot, egy reflex.

A lusta milliomosok nem lelik örömüket a teljes ár megfizetésében, úgyhogy szentül eltökélik, hogy sosem fogadják el az első árat.

Az emberek gyakran csak azért haboznak alkudozni, mert nem akarnak szegénynek látszani. A lusta milliomosokat nem érdekli, ha szegénynek néznek őket. Ők tisztában vannak vele, hogy milliomosok, vagy hamarosan azok

lesznek, készségesen hagyják hát, hogy a többiek hivalkodjanak a pénzükkel, és megfizessék a teljes árat.

Lusta milliomos ismerőseim gyakran novemberig vagy decemberig várnak a kocsijuk lecserélésével, mert tudják, hogy ez az év azon szaka, amikor a kereskedők igyekeznek megszabadulni a készleteiktől, hogy helyet csináljanak az új modelleknek.

Ami azt illeti, ők habozás nélkül elfogadnak egy olyan modellt, amely bemutatótermi járműként szolgált (bizony, még azok az emberek is, akiknek a vagyona több millió dollárra rúg!), s amelyet a kereskedő tekintélyes engedménnyel, olykor akár egy teljesen új modell értékének 25%-ával olcsóbban értékesít.

Ezt nevezem én intelligens szerénységnek!

Egy lusta milliomos szerénységének!

Jussanak eszedbe ezek a tippek az életedben és a tárgyalásaid során!

Soha ne habozz megkérdezni valakitől, nem tud-e engedni az árából!

Manapság oly kegyetlen a versengés, hogy a legtöbb kereskedő hajlandó engedményt adni... de ELŐSZÖR KÉRNED KELL!

Én sosem szégyellek engedményt kérni — mi több, M-Ó-D-S-Z-E-R-E-S-E-N kérek!

Ez második természetemmé vált.

Nem fűlik a fogam ahhoz, hogy a teljes árat megfizessem.

Voltaképpen — jóllehet a bevételeim évről-évre növekszenek — EGYSZERŰEN ÚGY TALÁLOM, HOGY MINDEN MÉREGDRÁGA!

Be kell vallanom, hogy egy 150 000 dolláros ház megvásárlása kevésbé idegesít (és persze villanyoz) fel, mint egy 500 dolláros dzseki megvétele!

Különösen, ha a ház 175 000 dollárt ér!

Tudom, hogy ez bizarrul hangozhat — bármilyen sok lusta milliomos közös fogyatékossága is —, de attól még tény . . .

Ha jobban belegondolok, rájövök, hogy több mint öt éve nem vettem új dzsekit! Tudom, hogy ennek megállapításához bőven elég rám pillantani, és alkalmasint már készültél is felhívni a dologra a figyelmemet — igaz?

De hát a teljes árat könnyű megfizetni!

Erre bárki képes!

Én a lusta milliomos árszabását akarom elérni.

Ezzel nem azt állítom, hogy mindig sikerül a legalacsonyabbra levernem az árat, de legalább megpróbálkozom vele.

Egyesek kifogást emelnek, mondván, hogy nekik nincs idejük vásárolgatni és árakat összehasonlítgatni, mert túlságosan elfoglaltak.

Erre azt szoktam felelni nekik, hogy ha nem egyeznének bele mindany-

nyiszor a teljes ár megfizetésébe, nem lennének kénytelenek olyan keményen dolgozni, és több szabadidejük maradna . . . hogy körülnézzenek vásárlás előtt!

Mindenesetre én mindig találok erre időt.

De ami még fontosabb, irtózom a gondolattól, hogy kiszórjam a pénzemet az ablakon.

Azt hiszem, ehhez még nem vagyok elég gazdag!

Tehát ne habozz minden esetben alkudni, de persze kellemes modorban, mintha játékról volna szó (aminthogy valóban játék is)!

És semmi esetre se mulaszd el a dolgot a legjelentősebb tételek esetében!

Persze pompás érzés 5 dollár engedményt kiharcolni egy enyhén selejtes ruházati cikknél, de arról se feledkezz meg, hogy 1/4 pontos vagy akár 1%-os csökkentést kérj a 100 000 dolláros jelzáloghitelre, aminek révén több ezer dollárt takaríthatsz meg! Soha ne hidd, hogy a bankok egyetlen árfolyammal dolgoznak! A bankok is csak kereskedők, mint mindenki más, és nem csupán egyetlen árral operálnak.

Mindig igyekezz szem előtt tartani, hogy az a havi 100 dollár, amit például egy ügyesen kialkudott jelzáloghitelen spórolhatsz, többet jelenthet, mint képzelnéd! Ha zsebre akarsz tenni 100 dollárt, először meg kell fizetned az adóját. Vagyis 100 dollár valójában 125 vagy éppen 150 dollárnyi adózás előtti jövedelemmel egyenlő, hacsak nem Svájcban, Monacóban vagy más olyan országban élsz, ahol a „rendszer" nem szorongatja annyira az adófizetőket.

Tehát mondjuk, hogy ez a sovány ka 100 dolláros jelzálog-megtakarítás, ami jelentéktelennek tűnhet számodra, 150 leadózatlan dollárt jelent, vagyis 1800 dollárt az éves fizetésedből.

Ha évi 50 000 dollárt keresel, akkor ez az 1800 dollár durván a fizetésed 3%-át képviseli. Ha így nézed a dolgot, kezd tetemesebbnek tűnni az összeg, nemde?

Egészítsd ki ezt még négy–öt olyan területtel, amelyeken a fizetésed 3%-át meg tudod spórolni kiadásokban, és a fizetésed adózás előtti összegének tekintélyes hányadát kapod eredményül. Akik sosem gondolnak ezekre a részletekre (amelyek valójában többek puszta részleteknél!), azok gyakran képtelenek „kijönni a fizetésükből", ahogy mondani szokás, és szüntelenül azt kérdezgetik, hogyan történhet ez meg.

Az üzleti életben gyakorta az a legjobb üzlet, AMELYET MEG SEM KÖTSZ!

Sokszor ugyanez a helyzet a vásárlások, különösen a jelentősebbek esetén. Nem mindig éri meg nyélbe ütni őket.

És különösen nem azon nyomban.

A pénzed elköltésére mindig nyílik alkalom a következő napon, a következő hónapban és évben is.

A még el NEM költött pénz hatalom a kezedben, amely szabadságot biztosít.

Ha elköltötted a pénzt, kiadtad a kezedből a hatalmad, lemondtál a szabadságról.

Persze szükség van egy cseppnyi fegyelemre, hogy az ember ezen elvek szerint gondolkozzon és cselekedjen.

De hát az összes lusta milliomos ismerősöm RENDELKEZIK ezzel a fegyelemmel.

Ha te nem vagy fegyelmezett ember, jó eséllyel úgy fogsz járni, ahogyan mindenki más; ésszerű befektetések és megtakarítások helyett csak költekezel és költekezel, amíg végül alkalmasint egy vasad sem marad, és időd túlnyomó részében boldogtalan leszel.

A minap egy biztosítási ügynök megpróbált eladni nekem 1 millió dollár értékű életbiztosítást, ami csupán . . . havi 250 dollárba kerülne nekem, tíz éven át! Amikor megmondtam neki, hogy drágának találom az ajánlatát, abbéli erőfeszítésében, hogy elgondolkoztasson, és ugyanakkor talán hízelegjen is nekem, az ügynök azt kérdezte: „Mit számít havi 250 dollár olyasvalakinek, aki egy BMW-t vezet (az otthonomban keresett fel, hogy rábeszéljen a szerződés aláírására)?"

„Azért van módom BMW-t vezetni, mert drágának találom az ehhez hasonló ajánlatokat!" — feleltem neki.

Elméletben nem ellenzem az életbiztosítást, de tisztában vagyok vele, hogy számos előnyösebb (persze számomra előnyösebb, nem a társaság számára!) tervezet is létezik annál, amelyet az ifjú ügynök kínált nekem. Olyan tervezetek, amelyeknél az időszak végén meg is marad valami, vagyis ahol a biztosításod terjedelme megtakarításokkal ötvöződik.

Végül azonban mégsem kötöttem életbiztosítást. Mivel olyannyira hozzászoktam ahhoz, hogy jó „üzleteket" kössek, tisztában voltam vele, hogy a saját halálos ítéletemet írnám alá, ha elfogadnám ezt a szerződést!

Ugyanis ellenállhatatlan kényszert éreznék rá, hogy elpatkoljak, csak hogy bekasszírozhassam az 1 millió dollárt!

A Lusta Milliomos MÓDSZERESEN körüljárja az ajánlatokat, nem csupán az üzleti életben, ahol szakadatlanul azon igyekszik, hogy a legkedvezőbb árat fizesse a legjobb szolgáltatásért vagy a legjobb termékért, hanem

a magánéletében is, vagyis akkor, amikor a biztosításáról (gépkocsi-, lakás-, élet-), a telefon-, az Internet-, a kábeltévé-szolgáltatójáról van szó.

Röviden ahelyett, hogy pénzköltés céljából vásárolnál, mint a többi ember, hogy azután eladósodj és elszegényedj, átmenetileg iktasd ki a szokásaidat, és gondolkozz lusta milliomoshoz méltón: mindig próbáld elérni a legkedvezőbb árat!

Ha ezt napi rendszerességgel megteszed, képes leszel fokozatosan mindinkább megszabadulni a munka zsarnokságától.

Ne feledd, minden egyes megtakarított dollár egy olyan dollárt jelent, amelyet később, amikor jobban felkészültél, elkölthetsz . . .

Egy olyan dollárt, amelyet befektethetsz, s amely gyarapszik, és pénzt fial neked . . .

De ami még jobb, ha egy lusta milliomos szemével nézed a dolgot, minden egyes megtakarított vagy befektetett dollár a szabadságod egy egysége . . .

. . . ami révén közelebb kerülsz ahhoz a 3–4 millió további egységhez, amelyekre szükséged lesz, hogy egész hátralévő életedet szabadon élhesd le!

És mivel leghőbb vágyad, hogy életed hátralévő része minél előbb kezdetét vegye, kezdj hát el mihamarabb alkudozni, takarékoskodni és befektetni!

Persze anélkül, hogy rögeszméddé válna a kuporgatás, és olcsójánossá válnál, teszem azt, fogadhoz verméd a garast, amikor borravalót adsz az éttermben . . .

Ugyanis ha így teszel, akkor immár nem lusta milliomosnak hatsz, inkább egy vén zsugorinak — azokból pedig már így is túl sok szaladgál a világban!

12. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS NYOMON KÖVETI AZ APRÓBB, LÁTHATATLAN KIADÁSOKAT

A múlt héten meglepődtem, amikor Michel, a helyi vegyeskereskedés tulajdonosa, 8 dollárt kért egyik vevőjétől egy csomag cigarettáért . . . (Persze az ár kanadai dollárban értendő!)

Jómagam sosem dohányoztam, mert vagy az anyagi helyzetem, vagy az egészségem sosem volt elég jó hozzá!

„8 dollár azért egész csinos summa!" — mondtam magamban, miután a vevő távozott, kezében a cigarettával.

— Van egy pár, akik régebben minden reggel beállítottak hozzám, és két csomaggal vettek, mert mindketten elszívtak napi egy csomaggal — magyarázta Michel.

— És már nem járnak?

— Dehogynem, szoktak jönni mostanában is, de a dohányzásról egy éve leszoktak!

Bölcs döntés, gondoltam magamban, melynek révén havi 480 dollárt tudnak megspórolni. (30 X 16 dollár = 480 dollár)

Havi 480 dollár kitesz egy autó-törlesztőrészletet vagy egy kisebb összegű jelzáloghitel-törlesztést . . .

— Odasüss! — hívta fel figyelmem barátom, a vegyeskereskedő. — Épp itt jönnek! Farkast emlegettünk, és megjelent . . .

Ők rám ismertek, és gratuláltak a könyveimhez, amelyek, állításuk szerint, nagyon tetszettek nekik, majd hozzáfűzték:

— Mi is szeretnénk ingatlanba fektetni, ahogy Ön, csak épp nincs pénzünk. Tudna nekünk valamilyen tippet adni?

— De hát egy éve abbahagyták a dohányzást.

— Ezt meg honnan tudja?

— Michel mesélte.

— Vagy úgy.

— Tehát mivel korábban nagyjából napi 16 dollárt költöttek cigire, most havi 480 dollárt takaríthatnak meg, ami hozzávetőleg évi 5000 dollárnak fe-

lel meg. Ebből az 5000 dollárból már kétségkívül vásárolhatnak egy kis ingatlant, ha felhasználják az általam javasolt bölcs finanszírozási technikákat.

— De nekünk már nincs meg az az 5000 dollár!

Egy pillanatig sem kételkedtem benne, egyszerűen csak biztos akartam lenni a dolgomban.

Az 5000 dollár, amit a dohányzás elhagyásával spóroltak, elpárolgott — őszintén szólva füstbe ment, anélkül, hogy erre egyáltalán ráébredtek volna!

Olyan ez, mint a közlekedőedények működése.

Vagy egy folyó, melyet eltérítenek, de azért folyik tovább, csak éppen egy másik irányba!

És azért folyik tovább más irányba, mert Parkinson egy másik törvényét követi, mely így szól:

„A KIADÁSOK MINDIG A BEVÉTELEKKEL EGYENES ARÁNYBAN NÖVEKSZENEK."

Ijesztő, de igaz!

Gondolj csak a saját életedre példaként . . .

Amikor fiatal voltál, alacsony volt a fizetésed, egy kis kocsit vezettél, és egy aprócska lakásban laktál.

Most, hogy úgymond „sikeres" ember lettél, magasabb a fizetésed, nagyobb kocsit hajtasz, és nagyobb lakásban vagy házban laksz.

Azonban mivel magasabb a fizetésed, több adót fizetsz.

E magasabb fizetésnek köszönhetően a hitelkártya-vállalatok csak úgy tülekednek, hogy megnöveljék a hitelkeretedet, amelyet persze az utolsó fillérig kihasználtál, aminek következtében — magasabb fizetésed okán — a bank készségesen állt rendelkezésedre!

Ebből kifolyólag valószínűleg jobban el vagy adósodva, és így szegényebb vagy, mint amikor alacsony fizetésből gazdálkodtál!

Ironikus, nemde?

Bizony, a hajdani dohányosok a vegyeskereskedésből az emberek zömével hasonlóan (persze a lusta milliomosok kivételével!) töröltek egy kiadást (éspedig egy értelmetlen és káros kiadást), s egyszerűen egy másikkal helyettesítették, és így annak az 5000 dollárnak, amennyibe dohányzási szokásuk korábban került nekik — vagyis a felszabadult összegnek — egyszerűen nyoma veszett.

Évi 5000 dollár cigarettára . . .

Ez azért még ma is pénz . . .

Persze mondhatod erre, hogy nem mindenki dohányzik és költ el 400 dollárt cigire minden hónapban . . .

Ez nagyon is igaz, de ha kielemzed egyéb havi kiadásaid listáját, alkalmasint azt fogod észrevenni, hogy teli van „láthatatlan" szivárgókkal.

Íme egy másik példa:

Michel barátom a vegyeskereskedésből — már megint ő! — elmesélte nekem, hogy sokan költenek 20 dollárt lottószelvényre minden héten. Ez havi 80 dollár, vagyis évi megközelítőleg 1000 dollár, s mivel a nyertes lottószelvény meglehetősen ritka, ez tökéletes magyarázattal szolgál valamennyi világ szerencsejáték-vállalatának egetverő nyereségességére!

Mi több, meséli nekem Michel, amikor visszaadja a vásárlóknak a 2–3 dollárnyi váltópénzt, gyakran hallja a következőt: „Adjon helyette inkább egy lottószelvényt!"

További láthatatlan kiadások . . .

Következzen még néhány példa ezekre az apró–cseprő napi kiadásokra, melyek semmiségnek tűnnek, azonban idővel tetemes összegekké halmozódnak fel . . .

Ha egészséges akarsz maradni, fontos, hogy sok vizet igyál. Jómagam sok éven át vallásos áhítattal vásároltam meg a liter vizemet 1,50 dollárért, ami jó befektetést jelentett az egészségembe.

(Hadd tegyem hozzá, hogy drágálljuk a benzint, holott egy liter vízért sokkal többet fizetünk — a benzin literje ugyanis hozzávetőleg egy dollárt kóstál)!

Tehát az én napi egy liter vizem mintegy 45 dollárba került havonta.

A feleségem ugyanezt csinálta, tehát ez csaknem havi 100 dolláros kiadást jelentett kettőnk számára.

Azután ráébredtem, hogy ha befektetek 150 dollárt egy otthoni ballonos víz-adagolóba, akkor egy 18 literes ballon mindössze 5 dollárromba fog kerülni!

18 liter, ami régebben 27 dollárt kóstált, most mindössze 5 dollárba kerül . . .

Ráadásul környezetkímélőbb is, hiszen újra meg újra ugyanazt a műanyagpalackot használom fel, amelyet magam töltök meg minden reggel!

Íme egy további előny.

Évekkel ezelőtt, egy adóév végén, a könyvelőm rányitotta szemem egy újabb láthatatlan kiadásra, az alábbi kérdésével:

— Tudja, mennyit költött parkolási bírságcédulákra az idén?

— Nem . . .

— 2100 dollárt.

Meghűlt bennem a vér.

2100 dollárt!

Ez aztán takaros summa!

Életem egy bizonyos időszakában megvolt az a rossz szokásom, hogy hittem a szerencsémben (elterjedt hóbort ez a lusta milliomosok körében!), és bebeszéltem magamnak, hogy úgysem fognak soha megbüntetni. Ez addig terjedt, hogy tényleg sosem fizettem a parkolásért, és egy fillért sem dobtam be a parkolóórákba.

Vétkes nemtörődömségem kimenetele az lett, hogy legalább havonta kétszer kaptam egy bírságcédulát. A büntetés rendszerint alig 30 dollárra rúgott, de mivel balgán elmulasztottam időben kifizetni őket, egyre csak híztak, s a késedelmi pótlékokkal és az adminisztratív költségekkel együtt a vérlázító 85 dolláros összegig is képesek voltak felmenni!

Úgyhogy végül kifizettem őket.

Átlagban havonta kétszer, ami 170 dollárt jelentett.

Ez szorozva tizenkettővel annyi, mint 2040 dollár . . .

Persze a cégem fizette a bírságokat (egy későbbi fejezetben látni fogjuk annak előnyeit, ha egy céget működtet az ember), de ez akkor is förtelmesen sok volt! Attól a naptól fogva kezdtem bőszen etetni a parkolóórákat, és igénybe venni a magántulajdonban lévő parkolókat.

Ez is pénzbe kerül ugyan, de évi 2040 dollárnál jóval kevesebbe . . .

Vess egy pillantást a hitelkártyáidra!

Ha 10 000 dolláros hitelkártya-tartozásod van, 18%-os kamatláb mellett, ami a legtöbb bank által felszámított rendes kamat, akkor 1800 dollárt kidobsz az ablakon.

Ráadásul ahhoz, hogy meg tudd fizetni ezt az 1800 dollárt, majdnem az összeg közel dupláját, mintegy 3600 dollárt kell megkeresned . . .

Érdemes fontolóra venned egy kisebb adósságrendező hitelt a bankodnál, amely 8%-kamatra biztosítana számodra hitelkeretet. Ezzel 1000 becses dollárt takaríthatnál meg . . .

Tudom, hogy kissé mániákusnak tűnhetek az állandó kalkulációimmal . . . Ezek a megtakarítások látszólag kisszerűek, amikor azonban összeadódnak, hosszú távon a hatásuk látványos lehet.

Vizsgáld meg a lehetőségeket a saját életedben, és derítsd ki, hogyan takarékoskodhatnál anélkül, hogy nélkülöznöd kellene!

Most pedig vegyük szemügyre, mihez is kell kezdened láthatatlan megtakarításaiddal, hogy nagyon is jelentős összegeket fialjanak!

13. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS KÜSZKÖDÉS NÉLKÜL TAKARÉKOSKODIK!

Végy néhány aranyhalat, és ereszd be őket egy tavacskába!

A halak nagyjából azonos méretűek legyenek!

Mondom, nagyjából azonos méretűek.

Ez a mozzanat döntő fontosságú, mint látni fogod . . .

De még mennyire, hogy látni fogod, hiszen ha hagysz eltelni néhány hónapot, néhány forró nyári hónapot, akkor midőn ősszel visszatérsz, hogy szemügyre vedd az aranyhalaidat, el fogsz ámulni, milyen csodálatos átalakuláson mentek keresztül . . .

Átalakulásuk azért tűnik csodálatosnak a számodra, mert nem ismered azt a törvényt, amelyet mindjárt feltárok előtted . . .

Bizony, azt fogod észrevenni, hogy jóllehet kezdetben a halak mind nagyjából azonos méretűek voltak, azóta az átlagnál egy picivel nagyobbak IRDATLANUL HATALMASSÁ nőttek egyívású társaikkal összehasonlítva.

Akik immár nem is egyívású társaik.

Mi ennek az oka?

Az, hogy az aprócska méretkülönbség következtében ezek egy kicsivel gyorsabban tudtak úszni a többieknél.

Egyben a szájuk is nagyobb volt egy kissé . . .

És e két aprócska előny együttesen lehetővé tette számukra, hogy elképesztően nagyobb mennyiségű táplálékot fogyaszthassanak el az élet nagy versenyében . . .

Ezért nőhettek olyan hatalmasra!

És ezért nem szabad neked sem az orrodat fintorgatnod az aprócska nyereségre — a kis befektetésekre és megtakarításokra, amelyeket naponta eszközölsz —, mivel a hónapok és évek során ezek segíthetnek hozzá, hogy te légy a legnagyobb hal a tóban!

De legalábbis nagyobb mindazoknál, akik nem alkalmazzák ezt a megközelítésmódot.

Nyilvánvalóan életed minél korábbi szakaszában kezded gyakorolni a

megtakarítás (és persze a befektetés!) erényeit, annál hamarabb fogsz megszabadulni a munka zsarnokságától, hogy lusta milliomossá válhass.

Emlékeztesd magad, hogy sosincs késő belevágni!

Hogy miért?

Mert a legfejlettebb országokban az átlagéletkor évről–évre növekszik.

Tehát az is remek, ha csak 40 vagy 50 éves korodban kezdesz takarékoskodni, hiszen jó esélyed van rá, hogy 80, 90 vagy akár 100 éves korodig is elélsz!

Ha ma 20 éves vagy, valószínűleg meg fogod érni a százesztendős kort, a 2006-ban születettek pedig 125 évig is nyugodtan elélhetnek!

Persze egy megszorítással: Ha az elhízás és az ülő életstílus továbbra is ennyire uralkodó lesz az új nemzedéknél, az talán még addig sem fog élni, mint a miénk!

Ez első látásra megkönnyebbülés lehet a kormány számára, melynek így megközelítőleg sem kell olyan sokáig fizetnie az öregkori nyugdíjakat . . . De — és mindig van egy „de", ez pedig egy jó kövér példány, hogy úgy mondjam — az elhízás a felelős az összes betegség közel 50%-áért (a cukorbetegségért, a szívbetegségért, a rákért, a reumáért, a szélütésért stb.), és ekként a közegészségügyi költségek robbanásszerű növekedését idézi elő. Ez pedig a kör négyszögesítésével egyenértékű a kormányok számára, amelyek így is, úgy is veszíteni fognak!

Térjünk vissza most derűlátóbb eshetőségünkhöz, amelynél az emberek egyszeriben szert tesznek annyi józan észre, hogy kevesebbet egyenek és több testgyakorlást végezzenek, és így tovább élhetnek.

Hogyan lehetséges az ehhez hasonlóan hosszú életkor elérése?

Az orvostudomány és a technika fejlődésének köszönhetően, amely révén tested minden egyes szervét képesek lesznek pótolni!

A szív, a vese, a szem, a haj, a bőr, a csípőízület: ezek egytől–egyig pótolhatóak. De még ennél is tovább megyünk.

Képesek lesznek arra is, hogy pótolják a végtagjaidat, a nemi szerveidet, és ami a legfontosabb, az agyadat is.

Egyszerűen beültetnek egy integrált áramkört a homloklebenyedbe, amely akkora memóriakapacitást biztosít számodra, mint amekkora a világ legnagyobb teljesítményű számítógépének van!

Egy másik áramköri lapka beültetésével képesek lesznek enyhíteni a Parkinson-kór okozta remegést (ezt már fel is találták).

Sebészeti úton a szervezetünkhöz kapcsolnak egy parányi gyártóüzemet, amely az antitestek folyamatos utánpótlását fogja biztosítani, és ezek az abnormálisan növekedő sejtek elpusztításával megelőzik a rák támadását . . .

Egy antidepresszáns-üzemmmel is kiegészítenek bennünket, hogy szabályozzák a kedélyállapotunkat . . .

Egy másik termelőegység a káros koleszterinnel fogja felvenni a harcot, és nap, mint nap megtisztítja a véred, ahogyan a szűrőtelepek megtisztítják az ivóvizünket . . .

Az orvosod hálózatára rákötött számítógépet ültetnek a testedbe (de lehet, hogy a csuklódon is viselheted majd), amely szakadatlanul nyomon fogja követni a pulzusod, a vérnyomásod, valamint az ereid és a szerveid állapotát, s így az orvosod mindent tudni fog rólad és az egészséged helyzetéről — kivizsgálás nélkül is . . .

Valójában, ha teszem azt te lennél Indiana Jones, mihelyt elérnél egy bizonyos (előrehaladott) kort, már nem volnál egyéb, mint az egykori Indiana Jones puszta emléke!

Jószerivel minden szervedet kicserélnék, amellyel születtél. Kivéve a genetikai kódodat, amelyet azonban a kérésedre — vagy a házastársad kérésére — módosítanának, hogy jobb genetikai örökséget adhassatok tovább az utódaitoknak.

(Ha többet is szeretnél tudni erről a lenyűgöző futurista forgatókönyvről, olvasd el Eirik Newth *A Brief History of the Future* (A jövő rövid története) című könyvét!

De persze . . .

Ezek a változások pénzbe fognak kerülni.

Temérdek pénzbe.

Akik nem akarnak meghalni, azoknak . . . perkálniuk kell!

A saját zsebükből.

Ami azt illeti, a jövő máris kezdetét vette.

Kétszintű gyógyászat néven.

Ez egy szépítő kifejezés, amely jótékonyan elpalástolja, hogy micsoda is valójában e rohamos fejlődés előtt álló irányzat: két kasszából finanszírozott orvoslás!

Mitévők lesznek azok az emberek, akik nem lusta milliomosok, nem hétköznapi milliomosok, és nem tartoznak a „középosztályba” sem, ahogyan nevezni szokták?

Ezt a kérdést nekem is fel kell tennem magamnak.

Csak rajtad múlik, nem pedig a kormányon, amely máris a feje búbjáig el van adósodva, hogy megtedd a jövőd biztosítása érdekében szükséges intézkedéseket.

Éspedig egy olyan életkorban, amikor elég energikus, képzeletgazdag és

merész vagy ahhoz, hogy elegendő jövedelmet termelj magadnak befektetési és megtakarítási célra.

Egyesek ahelyett, hogy erőfeszítést tennének a jövedelmük növelésére, és a lehető leggyorsabban pénzügyi függetlenségre törekednének, inkább behódolnak az „önkéntes igénytelenségnek" nevezett népszerű irányzatnak.

Egyszerűen megfogalmazva, ezek az emberek inkább szorosabbra húzzák a nadrágszíjat, lefaragják a kiadásaikat, avagy a divatos frázissal élve „leépítenek" ahelyett, hogy keményebben iparkodnának több jövedelmet termelni.

Tegnap láttam a tévében egy fiatal, negyven-egynéhány éves hajadon hölgyet, aki saját elhatározásából egy apró másfélszobás lakásban élt, és azzal dicsekedett, hogy részmunkaidőben dolgozik, mert élvezni akarja az életet. Milyen jó neki! Azonban amikor 60 vagy 70 éves, vélhetően beteg asszony lesz, aki már elvesztette a részmunkaidős állását, és nincs egy fillér megtakarított pénze sem, vajon még mindig élvezni fogja a helyzetét, és dicsekszik majd vele, vagy keserűen megbánja ifjúkori dőreségét? Vajon továbbra is képes lesz „élvezni az életet", vagy arra kényszerül majd, hogy az egyre kevésbé nagylelkű kormány kegyelemkenyerén tengődjön?

A pénz játékában kétféle megközelítésmód létezik: a védekezés és a támadás.

A védekezés a takarékoskodást jelenti, amikor szerényebben élsz, mint ahogy megengedhetnéd magadnak . . .

A baseballban azt szokták mondani: "A játék lényege a dobás . . . "

Ha nincsenek jó dobójátékosaid, nem győzhetsz. Ugyanez érvényes a jégkorongra is: egyetlen csapat sem reménykedhet abban, hogy ő lesz a legjobb — vagyis hogy megnyeri a Stanley-kupát —, ha nincs egy nagyszerű kapusa.

Remek dolog öt gólt lőni, de ha a kapusod hatot bekap, akkor ugyanúgy vesztes leszel . . .

És persze ugyanez igaz a pénzre is: ha 300 000 dollárt keresel, de 400 000 dollárt költesz, akkor bizony pácban vagy!

Ez a gond az önkéntes igénytelenséggel.

A védekezés hatásos, a támadás azonban hiányos.

Igaz persze, hogy képesek vagyunk lecsökkenteni az igényeinket (kiváltképp, ha mesterségesen szították fel őket), és meglenni luxusautó, sőt bármilyen autó nélkül, feláldozni a nyaralónkat, és elsődleges lakhelyünket is a lehető legpuritánabb szinten tartani (ahogyan az a negyven-egynéhány éves hölgy tette a példámban), lemondani az éttermekről, a szép ruhákról, a golfról, az utazásról és a szórakozás minden válfajáról . . .

Egyszóval lehetséges radikálisan a védekezésre összpontosítani.

Azonban ha az önkéntes igénytelenséget választjuk, ez azt jelenti, hogy

azon nyomban lemondunk mindennemű tervről, hogy egzotikus nyaralásokra menjünk, hogy vegyünk magunknak egy Nikont, hogy megnézzünk egy Broadway-showt, hogy elutazzunk Tokióba, Velencébe, Rio de Janeiróba, vagy Moszkvába . . .

Ez bizony kissé elcsüggesztő, ugye?

A te kis tanyád persze kellemes, és azt állítod, hogy mindened megvan, de azért . . .

E filozófiával kapcsolatban a hosszú távú következmények aggasztanak a legjobban: mivel minden egyes dollárt felhasználsz a megélhetésedre, vagyis arra, hogy „elboldogulj valahogy", bizony vajmi keveset — vagy éppen semennyit sem — tudsz félretenni.

Ahogy Woody Allen mondta: „Az örökkévalóság tényleg hosszú, különösen a vége felé."

Az önkéntes igénytelenség rajongói életük utolsó szakaszában alkalmasint azt fogják mondani: „A nyugdíjaskor tényleg hosszú . . . különösen a vége felé!"

Hát még ha 20, 30 vagy akár 40 éven át tart, a nyugdíjak pedig fokról–fokra úgy apadnak el, mint a fakutya vigyora.

A lusta milliomos szüntelenül iparkodik fokozni mind a védekező-, mind a támadóerejét, éspedig kiegyensúlyozott módon.

Ami a védekezést illeti, különös figyelmet szentel a megtakarítások lélegzetelállító erényeinek . . .

A közelmúltban elbeszélgettem egy régi barátommal, aki szörnyű súlyproblémával küzd.

Azt mondtam neki:

— Maurice, hadd osszam meg veled a felfogásomat! A buddhisták azt állítják, hogy az élet szenvedés — de ha a megfelelő szemmel nézed, ez éppen hogy örömhír!

— Micsoda?

— Hadd magyarázzam meg!

— Csupa fül vagyok!

— Tudod, hogy így vagy úgy, de szenvedni fogsz. Viszont magad választod meg, mikor és hogyan szenvedsz!

— Hogyhogy?

— Mi sem egyszerűbb! Az egész színtiszta matematika . . . Dönthetsz úgy, hogy most rögtön vállalod a szenvedést, és rákényszeríted magad, hogy elkezdj fogyókúrázni vagy testgyakorlást végezni; de dönthetsz úgy is, hogy későbbre halasztod a szenvedést, tovább folytatod, amit jelenleg művelsz, és végül elkerülhetetlenül megbetegszel — ám ekkor kiadod a kezedből a lehe-

tőséget, hogy magad válaszd meg a szenvedésed idejét. Mi több, azt kockáztatod, hogy szenvedésed sokkal súlyosabbá válik. Gondolkodj el rajta. A döntés a te kezedben van!

A haladéktalan és szüntelen takarékoskodás valamint befektetés a lusta milliomos egészségtanának alapja. Ez az ő diétája és mindennapi testedzése. Ez az ő önkéntes szenvedése, amelyet azért mér magára, hogy biztosan ne kelljen még többet szenvednie később, és megőrizze stabil pénzügyi egészségi állapotát.

Tudom, egyesek azt mondják: „Én ugyan egy fillért sem akarok megtakarítani. A spórolgatás az óvatosaknak és az öregeknek való. Én a mának akarok élni, igyekszem fenékig kiélvezni, és minden pénzt elköltök, amit csak keresek. Elvégre is meglehet, hogy három éven belül elgázol egy kocsi, miközben átkelek az úton, akkor meg miért tagadjak meg magamtól bármit is?"

A gond az, hogy ezek az emberek nem halnak meg három éven belül, hanem még nagyon sokáig élnek!

Ez a dohányosokra emlékeztet.

Azt mondod nekik (és persze ezerszer hallották már ezt az intelmet): „Nem szabadna dohányoznod, káros a tüdődnek és a szívednek, és bizonyított tény, hogy rákot okoz."

Mire ők: „A nagyapám is dohányzott, és 95 éves korában hat meg!"

„De hát minden évben emberek ezrei halnak meg a dohányzás miatt, jóval a 90. évük betöltése előtt, és még a passzív dohányzás is veszedelmes!"

„Hát, valamitől mindenkinek meg kell halnia!"

Egyetértek velük.

Valamitől mindenkinek meg kell halnia.

Ám ezek az emberek megfeledkeznek arról, hogy életük utolsó tíz–tizenöt évében sokuk tüdőtágulásban fog szenvedni, vagy éppen sebészeti úton kell eltávolítani a gégéjüket rákosodás miatt, és egy kanült kell vezetni a torkukba, hogy egyáltalán beszélni tudjanak.

És akkor alkalmasint majd ráébrednek, hogy korántsem voltak olyan bölcsek: elfelejtették, hogy meghalni valamitől egy dolog, hiszen a halál elkerülhetetlen, ám egészen más tíz vagy tizenöt évig betegeskedni amiatt, hogy gyárkéményként füstöltek, hiszen ezt a kétségkívül vajmi kevéssé kellemes állapotot igenis elkerülhették volna.

Ha hasonló okoskodást követnének, mint amellyel a lusta milliomos fegyelemre szoktatja magát, és a védelmük kiépítésén munkálkodnának, befektetnének és takarékoskodnának . . .

Azonban a kamatlábak olyan alacsonyak, mondhatod, kiváltképp ha Japánban élsz, ahol a hitelkamatláb több éve nem haladta meg az 1%-ot . . .

2005 végén egy környékbeli bank a következő sémát kínálta:

7,5%-os kamatlábat — mely napjainkban ugyancsak vonzó —, ha legalább öt éven át minden két hétben beteszel egy meghatározott összeget.

A reklámbrosúra a következő példákat hozta:

Ha minden két hétben 50 dollárt teszel a bankba, az egyes időszakok végén az alábbi összegek fognak rendelkezésedre állni:

5 év múlva: 7749 dollár;

10 év múlva: 18 617 dollár;

15 év múlva: 33 860 dollár;

20 év múlva: 55 239 dollár.

Tisztában vagyok vele, hogy ez időbe telik . . .

Ráadásul nem is épp az évszázad befektetése!

Még csak labdába sem rúghat ama 1000 dollár mellett, melyet 1965-ben befektethettél volna a Berkshire Hathaway Inc.-be, vagyis a Warren Buffett, az Egyesült Államok második leggazdagabb embere által alapított vállalatba. Ma, 2006-ban, az eredeti 1000 dollárod hihetetlen összeget, 5 500 000 dollárt érne!

Igen, több mint ötmillió dollárt — jól olvastad!

A Berkshire részvényei csak az elmúlt tíz évben megháromszorozták értéküket.

Én azt tanácsolnám neked, hogy vegyél néhány részvényt, csakhogy a kisbefektetők igen nehezen juthatnak hozzá, hiszen darabjuk hozzávetőleg 90 ezer USA dollárba kerül!

De most térjünk vissza a mi kis befektetésünkhöz!

55 329 dollárral nem túl sok mindent kezdhetsz, ráadásul ugyan mit fog érni 55 329 dollár húsz esztendő múlva 2025-ös dollárban, ha tekintetbe veszed az inflációt!

Sokkal, de sokkal kevesebbet, mint manapság, tudom én . . .

Tiéd a pont!

Osztom a véleményed — 55 000 dollár nem valami sok, nem éppen a Fort Knox aranytartaléka!

Másfelől viszont valamennyi lusta milliomos ismerősöm mértékletességről és előrelátásról tett tanúbizonyságot, jóval szerényebben élt, mint amit megengedhetett magának, és így vagy úgy, legalább a kezdeti időkben, de gyakran sok éven át takarékoskodott. Arra mindenki képes, hogy az utolsó fillérig elköltse a keresményét.

Az igazat megvallva az emberek zöme TÖBBET is költ, mint amennyit keres.

Ez a valódi oka az anyagi problémáiknak, nem pedig az, hogy keveset keresnek.

Ez még azokra is igaz, akiknek évi 100 000–300 000 dollár közötti a jövedelmük!

Emiatt lehetséges, hogy gyakran olvasunk az újságban történeteket olyan művészekről, akik a gazdagság és hírnév időszaka után teljesen tönkrementek anyagilag. Ha ezek a nyakló nélkül költekező művészek csak egy kicsit megzabolázták volna a kiadásaikat azon évek alatt, amikor a hírnevük még fennen ragyogott, ha csupán a 15%-át megtakarították volna felmérhetetlenül áradó jövedelmüknek, ahogyan a lusta milliomosok módszeresen megteszik, akkor nem kerültek volna ebbe a helyzetbe, hogy a csőd szélén tántorogjanak, és gyakorlatilag koldulni kényszerüljenek.

Sok művész felhatalmazta a menedzserét a pénzügyei kezelésére. Ennek pedig ismerjük az eredményét!

A lusta milliomos, lett légyen bár pénzügyi tanácsadókkal és menedzserrel rendelkező művész, maga intézi a saját ügyeit, de legalábbis ellenőrzést gyakorol felettük.

Tisztában van ugyanis azzal, hogy jóllehet nem ő a világ legnagyobb pénzügyi szakértője vagy könyvelője, s alkalmanként hibákat követ el, azért sosem fogja meglopni saját magát!

Azáltal, hogy figyelemmel követi a kiadásait, kiküszöböli az értelmetlen költségeket, és következetesen kevesebbet költ, mint amennyit keres, a lusta milliomos fokozatosan megszabadítja magát a munka zsarnokságától, miközben mások arra kényszerülnek, hogy gyakorlatilag a halálukig gürcöljenek, ami miatt gyakran idő előtt távoznak az élők sorából!

Persze hallom, ahogy kötöd az ebet a karóhoz: 55 000 dollár húsz év múltán azért mégsem elegendő . . .

Egyetértek: tehát 50 dollár helyett tégy félre 150 dollárt minden második héten! Most nézzük csak meg, hol is fogsz kikötni . . .

5 év múlva: 23 534 dollár;

10 év múlva: 57 320 dollár;

15 év múlva: 105 825 dollár;

20 év múlva: 175 459 dollár;

175 000 dollár . . .

Ez azért mindjárt más . . .

Még mindig nem egy vagyon, mondhatod, mégis több azon megtakarítá-

sok összegénél, amellyel nyugdíjas évei kezdetén sok ember — voltaképpen minden második amerikai — rendelkezik . . .

Azt is felhozhatod, hogy mivel alig — sőt néha egyáltalán nem — tudod beosztani a pénzed hó végéig, képtelen vagy előteremteni azt az 50 dollárt — a 150 dollárról nem is beszélve —, amelyet ez a program minden második héten megkövetel.

Ha meg akarjuk ingatni ezt a gyenge lábakon álló ellenvetést, hivatkozhatunk a kolbász-technikára.

Hogy mi az a kolbász-technika?

Egy időgazdálkodási módszer, amely arra buzdít, hogy amikor túlságosan nyomaszt bennünket valamely hegyként előttünk tornyosuló feladat, aprózzuk fel kis darabokra, mint egy szál kolbászt.

A módszer beválik — meg fogod látni!

Ha például felteszem neked a kérdést:

„Félre tudnál tenni havi 300 dollárt?" Akkor alkalmasint azt feleled: „Nem, ez túlságosan sok!"

Ha azonban azt kérdezem tőled:

„Félre tudnál tenni napi 10 dollárt?" Akkor valószínűleg azt feleled: „Persze, ez menni fog, hiszen 10 dollár semmiség!"

Napi tíz dollár — mennyi is ez voltaképpen, ha egy kicsit belegondolsz?

Egy pohár bor egy étteremben 7 dollárba kerül . . .

Az adóval és a borravalóval együtt gyakran egy tízdollárost hagyunk a pulton, különösen, ha a pincérnő kedves, és persze csinos.

10 dollár...

Erre a 10 dollárra van szükséged minden nap...

Igen, kijelenthetjük, hogy az emberek zömének rendelkezésére áll ez az összeg.

De bárhogy is, 50 dollárt tényleg az emberek túlnyomó része össze tud kaparni minden második héten, és a fentebb említett programban való részvételhez mindössze erre a havi 100 dollárra van szükség.

Ennyi pénzed minden bizonnyal neked is van.

Legalábbis ha átlagos észak-amerikai polgár vagy, a jövedelmeid és a fogyasztói szokásaid tekintetében . . .

Havi 100 dollár egy étteremben elköltött étkezés, amelyet nyugodt szívvel kihagyhatsz. Igazán nem fogsz belehalni! A derékbőséget pedig valószínűleg örvendetesen lejjebb apad . . .

100 dollár havonta 6–7 üveg bor. Ha jelenleg naponta megiszol egy üveggel a házastársaddal, ahogyan én és a feleségem tettük éveken át, akkor a fogyasztásotok havi 23–24 üveggel fog csökkenni — ezt észre sem fogjátok

venni, és sokkal jobb lesz a helyzet a májatok és a testsúlyotok szempontjából!

Gondold csak végig az összes láthatatlan kiadást, amelyeket az előző fejezetben meghatároztunk, s amelyeket könnyűszerrel kiiktathatnál, ha elkezdenél takarékoskodni... Ha pedig a spórolás unalmas a számodra, és egyhangú életmenetnek tűnik, akkor gondolj rá úgy, mint a kocogásra!

Amikor kocogókat látunk, gyakran feltesszük magunknak a kérdést, hogy miért is kocognak: hiszen már így is olyan soványak! (jómagam nem kérdezem ezt, hiszen 16 éves korom óta folyamatosan kocogok, anélkül, hogy egyetlen hetet kihagytam volna, akár betegség indokán is!) A kézenfekvő válasz az, hogy azért ilyen soványak . . . mert kocognak!

Ugyanez a helyzet, amikor az emberek megkérdezik maguktól, hogyan képesek a lusta milliomosok takarékoskodni — pedig hát ezért lehetnek milliomosok!

Pontosan a takarékoskodás és a befektetések révén (amelyeket gyakran igen zsenge életkorukban kezdenek meg!) tettek szert vagyonra, amit mára még tovább gyarapítottak!

Olyanok, mint a picivel nagyobb aranyhalak, melyeknek kezdetben csak egy csekélyke előnyük volt a többiekkel szemben, s amelyek mégis összehasonlíthatatlanul hatalmasabbakká váltak!

Minden héten, vagy legalábbis minden hónapban kifizeted a számláidat, tartozásaidat, az ingatlanadódat és egy sor egyéb adót.

De ahogyan pénzügyi megfogalmazásban mondani szoktuk, a saját személyes adódat nem rovod le.

A lusta milliomos ezt mindenkor megteszi.

Ő ELŐSZÖR SAJÁT MAGÁNAK FIZET.

Kövesd a példáját!

Tedd azt, amit minden lusta milliomos ajánl fiatal — és idősebb — tanítványainak: tedd félre a fizetésed adózás előtti összegének 15%-át oly módon, hogy közvetlenül a bruttó fizetésedből veszed — vagy veteted — le!

Ily módon garantálod (mintha csak bebiztosítottad volna), hogy képes leszel az anyagi lehetőségeidnél szűkösebben élni ahelyett, hogy tovább nyújtózkodnál, mint ameddig a takaród ér. Ha ráadásul e 15%-os „kényszermegtakarítások" lehetővé teszik számodra, hogy csatlakozz egy adóból levonható nyugdíj-előtakarékossági tervezethez, ahogyan ezt a mi adórendszerünk megengedi, akkor csak annál jobb!

Egyetlen dolgot kell szem előtt tartanod . . . Cseppet sem fogsz szenvedni! MÉG CSAK ÉSZRE SEM FOGOD VENNI, HOGY KEVESEBB PÉNZ

ÁLL A RENDELKEZÉSEDRE: hiszen egyébként is elköltötted volna valami másra! Mi több, fokozatosan kezded majd egyre jobban érezni magad!

Olyan ez, mint belekezdeni egy fogyókúrába, amely csupán 300, bizony, mindössze 300 kalóriával kevesebb táplálék elfogyasztását írja elő minden nap, ami egyetlen szelet süteménynek, egy sörnek vagy egy zacskó krumpliziromnak felel meg!

És nézd csak meg, mennyivel karcsúbb leszel az év végére!

Azért lesz jobb a közérzeted, mert apránként, jóformán észrevétlenül szert teszel:

1. egy kis (felszaporítható) biztonsági tartalékra nehéz idők — betegség, munkanélküliség, válás, gazdasági visszaesés — esetére;
2. arra a tőkére, amelyre egy vállalkozás beindításához vagy egy befektetéshez szükséged lesz;
3. némi nyugdíj-kiegészítésre a visszavonulásod idejére, mely segít majd bearanyozni aranyéveidet;
4. arra a 15 000 vagy éppen 30 000 dollárra, amelyre a régen megálmodott, ám másként soha valóra nem váltható utazáshoz szükséged lesz.

Szóval kezdj el takarékoskodni most rögtön! Bár semmi különöset nem fogsz érezni, hamarosan te leszel a legnagyobb aranyhal a tóban . . .

14. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS EGY KOLDUS FIZETÉSÉBŐL IS ÚGY ÉL, MINT EGY KIRÁLY!

The Millionaire Next Door (A szomszéd milliomos) című lenyűgöző könyvében Dr. Thomas J. Stanley és szerzőtársai „láthatatlan", vagy legalábbis kevésbé hivalkodó milliomosok portréját rajzolják meg, és ehhez az alábbi számokat idézik:

A milliomosok 66%-a saját magának dolgozik . . .
Közülük
75% vállalkozó . . .
25% pedig hivatásgyakorló, úgymint ügyvéd, orvos, fogorvos stb.

A Lusta Milliomos egy további előnyét is élvezi annak, ha van egy saját vállalkozása — akár teljes munkaidőben dolgozik benne, akár nem.

Ily módon ugyanis egy koldus fizetéséből is úgy élhet, mint egy király!

A lényeg az, hogy önalkalmazottnak lenni gyakran egészen elképesztő adókedvezményekkel jár.

a. Nyithatsz magadnak (legalábbis számos országban) egy költségszámlát teszem azt az ebédek, az üzemanyag és a jégkorongjegyek fedezésére, s az egész még szerencsésebb, ha az ügyfeleid egyben a barátaid is . . .

b. Természetesen céges költségen utazhatsz az üzleti kiruccanásokra, de ha történetesen úgy döntesz, hogy kissé körülszimatolsz, vagy éppen piackutatást végzel Párizsban, akkor az Eiffel-toronyra is bátran vethetsz egy pillantást! Követed a gondolatmenetem?

c. A vállalkozásod fizetheti a mobiltelefonod, a vezetékes vonalad és az Internet-kapcsolatod költségeit. Ha otthon dolgozol, a cég állhatja a lakbéred vagy a jelzálog-törlesztésed, biztosításod, fűtés- és villanyszámlád egy részét.

Üzemeltethetsz egy céges autót, melyet üzleti célokra használsz. Tudom, hogy ez bizonyos körülmények között adóköteles juttatás, de ha amúgy is van egy magán-személygépkocsid, ami lehet bármilyen használt és ócska, s melynek árát már régen kifizetted, akkor a második, céges autód már nem esik adókötelezettség alá. Érted a logikát?

Hogy miért lehet ez előnyös — mondhatni roppant előnyös — a számodra?

Azért, mert ha nincs céged, akkor az utazásaidat, az összes éttermi étkezésedet, a mobiltelefon-számládat és az Internet-kapcsolatodat egytől–egyig — KIVÉTEL NÉLKÜL — a LEADÓZOTT DOLLÁRJAIDBÓL kell fizetned.

Vegyük például a lízingelt kocsid törlesztőrészleteit, melyek havi 500 dollárodba kerülnek. Nagyjában–egészében úgy 750 dollár (Kanadában 1000 dollár!) adózás előtti összeget kell megkeresned ahhoz, hogy kifizethesd a havi részleteidet, ami annyit jelent, hogy bruttó fizetésedből évente 9000 dollár megy el a gépjárműved finanszírozására.

Ha azonban a céged fizet a kocsiért, akkor az 500 dollár egyszerű költség — egy évi 6000 dolláros költség, és ezek a dollárok nem adókötelesek, hiszen a nyereségedből vonod le őket. (Persze ha a céged kocsit vesz bérbe, az valószínűleg belekerül neked valamicske adóba, de még mindig spórolsz a dolgon . . .)

Szintén a céged fizeti a kocsi biztosítását.

Teszem azt évi 1000 dollárt . . .

Durván 1500 dollárt kellene keresned ahhoz, hogy ezt a saját zsebedből kifizesd . . .

És a javításokat még nem is említettem . . .

Ami azt illeti, mindezek a tippek, amelyek tökéletesen legálisak, HATALMAS változást idézhetnek elő az életedben.

Magasabb színvonalon élhetsz még akkor is, ha sokkal alacsonyabb fizetést adsz magadnak.

Valóban úgy élhetsz egy koldus fizetéséből, mint egy király!

Egy nap, amikor az első bizonytalan lépéseket tettem a pályámon, egy barátom, aki valóban nagystílű lusta milliomos volt az élete alkonyán, azt mondta nekem:

„Amikor igazán nekiveselkedsz a vagyonszerzésnek, majdnem ugyanannyi időt töltesz annak kimódolásával, hogyan fizethetnél kevesebb adót, mint magával a pénzkereséssel!”

És ő tökéletesen legális módszerekről beszélt.

Minden kormány arra fordítja az ideje túlnyomó részét, hogy új (leplezett vagy nyílt) módozatokat keressen a megadóztatásunkra. És ha az a benyomásunk támad (bármilyen naiv legyen is!), hogy ajándékot kapunk tőle (ez rendesen a választási kampányok idején fordul elő), a kormány a másik kezével már siet is elvenni, amit az egyikkel megadott.

Akkor hát nem tökéletesen indokolt részünkről, ha legális módokat keresünk a szakadatlan „adópolitikai támadások" elleni védekezésre, és igyekszünk egy kicsivel kevesebb adót fizetni?

Íme néhány további példa az önvédelem módszereire:

A céged osztalékot is adhat neked fizetés helyett — a jövedelemadó-kulcs így alacsonyabb.

Céged gyakorolhatja az adóátlagolás egy tökéletesen törvényes módját azzal is, hogy nem szükségképpen ad neked magasabb fizetést csak azért, mert egy adott évben nagyobb nyereséget könyvelt el. Az adókulcs rendszerint alacsonyabb egy vállalat számára, és te később, egy TETSZÉS SZERINTI időpontban is fizethetsz magadnak — teszem azt olyankor, amikor kevesebb bevételed folyik be egyéb forrásokból, vagy amikor a tárgyévi bevételeid veszteségekkel ellensúlyozhatóak . . .

Bizonyos körülmények között meg is oszthatod a jövedelmed oly módon, hogy fizetést adsz a házastársadnak vagy a gyerekeidnek, ami az adókönnyítés újabb törvényes formáját jelenti számodra, kivált ha a házastársad a tiédnél alacsonyabb adókulcs alá esik.

Egyesek vagyonkezelői alapokhoz, elkülönített vagyonrészekhez, alapítványokhoz folyamodnak . . .

De mivel jómagam nem vagyok adótanácsadó, nem fogom hosszasabban boncolgatni ezeket a lehetőségeket, hiszen országról–országra változnak.

Én csupán azt szeretném, hogy tartsd szem előtt az általános elvet.

A Lusta Milliomos (az összes többi milliomoshoz hasonlóan!), szakadatlanul arra törekszik, hogy hasznot húzzon mindazokból az adókedvezményekből, amelyeket a kormány az önalkalmazottak számára felkínál.

Hiszen ha pár pillanatig elgondolkozunk rajta, egyszeriben kristálytisztán érthetővé válik:

AZ A LEGKÖNNYEBBEN MEGKERESETT PÉNZ, AMIT ADÓBAN MEGTAKARÍTUNK

Egyben ezt a legélvezetesebb megkeresni, hiszen ez az összeg a legfájóbb veszteségünk, amikor évről–évre a kormánynak adjuk.

Mélyen legbelül tisztában vagyok vele, hogy ujjonganunk kellene, amiért egy-, két- vagy akár ötmillió dollár a befizetendő adónk, hiszen ez azt jelenti, hogy minden kétséget kizáróan másfél-, három vagy éppen hétmillió dollárt kerestünk meg az év folyamán . . . Mégsem láttam még soha senkitől, hogy pezsgős pohárköszöntőt mondott volna, miután egy jókora summa adót befizetett az államnak!

Bizony, az adóban megtakarított pénz becses a számunkra, hiszen olyan,

mintha csak képesek lennénk óvatosan kivarázsolni a saját zsebünkből, mielőtt az állam elkaparintja tőlünk.

Meggyőződésem szerint ezért tesz ez a pénz boldoggá olyan sok lusta milliomost.

Hiszen ki szereti, ha lóvá teszik?

Ez az „adóügyekre fordított figyelem" csupán egy további eszköz, amelyet a Lusta Milliomos a kiadásai nyomon követése végett alkalmaz — hiszen az adók TÉNYLEGESEN kiadást jelentenek, erről sosem szabad megfeledkeznünk! Az igazat megvallva az adók képviselik a kiadások egyik legpusztítóbb válfaját, kivált azok számára, akik nincsenek felvértezve a küzdelemre.

Ha jobban belegondolsz — persze azért nem túlságosan, mert attól csak depresszióba esnél! —, januártól áprilisig (egyes országokban akár májusig vagy júniusig) kizárólag az államnak, vagyis a befizetendő adód megtermeléséért dolgozol.

Egy utolsó megjegyzés. Most azt mondhatod magadban, hogy mindez nagyon szép, és leghőbb vágyam egy cég, hogy kihasználhassam mindezeket az előnyöket, de hát én csak egy alkalmazott vagyok.

Ne feledd, nem muszáj kizárólag önmagadnak dolgozni ahhoz, hogy lehessen egy vállalkozásod!

Lehetsz egyszerre alkalmazott ÉS cégtulajdonos!

És így kiélvezheted az adókedvezményeket.

Gondolkozz csak el rajta . . .

Minden lusta milliomos így gondolkozik.

Ez az egyik oka annak, hogy ilyen színvonalon élhetnek rendkívülinek sokszor korántsem mondható jövedelmükből.

15. FEJEZET

A LUSTA MILLIOMOS BÍZIK AZ ÖSZTÖNEI SUGALLATÁBAN

Egy napon a kiadóm és én találkoztunk egy rendezvényszervezővel, aki egy számos szónokot felvonultató motivációs rendezvényt készített elő — olyan tekintélyes személyiségekkel, mint Jack Canfield, a népszerű *Chicken Soup for the Soul** sorozat társszerzője, Les Brown, Janet Lapp és még számos felszólalóval, köztük szerény személyemmel.

Támadt egy ötletem, amely könnyen megduplázhatta a szónoki tiszteletdíjamat: a kiadó nyomtasson ki, és adjon el a rendezvényszervezőnek 10 000 példányt a *The Golfer and the Millionaire* című, megjelenés előtt álló könyvemből, amely a rendezvény ajándékkönyveként szolgálna. Mivel könyvenként 1 dollár szerzői jogdíj járt nekem, igencsak könnyű elképzelni ennek az ötletnek az ösztönző erejét . . .

A kiadó is egészen felvillanyozódott, hiszen ez 10 000, tüsténT eladott példányt jelentett, valamint ingyenes és fergeteges hírverést a könyvnek.

Éspedig olyan hírverést, amely pénzt hoz a házhoz, ahelyett, hogy pénzbe kerülne: ismét felbukkant a „különbözet” . . . Ami azt illeti, véleményem szerint a lusta milliomos mindig igyekszik a pénzbe kerülő dolgokat pénzt fialó tényezőkké alakítani — és ez gyakrabban lehetséges, mint gondolnánk!

Tehát együtt ebédeltünk a rendezvényszervezővel, akit Sergiónak fogok nevezni, jóllehet nem olasz származású volt.

A sötétbarnára sült Sergio bejelentette nekünk, hogy a napokban tért vissza egy háromhetes mexikói nyaralásból.

Persze mindenkinek joga van a nyaraláshoz, Sergio bejelentése mégis bosszantott, hiszen a rendezvényig már alig hat hét volt hátra, és nekem kissé meggondolatlan dolognak tűnt, hogy valaki ennyire hosszú szabadságra menjen egy olyan esemény előtt, amelyre 10 000 résztvevőt várnak.

Csevegtünk egy sort, azután a kiadó átnyújtotta Sergiónak a szerződést.

Én felkínáltam a Mont Blanc-tollamat, és félig tréfaként, félig a döntést

---

* magyarul megjelent: Erőleves a léleknek, Bagolyvár Könyvkiadó

felgyorsítandó, hozzáfűztem: „Az én tollammal óhajtja aláírni, vagy a sajátjával?" Persze nem igazán hittem megjegyzésem eredményességében.

Sergio azonban pillanatnyi habozás után azt felelte: „Inkább az Önét használom . . . "

És ezzel aláírta a szerződést anélkül, hogy legalább elolvasta volna!

Megint csak nem tudtam egyértelműen, miként vélekedjek.

Az ösztöneim azt sugallták nekem, hogy ez nem normális viselkedés.

Hacsak nem olyan szerződésről van szó, amelyet már több tucatszor aláírt ugyanazzal a vállalattal, egyetlen e névre méltó üzletember sem szignál semmiféle szerződést anélkül, hogy legalább átfutná, vagy átnézetné a jogtanácsosával.

Én a következő okoskodást követtem: Ha valaki ilyen fölényes stílusban ír alá egy szerződést, mintha a dokumentum mit sem érne a szemében, akkor felettébb nagy esélye van annak, hogy nem is fogja tiszteletben tartani.

Ebéd közben finoman unszoltam Sergiót, hogy az én szónoki tiszteletdíjamat előre fizesse ki; a rendezvényszervező beleegyezett, hogy kiállítsa a rendezvény előtti napra szóló csekket, amelyet megkönnyebbülten csúsztattam a zsebembe.

Amikor véget ért az ebéd, megosztottam aggályaimat a kiadóval, és melegen ajánlottan neki, hogy MINDADDIG ne szállítsa le a 10 000 példányt a könyvből, amíg az árukat meg nem kapja.

A kiadó döbbenten kérdezte tőlem, miért gyanakszom a rendezvényszervezőre, akit ő elbűvölő és minden gyanú felett állóan becsületes embernek talált. Elképedve hallotta, hogy pont Marc Fisher ad hangot effajta bizalmatlanságnak — az az ember, akinek mindenkor POZITÍV hozzáállást kellene tanúsítania. Elmondtam neki ugyanazt, amit az imént az ösztöneimmel kapcsolatban megosztottam veled, majd mindketten mentünk a magunk útján.

Telt–múlt az idő. A rendezvény előtti napon — továbbra is az ösztöneimtől vezérelve — elmentem Sergio bankjába, hogy igazoltassam a csekket. Az a bizonytalan baljós érzés munkált bennem, hogy nem lesz elegendő fedezet a számláján. De volt! Fellélegeztem, és azt mondtam magamnak, hogy talán alaptalanul tápláltam bizalmatlanságot iránta, s hogy alkalmasint figyelmen kívül kellett volna hagynom az ösztöneim sugallatát. Ugyanazon a napon a kiadó is felhívott, hogy szelíden ugrasson egy kicsit, ugyanis minden gond nélkül megkapta a 10 000 példány árát, még a szállítás előtt. Nyilvánvalóan eluralkodott rajtam az üldözési mánia. Becsületesen bocsánatot kértem. Elvégre is hébe–hóba mindenki tévedhet . . .

Azonban a rendezvény előtti napon ismét megcsörrent a telefon. A kiadó volt az, és azt akarta elmondani, milyen szerencsésen „úsztuk meg" az ügyet.

A kormány a rendezvény napján lefoglalta Sergio összes számláját, mivel egy vagyonnal tartozott kifizetetlen adókban! Az agyafúrt adóhivatalnokok kivárták, amíg Sergio megkapja az összes pénzt a résztvevőktől, és csak akkor csaptak le rá!

Ennek következtében egyetlen csekket sem lehetett beváltani azok közül, amelyeket a szónokok a rendezvény napján kaptak meg!

Az ösztöneim arra nem figyelmeztettek, hogy Sergio az adói miatt került pácba, amiatt azonban igenis riasztottak, hogy igencsak rendhagyó üzletemberrel találkoztam a személyében . . .

Az intuícióm figyelmeztetett a leselkedő veszélyre!

És mivel hallgattam rá — no és persze mert volt egy kis szerencsém —, sértetlenül úsztam meg az ügyet! Én voltam az egyetlen szónok, akit teljes egészében kifizettek!!

Ráadásul valószínűleg megelőztem, hogy kiadó barátom súlyos veszteséget szenvedjen el, ugyanis a rendezvényszervező alig egy héttel később csődöt jelentett!

Mivel követtem az ösztöneim sugallatát, ahogyan minden vérbeli lusta milliomos teszi, megúsztam egy 20 000 dolláros személyes veszteséget . . . és egy barátomnak is segítettem egy súlyos anyagi veszteség elkerülésében.

Tehát bizonyos szempontból 20 000 dollár kerestem . . . mennyi idő alatt is? 5 vagy 10 másodperc alatt? — persze, ha figyelmen kívül hagyjuk azt az időt, amely alatt elmentem a bankba, hogy igazoltassam a kérdéses csekket!

Mennyi is lehetett az, egy óra?

Valójában az ösztöneim munkája még ennél is több jövedelmet mentett meg számunkra, hiszen kiadó barátomnak több mint 25 000 dolláros veszteséget sikerült elkerülnie.

Blink (Ösztönösen) című ragyogó könyvében Malcolm Gladwell így ír: „Olyan világban élünk, amely feltételezi, hogy egy döntés minősége egyenesen arányos a reá fordított idővel és energiával."

A *New Yorker* ifjú és tehetséges írója azután tette ezt a mélyenszántó megjegyzést, hogy megismerkedett egy tanulmány meghökkentő eredményeivel, melyet az alábbiakban magam is bemutatok.

Egy szép napon a pszichológus, Nalini Ambady, megnézetett három, egyenként tíz másodperces, lenémított videofelvételt a diákjaival egy professzorról, és a diákok véleménye egyöntetű volt. Azután Ambady lerövidítette a felvételek időtartamát öt másodpercre, ám a hallgatók vélekedése így is egyöntetű maradt. Sőt figyelemreméltóan egységes maradt akkor is, amikor a pszichológusnő alig két másodperc tartamú videókat mutatott a diákoknak. Eztán Ambady összehasonlította ezeket az „azonnali" értékeléseket

ugyanazon professzorok olyan hallgatók által készített értékeléseivel, akik egy egész szemesztert töltöttek az illetők kurzusain, és arra a megállapításra jutott, hogy az értékelések mind egybehangzók. Gladwell szerint ez ékes bizonysága tudatalattink kiaknázható hatalmának.

Más szóval ösztöneink rendkívül gazdaságos hatalmának és bölcsességének.

Ami viszont a lusta milliomos örömeinek — és vagyonának — alapját képezi.

Miért bíznak hát oly kevesen az ösztöneikben?

Kétségkívül azért, mert olyan világban élünk, ahol rendszerint a bal agyféltekét ítélik a fontosabbnak (jobbkezesek esetében): vagyis azt a féltekét, amely az ésszerű gondolkodás és a logika felelőse . . .

Ha valami nem tudományos vagy tapasztalati alapon nyugszik, abban nem lehet megbízni — az nem több puszta dajkamesénél!!

Freud *A mindennapi élet pszichopatológiája* című lenyűgöző művében módfelett megvilágosító erejű megjegyzéseket tesz az intuícióval és jelentőségének azon leértékelésével kapcsolatban, ami a tudományos gondolkodás és „haladás" beköszöntével végbement.

„Viszonylag igaza volt tehát a rómainak, aki elállt egy fontos vállalkozástól, ha a madarak repülése nem olyan volt, mint máskor; következetesen cselekedett a saját feltevései szerint. Ha viszont azért állt el a vállalkozástól, mert megbotlott házának küszöbén, akkor abszolút mértékben is fölényben volt velünk, hitetlenekkel szemben, jobb lélekismerő volt, mint mi lenni igyekszünk. Mert ennek a megbotlásnak bizonyítania kellett számára, hogy valami kétség, valami belső ellenáramlat működik benne, melynek ereje a cselekvés végrehajtásának pillanatában csökkenthetné szándékának erejét. A teljes sikerben ugyanis csak akkor lehetünk biztosak, ha valamennyi lelki erőnk egységesen törekszik a kívánt cél felé."*

Más szóval, amikor a Lusta Milliomos elolvassa a horoszkópját — már persze ha van rá ideje és hajlandósága! —, és ez arra inti, ahogyan a világ összes többi Nyilasát vagy Oroszlánját, hogy aznap tartózkodnia kell bármely fontos döntés meghozatalától, mert a Jupiter negatív befolyást fejt ki, akkor tisztában lesz vele, hogy vénasszonyos babonaság volna részéről, ha otthon maradna, és egész nap fel sem kelne az ágyból.

Ha azonban valamilyen vakvéletlen folytán háromszor is rossz helyen fordul be (noha jól ismeri a környéket!), miközben egy fontos szerződés aláírására igyekszik egy új ügyféllel, vagy ha nem találja a kulcsait, ezt bízvást

---

* Lukács Katalin fordítása

tekintheti az ösztönei sugallatának, amelyek (sokkalta) bölcsebbek nála; próbálkozásnak egy jelzés leadására, hogy NE menjen el aláírni a szóban forgó szerződést, amely, bármilyen jövedelmezőnek tűnjön is, végül valóságos csapást fog jelenteni a számára, mert az ügyfél sosem fog fizetni, vagy olyan sok galibát okoz, hogy Lusta Milliomosunk azt kívánja, bár sosem szerződött volna vele.

Megesik, hogy hiába hallottál valakiről csupa jót, mégis „rossz" érzés fog el, amikor először találkozol vele személyesen . . .

Netán egy kismadár a füledbe csiripeli, hogy egy alkalmazottad vagy egy állandó vevőd nem viselkedik tisztességesen veled, olyannyira, hogy az illető képtelen a szemedbe nézni beszélgetés közben . . .

Bizonyos vagyok benne, hogy tudod, miről beszélek . . .

A Lusta Milliomos mindenesetre folyvást éberen figyeli ezeket a jeleket: mivel hallgat az ösztönei sugallatára, időt és pénzt takaríthat meg.

Ügyelj rá azonban, hogy szánj időt a körülszimatolásra és a felderítésre — még ha csak egy gyors ellenőrzés keretei között is —, mielőtt fejest ugranál, és az utolsó dollárodat is befektetnéd egy kockázatos vállalkozásba, csak mert kedvező előérzeted van vele kapcsolatban!

És persze szeretnék hozzátenni még egy megszorítást: ha az ösztöneid MINDIG azt sugallják, hogy VALAMENNYI projekted értelmetlen, és egytől-egyig az ÖSSZES ember tisztességtelen és hozzá nem értő, akivel csak találkozol, akkor azért érdemes kétségbe vonnod az intuíciódat.

Ez esetben valószínűleg negatívabb a hozzáállásod, mint hinnéd!

Tehát azon nyomban el kell kezdened lusta milliomossá képezni magad!

Csak ekkor bízhatsz ugyanis meg az ösztöneid sugallatában.

16. FEJEZET

ÉLJ A LUSTA MILLIOMOS NAPIRENDJE SZERINT!

„A nagy zsenik gyakran többet teljesítenek, amikor kevesebbet dolgoznak" — mondta egyszer Leonardo da Vinci.

Ezek a szavak úgy hangzanak, mintha egy vérbeli lusta milliomostól származnának!

És mivel minden idők egyik legnagyobb elméje ejtette ki őket, érdemes gondosan megszívlelnünk őket. Ahogyan Leonardo *Értekezés a festészetről* című művében tanácsolja: „Időről–időre vonulj el, kapcsolódj ki kissé, s midőn visszatérsz a munkádhoz, az ítéleted biztosabb lesz, ugyanis a szakadatlan munka miatt elveszíted a hathatós ítélkezés képességét . . . "

Vagyis nem elég azzal foglalkozni, amit szeretsz, de gyakorta meg is kell pihenned, és rendszeresen szabadságra kell menned!

Így dolgoznak azok, akik igazán nagy eredményeket érnek el!

Mit gondolsz, miért nem játszik Tiger Woods minden egyes versenyen — ahogyan előtte a nagy Jack Nicklaus sem tette?

Azért, mert jeles elődjéhez hasonlóan tisztában van vele, hogy lehetetlen hétről-hétre produkálni a győzelemhez szükséges energiát, elszántságot és összpontosítást — különben is azoknak a főbb versenyeknek a megnyerése a lényeg, amelyek mérföldköveket jelentenek a pályafutásában.

Tehát Tiger Woods vigyáz magára.

Eredményesen gazdálkodik az erőivel, és eleget pihen.

Ahogyan egy lusta milliomos teszi.

Mivel a Lusta Milliomos tudja, hogy a legértékesebb eszközei az ideje és . . . az ENERGIÁJA!

Energia híján — mi több, az energia legmagasabb rendű, legtisztább és legelevenebb formája híján — sosem lesz képes nagy dolgokat véghezvinni, és lusta milliomos módjára keresni a pénzét.

Energia híján nem foganhatnak meg benne világos ötletek.

Energia híján sosem lesz képes előállni egy egymillió-dolláros elképzeléssel.

Energia híján olyan lesz, mint az emberek zöme, akik nem képesek meg-

látni és megragadni a kedvező alkalmat, mert túlságosan kimerültek a munkától!

Energia híján gyengül az ítélőképessége, és képtelen lesz elkerülni a tévedéseket, amelyeket drágán kell megfizetnie.

Energia híján nem tudja majd meggyőzni a környezetében lévőket, hogy kövessék az általa választott irányba: a siker és a vagyon felé.

Tehát a Lusta Milliomos valóságos kincsként óvja energiáját.

Ő az ideje helyett bizonyos szempontból az energiájával gazdálkodik.

Ahogyan Mark Twain mondta egyszer: „Mindenki az időjárásról beszél, de senki nem tesz semmit vele kapcsolatban!"

Vajon nem érvényes ugyanez a megjegyzés a munkára is?

Mindenki arról beszél (és panaszkodik!), hogy milyen sokat kell dolgoznia, mégsem megy senki elég gyakran szabadságra.

A Lusta Milliomos nem panaszkodik, hiszen életének szerves része a fegyelem, hogy ne lépje túl a saját határait, és vigyázzon magára.

A közhiedelemmel ellentétben azok az emberek, akik agyondolgozzák magukat, folyamatos ÖNFEGYELEMHIÁNYBAN szenvednek!

Ugyanezen okból kifolyólag — mivel fegyelmezett — tervezi be KOMOLYAN a Lusta Milliomos a vakációit a napirendjébe . . .

És a komolyan itt annyit jelent, hogy rendszeresen . . .

Ami azt illeti, valahányszor kezded feszültnek, negatívnak, rosszkedvűnek, csüggedtnek érezni magad . . . ez annyit jelent, hogy itt az ideje egy szünetnek! (Ha már évek óta így érzed magad, akkor igencsak sok behoznivalód van!)

Mivel a tested közölni akar veled valamit.

Éspedig azt próbálja tudomásodra hozni, hogy ha te nem mész szabadságra, majd megy ő!

Persze a hozzájárulásod nélkül: Egyszerűen megbetegszik!

Ha te nem törődsz vele, majd ő ráncba szed!

Melyik lehetőséget részesíted előnyben?

Azt, hogy a tengerparton heverészel jó társaságban, egy margarita-koktélt szopogatva, vagy azt, hogy az ágyadban hánykolódsz egymagad, miközben erős lázcsillapítót nyeldekelsz?

Ne vesztegess hát túl sok időt a munkára, hacsak ez nem jelent szórakozást a számodra!

Inkább élj lusta Milliomoshoz méltón!

II. RÉSZ

A SZAKADATLAN VAKÁCIÓZÁS MŰVÉSZETE

1. FEJEZET

CSAK LASSAN A TESTTEL... IDŐD MINT A TENGER!

Azt szokták mondani, hogy „az idő pénz”.

Ha ez igaz, akkor rossz hírem van legtöbb Olvasóm számára: az a benyomásom, hogy nincs valami sok pénzük, ugyanis . . . Ugyanis naponta tíz-szer–hússzor is hallom, amint a környezetemben lévő emberek siránkoznak: „Nincs elég időm!”

„Szeretnék testedzést végezni, több időt tölteni a gyerekeimmel, vagy szeretném elolvasni a legújabb sikerkönyvet, de . . . egyszerűen nincs rá időm!”

„Szeretnék többet utazni, többet golfozni, szabadságra menni, de . . . nincs rá időm!”

„Szeretném gyakrabban látni az unokatestvéreimet vagy a nénikéimet, mint három- vagy ötévente egyszer, de . . . nincs rá időm!”

És valahányszor eltemetsz egy öreg nagybácsit vagy nagynénit, megfogadod magadban, hogy megpróbálsz más helyszíneken is találkozni a rokonaiddal, mint a ravatalozóban.

Azonban a legközelebbi alkalommal némiképp szórakozottan és szörnyű bűntudattal emlékeztetitek egymást, hogy a legutóbbi találkozás alkalmával ugyanezt fogadtátok meg, s hogy a dolog immár nem maradhat üres ígéret: igenis össze fogtok jönni szerencsésebb körülmények között is!

Mindazonáltal hacsak nem történik keresztelő vagy esküvő a családban, sosem találkoztok egymással: meg kell várnotok a következő temetést!

Mindnyájan egy Grand Prix résztvevői vagyunk — egy olyan versenyé, amelyért mind nagyobb és nagyobb árat kell fizetnünk . . .

Ez persze normális dolog — hiszen egy Grand Prixről van szó, amit szó szerint Nagydíjnak fordíthatnánk!

Tehát minden nap egyre gyorsabban és gyorsabban kell száguldanod, egészen a legutolsó körig, amely sokszor hamarabb jön el, mint valaha számítottál rá!

Ahogy mondani szokás, húszévesen voltaképpen belecsöppentél az életedbe, beköltöztél az első lakásodba, vagy megtetted rá az előkészületeket, mivel a szüleid túlságosan aggódtak miattad, hogy . . . mikor fogsz már a sa-

ját lábadra állni és kirepülni a családi fészekből, hogy ők is újra szárnyra kaphassanak, és ismét belevessék magukat az életbe!

Tehát két végén égeted a gyertyát, hiszen egyszerre tanulsz ÉS dolgozol . . . hogy ki tudd fizetni a tandíjadat, és fedezhesd minden egyéb kiadásodat. Életedben először megérted, miért kiabált veled folyton apád tizenéves korodban, hogy . . . oltsd le a lámpát: a villany ára egyszerűen felháborító!

És most bizonyosfajta szomorúságot érzel, amikor az apádra gondolsz — akit mindig is mániákus kuporgatónak tekintettél.

Egy aprócska, rozsdamarta Honda volánja mögött ülsz, amelyet szívedből imádsz, hiszen ez az első kocsid, és mert hősiesen falja a kilométereket, ráadásul alig fogyaszt valamit . . .

Huszonöt éves korodban végre szert teszel az első „igazi" állásodra, az első igazi partneredre, és az első igazi kocsidra (jóllehet még ez is kicsi). Továbbra is mindkét végén égeted a gyertyát, mivel most már egy nagyobb lakásban élsz, és a gépkocsi-hiteledet is törlesztened kell. Mindezek ellenére csak úgy lubickolsz az energiában (és az adósságban!), és azt mondod magadnak, hogy az egész élet előtted áll . . .

Harmincévesen azután kezdesz kicsivel jobban keresni, és szemet vetsz valami szebb kocsira, talán az első Lexusodra, azután az utolsó pillanatban változnak a terveid, mert kiderül, hogy hamarosan gyereketek születik. Mihelyt összeházasodtok (ezek a szerény kis rendezvények persze ugyancsak sokba kerülnek), nekiveselkedsz az első házatok megvásárlásának.

A továbbiakban is két végéről égeted a gyertyát, sőt még középen is, hiszen most már három szájat kell etetned.

Azonban azzal vigasztalod magad, hogy ez átmeneti állapot, és mire negyvenéves leszel, végre módodban áll majd kikapcsolódni, utazgatni és élni egy kicsit.

Persze negyvenévesen sem lazítasz, ugyanis életedben először igazán érdekes és felelősségteljes állást találsz, amely azonban számos kötelezettséggel is jár — például azzal, hogy heti hatvan órát dolgozz!

Végre kezdesz igazán komoly pénzeket keresni, persze te egyáltalán nem így érzed, hiszen sikerült megvenned az első BMW-det, ráadásul megszületett a második gyereked, aki az elsőnél is sokkal többe kerül, ugyanis második házastársad is van hozzá: az első tudniillik elvált tőled, amiért heti hatvan órát robotoltál. Hatalmas summa tartásdíjat is megörököltél tőle, ami sajnálatos módon nem vonható le az adódból.

Ötvenévesen kezded a kimerültség tüneteit érzékelni magadon (ami teljesen normális két gyerek és két házasság után!): gyakran sajog a hátad, kez-

dődő gyomorfekélyed van, és glükozamin-szulfátot szedsz, mert a bal térded fáj golfozás közben — még akkor is, ha golfkocsival mész!

Időnként éles nyilallást érzel szívtájékon — kivált azt követően, hogy a legjobb barátod szívinfarktust kap, ami el is viszi.

És aggodalommal tölt el a kedvenc unokatestvéred sorsa, akinek a ravatalozóban tett legutóbbi látogatásotokkor megígérted, hogy gyakrabban fogtok találkozni — nos, amikor tényleg utoljára láttad őt, az szintén a ravatalozóban történt a múlt héten, miután unokatestvéred elhunyt bélrákban!

Szóval kezded megérteni, hogy nem vagy halhatatlan, s hogy legfőbb ideje végre felhagyni azzal, hogy két végéről égesd a gyertyát, mielőtt még késő lenne.

Életedben először úgy érzed, mintha . . . már nem állna előtted az egész élet!

Végre rádöbbensz, hogy a komika, Lily Tomlin, nem tréfált, amikor azt mondta: „A taposómalommal az a baj, hogy ha nem taposol elég keményen, akkor eltaposnak."

Téged talán nem tapostak el, mindenesetre holtfáradt vagy, hiszen rabszolgaként gürcöltél harminc éven át.

Persze ellenvetésként mondhatod nekem azt, hogy ezzel semmit sem lehet tenni, hogy mindenkinek ugyanez a problémája, vagy az időhiány, hogy mindenki folyton kapkod és rohan, s hogy — Freud után szabadon — ez csupán korunk egyik átka.

Tudom.

Az éttermben, az autószervizben, a gyógyszertárban, gyakorlatilag bárhová mész is, minden pultnál azt kiáltják feléd, hogy „egy perc az egész!", mivel nem akarják elveszíteni a vevőkörüket, avagy szeretnének elkerülni egy esetleges dühkitörést (a kórházban sosem nyugtatgatnak ezzel, hiszen tudják, hogy annyira te sem vagy naiv — a kezelés bizony nem egy percig fog tartani).

Egy perc az egész.

Mire feltámad benned a kísértés, hogy így felelj: „Remélem is, mert bízvást elhiheti, nem akarom az egész napomat ezzel tölteni — fontos elintéznivalóim vannak!"

Őszintén remélem, hogy miután elolvastad ezt a könyvecskét, másként fogsz felelni . . .

Talán felelhetsz úgy is, ahogyan én szoktam, hiszen nekem semmi igazán fontos tennivalóm nincs az életben, persze attól eltekintve, hogy éljem!

Mindenesetre amikor közlik velem, hogy „egy perc az egész", azt szoktam felelni: „ráérek".

És ezt nem puszta udvariasságból mondom, hanem azért is, hogy enyhítsem az engem kiszolgáló alkalmazottra nehezedő nyomást.

Valójában pedig kivétel nélkül minden esetben azért felelek így, mert tényleg soha nem sietek.

Szeretem ráérősen intézni a dolgaimat.

Elvégre is minden jogom megvan hozzá — hiszen az időm mint a tenger, ugyebár?

Márpedig ha ez így van, akkor nem tökéletesen elfogadható részemről, hogy rendelkezzem vele és tetszésem szerint használjam fel, ahelyett, hogy hagyjam magam béklyóba verni általa, mint az emberek zöme?

Gyakran hallom másoktól — és nem vagyok biztos benne, hogy ez bók vagy sértés akar lenni —, hogy nem pusztán úgy festek, mint akinek a világ összes ideje a rendelkezésére áll, de egyben olyan vagyok, mintha vakáción lennék, vagy épp most tértem volna vissza róla . . .

Tudod, ezt a bókot hallom a legszívesebben.

Hadd mondjak csak annyit, hogy ez összehasonlíthatatlanul jobb, mintha az ellenkezőjét mondanák neked: „Hé, igazán rád férne egy kis vakáció! . . . ” Kivált, ha a főnököd teszi a megjegyzést, aki helyetted már el is döntötte, hogy ez bizony jó hosszú pihenés lesz! Hát nem kellene inkább mindig úgy kinéznünk, mint aki vakáción van?

Ez már csak azért is remek volna, mert ily módon nem ácsingóznánk az éves két–háromheti vakációnk után olyannyira, hogy szánalmasan számoljuk a hátralévő napokat, és áthúzogassuk őket a naptárban.

Az elcsigázott, kimerült, és megcsömörlött külső helyett . . . úgy is kinézhetnénk, mint aki egész évben szakadatlanul vakációzik!

A jó kedélyünk így sosem hagyna el!

Amikor pedig eljönne a valódi vakációnk ideje, a pihenés tényleg a javunkra válna, hiszen nem félholtan vágnánk bele (hogy aztán ugyanúgy térjünk vissza a munkához).

A két-három hét elteltével nem éreznénk kiábrándulást attól a kilátástól, hogy vissza kell térnünk az irodába, miután épp csak elkezdtük leereszteni a gőzt, és úgy érezni, hogy lassan visszatér a jó kedélyünk, s hogy a legjobb formánkat magunknak kell tartogatnunk, nem pedig a főnökünknek!

Ám azonfelül, hogy ritkán megyünk szabadságra, még e kivételes alkalmakkor is a kimerültség előrehaladott állapotában leledzünk. Már persze ha nem betegszünk meg rögtön az első napon (ami ahhoz hasonlít, mint meghalni a nyugdíj első évében!), mivel ez az egyetlen alkalom, amikor agyondolgozott testünk végre feljogosítva érzi magát egy kis lazításra!

Ha még mindig nincs elég időd, és továbbra sem ráérősen teszed a dolgod,

akkor úgy tűnik, hogy szegény maradtál. Bizony, SZEGÉNY még akkor is, ha dollármilliói hevernek a bankszámládon, hatalmas házban laksz, és fényűző kocsit vezetsz!

Hiszen így elmellőzöd a lényeget, az élet valódi szépségét és voltaképpeni célját. Márpedig ha fel akarod fedezni mindezeket, és kivált, ha szeretnéd megtanulni értékelni is őket, akkor egyvalamire van szükséged: időre!

Az idő a te nyersanyagod, az a szubsztancia, melynek révén mindent felépíthetsz, avagy lerombolhatsz!

Úgy vélem, hogy életed néhány óráját — de legalábbis egyetlen röpke órát, vagyis azt az időt, amely jelen eszmefuttatás elolvasásához szükségeltetik — az idő kérdésének átgondolására kellene szánnod.

Hiszen végső soron az életed múlik rajta — nemkülönben az egészséged és ami még fontosabb, a BOLDOGSÁGOD.

És ugyan mi számít igazán ezeken kívül?

Ezzel a rövid és szerény történettel azt kísérlem meg bizonyítani a számodra, hogy igenis úszhatsz a modern társadalom árjával szemben, amelyben a haladás a jelek szerint valami borzalmas kárt okozott.

A továbbiakban adok még néhány tippet — amelyekkel kibővítheted az eddigiek tárházát —, hogy könnyebben megszabadulhass béklyóidból, hogy időd nek rabszolgája helyett urává válj, és hogy, magyarán szólva, szakadatlanul vakáción lehess . . .

Véleményem szerint e komoly vállalkozás első lépése az, hogy megszabadulj a munka zsarnokságától — amely mindenfajta vakáció elsőszámú ellensége.

2. FEJEZET

SZABADULJ MEG A MUNKA ZSARNOKSÁGÁTÓL!

Életednek két fő alkotóeleme van, amelyek időd felemésztéséért felelősek, és kettejüknek van egy közös vonásuk: elkerülhetetlenek, vagy legalábbis annak látszanak . . .

Az első az alvás, amelynek huszonnégy esztendőt szentelünk az életünkből, ha napi nyolc órát alszunk!

Feltételezve, hogy hetvenkét évig élünk . . .

A második természetesen a munka.

A munka általában nyolc órát foglal le a napunkból, amelyhez hozzá kell adnunk azt a (legjobb esetben) egy órát, ami alatt odaérünk a munkahelyünkre, és hazatérünk onnan . . .

Persze gyakran sokkal hosszabb időről van szó, mert sok munkavállaló messzebb lakik, mert esik vagy havazik, mert baleset történt, még ha a másik sávban is, az emberek pedig lelassítottak vagy meg is álltak, hogy megbámulják. Puszta kíváncsiságból.

E kíváncsiság pedig veszedelmes, és sokszor újabb balesetet okoz, csakhogy ez alkalommal már a te sávodban, ami még több időd et rabolja el!

Tehát napi kilenc óra, de valójában ez gyakran jóval több, hiszen sűrűn hazavisszük magunkkal a munkánkat (és a vele kapcsolatos aggodalmainkat), és hagyjuk, hogy esténként vagy hétvégeken is megzavarjanak minket valódi vészhelyzetek esetén. Vagy éppen olyan vészhelyzeteknél, amelyeket egy megszállott főnök agyalt ki — aki a munkájának él —, avagy éppen üldözési mániában szenved, és attól fél, hogy elveszíti a piaci részesedését . . . vagy épp az állását!

Azután pedig ott van az Internet, a mobiltelefon, a BlackBerry^{TM}, amelyek mindegyike kutyává alacsonyít bennünket egy láthatatlan póráz végén: hiszen a Föld bármely pontján napi huszonnégy órában elérhetőek vagyunk. Micsoda dicsőség!

De tegyük fel, hogy mindössze napi kilenc órát töltünk munkával . . .

Igen, kilenc órát naponta . . .

Heti öt–hat napon át . . .

Mindent egybevetve, ha igazán belegondolunk, ez a legsúlyosabb kötele-

zettségünk, és muszáj eltöprengenünk azon, hogy nem akarunk-e megszabadulni tőle!

Ez a kilenc óra, amit a kenyérkereseteddel töltesz, egyben azt a Minotauruszt is jelenti, amely a szó szoros értelmében felfal téged az életedet jelképező labirintusban.

Összesen több mint húsz évet tesz ki az életedből . . . (megint csak feltéve, hogy hetvenkét éves korodig élsz).

Ez földi léted közel egynegyede . . .

Tehát hacsak nem szenvedélyed az alvás és a munka, akkor hozzávetőlegesen negyvenöt esztendőt töltesz az életedből egy olyan tevékenységgel, amelyhez cseppet sem fűlik a fogad, vagy egyszerűen nem is tudatosul benned!

Kezd összeadódni a holtidő, igaz?

Bárhogy is, ezért nem érzékeled az idő múlását, ezért fogsz egy napon felkelni és ráébredni, hogy . . . öreg vagy, nagyon öreg; túlságosan megöregedtél, semhogy megtehesd, amiről . . . fiatalabb korodban álmodoztál — most már túl késő!

Mindent a munkádba öltél.

Vagy ha nem is mindent, de rengeteget.

Túlzottan is sokat!

Legalábbis az én véleményem szerint.

Gondolkodj el rajta . . .

Kilenc óra . . .

És nem is akármilyen órák!

Rendszerint ezek a napunk legjobb órái, amelyek alatt csúcsformában, energiától duzzadónak érezzük magunkat . . .

Egy kissé ironikus és egy kissé szomorú belegondolni, hogy napod legjobb óráit, és lényed legjavát áruba bocsátod egy olyan főnöknek, aki gyakran nem is értékeli mindezt, hiszen csak középszerű fizetéssel honorál!

És miért is kellene reád árasztania az elismerését? Hiszen áron alul adtad el a tehetségedet, bagóért mentél bele az üzletbe, és a valódi értéked feléért, tizedéért vagy akár ezredrészéért kótyavetyélted el magad!

Ennél sokkal, de sokkal többet ÉRDEMELSZ!

Ha belegondolsz, egy kissé szomorú is, hogy életünk oly sok évén át — az úgynevezett „felnőttévek" alatt, amelyeket azonban inkább „rabszolgaéveknek" kellene hívni — alávetjük magunkat e bánásmódnak, hiszen egyszer csak ráébredünk, hogy egyedül gyerekkorunkban voltunk szabadok, s hogy most már a nyugdíjig kell várnunk szabadságunk visszanyerésére . . . Valószínűleg ezért szokták mondani, hogy az öregek visszatérnek a gyerek-

korukba! Ám itt a kelepce: még csak azt sem garantálja senki, hogy megérjük a nyugdíjas kort . . .

És persze azt sem szavatolják, hogy a reményeink szerinti kondícióban köszönt ránk a nyugdíjaskorunk . . .

Az az egy garantált, hogy némiképp megváltozott és megroggyant állapotban, nem makkegészségesen kerülünk oda . . .

Korántsem biztos, hogy erre a hőn várt életkorra — melynek elérésére negyven–ötven éven át sóvárogtunk — sikerül megőriznünk a kellő lendületet, energiát és egészséget, hogy véghezvigyük mindazt, amiről egész addigi életünkben hiábavalóan álmodoztunk, mert béklyóba vert bennünket . . . a munka!

S hogy miért fogadjuk ezt el?

Mert olyanok vagyunk, mint mindenki más, és mindenki folyton azt szajkózza, hogy . . . az embernek muszáj dolgoznia — ilyen az élet!

De vajon valóban ilyennek kell lennie az életnek?

Persze, ha imádod a munkádat, ha valódi szenvedélyt jelent a számodra, akkor elismerem, hogy érdemes rááldoznod a napod legjavát, hiszen az emberek általában ilyenkor nyújtják a legjobb formájukat . . .

Ekkor beteljesítjük a dharmánkat, ahogyan a buddhisták mondják, vagy a küldetésünket, hogy a divatos kifejezéssel éljek, amely valójában egy ismét felkapottá vált évszázados fogalom! Elfogadom, hogy ez esetben azt szeretnénk, ha a mulatságunk minél tovább tartana, következésképpen igyekszünk a nyugdíjazásunkat lehetőség szerint minél tovább halogatni, hiszen jóllehet dolgozunk, egyben remekül mulatunk is...

Mint egy udvari bolond.

Vagy egy bölcs.

Mint Warren Buffett, Amerika második leggazdagabb embere, aki hetvennégy éves korában továbbra is mesteri kézzel irányítja a Berkshire Hathaway Inc.-et — azt a vállalatot, melyet több mint negyven éve alapított.

Mint Li Ka-Shing, Ázsia egyik leggazdagabb embere, aki hetvenhat esztendős korában továbbra is maga ellenőrzi a Hutchison Whampoa Ltd., e világot behálózó roppant vállalatkonglomerátum működését.

Mint Summer Redstone, aki nyolcvanegy évesen a Viacom Inc. elnöke.

Mint Kirk Kerkorian, aki nyolcvanhét esztendősen továbbra is nagy hullámokat ver fel az üzleti világban, például amikor befolyásos pozíciót szerez magának a GM-ben a részvények 7%-ának megvásárlásával.

Mint a fergeteges francia író, Henri Troyat, aki a tiszteletreméltó kilencvennégy esztendős életkorban nemrégiben jelentette meg Alexandre Dumasról írt ötszáz oldalas életrajzát!

De ha csupán a mindennapi betevődért dolgozol, ahogy mondani szokás, ami önmagában is elég különös kifejezés . . .

Ha a naptáradon egyenként húzgálod át a napokat péntekig, vagy színessel emeled ki az idei kéthetes vakációdat . . .

Ha türelmesen ikszelgeted ki a nyugdíjig hátralévő éveket . . .

Más szóval, ha egymilliós (vagy legalább ötmilliós, ha az inflációt is bekalkulálod!) nyeremény esetén azon nyomban beadnád a felmondásodat, akkor szerintem komolyan el kellene gondolkodnod ezen a napi kilenc órán . . .

Hiszen e kilenc óra kritikus fontossággal bír, és valójában benne gyökerezik a problémád . . .

Érdemes lenne letenned a tollad, és komolyan eltöprengened ezen a kilenc órán: meg kellene próbálnod elfogulatlan elmével és eltökélten felmérni, hogy mihez is kezdhetnél velük, úgy értem, hogy milyen módon csökkenthetnéd a számukat — nem feltétlenül nullára, de legalábbis jelentős mértékben . . .

S ami a fő, miként ejthetnéd szerét, hogy felhagyhass a naptáradban azoknak a napoknak a kihúzogatásával, amelyek a nyugdíjas korodtól elválasztanak . . .

Ugyanis hamarabb nyugdíjba mehetsz, mint gondolnád!

Tíz éven belül, vagy alig öt éven belül — ha okosabban és jövedelmezőbben dolgozol, és persze kevesebbet költesz, hiszen igen gyakran a vásárlóerőnk egyben az az erő is, amely a szegényházba juttat minket. És természetesen, ha minél hamarabb elkezdesz befektetni . . .

Igen, e napi kilenc óra ellen okvetlenül támadást kell intézned . . .

Hogy miért?

Azért, mert ezek az órák túszként tartanak fogva téged . . .

Távol tartanak a valódi énedtől.

Az álmaidtól . . .

A vágyaidtól . . .

Elfeledett tehetségeidtől . . .

Mert távol tartanak és megfosztanak a szeretteidtől . . .

Sosem láthatod őket, vagy csak futólag, és most nem a szeretődről vagy a kedvesedről beszélek, hanem a szüleidről, a barátaidról, a gyerekeidről . . .

A gyermekeidről, akikre ismeretlenekként tekintesz, akik a hét napból ötön távol vannak tőled, s akik lényegében idegenek keze alatt nőnek fel . . . Ezeket az idegeneket általános iskolai tanítóknak nevezzük!

A gyermekeidről, akik nélküled nőnek fel, akiknek a felcseperedését következtében nem követheted nyomon, és akik gyakran búcsúzás nélkül hagynak faképnél . . .

Igen, a gyermekeidről, ezekről az apró csodalényekről, e parányi kincsekről, akikre akkor sem tudsz kellőképpen odafigyelni, amikor együtt vagytok, mert túlságosan elfoglalt, túl szórakozott vagy, mert . . . mert „apunak itthon is dolgoznia kell, és maminak is dolgoznia kell, ha egyszer két kocsink van és egy pótmamánk, ami egy vagyonba kerül nekünk!"

A pótmama . . .

Egy újabb idegen, akinek nem jut ideje a saját gyermekeiről gondoskodni, mert a tieidre kell vigyáznia, hogy megkeresse a napi betevőjét!

Bizony, ezek a szegény gyerekek, akiket a sorsára hagyunk, mígnem egy napon azt kezdjük kérdezgetni magunktól, hogyan tévedhettek ennyire rossz útra!

Bizony, ez a napi kilenc óra az, ami valójában kilenc rudat jelent a börtöncelládon — hát nem volna jobb megszabadulni tőlük, hogy többé ne tudják felemészteni az életünket?

És talán annak érdekében, hogy (legalább részben) megszabaduljunk a munka zsarnokságától, nem kellene elkezdenünk egy kissé bölcsebben és beosztóbban költeni a fáradságosan megkeresett dollárjainkat?

3. FEJEZET

NE VÉGY MEG SEMMIT, AMÍG TE MAGAD ÚGY NEM DÖNTÖTTÉL!

„Amikor végre sikerül elég pénzt megspórolnod, hogy megvedd álmaid kocsiját, amelyikről a legutóbbi reklámkampányomban szavaltam, én már rég ócskasággá teszem azt. Mindig legalább három lépéssel előtted járok, és mindig teszek róla, hogy folyamatos kudarcélmények közt vergődj. Káprázat-földe az az ország, melyre sosem találhatsz rá. Én elkábítalak az újításaimmal, márpedig az újítások szépsége abban rejlik, hogy sosem őrzik meg újdonságukat. Mindig felbukkan egy másik, amely ósdivá teszi az előzőt. (. . .) Az én szakmámban senki sem akarja, hogy boldog légy, mert a boldog ember nem jó fogyasztó. A szenvedésed a gazdaság hajtóereje. A mi zsargonunkban ezt »vásárlás utáni csalódottságnak« nevezzük."

A fenti szemelvény a 99F című regényből származik, e fiktív műből, amely mindazonáltal magában rejti az igazság egynéhány aggasztó darabkáját, ugyanis a szerző, Frédéric Beigbeder, éveken át az egyik vezető reklámügynökségnél dolgozott, mielőtt átnyergelt volna regényírónak. Tehát pontosan tudja, miről beszél.

Az egykori reklámszakember e vallomásának vannak nyugtalanító felhangjai, nem igaz?

Te még soha nem érezted a vásárlás utáni csalódottságot?

Egy nap a skóciai St. Andrewsban megrendezett brit nyílt golfversenyen egy tévériporter interjút készített Fuzzy Zoeller golfozóval, egy igen kedves emberrel, aki épp az imént tért vissza a történelmi városrész pompás butikjaiban eszközölt bevásárló-körútjáról. Zoeller vett egy régiséget, egy antik arany golfütőt, a riporter pedig gratulált neki.

Zoeller éleslátón beismerte: „Hát igen, öt percre boldoggá fog tenni!"

Nem olyasmi ez, amit te is gyakran konstatáltál már?

Vagy talán nem volt meg benned a kellő őszinteség — vagy éleslátás —, hogy bevalld magadnak?

Te nem szoktál azért vásárolni (felesleges) holmikat, mert boldogtalan vagy, és mert kétségbeesetten igyekszel „bekasszírozni" azt az ötpercnyi boldogságot, amit a vásárlás nyújthat?

Szoktál azért vásárolni, hogy enyhítsd a kudarcélményeidet?

Mert a főnököd vagy egy kollégád ordítozott veled?

Mert az alkalmazottad baklövést követett el, mert az eladások csökkentek, vagy ami még rosszabb — szabadesésbe kezdtek?

Mert a férjed ügyet sem vet rád?

Talán azért engedi használnod a hitelkártyáját, mert ő úgyis éjt nappallá téve dolgozik, hogy törleszthesse az adósságát?

Elárasztod a gyermekeidet ajándékokkal, és így próbálod elfeledtetni velük hosszúra nyúlt távolléteidet?

Drága ajándékokat veszel, amelyeket nem engedhetnél meg magadnak, hogy lenyűgözd a környezetedben élőket, a sógorodat, az apádat, vagy hogy eljátszd a „gazdagot" a barátaid előtt, akiknek tényleg van mit aprítaniuk a tejbe?

Rengetegen ugyanolyan kényszeresen vásárolnak, mint ahogyan esznek.

Egyszerűen betegek.

Vagy hamarosan betegek lesznek!

Ahogyan a lélekgyógyász szakzsargonban mondják, ezek az emberek ételbe fojtják az érzelmeiket.

Megpróbálnak elégedettséget és boldogságot vásárolni maguknak.

Ha keményen dolgozunk, stresszessé válunk, tehát valahogyan le kell engednünk a gőzt.

És kárpótlást keresünk.

Mégpedig gyors és haladéktalan kárpótlást.

Gyorséttermi boldogságot.

Haladéktalanul be akarjuk takarítani a munkánk gyümölcseit.

Nem a jövő évben vagy a jövő hónapban: HALADÉKTALANUL.

Az üzleti guruk ezt sulykolják beléd: TEDD MEG MOST!

Hiszen így tevékeny férfinak vagy nőnek érezheted magad, aki képes gyorsan meghozni egy döntést. A mottód így hangzik: VÁSÁROLJ MOST!

Miért várnál holnapig, ha ma is megveheted?

Mindnyájan arra vágyunk, hogy erősnek érezhessük magunkat.

Az erő eme érzetére pedig a leggyakrabban úgy teszünk szert, hogy a VÁSÁRLÓERŐNKET fogjuk munkára.

De ha egy pillanatra belegondolunk, ezzel vajon nem a nagyvállalatokat segítjük hozzá a meggazdagodáshoz?

És persze még gyakrabban — valójában az esetek 80%-ában, ha hihetünk a statisztikáknak — vásárlóerőnk fitogtatása révén talán nem szegényedhetünk el egyik percről a másikra, és nem süllyedhetünk nyakig az adósságba? Anélkül, hogy túlzottan le akarnám egyszerűsíteni a dolgot, szerintem néha

érdemes tudatosítanod magadban, hogy mindnyájan kora gyermekkorunktól belebonyolódtunk egy végeérhetetlen háborúba: az Egyesült Államok polgárai, többé–kevésbé kövér malacperselyeikkel, amelyeket a homlokuk verejtékével tömtek meg, szemben az ELLENSÉGGEL!

Az ellenség egy LÉGIÓ, a katonák — helyesebben szólva a kalmárszellemű zsoldosok — virtuális serege, akiknek egytől–egyig ugyanaz a küldetésük: rátenni a kezüket a MI dollárjainkra!

Te vagy Dávid!

Az ellenség pedig Góliát, ahogyan a Bibliában.

Góliát mindenhol jelen van az életedben, ott áll minden utcasarkon, minden kirakatablakban, minden étteremben . . .

Megtalálod valamennyi honlapon, ő vigyorog rád sandán a felugró hirdetésekről, a fotója ott szerepel minden második oldalon, de gyakran még az újságokban és magazinokban is, feltűnés nélkül megbújik a rádió zeneszámai között, elkísér téged a moziba is, ahová feledést keresve mész el: róla azonban nem feledkezhetsz meg, hiszen ott látod a reklámtranszparenseken, és ő húzódik meg Mel Gibson és Julia Roberts háta mögött, amikor egy Gucci vagy Chanel butik előtt összeölelkeznek! Ezt termékelhelyezésnek nevezik (bár inkább termékbefektetésnek kellene hívniuk!), és pénzt hoz a konyhára a filmproducereknek.

Góliát gyötör a telefonban, a postaládádban és persze a televízióban, amit nézve te magad adsz fegyvert a kezébe, és könnyíted meg a feladatát, hiszen öntudatlanul bebocsátod elmédbe napi három–négy órára. Szerencsére azonban ott a kezed ügyében a távkapcsoló, amellyel minden reklámszünetben eltrafálhatod őt!

Góliát fortélyainak fegyvertárába ráadásul a láthatatlanság is beletartozik. Még akkor is ott van körülötted, amikor semmi jelét nem észleled. És amikor azt hiszed, hogy nincs jelen, ő azért a közeledben lappang, csiszolgatva a cselfogásait, és finomra hangolva a támadási terveit. Ő mindenütt jelen van. Az egyetlen személy, akinek jelenléte még nála is egyetemesebb, Isten.

Ez azért nem kismiska!

Olyan ő, mint George Orwell Nagy Testvére.

Bizony, mindenütt jelen van, kiváltképp a GONDOLATAIDBAN és az „álmaidban” . . .

Ráadásul ő ömlik a barátaid, a férjed, a feleséged, a gyermekeid és a munkatársaid ajkáról, akik szakadatlanul emlegetik valamennyi formájában, a legkülönfélébb mártásokkal nyakon öntve: „Ezt láttam, azt láttam, vagy Kérlek! Papa! Kérlek, vedd meg nekem!”

„Tegnap vettem magamnak ezt az új ketyerét! Egyszerűen hihetetlen. Neked már van?”

És persze iparkodnod kell, ahogyan minden önmagára valamit is adó lemmingnek, alkalmazkodnod kell, másként hogy fognak rád nézni? Mint egy nímandra, egy „minus habensre", ami olyan személyt jelent, aki megméretett, és könnyűnek találtatott. Ha nem vásárolsz haladéktalanul, akkor úgy fognak rád tekinteni, mint valami idejétmúlt őskövületre . . .

Ha fontosnak akarod érezni magad, ha gazdagnak akarod érezni magad, vagy csupán annak szeretnél látszani, ha mégoly alaptalanul is, ha érezni akarod, hogy igazán élsz, s meg szeretnél feledkezni arról, hogy egy nap meg kell halnod, akkor csak egyetlen gyógymód van: VÁSÁROLJ!

Elhamarkodottan, rosszul és értelmetlenül, a fő, hogy vásárolj . . .

A lényeg mindig az lesz, hogy megvedd ezt, vagy megvedd amazt!

Vásárolj, hogy elmenekülhess, hogy ne kelljen törnöd a fejed a problémáidon, a bensődben tátongó ürességen, a nőn vagy a férfin, aki nem szeret viszont, önmagadon, hiszen te sem tudtál sosem szeretni, talán mert az életed első szereplője, akinek szeretnie kellett volna téged, az anyád vagy az apád, elmulasztotta megtenni: így hát a vásárlás az egyetlen reményed!

Amit Góliát akar, és aminek megszerzése érdekében semmilyen eszköztől sem riad vissza, azok a DOLLÁRJAID, és olyannyira hozzá van szokva ahhoz, hogy elszedje őket tőled, hogy MÁRIS a magáénak érzi a pénzedet, jóllehet egyelőre még a te zsebedben van!

Az ő felfogása és tapasztalatai szerint — és az emberek többsége alapos indokot ad arra, hogy ezt gondolja — e dollárok csupán néhány napig, vagy akár óráig időznek nálad. Egyszóval csupán átutazóban tartózkodnak a te zsebedben, mielőtt továbbvándorolnának az övébe!

Itt bizony nem egyenlő esélyekkel zajlik a játék. A mérkőzés már azelőtt eldőlt, hogy kezdetét vette volna . . . És ez bizony az emberek 80%-ára igaz — mindazokra, akik elveszítik a mérkőzést, akik az ingüket is elvesztik fiatalkorukban, és az egész életüket azzal töltik, hogy megpróbáljanak kievickélni az adósságaikból . . .

Azonban Dávid, bármilyen apró termetű is, képes legyőzni Góliátot.

Éspedig azért, mert mint talán emlékszel rá, van egy parittyája.

És e parittyához HÁROM KŐLÖVEDÉKE:

1. AZ ELSŐ KŐ az ÍTÉLŐKÉPESSÉG.

Ítélőképessége latba vetésével belátja, hogy az eszeveszett vásárlás nem fogja boldogabbá tenni, sőt csak nyomorúságba dönti és arra kényszeríti, hogy még többet gürcöljön, s ennek következtében elrabolja vagy legalábbis megcsappantja szabadságát, amely, felfogása szerint, egyik legértékesebb kincse.

2. A MÁSODIK KŐ a FEGYELEM.

Az ítélőképesség jó dolog, de nem elegendő. Mindenki tudja, hogy a dohányzás, a falánkság vagy a mértéktelen ivás káros — akárcsak a túlzásba vitt testedzés —, mégis igen kevés ember elég fegyelmezett ahhoz, hogy egészséges életmódot folytasson.

3. A HARMADIK KŐ a KIEGYENSÚLYOZOTTSÁG.

A kiegyensúlyozottság, amely megakadályoz bennünket abban, hogy irigykedjünk mások sikerére vagy gazdagságára, hogy bármennyire van mit a tejbe aprítanunk, „szegényebbnek" lássuk magunkat a másik embernél. A kiegyensúlyozottság, amely elégedettséggel töltheti el szívünket, s amely lehetővé teszi, hogy megbecsüljük mindazt, aminek valóban birtokában vagyunk, mélyen legbelül, s hogy méltányoljuk az életet, és ne veszítsük el az érdeklődésünket rögvest valami iránt, ha más tereli magára a figyelmünket. Hiszen mihelyt megszerezzük vágyunk tárgyát, az újdonság is hamarosan el fogja veszíteni varázsát!

E három kőlövedékkel a kezében a kicsiny Dávid képes vereséget mérni Góliátra, és megőrizni vagy visszanyerni elveszített szabadságát.

Ha nem vagy biztos benne, hogy képes leszel eredményesen felhasználni e három követ, csak tedd fel magadnak az alábbi három kérdést vásárlás előtt:

VALÓBAN SZÜKSÉGEM VAN ERRE?

A válasz az esetek túlnyomó részében a „NEM" lesz.

Ha nem vagy meggyőződve róla, tégy próbát a következő gyakorlattal: Gondold végig, mire költötted a pénzed az elmúlt 10 vagy 20 év folyamán, és válaszold meg őszintén az alábbi kérdéseket:

„Ha arra kérnélek, hogy cseréld el velem mindezeket az árucikkeket, a ruhadarabokat, amelyek alig egyszer–kétszer voltak rajtad, a gitárt, amelyen elvétve játszol, a körfűrészt, amelyet évente egy–két alkalommal használsz — vagyis mindazokat az árucikkeket, amelyek zsúfolásig töltik a fiókjaidat, az alagsorodat és a garázsodat . . . Szóval ha megkérnélek, hogy cseréld el velem mindezeket a holmikat azért az 50 000 vagy 100 000 dollárért, amennyibe eredetileg kerültek neked, mitévő lennél?

Majdnem biztos vagyok benne, hogy a pénzt választanád!

Jómagam is, hiszen most, hogy a birtokomban vannak mindezek a holmik, TUDOM, hogy haszontalanok, éspedig nem azért, mert elnyűttek vagy elavultak lettek, hanem mert MINDIG is haszontalanok voltak!

Akkor hát miért ne kerülnél helyzeti előnybe a jövőddel szemben, és mindeme haszontalan holmik megvásárlása helyett miért ne választanád most rögtön a pénzt, amíg még megvan a választási lehetőséged?

A második kérdés, amely közvetlenül az elsőből ered, így hangzik:

„VALÓBAN MOST RÖGTÖN VAN RÁ SZÜKSÉGEM?”

Az őszinte válasz ez alkalommal is az esetek túlnyomó részében a „NEM”.

A vásárlás ráér. Mindig várhatsz vele egy hetet, egy hónapot vagy akár egy évet. A pénz továbbra is a zsebedben lesz, az árucikk pedig a polcokon — még ha Góliát azt bizonygatja is, hogy a rendkívüli kiárusítás csak 24 óráig tart.

A harmadik kérdés, amely rendszerint a legdöntőbb, és amelyet kivétel nélkül mindig fel kellene tennünk, ámde mi rendszerint inkább elmismásoljuk, hiszen már amúgy is tudjuk rá a választ, annyira elkápráztatnak a mind nagyobb összegű hitelalternatívák, amelyeket Góliát a rendelkezésünkre bocsát:

„VALÓBAN MEGENGEDHETEM EZT MAGAMNAK?”

Ha több mint egy hónapja túllépted a hitelkeretedet, vagy hitelkártyaadósságokba verted magad, más szóval ha nem tudtad kiegyenlíteni a tartozásodat még a vásárlások hónapjában, akkor aligha fogod szívesen hallani a választ, a kerek–perec „NEMET”!

NEM ENGEDHETTED MEG MAGADNAK A VÁSÁRLÁST!

Ha ellenkezőleg vélekedsz, és e vélekedésed alapján cselekszel, akkor bizony téveszmékben élsz, és könnyen csapdába eshetsz.

Az egyik barátomnak arról beszéltem, hogy a megtakarítás nemcsak szükségszerű, de megvan a maga varázsa is (persze, minden viszonylagos).

Ő nyomban rám tromfolt: „Én az utolsó fillérig el akarom költeni a pénzemet, mire meghalok.”

Ez teljesen rendjén van.

Igazság szerint biztos vagyok benne, hogy ha visszatérhetnének, sok—sok elhunyt gazdag ember csalódottan látná, hogyan verték el örökösei a pénzét.

Ezzel a filozófiával azonban az a fő baj, legalábbis véleményem szerint, hogy . . . rendszerint még a halálunk ELŐTT elköltjük az utolsó fillérünket is.

Méghozzá jóval előtte, és emiatt egy súlyos problémával küszködünk . . .

Igen kevesünknek kiegyensúlyozott az anyagi helyzete.

Vagy úgy is mondhatnánk, hogy igen kevés a kiegyensúlyozott ember.

A jelek szerint mindössze a lakosság 20%-a.

Az emberek zöme az alábbi két nyavalya egyikében szenved:

1. A gyakoribb: túl sokat költenek, olyannyira, hogy egész életüket

adósságba verve töltik, és azzal az undok felismeréssel lépik át a nyugdíjaskor küszöbét, hogy a sebeik nyalogatásán túl még a nadrágszíjukat is szorosabbra kell húzniuk.

2. Majdnem ugyanolyan elterjedt, mint az első, jóllehet nem annyira végzetes, a becsvágy, a bátorság vagy a képzelőerő olyan fokú hiánya, hogy az illető sosem merészeli vállalni a befektetéssel járó kockázatot, s így a lényében rejlő lehetőségek maradéktalan kibontakoztatása helyett egyre csak tétovázik.

Ha pénzről van szó, kövesd a középutat, miként a buddhisták!

Ne végy meg semmit, míg TE magad úgy nem döntöttél, és ne engedd, hogy mások — például Góliát — döntsenek helyetted, hiszen ez azt jelentené, hogy ők alakítják az egész életedet.

Vásárolj mértékletesen, mint egy buddhista!

Élvezd hosszú időn át, amit megvásároltál!

Hiszen te ki fogod alakítani magadban azt az elégedettséget, amelynek az emberek zöme híján van.

Cselekedj bölcs emberként . . .

Aki nem függ holmi tárgyaktól, ha rá akar lelni a valódi boldogságra.

Mivel máris meglelte boldogságát, vagy legalábbis buzgón munkálkodik az elérésén, és szüntelenül törekszik rá, ahogyan szüntelenül iparkodik másokat is boldoggá tenni.

Meríts ösztönzést a bölcstől és abból a figyelemreméltó képességéből, hogy gondolkozik vásárlás előtt — amely oly rejtélyes mások számára, ám oly egyszerű a bölcs szemében: ő ugyanis tisztában van vele, hogy boldogsága a szellemiségének, nem pedig az általa birtokolt javaknak köszönhető.

Akkor meg miért rohanna vásárolni?

Ő inkább takarékoskodik, és nem hajlandó beadni derekát az azonnali kielégülés hamis érzetének.

Ő inkább befektetéseket eszközöl azért, hogy ne kelljen rabszolgamódra dolgoznia élete végéig: jövendő szabadsága múlik ezen.

És a lelki békéje.

Márpedig mi lehet becsesebb a lelki békénél?

De ami még fontosabb, hogy is válhatna javunkra bármiféle birtokolt tárgy, kiváltság vagy gazdagság — legyen mégoly hatalmas is —, ha híján vagyunk lelkünk békességének?

És vajon miként őrizhetnénk meg lelki békénket, ha adósság szakadt a nyakunkba, szorongatnak a hitelezők, és kénytelenek vagyunk szakadatlanul két végén égetni a gyertyát a puszta túlélés érdekében?

Néha karácsonykor belém hasít a szomorúság, amikor elnézem az ajándékok kicsomagolásának hajcihőjét.

A gyerekek lázas izgalommal rohannak a gyönyörűen feldíszített karácsonyfához, és eszeveszetten marcangolják első ajándékuk csomagolását, de alig pillantanak rá, sőt sokszor ki sem veszik a dobozból, s máris a következő csomagot bontogatják, ami sokkal érdekesebb, hiszen még nincs kicsomagolva!

Ez a vásárlás utáni csalódottság lényege dióhéjban.

Ha belegondolunk, a dolog felettébb hasonlít arra, amit felnőttként fognak megtapasztalni.

Kivéve azt, hogy mivel ők még gyerekek, mihelyt az összes ajándékot kibontották, ott hagyják őket szanaszéjjel, és inkább egymással kezdenek játszani. Mi viszont egyszerűen visszatérünk a munkához!

Hiszen ki kell fizetnünk azokat a játékszereket (mind a gyerekeknek, mind a felnőtteknek szólókat), amelyeket nemrég vásároltunk — hitelre!

4. FEJEZET

SZABADULJ MEG A HAMIS KÖTELEZETTSÉGEKTŐL! (ÉS CSAKNEM VALAMENNYI ILYEN!)

Az emberek zöme túlhajszolt, a szakadatlan stressz állapotában él, a kiégés és a depresszió határmezsgyéjén, és noha folyamatosan két végéről égeti a gyertyát, mégis úgy érzi magát, mintha csak félig–meddig élné az életét!

Minden nap és minden hét végén azt mondogatja magának: „A felét sem végeztem el a tennivalóimnak!"

El szeretném mondani neki, hogy ez remek dolog!

Bizony, kifejezetten remek, hogy egyelőre csak a felét végezted el a „tennivalóidnak", ugyanis ha mindennel elkészültél volna, akkor mostanra valószínűleg távoztál volna az élők sorából, hiszen folyton arról panaszkodsz, hogy már így is félhulla vagy!

Ráadásul nem is csak a pénzügyi problémáktól szorongatott emberek érzik szükségét, hogy két végéről égessék a gyertyát. Sok gazdag ismerősömtől szoktam hallani: „Pillanatnyilag épp nincs időm szabadságra menni, mert túlságosan lefoglal a pénzkeresés, de később majd lazítok kicsit . . . "

Ez bizony gyakori téveszme . . .

Hiszen sok esetben soha nem — vagy csak túl későn — jön el az a bizonyos lazításra szánt idő, márpedig Európa ősi városait nem könnyű bebarangolni járókerettel vagy éppen tolószékben!

Meg vagyok győződve róla, hogy a túlvilágon a legtöbb ember készségesen beismerné, hogy egyáltalán nem volt felkészülve a halálra, amikor az elragadta!

Igen, alkalmasint még akkor is meglepődnek, ha nem erőszakos halált halnak: hisz mindnyájan úgy hitték, hogy több idejük van hátra!

Gyakran még a nyugdíjasok is túlterheltek, és nincs egy percük sem önmagukra, mert túl sok kötelezettség nyomja a vállukat!

Márpedig a kötelezettség rettenetes szó, ha belegondolsz, kivált olyasvalaki számára, aki már nyugalomba vonult . . . És mégis kötelezettségek töltik ki az egész napjukat, pedig a napjaik meg vannak számlálva, hiszen sebesen közeledik az öröklétbe tett utazásuk időpontja . . .

Van egy elragadó hetvenéves barátom, aki már jó ideje visszavonult, és akivel alkalomadtán együtt golfozok.

Legutóbb az ő kocsijával mentünk el a klubba. Miközben bekászálódtam Jaguar XJ12-esébe — mindig is imádta a mutatós dolgokat! —, elmagyarázta nekem, hogy kidolgozott egy igazán különleges útvonalat a házától a golfpályáig, amellyel elkerülhet három stoptáblát és két lámpás útkereszteződést, s ezzel három percet „megspórolhat".

„Lenyűgöző!" — nyugtáztam udvariasan, és kényszeredetten elmosolyodtam.

Azonban ha egész őszinte akarok lenni, el sem tudom képzelni, ugyan mihez akar nyugdíjas barátom kezdeni ezzel a három „megspórolt" perccel, hiszen elméletben amúgy is az összes idejével maga rendelkezik — és nem csupán nyugdíjas, de vagyona révén anyagilag független is... (Tudom, hogy ezt már amúgy is kitaláltad, hiszen említettem, hogy egy Jaguárt vezet)! Végső soron nem akkora tragédia, mondtam magamnak, miután egy kissé belegondoltam. Egy üzletember rögzült szokásáról van csupán szó, aki nem tud — vagy nem akar — megszabadulni fojtogató beidegződésétől...

Rendes esetben ez bocsánatos bűn volna, egy idősebb férfi ártalmatlan rögeszméje (jóllehet a fiatalok sem sokkal jobbak, ugyebár?), aki meg akar „spórolni" három percet. Azonban aznap — borzalmak borzalma! — javítási munkálatokat végeztek a forgalmi sávokban, oly mértékig, hogy öreg barátom nem választhatta agyafúrt kis útvonalát. Ez a késlekedés éktelen haragra gerjesztette, ami egyértelműen nem a legjobb orvosság volt ama gyomorfekélyre, amelyet már több év óta „nevelgetett"...

A golfpályán barátom, aki rendkívül szűkmarkúan bánt az idejével (és másokéval is — ennek az érmének két fejoldala van, és mindkettő egyformán savanyú ábrázatú!), újabb menedzsmentitis-rohamot kapott.

A menedzsmentitis az ember időgazdálkodási hajlamának akut lobosodása — amely mások időbeosztására is kihat —, ami a legkülönbözőbb kedélyzavarokhoz vezet, és végül több idődet emészti fel, mint amennyit megtakarítasz!

Az ötödik lyuknál (a Bleu pályán Laval–sur–le–Lacnál) két játékostársam beütötte a labdát az erdőbe, amely egy éles forduló ellen szolgál védelemül a baloldalon. Csak a legjobb (vagyis átlagfeletti minőségű) egyes számú faütők képesek sikeresen helytállni itt — azonban mint mindenki tudja, a golfozók között gyakori az a téveszme, hogy keményebben képesek ütni, mint valójában, úgyhogy sokszor „hosszabb ütőre váltunk", ahogy a golfban mondani szokás.

Udvariasan segítettem megkeresni a labdájukat. Pár perccel később oda-

értem a saját labdámhoz, amit korábban egy ötös faütővel küldtem el fürgén a jobbszélre az egyes fa helyett, mivel — és ezt elmulasztottam megemlíteni — egy tavacska is van a jobboldalon (kétségkívül nem egy könnyű lyuk ez az ötödik!), úgyhogy ráérősen kiértékeltem, hogyan lássak az ütéshez: játszi szél fújt, az ötödik lyuk körüli zöld pedig igencsak dimbes-dombos, és megannyi csapdát rejt.

„Késésben vagyunk!" — kiáltott oda öreg barátom.

Megfordultam, hogy odapillantsak az ötödik lyuk elütőhelyéhez, ahol azonban egy lélek sem volt. Laval–sur–le–Lac nagyon zártkörű klub, úgyhogy sokszor egyáltalán senkivel sem futsz össze négy vagy öt lyukon át, különösen ha kora reggel, nyolc óra előtt játszol. „Senki nincs az elütőhelyen!" — vetettem ellen.

„Akkor is késésben vagyunk!" — kötötte ő az ebet a karóhoz.

Az előző két lyukat az előírt ütésszámmal végeztem el. És mivel nem játszom túl gyakran, szeretek ráérősen rákészülni minden ütésemre, ami rendszerint azt jelenti, hogy a nap vége felé jobban játszom, ugyanis kevesebb ütésből is kijövök.

Nem akartam rámutatni, hogy a megjegyzései kissé alaptalanok, hiszen én két játékostársunknak segítettem megkeresni a labdájukat — egy hatdolláros Nike labdát, amelyről szentül hitték, hogy képesek lesznek olyan messzire elütni, mint Tiger Woods.

Azonban részint azért, hogy megtanítsam egy leckére, részint pedig azért, mert nem szeretem, ha sürgetnek, miközben elvileg kikapcsolódom és nem dolgozom, felszedtem a labdámat, szelíden betuszkoltam a golfzsákomba, és azt mondtam: „Igazad van, lassú vagyok. Megyek is, és megiszom egy sört a klubban, ott várok rád. A hátralévő lyukakra beírhatsz az előírt átlagos ütésszámra!"

Öreg barátom megértette a leckét. Legalábbis erre a játékra, amelyet, rimánkodására, végül befejeztem vele.

Persze tisztában vagyok azzal, hogy léteznek bizonyos golf-illemszabályok, s hogy a játék késleltetése tapintatlanság.

Abban a klubban, ahol játszani szoktam, a tagokat arra kérik, hogy a játszmájukat fejezzék be négy és egynegyed órán belül. Ez némiképp furcsa szabálynak tűnik, ha tekintetbe veszed, hogy a golfnak szórakozásnak kellene lennie. Márpedig elég különös, ha időre kell szórakoznod!

(Remélem, e jó szándékú megjegyzés miatt nem fogok ahhoz hasonló megrovásban részesülni, amelyet az Augusta National egyik tagja kapott, aki bíráló megjegyzést tett a pálya egyik homokcsapdájára: a helyet kijavíttatták,

azután elhelyeztek az illető öltözőszekrényében egy 30 000 dollárról szóló számlát).

Bizony, a golfozók zöme a kötelességének érzi, hogy gyorsan végére járjon a golfjátszmájának. És korántsem szokatlan azt a dicsekvést hallani egy golfozó szájából, hogy sikerült négy óra alatt letudnia a játszmáját — hangjában ugyanannyi büszkeséggel, mintha két órán belül futotta volna le a Boston—maratont!

Igen, vannak bizonyos golfhoz társuló illemszabályok, és a csigalassú játékosoktól irtóznak, de mégis . . .

A dolog úgy fest, mintha a ráérős játékstílus nem volna elfogadható.

Egy kis tétlen lézengés pedig az emberiség elleni bűntett volna!

Minden egyes percet ki kell használni, minden egyes órát ki kell tölteni (legalább egy kis háttérzajjal a tévéből, mely elnyomja a két telefonhívás közötti fülsiketítő csendet!), másként csúnyán járhatunk, és a végén még . . . gondolkoznunk kellene, és egyszerűen élveznünk az idő múlását!

De hát éppen ez az! Az idő nem múlhat csak úgy, a mi engedélyünk nélkül. Muszáj mindent az ellenőrzésünk alatt tartanunk; másként a kínok kínját szenvedjük el . . .

De . . . vajon te is olyan vagy, mint golfozó barátom?

Te is szüntelenül küldetésben jársz?

Folyton azon igyekszel, hogy „megspórolj" három percet, és ha nem sikerül, fekélyt okozó dühbe lovallod magad?

Félsz attól, hogy lelassíts?

Téged miféle láthatatlan golfjátékos követ, egyre gyorsabb iramra sarkallva, hogy soha ne csinálhass semmit ráérősen, soha ne lazíthass, még a golfpályán se, ahová elvileg kikapcsolódni jársz?

Mindig azon igyekszel, hogy időt takaríts meg, és tovább gyorsíts az iramon?

Bizony, belebonyolódunk a kötelezettségekbe.

Mivel a tétlenkedés nem elfogadható.

Tégy próbát egy kísérlettel!

Hívd meg magadhoz egy barátodat, és kínáld meg ülőhellyel! Azután ne csinálj semmit, ne szólj egy szót sem, egyszerűen csak időzz az illető társaságában! Figyeld meg, micsoda feszélyezettség támad szinte azonnal, kivált ha nincs jelen a „ház modern úrnője": a televízióra gondolok, amely harsogásával eltompítja szellemed. „Mire megy ki a játék?" — hangzik fel alkalmasint az első kérdés. „Ez valamiféle teszt?"

Hatéves lányom gyakran merül el ebben a „tevékenységben" egyik vele egykorú barátnőjével . . .

Reggelente a nejemmel elhajtunk arra a sarokra, ahol a lányunk felszáll az iskolabuszra. Nekiiramodnak a barátnőjével, azután sokszor leülnek egy dombocska vagy hóbucka oldalába, és csak ülnek ott tétlenül tíz, tizenöt, húsz másodpercig . . .

Húsz másodperc hosszú idő egy gyermek számára: megfelel tizennégy percnek egy felnőtt életében. Hogy mi? Tizennégy perc? Dehogy, csak vicceltem. Csupán meg akartam győződni róla, hogy figyelsz! Igen, az imádnivaló kislányok vérbeli filozófusok, bár nincsenek is tudatában, csak ülnek ott, és semmit sem tesznek, kivéve a mosolygást . . .

Még csak a buszra sem várnak: ők túlságosan klasszak, hogysem ilyen lélekölő feladatra vesztegessék az idejüket — ezt inkább ránk, a józan szülőkre bízták.

Az orcájuk rózsás, a szemük tiszta, mint a hajnal, egy szót sem szólnak, csak beszívják a friss levegőt, egyszerűen örülnek az együttlétnek, és boldogok, hogy élnek.

„Lassan a testtel, időnk, mint a tenger" — gondolják. És mi, akiknek intelligensebbnek kellene lennünk a gyermekeknél, akiknek vannak „élettapasztalataink" (micsoda kincs!) és diplománk, sokat tanulhatunk tőlünk. Az igazat megvallva nekik kellene gondolkodásra és életművészetre tanítaniuk minket, ami végső soron egyre megy. Ha szépen akarsz élni, jól kell gondolkoznod.

Azt gondoltam, hogy nekem kellene okítanom hatéves kislányomat, mégis ő az, aki tanít engem.

Például alig egy évvel ezelőtt egy–két „hosszú" percbe telt, mire be tudta kötni a cipőfűzőjét. Felfedezett és tökélyre fejlesztett egy egészen egyedülálló metódust, mely különbözött a hagyományos módszertől, és sokkal lassabb volt. Kezdetben ostobán türelmetlen lettem, és méltánytalanul kínálkoztam, hogy segítek neki és megkötöm helyette, ekként megfosztva őt e hatalmas gyönyörűségtől, amelyet a tanulás pillanatában megízlelt.

Azután elismételtem neki a mondatot, amelyet a szülők alkalmasint a leggyakrabban ismételgetnek, persze a „ne nyúlj hozzá!" mellett. Ez a mondat a „siess már!"

Bizony, a „siess már" a szülők szánalomra méltó mantrája, hiszen az egyetlen igazán természetes, egészséges, sőt egyes–egyedül valóságos idő a jelen.

Egy napon egy kimerült tanítvány tanácsot kért spirituális tanítómesterétől.

— Fuss, fuss, fuss, amíg össze nem esel! — javasolta a tanító.

— De hát — felelt a zavart tanítvány — ez a tanács egy kicsit nem . . .

Nem merte kimondani, hogy ostoba vagy furcsa.

A mester kitalálva gondolatát, hozzáfűzte:

— Ostobaság, igaz? De hát pontosan ezt teszed. A legtöbb ember ezt csinálja. Futnak és futnak és futnak, míg össze nem esnek.

Az emberek folyton sietnek, mindig szűkében vannak az időnek, és legtöbbször anélkül érnek útjuk végére, hogy elegendő idejük jutott volna minden tennivalójuk elvégzésére. Mi több, meggyőződésem szerint az emberek zöme még a saját temetésére is stresszesen vagy késve érkezne, ha tehetné, csak hát nincs rá módja! Meghal, és eltemetik — persze nem azon nyomban, de ami késik, nem múlik!

Ez a némiképp együgyű tréfa egy régi barátomra emlékeztet, aki azt szokta mondani: „Figyelmeztetlek, ha nem jössz el a temetésemre, én sem fogok elmenni a tiédre!”

Biztos vagyok benne, hogy sokan olyan rossz szokások rabjai és olyannyira elidegenedtek, hogy még a magasságos mennyekben is úgy fognak viselkedni, mintha a kocsijuk elakadt volna egy forgalmi dugóban: Ha tehetnék, ráförmednének a többi sofőrre, az önkormányzatra, átkoznák az időjárást, és üvöltöznének a halottaskocsi vezetőjével: „Rajta, csipkedje magát! Mit fognak gondolni az emberek, ha elkések a saját temetésemről? Bizonyára azt, hogy pocsék szervező vagyok, és hogy a családom nem tudja, hogyan kell ildomosan intézni a dolgokat!”

„Nyugi! — csitítgatná őket az őrangyaluk. — Te szerencsés vagy. Hiszen halott vagy, és ez már nem a te gondod többé. És ide süss! Nem áll szándékomban felzaklatni téged, de hadd jegyezzem meg futólag, hogy a legtöbben el sem akarnak menni a temetésedre... Úgyhogy minél hamarabb véget ér, annál boldogabbak lesznek. Ha nem hiszel nekem, figyeld csak meg, milyen gyorsan odébbállnak majd, mihelyt az összes bort leeresztik a gégéjükön a temetés utáni kis fogadáson!”

Úgyhogy állj csak meg egy pillanatra! Sőt, ne csak egy pillanatra, hanem . . . több pillanatra is, minden áldott nap!

És e szünet idején tégy meg valamit, amit már évekkel ezelőtt meg kellett volna tenned, már persze ha el akarsz kezdeni élni, még mielőtt . . . meghalnál! És ez az egyszerű dolog, ami oly ritkává vált korunkban, a következő: . . .

5. FEJEZET

ÍRD BE A „SEMMITTEVÉS” PONTOT A NAPIRENDEDBE!

Az átlagember . . .

8 órát tölt naponta alvással . . .

8 órát munkával . . .

3 órát tévénézéssel . . .

Ez máris 19 óra . . .

Bizony, a 24-ből 19 óra elmegy mindössze három tevékenységre: alvásra, munkára és tévézésre . . .

Vagyis alig öt röpke óra marad minden másra . . .

És általánosságban szólva ugyan mit is takar ez a minden más?

Te is pontosan olyan jól tudod, mint én, de azért vizsgáljuk csak meg együtt . . .

Ott van az az idő, melyet a napi ingázással töltünk a munkahelyünkre és onnan haza, ami rendszerint legalább egy óra a legjobb esetben is. Ha azonban az elővárosban élsz és a belvárosban dolgozol, vagy ha egy Párizshoz, Tokióhoz, Los Angeleshez vagy New Yorkhoz hasonló nagyvárosban laksz, akkor ez az idő duplájára is nőhet!

Ott van azután az evésre fordított idő (belekalkuláltam a bevásárlást az élelmiszerüzletben, az étel elkészítését és a maradék eltakarítását, illetve az utazást az étteremig és vissza), ami napi két órát tesz ki még akkor is, ha gyorsan és helytelenül táplálkozunk . . .

Vagyis további három óra szállt tova! Eddig már elherdáltunk 19 órát, ha megbocsátasz a kifejezésért, és most 22 óránál járunk . . .

Tehát két nyamvadt órád marad naponta minden másra: az összes többi kötelezettségedre. A világért sem állítom, hogy nem telhet némi gyönyörűséged ebben a maradék két órában (kivált ha filozófus vagy zen-rajongó vagy, mely esetben csak gratulálni tudok!), csak annyit mondok, hogy . . . e teendőidet lényegükből fakadóan muszáj elvégezned, hiszen kötelezettségek (olykor egyenesen terhes házimunkák!), amelyek hosszú távon gyakran bosszantóvá válhatnak — és válnak is.

Most pedig tekintsük át őket . . . higgadtan:

1. Rendben tartod a házat: karbantartás; javítások; felújítások; valamint az ezekkel együtt járó beszerzések, például szövetek és szőnyegek vásárlása . . .

2. Megválaszolod az (elektronikus és egyéb) postát; viszonzod a telefonhívásokat; udvariasan beleegyezel, hogy rászánsz öt percet egy ostoba telefonos felmérés kérdéseinek megválaszolására, hiszen így talán lerázhatod végre a kérdezőbiztost, aki csak az idődet pocsékolja, miközben te igyekszel elmagyarázni neki, hogy éppen a vacsorakészítéssel buzgólkodsz, és különben is mi az ördögnek hív mindig pont vacsoraidőben?!

3. Befizeted a számlákat, intézed a banki ügyeket, rendben tartod a könyvelésed; negyedórát magyarázkodsz a hitelkártya-társaságot képviselő hölgynek, hogy te nem is vásároltál ilyen és ilyen tételt, mely megjelenik a havi számlakivonatodon, csak hogy a jövő hónapban újabb tizenöt percen keresztül lógj a telefonon, kifogásolva a kamatot, amelyet a társaság felszámolt neked, jóllehet a fenti tételt sikerült töröltetned velük; az adóügyeid intézése, a befektetéseid gondozása . . .

4. Törődsz a házastársaddal és a (gyakran beteg) gyerekeiddel, akiket meg kell fürdetni; minden áldott nap elkészíted az ebédjüket, és segítesz a házi feladatukban; elfuvarozod őket a napközibe, az iskolába vagy a barátaikhoz, és értük is mégy; elviszed őket a táncórára vagy a jégkorongmeccsekre; nem is említve a kutyát, akit meg kell etetni és sétáltatni (így fejezzük ki udvariasan, hogy kiviszed a blökit elvégezni a dolgát, majd felszeded a piszkát egy veszélyes hulladéknak minősülő műanyagzacskóval!), rendszeresen hordod a kutyát az állatorvoshoz, aki kihasználja a gyenge oldaladat, hogy leleményesen legomboljon rólad 100 dollárt, amellyel nem rendelkezel, s amelyet így a hitelkártyádra kell ráterhelned . . .

5. Elmégy az orvoshoz/fogorvoshoz te magad, illetve elkíséred a házastársadat vagy a gyerekeidet; elmész a fitoterapeutához, a pszichológushoz vagy a pszichiáterhez te magad, illetve elkíséred a gyerekeidet vagy a házastársadat, aki bezsongott vagy a legjobb úton halad efelé, mivel úgy érzi, hogy a kötelezettségei megfojtják, vagy mert New York Cityben éltek, vagy csupán mert túl sok Woody Allen-filmet néztetek meg!

6. Karban tartod a kocsidat (és gyakran a házastársad kocsiját is), olajat vagy gumit cserélsz; karosszéria-lakatoshoz viszed a kocsit, mert szétcincálták az idegeidet egy forgalmi dugóban, és túl későn tapostál a fékre, s így elkerülhetetlenül beleszaladtál az előtted araszoló pasasba, aki viszont túl gyorsan vágta be a féket, miközben megkésve hajtottál egy megbeszélésre (persze most sem indultál el időben!), netán mert vakmerően (ha nem egye-

nesen ostobán) megpróbáltál beparkolni egy olyan helyre, amely legfeljebb egy mini Morrisnak lett volna elég, te pedig egy minibuszt vezetsz, ami kizárólag a nevében mini — és közben kétoldali karcolásokat okoztál — a saját kocsidon és a másik fickó kocsiján, aki egyébként is gyatrán parkolt be! Félórát elvesztegettél a jelentés megszerkesztésével, mivel az utolsó pillanatra hagytad, és így késve száguldottál a megbeszélésre, amelyet azután el is kellett halasztani, te pedig négy–öt órát vesztegettél el a karosszéria kijavíttatásával, nem is említve azt a tényt, hogy még az ügyfeledet is elveszítheted, mivel utálja, ha megvárakoztatják: párját ritkítóan türelmetlen és stresszes ember! Ejha! Ezt hívják autós dominó-effektusnak!

7. Kapcsolatokat építesz, elmész a kereskedelmi kamarába, továbbképző tanfolyamokat végzel a munkádhoz . . .

8. Eleget teszel családi kötelezettségeidnek („Családok — Gyűlöllek titeket!" André Gide, híres francia író), amilyenek a születésnapok, a keresztelők, az esküvők, a szülők, anyós-após, fivérek-nővérek, sógorok-sógornők meglátogatása, nem is beszélve az ex-házastársakról és a kórházi látogatásokról: nagy családok esetében ez önmagában is megfelel egy teljes munkaidős állásnak!)

9. Ruhákat vásárolsz a különböző évszakokra magadnak vagy a gyerekeidnek, s persze nem szabad megfeledkezni az eltűnt egyujjas kesztyű vagy az elhányt sál keresgéléséről reggelente, mielőtt nekiiramodnátok az iskolabusz megállója felé . . .

10. Ó, és majd elfeledtem, utolsóként, de nem utolsósorban ott van még a szerelmeskedés! Ezt a . . . kötelezettséget — erős kifejezés, de hát házastársi kötelemről van szó — azért hagytam a lista végére, mert ez az a tevékenység, amelyet a legtöbb megállapodott házaspár a végsőkig halogat. Ez cseppet sem meglepő, hiszen maguk is nehezményezik a tényt, hogy túlságosan fáradtak hozzá, így hát legutoljára hagyják, s következésképpen ritkán jutnak hozzá — legalábbis együtt; ennek pedig az lesz a vége, hogy másokkal bújnak ágyba, ami újabb kötelezettségeket fial: példának okáért az óvszer beszerzését, ha pedig komplett hülyék, akkor hosszú órákat tölthetnek az alibijük és hazugságaik csiszolgatásával, meglepetésszerű „spontán" ajándékok beszerzésével, hogy vétküket palástolják: ezek a kettős életvitel szépségei!

E lista valamennyi tételét két óra alatt kell teljesíteni! Igen, ahogy mondom, két óra alatt!

Ez bizony kevés időt hagy . . . minden másra, amit az emberek szórakoztatónak, felvillanyozónak, emlékezetesnek vagy pihentetőnek tartanak — vagyis mindarra, amit több évezredes civilizációnk gyümölcseként avagy dí-

jaként ki kellene élveznünk: amire szabadidő-alapú társadalmunk olyannyira feni a fogát!

Ez bizony vajmi kevés időt hagy e temérdek erőfeszítés, rengeteg munka, számtalan projekt és hősiesen elvégzett kötelezettség babérjainak learatására . . .

Igen kevés időt arra, hogy moziba, színházba, étterembe menj, hogy kávéházba, könyvtárba, jógázni vagy tajcsizni járj, netán leugorj az edzőterembe vagy az uszodába . . .

Igen kevés időt egy kellemes és kiadós masszázsra, egy manikűrre, egy golfleckére a csavart ütéseid gyors feljavítása végett még az idény kezdete előtt, avagy egyszerűen az édes SEMMITTEVÉSRE (ami a legmerészebb képzelgéseid betetőzése lenne)!

Bizony, az édes SEMMITTEVÉSRE. Valahányszor kedved szottyan rá, hódolj neki a legteljesebb gyönyörűséggel, ráérősen, s közben ízlelgess minden egyes pillanatot, hiszen ritka gyönyörűség ez, annál is inkább, mivel egy örökkévalóság múlt el azóta, hogy legutóbb részed lehetett e ritka kiváltságban, amely a gyerekek és a lusta milliomosok sajátja: a SEMMITTEVÉSBEN . . .

Méghozzá egy szemernyi bűntudat nélkül . . .

Legfeljebb egy mákszemnyi sajnálatot érezve a többi szerencsétlen flótás iránt (hiszen őszintén szólva tényleg azok!), akik nem tudják, vagy már elfeledték, hogyan élvezhetik ki ezt az örömöt, s akik így önhibájukból — eredetiség híján, a nyájszellemnek engedve, vagy egyszerűen csak a környezetük hatására — megfosztják magukat tőle, s helyette jól — vagy őszintén szólva inkább rosszul — viselik magukat, mivel amióta az eszüket tudják, de legkésőbb a felnőtté válásuk óta mindig is hagyták, hogy béklyóba verjék őket a kötelezettségeik, amelyek kezdetben többnyire tévesen értelmezett és nem is igazán múlhatatlan tennivalók voltak, azonban valamilyen okból kötelezettségekké váltak, és végül automatákká változtatták őket, amelyek egyre kevésbé eredményesek, ha . . . a kötelezettségeik teljesítésére kerül a sor!

Hát meglepő, hogy ezek az automaták egyre elnyűttebbé és depressziósabbá válnak, s mind több és több pszichoterápiára, antidepresszánsra, alkoholra, fűre és eksztazira van szükségük (mivel a valódi eksztázist sosem tapasztalták meg életükben), hogy képesek legyenek tovább működni?

Dehogy!

Hiszen ezeket az automatákat nem programozták be a SEMMITTEVÉSRE . . .

Még ott sem „trónolhatnak" háborítatlan békességben, ahová a király is gyalog jár, hiszen — bizony, bizony — még a modern magány utolsó védő-

bástyájának tartott (micsoda naivitás!) menedék is leomlik, ha a gyermekeknek nevezett kis tekintélyrombolókkal élsz együtt, akik egy pillanatig sem haboznak rád törni a mosdó ajtaját, miközben nagy buzgón próbálod kiadni magadból azt . . . amit a főnököd rád szokott tolni — hogy felszólítsanak, azonnal menj, és szerezd vissza a labdát, amit a kisöccsük elcsórt tőlük, vagy készíts egy mogyorókrémes szendvicset — hát helyénvaló ez?

Igen, lógázd a lábad, ülj le egy padra, őgyelegj, figyeld a felhők poétikus mozgását, a játszadozó gyermekeket, a tisztavizű csermelyt, vagy épp a tengerparton az óceán szüntelenül megújuló hullámait, és a fürdőző szépségek kecses mozdulatait!

Törődj kizárólag . . . ÖNMAGADDAL!

Szakíts időt . . . ÖNMAGADRA!

Arra az egyénre, akit szem elől tévesztettél, és akire szeretnél újra rálelni, még mielőtt túl késő lenne . . .

Bizony, a kötelezettségeid listájára két röpke órád marad, ám a dologban az a legpocsékabb, hogy az emberek zöme napról-napra ezt a borzalmas rendet követi, miközben nem is tudatosul bennük, hogy egyeseknek két — vagy akár három — állásuk van; két családjuk, mivel elváltak; és olykor még szeretőjük vagy kitartottjuk is (vagy mindkettő, haladjunk az idővel!), mivel a törvényes társuk nem szakít elég időt arra, hogy kellőképpen gondoskodjék róluk!

Nem tudom, hogy te hogy vagy vele, de engem már e kötelezettség-lista végigolvasása is kimerít!

Pedig tudom, hogy a lista korántsem kimerítő . . . Bizonyos vagyok benne, hogy további tételekkel tudnád bővíteni. Végül is ehhez nagyon értesz . . . Tehát aligha meglepő, hogy mindenki túlhajszoltnak, elhasználtnak és ingerlékenynek érzi magát . . .

Most persze azzal fogsz visszavágni, hogy még mindig ott vannak a hétvégék . . .

Csakhogy mire eljön a víkend ideje, az emberek kifáradnak — olyannyira elcsigázottak, hogy az egyetlen vágyuk egyhuzamban hétfőig aludni, amit néha valóban meg is tesznek! Ezt nevezik gyógyító alvásnak, amely sokak képzeletét megragadja!

Azonban az emberek rendszerint nem engedhetik meg maguknak azt a fényűzést, hogy két napon át csak úgy ágyban maradjanak, amikor nem is betegek (szégyen-gyalázat, nem igaz?), hiszen egész sor további kötelezettségnek kell eleget tenniük, s mindennek tetejébe még a munkahelyükről hazahozott dossziét is át kell nézniük!

Nem is beszélve azokról, akik az egész hétvégét, de legalábbis a szombatot átdolgozzák . . .

Az igazat megvallva a hétvégéket általában nem kikapcsolódással vagy szabadidő-alapú társadalmunk lehetőségeinek kiélvezésével töltöd, hanem mindazoknak a teendőknek az elintézésével, amelyekre hét közben nem jutott időd, hiszen két órába képtelenség mindent belezsúfolni . . .

Persze a házastársad is segítségedre lehet, azonban sokszor akaratán kívül is csak többletmunkát ad neked egyszerűen azzal, hogy felhajtva hagyja a vécéfedőt, elfelejti visszacsavarni a kupakot a fogkrémre vagy a samponospalackra, netán eldugítja hosszú hajszálaival a lefolyót, mivel hatalmas géniusza . . . a rendetlenségnek. (Hitvesed valódi művész, avagy alkotó szellem . . . mélyen legbelül!)

Bizony, a hitvesed többletmunkát „teremt" neked, ugyanis tegnap este kölcsönkérte a kulcscsomódat, amikor nem találta a sajátját, és túlságosan sietett, semhogy keresni kezdje, hiszen már amúgy is sokáig húzta az időt — megrögzött állapot ez nála, kivéve az ágyban, de ez már egy másik történet!

S te most emiatt nem találod a saját kulcsodat, és felteszed magadnak a kérdést, hogy fogsz odaérni időben arra a fontos megbeszélésre, hiszen máris késében vagy . . . MIATTA! Gyorsan felhívod a mobilján, amit legnagyobb örömödre az előszobában hallasz kicsöngeni. Odarontasz, abban a reményben, hogy talán még nem ment el otthonról, de hiába! Egyszerűen csak elfelejtette magával vinni!

Ha már úgyis az előszobában vagy, lázasan átkutatod a zsebeit a SAJÁT kulcsaidért. Végül, mivel nem jártál szerencsével, fogsz egy taxit, s ennek következtében máris egy felesleges 15 dolláros kiadással kezded a napot!

Vagy ami még rosszabb — jómagam sosem csináltam ezt, de úgy tűnik, hogy mások igen —, nem rakta vissza a helyére a távirányítót, s neked tíz perced (és a jó hangulatod) bánja a kutatást, amikor pedig végre megtalálod, rádöbbensz, hogy férjurad lusta volt kicserélni az elemeket, s így végül TE cseréled ki őket, azonban (hozzád hasonlóan) ezek is totál kimerültek, mivel ő — már megint Ő — még arra is sajnálta az időt, hogy kidobja a már használt elemeket!

Ettől éktelen haragra gerjedsz, ami az országúti dühöngésekre emlékeztet, és amitől teljesen elveszted az önuralmad, ugyanis a távirányító egész álló este nem működik: ha nem hiszel nekem, próbálj csak meg nélküle tévézni . . .

Fel kell tennem magamnak a kérdést, hogy vajon mit csináltak az emberek tévénézés helyett, mielőtt a televíziót feltalálták. Roppant kíváncsi lennék, mivel terelték el a figyelmüket 1953 előtt — nem mintha akkor találták

volna fel, hanem mert nagyjából ekkoriban kezdte hozzásegíteni az embereket az életük egyhatodának elpocsékolásához!

Azt hiszem, szerencsétlen flótások rá voltak kényszerítve, hogy Stendal Vörös és feketéjét olvassák, Bachot hallgassanak, vagy a barátaikkal és a gyerekeikkel töltsék az idejüket!

Tehát térjünk vissza a házaspárhoz — végül mindig összejövünk, és sosem válunk külön elég hosszú időre ahhoz, hogy feltegyük magunknak a kérdést, kit is szeretnénk valójában a jobbik felünknek!

Közismert tény, hogy a párkapcsolat időigényes: törődést igényel, beszélgetnetek kell, szabad folyást engedni az érzelmeknek, pszichoanalízisbe és terápiába kezdeni (persze párosban!).

„Drágám, beszélni szeretnék veled kettőnkről!"

Bizonyára hallottad ezt már korábban, és tisztában vagy vele, mennyi időbe telik egy–egy ilyen beszélgetés. Alkalmasint arra is szükség lehet, hogy befoltozzatok egy–egy repedést párkapcsolatotok alapzatán, avagy áthidaljatok valamely szakadékot, s ha a hűtlenség vagy a válás is felbukkan a láthatáron, akkor hosszú hónapoknak néztek elébe — sok szerencsét a napi időbeosztásod megtervezéséhez a következő pár hónap folyamán!

Bizony, sok időt kell szentelnetek a párkapcsolatotok ápolásának, másként azt kockáztatjátok, hogy a kapcsolat elsorvad és kimúlik. Ahogyan Buddha mondta, táplálék nélkül semmi sem maradhat életben, és eme egyetemes törvény alól a párkapcsolatok sem kivételek.

Ha pedig az egyedülálló anyákat tekintjük, akik semmiféle segítségre sem számíthatnak egy házastárstól (és itt nem csupán az anyagiakra gondolok!) — egy olyan házastárstól, aki megérti a feladatok igazságos megosztásának szükségszerűségét —, aligha meglepő, hogy sokan közülük a depresszió peremén tántorognak, sőt akár az öngyilkosság gondolata is megfordul a fejükben . . .

Most pedig térjünk vissza ahhoz, hogyan is töltjük az időnket . . .

Fentebb nagy vonalakban körvonalaztuk időd tipikus felhasználásának sémáját, a velejáró kötelezettségek menetrendjével egyetemben.

Kénytelen vagyok arra ösztökélni téged, hogy állítsd össze a „temetési menetedet" is, hiszen az emberek zöme úgyis fél lábbal a sírban van . . .

De fordítsuk komolyra a szót, és végezzünk el egy hasznos gyakorlatot! Szakíts néhány órát drága idődből (egy este mondj le a tévénézésről — csupán egyetlen este, hát olyan nagy kérés ez?), és szerkessz meg egy részletes tervezetet az egész hetedre, amely tartalmazza a legáltalánosabb kötelezettségeidet . . .

Azután e tervezettel a kezedben tégy fel magadnak egy kritikus kérdést . . .

6. FEJEZET

FÉLSZ LEÁLLNI?

Úgy érzed, összeroppansz, amint . . . nincs mit csinálnod? Amint felhagysz minden tevékenységgel?

Egy japán koan a következő kérdést szegezi nekünk: „Mit teszel, amikor nem maradt semmi tennivalód?"

Te is arra törekszel reggeltől estig, hogy fontosnak érezd magad?

Nem lepne meg.

Ugyanis amikor az utcán belebotlunk valakibe, akit hosszú idő óta nem láttunk (bokros teendőink miatt!), és az illető hogylétéről érdeklődünk, a válasz tíz alkalomból kilencszer így hangzik:

„Jól megvagyok — keményen dolgozom!" És az illető ezt széles mosollyal közli, mintha az imént kapta volna meg a Nobel-díjat, vagy egy hatalmas lottófőnyereményt.

És hogy ne okozzunk neki nyugtalanságot vagy traumatikus élményt, mi is így felelünk:

„Remek! Én is keményen dolgozom."

Bizony, akkor érezzük fontosnak magunkat, amikor elfoglaltak vagyunk, és ennek egyik oka kétségkívül abban keresendő, hogy ha nem rohangászunk körbe–körbe, mint a veszett kutya, a társadalom érezteti velünk, hogy veszítettünk fontosságunkból.

Téged is elfog az üresség, vagy ami még rosszabb, az elviselhetetlen egzisztenciális szorongás érzete, amikor nem csinálsz semmit, amikor egyedül maradsz a gondolataiddal, megfosztva a televíziótól, az újságoktól, a zenétől és a számítógéptől?

Vajon nem azért dolgozol mindennap látástól vakulásig, nem azért kapkodsz folyton, mert hajszol a beteges félelem (ami, ha sokáig folytatódik, valóban beteggé tehet), hogy farkasszemet kell nézned önmagaddal?

És szembetalálod magad az aggodalmaiddal, a félelmeiddel és a komplexusaiddal, amelyekről csak akkor feledkezel meg, ha szüntelenül a cselekvés lázában égsz.

Azonban ha soha nem szembesülsz valódi problémáiddal, akkor hogyan reménykedhetsz benne, hogy egy szép napon úrrá lehetsz felettük?

Szóval félsz leállni?

Talán egy alapvető okból kifolyólag húzódozol attól, hogy gyakran szabadságra menj:

Tegyük fel például, hogy felsővezetői szintű alkalmazottként dolgozol egy kis- vagy nagyvállalatnál, és attól félsz, hogy ha túl sokáig — teszem azt, egy hétnél tovább (két hétre gondolni sem mersz — ez felérne az öngyilkossággal!) — maradsz távol, az emberekben felmerülhet a gondolat, hogy nem is vagy nélkülözhetetlen, hogy valójában inkább „eldobható" vagy, ahogy mondani szokták, s hogy egyszerűen lapátra tehetnek, elbocsáthatnak, miután az ajtóban még köszönetet mondanak neked.

Ennyi az egész — ha rájönnek, hogy a cég egy teljes hétig képes volt elboldogulni nélküled . . .

Mivel gondoskodni akarsz róla, hogy ez ne történhessen meg, biztosítod az elérhetőségedet a hét minden napján éjjel és nappal, hogy a főnököd és a munkatársaid még a vakációd ideje alatt is elérhessenek a mobilodon vagy e-mailben a nyaralóban, a tengerparton, és bárhol másutt!

Igazság szerint azonban a munkafóbia olyannyira elterjedt, hogy még azokat is sújtja, akik nem félnek az állásuk elvesztésétől.

Egy jó barátnőm egyetemi oktató, és elméletben biztos állása van.

Heti tizenegy órányi kurzust ad le, évente négy hónapnyi szabadsága van, és cikkeket írogat, hogy szem előtt maradjon az intellektuális közösségben — ám jóllehet már tíz éve tanít, és elméletben tökéletesen fel van készülve az előadásaira, mégis hetente legalább 65 órát dolgozik . . .

Barátnőm voltaképpen kevésbé szabad, mint az Egyesült Államok elnöke, s ez cseppet sem túlzás!

Ő például mindig elutasítja a golf-meghívásaimat, miközben az Elnök Úr a jelek szerint minden hétvégén játszik.

Őszintén szólva soha nincs egy perce önmagára: nincs ideje sportolni, és még akkor sem megy vakációzni soha, amikor a hallgatói igen — éspedig jó kiadósan!

Hát feje tetejére állt a világ, vagy micsoda?

Mi értelme tizenöt–húsz éven át tanulni, ha az ember utána is csak rabszolga lehet, ennyire híján a szabadságnak?

Sokszor azt mondom magamnak, hogy jó barátnőm (aki a jelek szerint igen komiszul bánik magával!) nem hisz abban, hogy megérdemel némi szórakozást vagy egy vakációt, és ebben rejlik a probléma valódi gyökere.

Hiszen ha az Egyesült Államok elnökének az egész világon a legstresszesebb és legmegerőltetőbb munkája mellett van ideje golfozni, akkor elméletben mindenki másnak is lennie kell.

Te elfoglaltabb vagy az Amerikai Egyesült Államok elnökénél?

Olyan fontosak a feladataid, hogy sosem állhatsz meg, hogy sosem jut időd golfozni vagy vakációzni? És vajon nem azért dolgozol ilyen rengeteget, mert mélyen legbelül félsz a pozíciód elvesztésétől?

Ez viszont nem egy mélyebb, ősi lélektani problémának, az önmagadba és az értékedbe vetett bizalom hiányának a tünete, amelyet muszáj megoldanod, mielőtt összeesel a kimerültségtől, hiszen mindig a frontvonalban állsz?

Szóval félsz a lazítástól és attól, hogy élvezd az életed?

Netán azért, mert, teszem azt, az apád egész életében keményen gürcölt, míg bele nem betegedett, és ha te tízszer, ötször vagy akár csak kétszer annyit keresnél, fele olyan keményen dolgozva, akkor kínosan éreznéd magad . . . ?

Úgy éreznéd magad, mint egy tolvaj vagy szélhámos?

Bűntudat marcangolna, ha könnyű életed lenne, tele utazásokkal, nyaralásokkal és rengeteg szabadidővel?

Szóval félsz leállni?

7. FEJEZET

HA NEM AKARSZ ELKÉSNI, INDULJ EL... IDEJEKORÁN! (HACSAK NEM VAGY STRESSZ-FÜGGŐ!)

Néhány évvel ezelőtt volt egy Guy nevű ügynököm, aki a szó szoros értelmében stressz-függő volt.

Ezt eleinte nem ismertem fel.

Valahányszor el kellett érnünk egy repülőjáratot Los Angelesbe vagy New Yorkba, teszem azt délelőtt 11-kor, ő azt kérte tőlem, hogy 9:30-ra menjek érte.

Félórába telt, amíg a lakóhelyétől kocsival kijutottunk a reptérre.

Fél órába . . . ha minden jól ment, és nem volt közlekedési dugó vagy baleset!

A légitársaságok rendszerint arra kérik az utasokat, hogy a kontinentális járatokhoz egy órával korábban érjenek ki, ami azt jelentette, hogy pontosan ki volt számítva az időnk . . . a legcsekélyebb késlekedést sem engedhettük meg magunknak . . .

De valami mindig közbejön, és az első problémám rögtön az volt, hogy az ügynököm sosem állt készen, amikor érte mentem!

Vagy a bőröndje nem volt bepakolva, vagy épp telefonált — persze egy roppant fontos hívásról volt szó —, ami után egy újabb, roppant fontos hívást kellett lebonyolítania, miközben én tűkön ültem! Remek!

Végül útnak indultunk, és én kénytelen voltam repeszteni és átmenni a sárga lámpákon, veszélyes előzésekbe bonyolódni, hogy azután a reptéren azon imádkozhassak, hogy egykettőre találjunk szabad parkolóhelyet, ami a csúcsidőszakokban korántsem mindig könnyű feladat, majd reménykedhettem, hogy nem áll hosszú sor a bejelentkező-pultnál, és végül az ujjaimat keresztbe téve drukkolhattam, hogy a vámos ne tartson fel bennünket túl sokáig: persze, miután feladtad a csomagjaidat, a gép megvár, de azért mégis . . .

Hamar rájöttem, hogy ügynököm imádja ezt a „versenyfutást az idővel" elnevezésű játékot, s hogy valóban stressz-függőségben szenved, ugyanis ez adja meg neki a benyomást, hogy igen elfoglalt és fontos személyiség!

Én viszont nem tudtam mit kezdeni a dologgal!

Az idővel folytatott versenyfutás felőrölt, az idegeimre ment és agyon-

csapta a hangulatomat, mivel az idő rabszolgájának éreztem magam, holott sokkal jobban szeretek uralkodni felette (elvégre is az „én" időm, s szeretem ráérősen eltölteni, ahogy korábban már kifejtettem)!

Igen, a helyzet oly mértékben irritált, hogy — mihelyst rájöttem, hogy ügynököm pontatlansága nem a véletlen műve, hanem egyszerűen ez az ő szokásos eljárásmódja, ha utazásra kerül a sor — így szóltam hozzá: „Vagy elindulunk akkor, amikor én mondom, vagy a reptéren találkozunk egymással . . . "

És punktum.

Jómagam épp az ellentéte vagyok. Ha van egy megbeszélésem a belvárosban déli 12:00 órakor, és egy órába telik, amíg odaérek, akkor egy és egynegyed órát adok magamnak . . .

Tudom, hogy a fontos emberek mindig késve, vagy legalábbis utolsóként érkeznek a megbeszélésekre, és inkább megkérik a sofőrt, hogy kerülje meg néhányszor a háztömböt, csak hogy oda ne érjenek időben, hiszen nem kevesebbről van szó, mint a tekintélyük megóvásáról, mivel fontos dolog késve érkezni — feltéve persze, hogy nem rúghatnak ki miatta . . .

A túlterhelt politikusok is szüntelenül ezt csinálják, kétszáz mérföldes óránkénti sebességgel száguldanak keresztül az életen, ami azután olyan hamar megöregíti őket, mint ahogy ők szokták megszegni az ígéreteiket! Ha nem hiszel nekem, nézd csak meg a fényképeiket a hivatali idejük végén — már persze ha elhúzzák addig. A hatalom átformálja őket, és korántsem előnyükre, s ha az orvosaik nem lennének csodákra képesek, gyakran túl sem élnék a munkájukkal járó stresszt. Egy lenyűgöző könyvet is írtak erről Ces malades qui nous gouvernent (Betegek kormányoznak minket) címmel.

Én nem irigylem őket — mármint a politikusokat —, mert én élni szeretnék, s emiatt eszem ágában sincs idő előtt megöregedni!

Úgy vélem, semmi sem ér annyit, hogy elromoljon miatta a kedvem, vagy megemelkedjen a pulzusom — kivált ha belegondolok a ténybe, hogy (bölcs emberek szerint) születésünkkor mindnyájunknak bizonyos számú szívdobbanás jut osztályrészül, amelyeket tetszésünk szerinti sebességgel használhatunk fel! Érdekes dolog megtudni, hogy igenis szerepet játszunk az életünk hosszának meghatározásában!

Úgyhogy én minden tőlem telhetőt megteszek, hogy kapkodás nélkül is időben érkezzek, mivel másként rabszolgának érezném magam, vagy azon személy áldozatának, aki felkért a találkozóra.

Hát nem azt szokták mondani, hogy „a pontosság a királyok udvariassága" . . . ?

Akár így van, akár nem, amit szívemből gyűlölök, az a hajsza, hogy el ne késsek. Én inkább lassan járok, hogy tovább érjek, úgymond.

Ezért igyekszem mindig idejekorán elindulni, hogy kicsivel korábban, de legalábbis pontosan odaérjek, még akkor is, ha valami történik útközben — mint ahogy törvényszerűen szokott is.

Ugyanis megfigyeléseim szerint ahogy az emberek mindig könnyebbnek mondják magukat a valós testsúlyuknál, amikor erről kérdezik őket, éppúgy majdnem minden esetben pontatlanul becsülik meg azt az időmennyiséget, amelyre a céljuk eléréséhez szükségük lesz . . . Még olyanok is akadnak, akik, bár tudják, hogy minimum egy órába fog telni, mire elérik úti céljukat, még akkor sem érzik magukat késésben, ha alig félórával a megbeszélt időpont előtt indulnak útnak!

Hogy miért?

Mert fogalmuk sincs, hogyan gazdálkodjanak az idejükkel.

Én keményen próbálkozom, hiszen tisztában vagyok azzal, hogy ez a boldogság egyik nélkülözhetetlen kulcsa.

Úgyhogy idejekorán elindulok.

Még akkor is időben érkezem, ha valami feltartóztat, ha belefutok egy forgalmi dugóba vagy balesetbe. És nem idegesítem fel magam! Nem hergelem bele magam az „országúti dühroham" lelkiállapotába, amely minden évben szörnyű gyilkosságokhoz vezet az Egyesült Államokban.

Mindig megkérdezem magamtól, hogyan lehetséges, hogy az emberek olyan türelmetlenek és dühösek reggelente, mihelyt a legkisebb időveszteséggel vagy torlódással szembesülnek. Ha az lenne az ok, hogy késében vannak egy randevúról, akkor még megérteném, hiszen nincs galádabb bűn, mint megváratni egy hölgyet, kivált ha gyönyörű szép!

Amikor azonban azért rohannak, hogy beérjenek az irodájukba, végezni a munkájukat . . . amit nem szeretnek . . .

Amit egyenesen utálnak . . .

Őszintén szólva ezt képtelen vagyok felfogni.

Ez bizonyára a gépkocsivezetők paradoxonja!

Ha jobban belegondolunk, ezek az emberek egy kissé olyanok, mint az ügynököm . . .

Csak éppen ők nem stresszfüggők — mindazonáltal valamitől igenis függnek.

Jóllehet sosem ismernék be, náluk a forgalmi dugók okozta rosszkedv váltott ki függőséget!

Ebben lubickolnak minden áldott reggel.

Bizony, úgy tűnik, hogy ezek a torlódások adnak módot nekik függőségük

kiélésére, legmélyebb kudarcélményeik, lázadó szellemük, valamint a többi gépkocsivezető és — beleértve nagy általánosságban az egész univerzumot is — mindenki más ellen érzett gyűlöletük kifejezésére. Pedig az univerzum valójában mit sem ártott nekik, egyszerűen csak önmagát adja és teszi a dolgát — ami nem is lehet valami könnyű, hiszen irdatlanul nagy, és így a problémái sem lehetnek éppenséggel aprók! Mégsem hallunk tőle soha egy zokszót . . .

Óhatatlanul is arra gondolok, hogy ezek a dühtől tajtékzó gépkocsivezetők bizonyára nem szeretik a feleségüket, a főnöküket, a munkatársaikat, az ügyfeleiket, az otthonukat és a bankszámla-egyenlegüket — összefoglalva az életüket! —, és ezek a forgalmi torlódások szolgálnak számukra ürügyül, hogy hangot is adjanak világfájdalmuknak a dudák, káromkodások és egyujjas köszöntések reggeli koncertjében!

Fiatalabb korukban, amikor sem állásuk, sem kocsijuk nem volt, sokat álmodoztak arról a napról, amikor majd mindkettővel rendelkezni fognak: kocsival és állással egyaránt. Mostanra megszerezték ugyan őket, azonban megfeledkeznek róla, hogy ami valaha az álmuk volt, az mára lidércnyomássá vált!

Persze nem mindenki gyilkol vagy akar gyilkolni, amikor a volán mögé ül, de — jóllehet nem vagyok orvos — el tudom képzelni, hogy a harag különböző fokozatai, amelyek az irigységig vagy a gyilkosságig vezetnek, nem éppen jótékony anyagokat pumpálnak a véráramunkba.

El tudom képzelni, hogy ezek a méreganyagok súlyos adót rónak (nicsak, egy újabb adó!) a vérnyomásunkra, a szívünkre és a gyomorfalunkra, s hogy alkalmasint kevesebb antidepresszánst szednénk, ha ráérősebben gazdálkodnánk az időnkkel, ami teljesen ingyenes és adómentes, legalábbis a jelenlegi kormányzat alatt!

Egy japán koan szerint: „A saját árnyékunkban állunk, és csodálkozunk, hogy miért van sötét."

Te is a saját árnyékodban állsz?

Te is stresszfüggő vagy?

Mindig az utolsó pillanatban indulsz el, még akkor is, ha jól tudod, hogy el fogsz késni, s hogy egész úton szorongani fogsz, mivel (s ezt te magad mondod) utálsz elkésni?

De ha egyszer utálsz késve érkezni, akkor miért mindig az utolsó pillanatban indulsz útnak?

Nem azért, mert ugyanúgy szükséged van erre az adrenalinra, ahogyan egyeseknek a cigarettára vagy az alkoholra?

Megvan benned a hajlam az önpusztításra?

Túl sokat vállalsz tudat alatt, és túlzsúfolod a napirendedet, hogy a stressz-szinted mindig magasan, gyakorlatilag a maximumon legyen?

Ha ez igaz, vajon tisztában vagy-e vele, hogy a stressz trójai falóként lopja be magát lényedbe, és hamarosan a vesztedet fogja okozni, ha eddig még nem tette meg?

Ami engem illet, én nem kapkodok, és ami még fontosabb, korán indulok útnak. Egyfajta óvintézkedés ez, amely nem éppen felvillanyozó ugyan, mindenesetre beválik; ahogyan sok ember korántsem csodálatos, mégis elboldogul — fogalmam sincs, hogyan csinálják!

Persze csak tréfálok. Ha zseni lennék, alighanem már azóta tudnám a választ, hogy életem első oldalát leírtam.

Erről eszembe jut egy történet.

Egy napon, amikor az írni–olvasni tudás témájában tartott konferencián (jól írtam le?) vettem részt meghívott vendégként, egy hölgy odaállt a mikrofonhoz, hogy elmesélje a történetét. Húszévesen még nem tudott olvasni. Azt mondtam neki: „Ha ettől jobban érzi magát, én már nagyjából húsz regényt papírra vetettem, némely kritikusok mégis azt állítják, hogy nem tudok írni!”

Úgyhogy idejekorán elindulok a megbeszélt találkozóimra.

A találkozóm időpontja előtt (valamivel korábban, és mielőtt még elindulok) külön figyelmet fordítok rá, hogy lehiggadjak, ami a jó kedélyem biztosításául szolgál!

És ezért mondják rám az emberek, hogy úgy festek, mintha a világ összes ideje az enyém volna. Ha korai indulásom következtében tizenöt perccel hamarább is érkezem, nem érzem magam balféknek vagy idiótának, és nem idegeskedem miatta. Sokszor kihasználom a lehetőséget, hogy egy kissé távolabb parkoljak le, és sétáljak egyet.

Ezek a negyedórák — amelyek azért is gyönyörűségesek, mert egy olyan napirendből csenem el őket, ami a legtöbb embertől elrabolja az életét! — szóval ezek a tizenöt perces rögtönzött séták nem csupán arra adnak alkalmat, hogy lefaragjam magamról a legtöbb íróra rárakódó potrohot, de azt is lehetővé teszik, hogy kiszellőztessem a fejem, és gondolatban sorra vegyem a megtárgyalandókat.

Vagy ami még jobb, engedélyezek magamnak (nem érdemes csak másokkal nagylelkűnek lennünk!) némi őgyelgést, hogy teleszívjam a tüdőmet friss levegővel (vagyis azzal, ami a városban maradt belőle), s hogy letelepedjek kissé egy nyüzsgő kávéház teraszán, elnézegessem az embereket — ami remek időtöltés, ráadásul minden önmagára valamit is adó író munkaköri kötelessége — és elolvassam az újságot.

Arra is felhasználom az időt, hogy szép nyugodtan viszonozzam a mobilomra érkezett hívásokat, ahelyett, hogy még indulás előtt kíséreltem volna meg a dolgot lázasan kapkodva, a késést és kétségkívül a kiborulást kockáztatva ezzel.

És íme az újabb aranyszabály, ami a szüntelenül vakációzó ember időgazdálkodását irányítja — meg kell változtatnod a feladataid elvégzésének sorrendjét.

Bizony, ez egészen egyszerű és kézenfekvő: változtasd meg a sorrendet, amely szerint végrehajtod a feladataidat!

Tégy próbát egy kísérlettel, és élvezd a szabadságot és a nyugalmat, amelyet ez a pofonegyszerű feladat meghoz a számodra!

8. FEJEZET

MIÉRT BOROTVÁLKOZOM A KOCSIMBAN?

Két borotvám van.

Egy otthon, egy másik pedig a kocsimban.

Hogy miért?

Miután bölcsen kikalkuláltam a borotválkozáshoz szükséges időt — konkrétan három és fél perc, meg még egy hajszálnyi (vagy inkább szőrszálnyi!) —, eltökéltem magamban, hogy ezentúl a kocsimban borotválkozom, és így meg fogok takarítani heti 25 percet, avagy évi 1300 percet, ami kereken húsz órát tesz ki.

Mivel átlagosan mindössze napi 16 órát vagyunk ébren, az emberek (kivéve a szakállasokat és a nőket), akik életük ötven évén át borotválkoznak, összesen hatvan napot töltenek el azzal, hogy a borostát vakarják le az arcukról.

Ijesztő, nem igaz?

Hát ezért borotválkozom én rendszerint a kocsimban. Ha tehetném, fogat is ott mosnék, de ahhoz mosdókagyló is kellene, és úgy érzem, hogy ráadásul bizonyos veszélyekkel is járna a dolog.

Akik tudnak e némiképp különös szokásomról, bolondnak, de legalábbis kissé hóbortosnak hisznek, holott valójában csak olyan ember vagyok, akik szereti, ha minél több szabad ideje van, és utál kapkodni!

Ugyanezen okból rendszerint 15–20 palack szájvizet szoktam venni egyszerre, ha kiruccanok vásárolni, ám (még ma is) csak akkor, ha akciósak!

Tudom, hogy ez nem éppen önként vállalt egyszerűség, de nekem leegyszerűsíti az életemet!

És nem csupán pénzspórolásra ad módot, hiszen a teljes árú Listerine drága (sosem értettem egészen, hogy miért — bizonyára nem több ügyes húzásnál a nagyobb nyereség érdekében!), de azt is lehetővé teszi, hogy időt és bosszúságot takarítsak meg, ugyanis némiképp lehangolónak találom, ha minden hónapban el kell mennem a gyógyszertárba a szájvízkészleteim feltöltése végett, különösen akkor, ha a pénztáros közvetlenül azelőtt teszi ki a „pénztár zárva" táblácskáját, hogy sorra kerülnék, miután tíz percen át türelmesen ácsorogtam a kasszánál.

Miért mindig pont velem történik ilyesmi!?

Tudom, hogy most talán ártalmatlan őrültnek tűnhetek, vagy olyasvalakinek, akinek az idő a rögeszméje . . .

Holott valójában csak igyekszem olyan eredményesen gazdálkodni az időmmel, ahogy tudok, és a lehető legkevesebbet tölteni belőle kellemetlen feladatokkal, hogy több maradjon . . . a kellemes tevékenységekre!

Julia lányom hasonló trükköt alkalmaz a zoknis-fiókjának kezelése során: cseppet sem zavarja reggelente, ha két eltérő színű zoknit húz elő belőle!

Mivel leleményesnek találom Juliát, tőle merítettem ihletet. Persze én nem különböző színű zoknikat hordok, inkább több azonos színű párt vásároltam, ugyanis felfigyeltem rá, ahogyan kétségkívül Olvasóim zöme is, milyen sok időt — és türelmet! — fecsérlek minden reggel az egymáshoz illő zoknik utáni kutatásra, csak hogy végül felfedezzem, hogy az egyikük lyukas!

A kocsiban végzett borotválkozásom további előnyökkel is jár: példának okáért emberbaráti gesztus . . .

Elmagyarázom, miért.

Kivétel nélkül mindig remek szórakozást nyújtok az utcasarkokon a buszukra váró embereknek.

Amikor látják, milyen buzgón szántok végig az arcomon vagy az orrom alatt a villanyborotvával, szinte egytől egyig elmosolyodnak.

Persze azért nem mindig.

Egy nap például kis híján perpatvart provokáltam egy pár tagjai között.

Egy csinos hölgy várta a buszt a barátjával (feltételezem, hogy egy pár voltak, hiszen fogták egymás kezét!).

A hölgy észrevette, hogy borotválkozom, és könyökével oldalba bökte barátját, hogy ő is megbámulhasson; én gyorsan leengedtem a karom, így a férfi nem láthatta a borotvát — vállat vont hát, és szkeptikusan elfordult.

Mire én nyomban folytattam a borotválkozást.

A hölgy újra belebökött barátja oldalába.

A férfi megpördült, mire én gyorsan leengedtem a karom. Kísérőjére vetett bosszús pillantása mintha a következőt mondta volna: „Palira akarsz venni, vagy mi?"

Végül azonban most sem tudtam megtagadni úriember mivoltomat, s hogy megelőzzem a drámai helyzet fokozódását, hosszú ideig borotválkoztam mindenki szeme láttára! Erre a csinos hölgy diadalittasan elmosolyodott: ismét neki volt igaza, és a barátja kénytelen volt ezt elismerni.

Persze ha jobban belegondolok, nem is olyan eredeti az ötletem!

Valójában (megint csak!) nem teszek egyebet, mint a nőket utánzom! Ők

természetesen nem borotválkoznak a kocsiban, hacsak nem George a nevük, de ez más lapra tartozik . . .

Viszont . . . ott sminkelik ki magukat! A napellenzőn lévő keskeny visszapillantó tükörbe nézve pepecselnek, s ha bizonytalankodva vezetsz, vagy túl hirtelen állsz meg, akkor ők is megállnak, rád néznek, kezükben az apró ecsettel, és lesajnáló mosolyuk magáért beszél!

Bárhogy is, ilyenkor egy szót se szólj, csak mosolyogj, lehetőleg bűntudatos kifejezéssel az arcodon, még akkor is, ha a forgalmi viszonyok miatt hirtelenkedtél: egyetlen szóval is katasztrófát idéznél a fejedre!

Bizony, a nők jóval a férfiak előtt felfedezték, milyen hasznos dolog a kocsiban gondoskodni a sminkjükről, és még jó ürügyük is van rá: hiszen egy álló órát elvesztegettek a ruhájuk kiválasztásával, ami aligha meglepő, lévén hogy az első mondat, amit a párodtól hallasz, amikor felajánlod, hogy elviszed meginni egy koktélt, így hangzik: „Nincs egy rongyom, amit felvehetnék!"

Szóval kiszámoltam, hogy hozzávetőleg három és fél percbe telik, mire tisztességesen megborotválkozom — egy villanyborotvával!

Borotvapengével persze még tovább tart, hiszen először be kell nedvesítened az arcodat, utána pedig meg kell szárítanod . . .

Néha pedig, különösen ha új pengét használsz — mivel a régi már életlen volt, és nem töltheted az egész reggelt a borostád lekaparásával, kivált ha már amúgy is . . . késésben vagy! — . . . szóval az új pengével könnyen megvágod magad, mire vérezni kezdesz, akkor pedig meg kell próbálnod elállítani a vérzést egy apró, de elegáns zsebkendő-csücsökkel.

Később azután az irodában a titkárnőd vagy egy munkatársad rád pillant, és az állát dörzsölgetve azt kérdi tőled kissé tolakodó modorban, hogy milyen betegségben szenvedsz, mire te rádöbbensz, hogy a továbbra is rajtad virító és mostanra vérvörössé változott fehér zsebkendő-pettyecske váltotta ki belőle ezt az emberbaráti gesztust . . .

Tégy próbát a módszerrel a saját életedben, és tudasd velem az eredményt . . .

Bárhogy is, ha egy szép napon meglátlak az úton, amint a kocsidban borotválkozol, hurrával köszöntelek: tudni fogom ugyanis, hogy megértettél, vagy legalábbis olvastad a könyvemet!

9. FEJEZET

TE MIVEL TÖLTÖD AZ IDŐDET... CSAK NEM PORSZÍVÓZÁSSAL?

Egy nap egy kedves Electrolux porszívóügynök kopogtatott be az ajtómon.

22–23 éves lehettem, és egy bérlakásban éltem, amelyet annak dacára is imádtam, hogy egészen szerény volt. A lakbér alig havi 60 dolláromba került — ez elárul valamit a koromról!

A Montréal North End városrészében fekvő ötszobás lakás napfényes, tágas és költői volt egyenetlen hajópadlójával, amelyen egy elejtett üveggolyó egykettőre átgurult volna a lakás másik végébe anélkül, hogy egy kicsit is meg kellett volna löknöd; de ami a legfontosabb, ez volt... az első önálló lakásom! Ez pedig ugyanúgy megmarad az emlékezetünkben, mint az első szerelem — jóllehet e lakásban nem volt az égvilágon semmi „szenzációs".

Ez a fiatal üzletkötő — nevezzük Charlie-nak, elvégre tényleg ez volt a keresztneve — a tökéletes időpontban bukkant fel, mintha csak a mennyekből küldte volna a por angyala, ugyanis éppen egy hölgybarátomat vártam, vagyis voltaképpen egy fiatal nőt, akinek szerettem volna udvarolni!

És mivel az időm java részét a könyveim között töltöttem — faltam őket, és félszegen megkíséreltem írni is —, a lakásom enyhén szólva elhanyagoltan festett.

Nagyon szkeptikusnak mutatkoztam a porszívó hatékonyságát illetően, melynek erényeit Charles az imént sorolta el. Azt mondtam neki:

— A készüléke egész erősnek néz ki, de vajon képes lenne felszippantani azokat a hatalmas porcicákat, melyek a nappalim falai mentén tenyésznek?

— Mint a sicc!

És nagy lelkesedéssel bemutatta, milyen eredményesen működik a porszívó.

Nem akarván elrontani örömét azzal, hogy túl könnyen kötélnek állok, eljátszottam ugyanezt a kisded játékot az irodámban is. Charles ismét szakavatottan bizonyított.

— Rendben — kalauzoltam tovább a konyhámba, félig sem meggyőzve —, de vajon képes a porszívója a morzsákat is eltüntetni, mielőtt a rágcsálók

zabálnák fel őket, amelyek csak a figyelmem lanyhulására vagy egy pillanatnyi gyengeségre várnak a részemről?

— De még mennyire!

A túlhajszolt és kikészült regényírók védőszelleme ragyogó tisztává varázsolta a lakásomat anélkül, hogy én a kisujjamat is mozdítottam volna!

Mihelyt a bemutató véget ért, köszönetet mondtam az ügynöknek, és így szóltam hozzá:

— Charles, maga nem csupán kiváló üzletkötő, de arról is meg vagyok győződve, hogy a porszívója a legjobb a világon!

Charles elragadtatva húzta elő megrendelő-füzetkéjét az aktatáskájából, és megkérdezte a nevem. Leállítottam.

— De sajnos van egy rossz hírem. Én sosem tudnám megvenni a porszívóját.

(A készülék 700 dollárba került, amely összeg nem állt a rendelkezésemre, és erre filozófiai indoklást kellett találnom.)

— De miért nem?

— Képzelje csak el, mi történne, ha megvenném a porszívóját, egyszer használnám, és még ugyanazon a napon meghalnék! A mennybe jutván ostobának érezném és így korholnám magam: „Ez volt az életem utolsó napja, és olyasmivel töltöttem, amit szívből utálok — porszívózással!"

— Hogyan? — tiltakozott Charles, majd hanyatt vágódva e teljesen váratlan bölcselkedés hallatán. — De hát nem gondolkozhat így! Nem élhet úgy, hogy a vásárlási döntéseit az esetleges halálára alapozza!

— Nem csak hogy megtehetem, de meg is teszem! — magyaráztam. — Mivel az ember sosem tudhatja, mikor fog meghalni, és én nem szívesen vállalnám a kockázatot, inkább „biztosra megyek", és minden áldott nap több élvezetes dolgot csinálok, és kevesebb olyat, ami nyűgöt jelent.

Erre megkérdezte tőlem, mivel keresem a kenyerem.

Amikor meghallotta, hogy regényíró vagyok, csak annyit felelt: „Ó . . . " — mintha azt ismertem volna be, hogy eszelős vagyok, és tovább nem is erősködött. Összepakolta a portékáját, és távozott.

Tudom persze, hogy ez kissé szertelen, vagy akár őrült filozófiának tűnhet. Többé–kevésbé mégis ezt gondolom . . .

Azt gondolom továbbá, hogy túl sokan töltik az életüket . . . „porszívózással"!

Persze képletesen értem a dolgot, ahogyan el is kellett magyaráznom egy konferencián egy elbűvölő idős hölgynek, aki a szünetben keresett meg, és mélységesen elkeseredve így szólított meg: „Mr. Fisher, egy teljes évbe telt,

mire rávettem a férjemet, hogy porszívózzon, és most, hogy magát meghallgatta, szeretném tudni, mit mondjak neki!"

Mire elmagyaráztam neki, amit az imént neked — hogy ez csak egy példa volt, egy tanmese. Úgyhogy ne érts félre . . .

Szíved joga olyan gyakran porszívózni, amilyen gyakran kedved tartja, reggel, este vagy akár éjjel, kivált ha a nejed erre gerjed: furcsább dolgok is történtek már, és ha egyszer erre van szükség, akkor máris rohanj, és vegyél egy Electroluxot!

Éppígy jogodban áll, hogy a nejedre bízd a porszívózást, ha netán erre gerjed, (amit erősen kétlek), vagy ha te gerjedsz rá, ami elképzelhető, amennyiben nincs meg bennetek a szerelmi kalandokhoz szükséges romantikus tehetség . . .

De — hacsak nem az a szakmád, amelyet ráadásul szeretsz is, mert ez esetben egy szavam sincs ellene — ne töltsd az életed porszívózással!

Kiváltképp akkor ne, ha kellemetlen házimunkának tekinted, és a legjobb úton haladsz egy zseniális ötlet kidolgozása felé, amellyel megóvhatod magad attól, hogy életed végéig porszívóznod kelljen — akár egyszerűen úgy, hogy egy ügyfélnek dolgozol óránként 150 dollárért . . .

Ne lépj a közönséges halandók nyomdokaiba, akik évről–évre felvállalják ezt a kötelezettséget, megszokásból beletörődve, hogy idejük javarészét kellemetlen feladatok elvégzésével töltik . . .

A hétköznapi ember talán nem ismeri be hétköznapi mivoltát, de a viselkedése úgyis elárulja, nem igaz?

Hiszen arra fecsérli az idejét, hogy üres ígéreteket tegyen magának, és hiú álmokat szőjön, hogy egy napon majd csak a szórakoztató tevékenységeknek szenteli magát . . .

Először is „egy nap" nem elég!

Sokkal tovább kell tartania, mint egy nap — heteken, hónapokon, sőt éveken át!

Másodszor nem szabad ekkora kockázatot vállalnia. Azon nyomban bele kell vetnie magát a szórakoztató tevékenységekbe, ha egyáltalán még emlékszik rá, hogyan kell, hiszen ha egyszer alulról szagolja az ibolyát, akkor már túl késő lesz!

Bizony, haladéktalanul el kell kezdenie úgy viselkedni, mint aki szüntelenül vakációzik — ami persze nem azt jelenti, hogy tartózkodnia kell minden kétkezi vagy házimunkától.

Jómagam például szeretem magam gondozni a rózsáimat . . .

Mert imádom őket, és jóformán úgy tekintek rájuk, mint a gyerekeimre . . .

És élvezem is a kertészkedést . . .

Olyan messzire azért nem mennék, hogy azt mondjam, beszélni is szoktam hozzájuk, de igenis kapcsolatban vagyok velük, ha ez lehetséges . . .

Türelmesen nyesegetem őket, ők pedig megosztják velem szépségüket, elborítanak illatárjukkal, és fejtörőkkel s talányokkal szolgálnak a számomra, amikor gyengélkednek . . .

Le kell szögeznem, hogy nincs valódi nagy rózsakertem — csupán néhány ágyásom, és ha ötszáz vagy ezer rózsatövem lenne, mint egyeseknek, azt hiszem, egy kertészre bíznám a gondozásukat: Suszter, maradj a kaptafánál . . .

Szintén magam gondozom a zöldségeskertemet, a lányom segítségével, amiből mindketten sokat tanulunk.

Gyakran támadnak jó gondolataim, miközben a kerti munkákat végzem.

Sokszor éppen akkor villan belém egy-egy ragyogó ötlet, vagy éppen akkor lelek megoldást egy problémára, amellyel a készülő regényemben találkoztam, s amely makacsul ellenszegült leghevesebb erőfeszítéseimnek is, miközben kezemmel a földben vájkálok. Talán az erőfeszítéseim voltak túl hevesek — ez pedig egyszerűen azt bizonyítja, hogy sokszor jobb egy időre kikapcsolódni, mint tovább erőltetni egy bizonyos dolgot!

Szeretek továbbá bevásárolni is, magam vagy a családommal. És sosem tudnék lemondani arról a gyönyörről, melyet a Jean–Talon piacra tett kiruccanások nyújtanak nyaranta, ahol magamba szívom a csodálatos gyümölcs-, zöldség-, virág- és nemes fűszernövény-választék látványát és illatát . . .

Látod, én sem húzom ki magam minden feladat alól — cseppet sem vagyok mániákus, amikor házimunkákra kerestetik vállalkozó.

Csupán annyi kifogásom van a házimunkák ellen, hogy rengeteg olyan embert látok, akik pusztán abbéli félelmüktől hajtva gondozzák a pázsitjukat és a kertjüket, hogy az övék nem lesz oly szépséges, mint a szomszédjuké, s ezért ádázul húzkodják ki a gyomokat, és kutatják fel a létező legerősebb rovarirtó szereket. Egyszóval megszállott munkával töltik a hétvégéiket, és nem csupán odahaza, de a nyaralóban is. Ha belegondol az ember, hogy ezt a nyaralót azért vették . . . hogy élvezzék az életet!

10. FEJEZET

IDŐD LEGHATÉKONYABB FELHASZNÁLÁSÁNAK VÉGSŐ TITKA

Miután életének vége felé visszavonult egy ódon bajorországi kastély könyvtárába, amelyet egy arisztokrata barátja bocsátott rendelkezésére, Casanova papírra vetette hírhedett Emlékiratait.

Számtalan romantikus kalandja emlékétől felhevülve már tékozlón áradó műve legelején megjegyzi: „Minden nap tizenkét órán át írok, amit tizenkét percnek érzek!"

Tizenkét óra, ami tizenkét percnek érződik!

Micsoda megvilágosító és fennkölt vallomás!

Te hosszabbnak érzed 8, 10 vagy 12 percnél azt a 8, 10 avagy 12 órát, amit a munkahelyeden töltesz?

Netán rád az ellenkezője igaz, mint Casanovára?

Minden egyes percet egy órának, és minden napot egy egész hétnek érzel?

Esetleg azért lehet ez, mert ki nem állhatod a munkádat, és a nemszeretem tevékenységekre lehetetlen összpontosítani?

Szerinted nincs közvetlen kapcsolat az idő, a munkakedv és az összpontosítás között?

Egy éjjel, 1997 októberében, különös álmot láttam.

Álmomban beléptem egy terembe, amelyből több asszony sírása hallatszott . . .

A terem végében egy baldachinos ágy állt, hatalmas leplekkel.

Odamentem az ágyhoz, és megkérdeztem az egyik nőtől:

— Miért sírtok?

— Azért, mert Pierre Péladeau meghalt . . .

Amikor felébredtem, eltűnődtem, mit is jelenthetett ez az álom.

Évek óta ismertem a nagy üzletembert, Pierre Péladeaut, ugyanis az apám volt a jobb keze hosszú és termékeny pályafutása során mindvégig . . . És ő volt az egyik mentorom.

De hogy álmodjak is róla?

És különösképpen a haláláról álmodjak?

Mivel nem voltam valami szörnyen járatos az álomfejtésben, az egészet

kivertem a fejemből, mondván, hogy álmom kétségkívül saját lényem valamely aspektusának halálát szimbolizálta.

Nem jöttem rá, hogy előérzet volt.

Ugyanazon év december 24-én Pierre Péladeau egy szívinfarktust és egy hosszú kómát követően elhunyt.

Apám, aki végrendeletének végrehajtója volt, és aki gyakran meglátogatta a hosszú idő alatt, amíg kómában volt, egy éjjel a kórházból visszatérvén így szólt hozzám: „Különös volt ez a mai este. Pierre összes régi barátnője ott volt a szobájában, és sírtak . . . ”

Felidéződött bennem az álmom.

Megkérdeztem magamtól: „Hogyan láthattam egy eseményt, amely még nem történt meg? És ha mégis láttam a bekövetkezte előtt, nem azt jeleni ez, hogy már igenis létezett? Mivelhogy minden történés EGYIDEJŰLEG ZAJLIK?”

Egyszóval vajon nem azért láthattam az álmomat, mert az idő valójában nem létezik, hanem puszta káprázat, amely elámítja túlságosan szűklátókörű és csak félig feleszmélt lelkünket?

Nem sokkal ezután újabb álmot láttam.

Ahogy tinédzserkoromban is gyakran megesett velem, álmomban felébredtem, vagy legalábbis azt álmodtam, hogy álmodom.

Egy hatalmas görög stílusú templom elé értem, ahol egy bölcs várt reám. Lótuszülésben ült, az arca sugárzott, és szelíden mosolygott. Azt mondta nekem: „Jézus előtt ezer esztendővel élek . . . ”

Nem voltam biztos benne, hogy jól értettem a dolgot, és amikor rákérdeztem, a bölcs megmagyarázta: „Igen, én valóban egy olyan korszakban élek, amikor Jézus még nem született meg.”

Eszembe jutott korábbi álmom, melynek ez a mostani pusztán további megerősítéséül szolgált arra nézve, hogy az idő valóban nem létezik, kivéve a saját lelkünkben . . . Azután a bölcs még hozzátette: „Eljöttél ide, hogy elmondhassam neked:

„A JELENBEN ÉLNI ANNYIT JELENT, MINT SZERETETBEN ÉLNI; SZERETETBEN ÉLNI PEDIG ANNYI, MINT ISTENNÉ VÁLNI!”

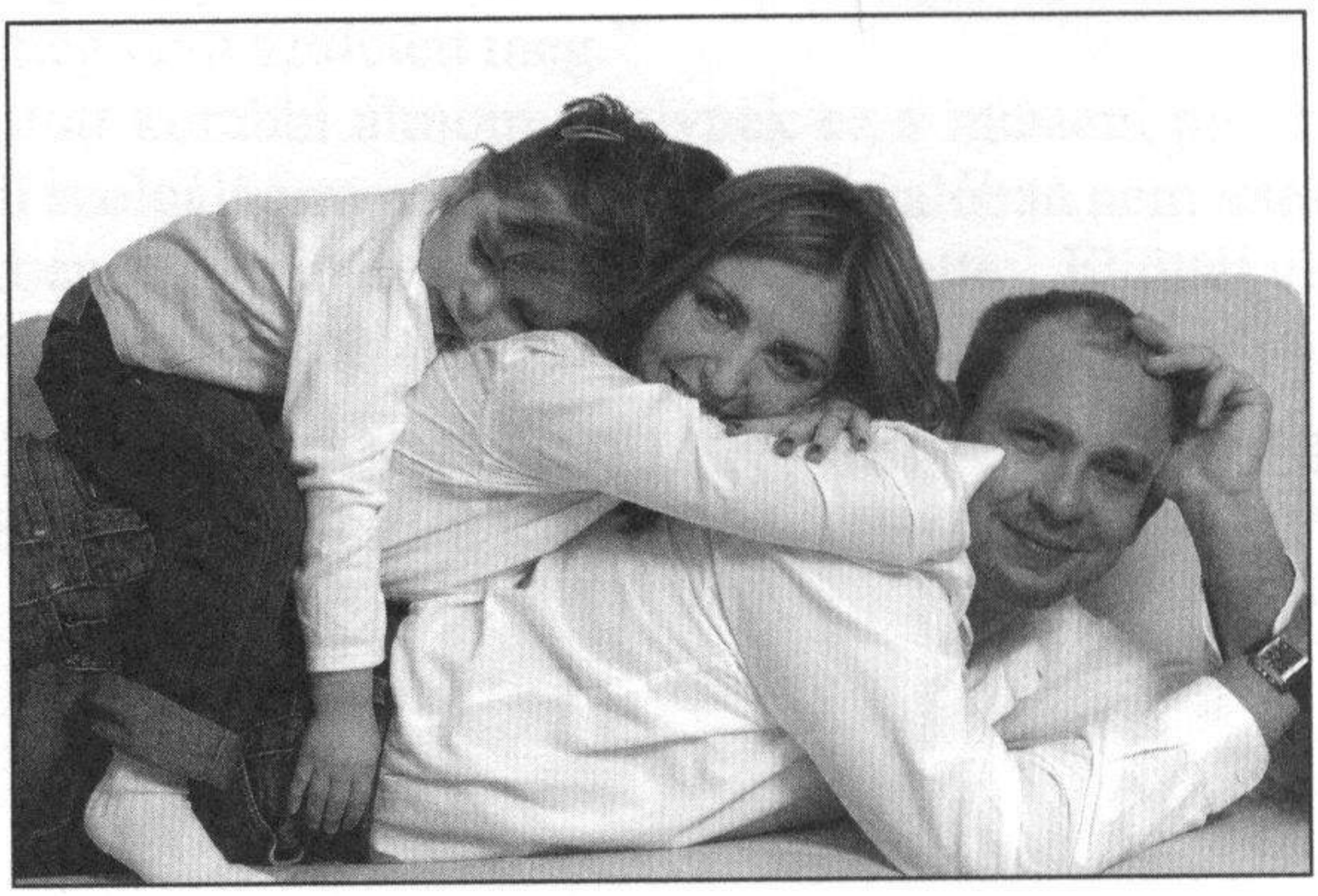
JEGYZET



További ajánlott olvasmányok

Mark Fisher	Koldusból királyfi
Kim Kiyosaki	Gazdag nő
Robert T. Kiyosaki	Gazdag papa, szegény papa
Robert T. Kiyosaki	Kijutás a mókuskerékből
Robert T. Kiyosaki	CASHFLOW négyszög
Robert T. Kiyosaki	Gazdag papa befektetési tanácsai
Robert T. Kiyosaki	Gazdag papa - Üzleti iskola
Robert T. Kiyosaki	Visszavonulni fiatalon és gazdagon
Robert T. Kiyosaki	Gazdag papa próféciája
Robert T. Kiyosaki	Gazdag papa - Adósság-kalauz
Robert T. Kiyosaki	Ki vette el a pénzem?
Robert T. Kiyosaki	Fejleszd pénzügyi IQ-dat
Robert T. Kiyosaki	Gazdag Fivér - Gazdag nővér
Robert T. Kiyosaki	A gazdagok összeesküvése
Trump - Kiyosaki	Miért szeretnénk, hogy GAZDAGODJ
Robert T. Kiyosaki	Tisztességtelen előny
Bodo Schäfer	Út az anyagi függetlenséghez
T. Harv Eker	A milliomos elme titkai
Klontz-Klontz-Kahler	Gazdagságra hangolva
Napoleon Hill Foundation	Három lábnyira az aranytól
George S. Clason	Babilon leggazdagabb embere
Brian Tracy	Önerőből milliomos

Rendeljen Most!



www.bagolyvar.hu

„Délelőtt megrendeli, másnap kézhez kapja!"
Mennyiségi kedvezmények, heti ajándékkönyv!

A lusta milliomos

„A könyv látványos sikert ígér egy kétórás befektetésért cserébe – ugyanis ennyi időbe telik elolvasni ezt a rövid, remekül megírt művet."

– Janie Godber,
The London Evening Standard

„Elképesztő… egyszerű, mégis lebilincselő könyv, amely egész sor nagy horderejű kérdést vet fel."

Success Magazine

Dolgozz keményen és *„fizesd meg az árát"* (… ez az ár lehet az egészséged, a családod vagy akár az ép elméd!) – az emberek zöme e két dolgot tekinti a siker legfontosabb alkotóelemének.

De mi van akkor, ha az anyagi függetlenség végső titka egyszerűen abban rejlik, hogy TÖBBET – sokkal többet – teljesítsünk jóval kevesebb munkával?

Mi van, ha jövedelmed megduplázásának vagy megháromszorozásának legkönnyebb módja – mely ráadásul még szórakoztató is – *A lusta milliomos* stílusában végzett munka?

Pontosan ezt készül bebizonyítani neked Mark Fisher, a *Koldusból királyfi* sikerszerzője (2 millió eladott példány!) izgalmas új könyvében!

A szerző egyben azt is bemutatja neked, hogyan sikerült ráérő óráiban feleségе segítségével néhány ezer dollárt 3 000 000 dollár értékű aranytartalékká felszaporítania – és HOGYAN TEHETED MEG UGYANEZT TE IS!



MARK FISHER A kanadai Montrealban született 1953-ban; filozófiai és irodalmi tanulmányokat folytatott, s több éven át a kiadói szakmában dolgozott. Első sikerét 1987-ben a *Koldusból királyfi* című rövid filozófiai meséjével aratta.
A könyv kétmillió példányban kelt el világszerte, és több mint harminc országban adták ki. A szerző szenvedélyes golfjátékos, szívesen kocog és jógázik is, emellett rendszeresen utazgat Európában. A kanadai Montrealban él feleségével, Deborah-val és Julia lányukkal.

Bagolyvár Könyvkiadó
ISBN 978-615-503-024-6
KÓD: T51
1950 Ft
9 786155 030246

www.bagolyvar.hu
újdonságok • információk • vélemények