

TIMOTHY FERRISS

4 ÓRÁS MUNKAHÉT

SZABADULJ MEG A 9-5-IG ROBOTTÓL, ÉS ÉLJ OTT, AHOVÁ A SZÍVED HÚZ!

A fordítás alapjául szolgáló eredeti kiadás: Timothy Ferriss: The 4-Hour Workweek — Escape 9-5, Live Anywhere, and Join the New Rich Crown Publishers, New York, 2007

Fordította: Hegedűs Péter

Szakmailag ellenőrizte: Sallay Katalin

ISBN 978-963-9730-53-3

Copyright © 2007 by Tim Ferriss

This translation is published by arrangement with Crown Publishers, a division of Random House, Inc.

All rights reserved

Hungarian translation © Hegedűs Péter

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

Kiadja: Bagolyvár Könyvkiadó

Felelős kiadó: a Bagolyvár Kft. igazgatója

Budapest, 2007

A szüleimnek, DONALD ÉS FRANCES FERRISS-nek, akik megtanították egy kis ördögfióknak, hogy jó dolog kilógni a sorból. Szeretlek mindkettőtöket, és mindent nektek köszönhetek.

TÁMOGASD A HELYI OKTATÁST

minden szerzői jogdíj 10%-át oktatásügyi non-profit szervezetek, többek között a Donorchoose.org kapja.

Tartalomjegyzék

ELÖLJÁRÓBAN

Gyakran Ismételt Kérdések (GYIK)—Kétkedők számára 8

A saját történetem és annak indoklása, hogy miért van szükséged erre a könyvre 10

Egy kórtan kronológiája 17

Első lépés:

D mint definiálni az alapokat

1. Figyelmeztetés és összehasonlítás 24

2. Szabályok, melyek megváltoztatják a szabályokat	31
3. Táncolj a golyók előtt!	40
4. Indítsd újra a rendszert!	49
Második lépés:	
E mint eltakarítani az akadályokat	
5. Az időgazdálkodás vége	64
6. Az alacsony információtartalmú diéta	80
7. A zavaró tényezők megzavarása és az elutasítás művészete	87
Harmadik lépés:	
A mint automatizálni a folyamatokat	
8. Az életed kiszervezése	106
9. Jövedelem-robotpilóta I.	130
10. Jövedelem-robotpilóta II.	155
11. Jövedelem-robotpilóta III.	169
Negyedik lépés:	
L mint lerázni a láncokat	
12. Kőd előtttem, kőd utánam	192
13. Ha menthetetlen	204
14. Nyugdíj-előzetesek	213
15. Töltsd be az űrt!	245
16. Az Újgazdagok 13 leggyakoribb hibája	258
Az utolsó fejezet	261
(Meg)válogatott olvasmányok	264
Bónuszfejezetek	269
Köszönetnyilvánítás	270

ELŐLJÁRÓBAN

Gyakran Ismételt Kérdések (GYIK) Kétkedők számára

Vajon neked való az életstílus-tervezés? Minden valószínűség szerint igen. Íme néhány a leggyakoribb kétségek és félelmek közül, melyekkel az emberek küzdenek, mielőtt elszánják magukat, és csatlakoznak az Újgazdagokhoz:

Ott kell hagynom az állásomat? Muszáj kockázatot vállalnom?

Mindkét kérdésre nemleges a válasz. Attól kezdve, hogy Jedi elmetrűkkök alkalmazásával eltűnj az irodából, egészen addig, hogy olyan cégeket építs fel, melyek finanszírozzák az életstílusodat, minden igényszintre megvan a megoldás. Hogyan tölthet egy Fortune 500-as vállalat alkalmazottja egy hónapot Kína rejtett ékköveinek felfedezésével, és hogyan használhatja a modern technikát az áruló nyomok eltüntetésére? Hogyan hozhatsz létre egy önműködő vállalkozást, amely havi nyolcvan lepedőt termel dollárban, menedzsment nélkül? Mindez benne van a könyvben.

Egyedülálló huszonvalahány-évesnek kell lennem?

Korántsem. Ez a könyv mindenkinek szól, aki torkig van az elnapolt élet tervezetével, és további halogatás helyett fejest akar ugrani az életbe. Az esettanulmányok a huszonegy éves TLamborghinit vezető sráctól egészen az egyedülálló anyáig terjednek, aki öt hónapig barangolt a világban két gyermekével. Ha megcsömörlöttél a lehetőségek szabványmenüjétől, és készen állsz rá, hogy belépj a végtelen választási lehetőségek világába, akkor ez a könyv neked szól.

Muszáj utaznom? Én csupán több időre vágyom.

Dehogy! Ez csak egy lehetőség. A cél az, hogy ledönts az idő és a tér korlátait, és mindkettőt a saját tetszésed szerint használd.

Gazdagnak kell születnem?

Nem. A szüleim együttesen sem kerestek soha többet évi ötvenezer dollárnál, én magam pedig tizennégy éves korom óta dolgozom. Nem vagyok egy Rockefeller, és neked sem kell annak lenned. Egy borostyánligás egyetem diplomájának kell a zsebemben lennie?

Ugyan már! E könyv szerepmódeljeinek zöme nem a világ Harvardjaira járt, sőt páran ki is maradtak az egyetemről. Az elit felsőfokú oktatási intézmények csodálatosak ugyan, de vannak bizonyos el nem ismert előnyei annak, ha az ember nem ezek egyikén végzett. Az elit iskolák diplomásait elnyelik a magas jövedelmű, heti nyolcvanórás állások, és 15-30 évnyi lélekölő robotot vállalnak magukra alapfelállásként. Hogy honnan tudom? Magam is jártam ott, és láttam a vesztét ezeknek az embereknek. Könyvem fordítani igyekszik ezen a dolgon.

A SAJÁT TÖRTÉNETEM ÉS ANNAK INDOKLÁSA, HOGY MIÉRT VAN SZÜKSÉGED ERRE A KÖNYVRE

Valahányszor a többség pártján találod magad, ideje megállnod és eltöprengened.

MARKTWAIN

Aki addig nyújtózkodik, ameddig a takarója ér, annak ugyancsak szegényes a képzelőereje.

OSCAR WILDE, ír színmű- és regényíró

A kezem megint izzadt.

A padlóra meredtem, hogy ne süssön a szemembe a vakító mennyezetvilágítás. Feltehetőleg a világ egyik legjobbjá voltam, de ez egy cseppet sem változtatott a helyzeten. Partnerem, Alicia, egyik lábáról a másikra állva topogott, miközben sorban álltunk további kilenc párral, akiket négy kontinens huszonkilenc országának több mint ezer versenyzőjéből válogattak ki. A Tangó Világ bajnokság középdöntőjének záró napján ez volt az utolsó futamunk a zsűri, a tévékamerák és az éljenző tömeg előtt. A többi pár átlagosan 15 éve táncolt együtt. Számunkra ez öthónapnyi nonstop hatórás gyakorlás betetőzését jelentette — végre eljött a nagy pillanat.

— Hogy érzed magad? — kérdezte Alicia, a harcedzett profi táncos, jellegzetes argentin spanyolságával.

— Fantasztikusan. Klasszul. Csak élvezzük a zenét, és feledkezzünk meg a tömegről, mintha itt se lennének!

Ezt könnyebb volt mondani, mint megtenni. Még felfogni sem volt könnyű az 50 000 néző és szervező jelenlétét az El Ruralban, még ha ez volt is Buenos Aires legnagyobb kiállítási csarnoka. A sűrű cigarettafüstön keresztül alig lehetett kivenni a hatalmas tömeget, amely a padló és a lelátó minden szabad felületén hullámozott, kivéve a mintegy 10x12 méternyi megszentelt területet a terem kellős közepén. Addig igazgattam hajszálcsíkos öltönyömet és babráltam kék selyem zsebkendőmmel, amíg nyilvánvalóvá nem vált, hogy éppen csak nem tudok mit kezdeni magammal.

— Ideges vagy?

— Nem vagyok ideges. Izgatott vagyok. Egyszerűen élvezni fogom az egészet, a többi majd jön magától.

"152-es szám, Önök következnek." Kísérőnk megtette a magáét, most már rajtunk volt a sor. Egy bizalmas tréfát súgtam Aliciának, miközben felmentünk a keményfa emelvényre: "Tranquilo" — csak nyugodtan! Ő felnevetett, és abban a szent pillanatban azt gondoltam magamban: "Ugyan mi az ördögöt csinálnék most, ha nem hagyom ott az állásomat és az Egyesült Államokat egy évvel ezelőtt?"

A gondolat ugyanolyan gyorsan tovatűnt, ahogyan felbukkant, amikor a konferanszié odélepett a mikrofonhoz, miközben a tömeg ovációval igyekezett őt túlharsogni: "152-es számú pár, Timothy Ferriss és Alicia Monti Buenos Aires városából!!!"

Belevágtunk, és én sugároztam a boldogságtól.

MANAPSÁG gondot jelent megválaszolni az alábbi, Amerikában leggyakoribb kérdést, és éppen ez a szerencse! Ha nem így lenne, most nem tartanád a kezvedben ezt a könyvet.

"Na és mivel foglalkozik?"

Feltéve, hogy megtalálász (és ez korántsem egyszerű), valamint attól függően, hogy mikor teszed fel ezt a kérdést (jobban örülnék, ha fel se tennéd), talán épp motorversenyen veszek részt Európában, egy magántulajdonú sziget partjainál könnyűbúvárkodom Panamában, két kickbox-edzés között egy pálmafa alatt ejtőzők Thaiföldön, vagy tangót táncolok Buenos Airesben. A dologban az a szép, hogy nem vagyok multimilliomos, és nem is különösképpen vágyom az lenni.

Sosem szerettem megválaszolni ezt a bájcevejkérdést, mert olyan járványról árulkodik, melynek magam is sokáig áldozata voltam: az ember azonosul a munkaköri leírásával. Ha valaki manapság megkérdez erről, és nem teljesen őszinte az érdeklődése, akkor ilyen egyszerűen magyarázom meg rejtélyes anyagi eszközökre épülő életstílusomat: "Drogkereskedő vagyok."

Ezzel egycsapásra elvágom a beszélgetést. Persze a dolog csak félig igaz. A teljes igazság túl hosszadalmas lenne. Ugyan hogy is tudnám elmagyarázni, hogy amit az időmmel kezdek és amit a pénzemért teszek, az két teljesen különböző dolog? Hogy hetente kevesebb, mint négy órát dolgozom, és így is többet keresek havonta, mint régen egy év alatt?

Most először fogom elmesélni a valódi történetet, amely az "Újgazdagoknak" nevezett csendes szubkultúráról szól.

Mi különbözteti meg a hókunyhóban lakó milliommost a dolgozószobában lakó milliommostól? Az, hogy egy szokatlan szabályrendszert követ.

Hogyan szabadul el egy eminens vérbeli alkalmazott egy hónapos utazgatásra a világban anélkül, hogy a főnöke észrevenné? A modern technika alkalmazásával kendőzi el a tényt.

A világ letért az aranyalapról. Az Újgazdagok (ÚG) azok az emberek, akik sutba dobják az elnapolt élet tervezetét, és a jelenben teremtik meg fényűző életstílusukat az Újgazdagok pénznemeinek: az időnek és a mobilitásnak a felhasználásával. Ez az a művészet és tudomány, melyre a továbbiakban Életstílus-tervezésként (ÉT) fogok utalni.

Az elmúlt három évben olyan emberek között utazgattam, akik már jelenleg minden elképzelésedet felülmúló világokban élnek. Én azonban megmutatom, hogyan hajlíthatod a valóságot a magad akaratahoz ahelyett, hogy meggyűlölnéd. A dolog könnyebb, mint amilyennek hangzik. Utam, melynek során éhbérért agyonhajszolt irodai dolgozóból az ÚG osztályának tagjává váltam, egyszerre különösebb lett bármilyen regénynél, és — most, hogy kihüvelyeztem a kódot — könnyedén megismételhető. A kezvedben van a recept.

Az életnek nem muszáj olyan átkozottul nehéznek lennie. Tényleg nem! Az emberek zöme — a saját régebbi énemet is beleértve — túl sok időt tölt önmaga gyözködésével, hogy az élet küzdelem, neki pedig bele kell törődnie a napi kilenctől-ötig tartó robotba, cserébe a (néha) pihentető hétvégéért és az alkalmankénti 'fogd rövidre vagy repülsz' típusú nyaralásokért.

Az igazság — vagy legalábbis az általam megélt és az ebben a könyvben elmesélt igazság — egészen más. A valutánemek különbségeinek kiaknázásától az életed kiszervezéséig és a lelécelésig terjedően meg fogom mutatni neked, hogyan képes egy kis szubkultúra — gazdasági bűvészmutatványok felhasználásával — megtenni azt, amit a legtöbben lehetetlennek tartanak.

Ha a kezvedbe vetted ezt a könyvet, akkor jó eséllyel nem akarsz egy íróasztal mögött ülni 62 éves korodig. Legyen a vágyad akár a szabadulás a mókuskerékből, akár egy valóra vált álomutazás, egy hosszú barangolás, világcsúcsok felállítása vagy egyszerűen egy gyökeres pályaváltás, ez a könyv minden szükséges eszközt a kezvedbe ad, hogy itt és most megvalósíthasd ezt a vágyadat, ne csupán az oly sokszor csalóka "nyugdíjas években". Megvan a módja annak, hogy egy kemény munkával töltött élet jutalmát még a vége előtt learathasd.

Mi ez a mód? A dolog egy egyszerű megkülönböztetéssel kezdődik, melyet a legtöbb ember figyelmen kívül hagy — ahogyan én is tettem, 25 éven keresztül.

Az emberek nem milliommosok akarnak lenni, hanem azt akarják átélni, amit — hitük szerint — csak milliókon vehetnek meg. A síparadicsomok alpesi faházai, a komornyikok és az egzotikus utazások gyakran beletartoznak a képbe. Vagy talán kakaóvajjal szeretnéd dörzsölgetni a pocakodat egy

függőágyban, miközben hallgatod, hogy a hullámok ütemesen nyaldossák pálmafedeles bungalód padlózatát? Nem hangzik rosszul.

Nem arról képzelsz, hogy van egymillió dollárod a bankban, hanem arról a tökéletesen szabad életstílusról, amelyet az egymillió vélhetően lehetővé tesz. A kérdés tehát a következő: Hogyan valósíthatja meg az ember a milliomosok tökéletesen szabad életstílusát anélkül, hogy ahhoz meglenne az egymillió dollárja?

Az elmúlt öt évben megválaszoltam ezt a kérdést magamnak, ez a könyv pedig meg fogja válaszolni neked. Pontosán be fogom mutatni, hogyan különítettem el a jövedelmet az időtől, s a folyamat során hogyan alakítottam ki ideális életstílusomat, beutazva a világot és kiélvezve a legjobbat, amit ez a planéta kínálhat. Hogy az ördögbe jutottam el a tizennégy órás munkanapoktól és az évi 40 000 dollártól a négyórás munkahetekig és a havi 40 000 dollárig?

Segít, ha tudod, hol kezdődött az egész. A helyszín — különös módon — befektetési bankárpalánták egy kurzusa volt.

2002-ben Ed Zschau, a szupermentor és egykori korszerű vállalkozás tanprofesszorom a Princeton Egyetemen felkért, menjek vissza, és beszéljek ugyanazon a kurzuson a valódi életben átélt üzleti kalandjaimról. Köpni-nyelni nem tudtam. Multimilliomosok tartottak már előadást a kurzusán, és bár én is felépítettem egy felettebb sikeres sportolói táplálék-kiegészítő céget, azért határozottan kilógtam a sorból.

A rákövetkező napokban azonban feltűnt, mintha mindenki csak arról beszélne, miként építsünk fel hatalmas és sikeres vállalatokat, hogy azután túladjunk rajtuk, és nagy lábon éljünk. Ám legyen. Úgy tűnt viszont, hogy a következő kérdést senki sem teszi fel, vagy válaszolja meg: Mi értelme van egyáltalán az egészsnek? Mi az az aranytojást tojó tyúk, amelyre érdemes az életed legszebb éveit áldoznod, abban a reményben, hogy a végén majd boldog leszel?

Az előadások, amelyeket végül elkészítettem "Drogkereskedelem az élvezetért és a profitért" címmel, egy egyszerű elvre épültek: Felül kell vizsgálnod a munka-élet egyenlet legalapvetőbb feltételezéseit!

- Mennyiben változtat a döntéseiden az, ha a nyugdíj nem választási lehetőség?
- Mi a helyzet akkor, ha egy nyugdíj-előzetes révén ízelítőt kaphatsz az elnapolt élet tervezetének jutalmából, anélkül, hogy negyven éven át robotolnod kellene érte?
- Valóban elengedhetetlen rabszolgaként güröcnöd ahhoz, hogy milliomusként élj?

Fogalmam sem volt róla, hová fognak vezetni az ezekhez hasonló kérdések.

Hogy milyen rendkívüli következtetésre jutottam? A "való világ" józan éssen alapuló szabályai nem többek a társadalmilag szentesített illúziók törekeny gyűjteményénél. Ez a könyv meg fog tanítani arra, hogyan vedd észre és ragadd meg azokat a lehetőségeket, amelyek felett mások elsiklanak.

Mi teszi ezt a könyvet az átlagtól eltérővé?

Először is én nem fogok sok időt szentelni a problémának. Feltételezem, hogy szenvedsz az időhiánytól, az elharapódzó félelemtől vagy — és ez a legrosszabb eset — a túrhető és kényelmes léttől, valami beteljesülést nem hozó tevékenységben. Az utolsó a leggyakoribb és a legalattomosabb.

Másodszor, ez a könyv nem a spórolásról szól, és nem javasolja, hogy a napi pohár vörösborodról lemondva kuporgass össze ötven év alatt egymillió dollárt. Én inkább a borra szavaznék. Nem kérem tőled, hogy dönts a mai élvezet és a holnapi pénz között. Hitem szerint ugyanis mindkettőt most rögtön megkaphatod. A cél az élvezet és a profit.

Harmadszor, ez a könyv nem arról szól, hogyan találd meg az "álommunkádat". Eleve adottnak tekintem, hogy a legtöbb embernek — valahol hat és hétmilliárd között lehet a számuk — a tökéletes munka az, amelyik a legkevesebb időt veszi igénybe. Az emberek túlnyomó többsége soha nem fog olyan munkát találni, amely a beteljesülés szüntelen forrása lehet számára, úgyhogy nem is a cél, hanem az idő felszabadítása és a jövedelemáramlás automatizálása.

MINDEN ÓRÁMAT annak elmagyarázásával kezdem, hogy milyen rendkívül fontos "üzletkötőnek" lennünk. Az üzletkötő kiáltványa egyszerű: a valóság megegyezés kérdése. A természettudomány és a jog törvényein kívül minden szabály csúríhető-csavarható vagy áthágható, és ehhez még csak etikátlannak sem kell lennünk.

Az üzlet, vagyis a DEAL szó egyben annak a folyamatnak is mozaikszava, melynek révén az Újgazdagok osztályának tagjává válhatunk.

A lépések és stratégiák alkalmazása hihetetlen eredményekkel jár—akár vállalkozó, akár alkalmazott vagy. Megteheted egy főnök mellett mindazt, amit én tettem? Nem. De azért felhasználhatod ugyanazokat az elveket a jövedelmed megduplázására, a munkaóráid megfelelésére, vagy legalább a nyaralásod szokásos időtartamának megkétszerezésére? Minden kétséget kizáróan.

Íme a lépésről-lépésre haladó eljárás, amelyet felhasználhatsz önmagad újjáalakítására:

D mint definiálni az alapokat: Fenekestül felforgatjuk a tévútra vitt józan ész világát, és lefektetjük az új játék szabályait és célkitűzéseit. Lecseréljük az önmagukat dugába döntő feltételezéseket, és megvilágítunk olyan fogalmakat, mint a relatív gazdagság és az eustressz.* Kikből áll és hogyan működik az ÚG, az Újgazdagok osztálya? Ez a rész átfogóan elmagyarázza az életstílus-tervezés receptjét — az alapokat —, mielőtt hozzáadnánk a három alkotóelemet.

E mint eltakarítani az akadályokat: Egyszer és mindenkorra kivonjuk a forgalomból az időgazdálkodás elavult fogalmát. Pontosán bemutatom, hogyan alkalmaztam egy jobbára elfeledett olasz közgazdász szavait, hogy a tizenkét órás munkanapokat kétórásra változtassam... negyvennyolc óra alatt. Növeld meg az óránkénti teljesítményedet a tízszeresére — vagy akár még nagyobb mértékben — az ösztöneidnek ellentmondó ÚG technikákkal, gyakorolva a szelektív tudatlanságot, kialakítva az alacsony információtartalmú diétát, és egyebekben is figyelmen kívül hagyva a lényegtelen dolgokat. Ez a rész kínálja a fényűző életstílus megtervezésének három alkotóeleme közül az elsőt: az időt.

A mint automatizálni a folyamatokat: a földrajzi arbitrázs, a kiszervezés és az el nem köteleződés szabályainak alkalmazása robotpilótára bízva a készpénzáramlást. A jövedelemkategóriák képzésétől a bombasikeres ÚG-k szokásos munkamenetéig mindent megtalálsz itt. Ez a rész biztosítja a fényűző életstílus megtervezésének második alkotóelemét: a jövedelmet.

L mint letépni a láncokat: Ez a kozmopoliták mozgásteret követelő kiáltványa. Megismerkedünk a nyugdíj-előzetesek fogalmával, valamint a zökkenőmentes távirányításnak és a főnök elkerülésének eszközeivel. És ez a megszabadulás nem csupán az olcsó utazásról szól, hanem arról, hogy egyszer s mindenkorra eltépd a láncokat, amelyek egyetlen helyszínhez kötnek. Ez a rész adja meg a fényűző életstílus megtervezésének harmadik és utolsó alkotóelemét: a mobilitást.

* A szokatlan kifejezések meghatározását a könyv folyamán mindvégig akkor adjuk meg, amikor a fogalmak bevezetésre kerülnek. Ha valami nem világos vagy azonnali tájékoztatásra van szükséged, kérlek látogass el a www.fourhourworkweek.com honlapra, ahol mindenre kiterjedő szöveget és egyéb segédeszközöket találsz.

Meg kell jegyeznem, hogy a legtöbb főnök nem tapsikol örömeiben, ha naponta csak egy órát töltesz az irodában, ezért az alkalmazottaknak ugyan a vállalkozói beállítottságú DEAL sorrendben kell elolvasniuk a lépéseket, megvalósítaniuk azonban DELA-ként érdemes azokat. Ha úgy döntesz, hogy megmaradsz a jelenlegi állásodban, muszáj megteremtened a mozgásszabadságot, mielőtt 80%-kal lecsökkented a munkaóráid számát. Még ha eddig sosem fontolgattad is, hogy a modern forgalmak szerinti vállalkozóvá válj, a DEAL folyamat mégis vállalkozóvá változtat abban a tisztább értelemben, ahogyan a francia közgazdász, J. B. Say, 1800-ban megalkotta a szót: olyan ember, aki kimozdítja a gazdasági erőforrásokat egy alacsonyabb hozamú területről egy magasabb hozamú területre.

Végül, de nem utolsósorban a javaslataim jó része képtelennek, sőt megbotránkoztatónak fog tűnni a hétköznapi józan ész számára—legalábbis remélem. Mégis tőkél el most rögtön, hogy az asszociatív gondolkodás egy gyakorlataként kipróbáld ezeket az elképzeléseket! Ha megteszed, látni fogod, milyen közel van valójában Csodaország, és soha többé nem fordulsz vissza.

Végy egy nagy levegőt, és engeddd, hogy bevezesselek a világomba! És ne feledd — tranquilo! Itt az ideje, hogy élvezd ezt az egészet — a többi majd jön magától!

TIMFERRISS

Tokio, Japán

2006. szeptember 29.

EGY KÓRTAN KRONOLÓGIÁJA

Szakértő az a személy, aki már minden hibát elkövetett, amit egy nagyon szűk szakterületen el lehet követni.

NIELS BOHR, Nobel-díjas dán fizikus

Rendszerint tébolyodott volt, de akadtak világos pillanatai, amikor csupán ostoba.

HEINRICH HEINE, német költő és kritikus

E könyv ugyanazokra az elvekre fog téged megtanítani, amelyek alkalmazása révén jómagam a következőkké váltam:

- szabadfogású ketrecharcos, négy világbajnok legyőzője;
- az első amerikai a történelemben, aki Guinness rekordot állított fel tangóban;
- a Princeton Egyetem vállalkozástan vendégelőadója;
- alkalmazott nyelvész japán, kínai, német és spanyol nyelvekből;
- glikémiás index-kutató;
- kínai nemzeti kickbox-bajnok;
- MTV break-táncos Tajvanban;
- több mint 30 világsúcstartó atléta sport-tanácsadója;
- színész nagysikerű kínai és Hong-Kong-i tévésorozatokban;
- tévéműsorok házigazdája Thaiföldön és Kínában;
- politikai menedékjog-kutató és aktivista;
- cápbúvár;
- motorkerékpár-versenyző

* az úgynevezett "ketrecharc" különböző küzdősportok kombinációja, melyben mindenféle ütés és rúgás megengedett, és a játékosok néha ketrecben, máskor nyolcszög- vagy bokszring alakú küzdőtéren harcolnak egymással

** a glikémiás index a táplálékok osztályozását jelenti egy 1-től 100-ig terjedő skálán a vércukorszintre gyakorolt hatásuk alapján

Hogy miként jutottam el eddig a pontig, az egy csipetnyivel kevésbé izgalmas:

1977 Hat héttel korábban jövök a világra, és 10 százalékot adnak az életben maradásomra. Ennek ellenére megmaradok, és úgy meghízom, hogy nem tudok a hasamra hengeredni. A szemizmain egyensúlyhiányának következtében szétterően kancsalítok, és anyám szeretetteljesen "tonhalnak" nevez. Eddig rendben is volnánk.

1983 Majdnem megbukom az iskolai előkészítőben, mert nem vagyok hajlandó megtanulni az ábécét. A tanítónőm nem ad rá magyarázatot, miért is kellene megtanulnom, helyette így érvel: "mert én vagyok a tanítód, azért". Én megmondom neki, hogy ez hülyeség, és megkérem, hagyjon engem békén, hogy a cáparajzolásra összpontosíthassak. Ő erre a "számárpadba" ültet, és megetet velem egy darab szappant. Ezzel felébred a tekintély iránti undorom.

1991 Az első állásom. Ó, az emlékek! Minimálbéren foglalkoztatnak takarítóként egy fagylatzóban, és hamar felismerem, hogy a nagyfőnök módszerei dupla erőfeszítést követelnek. Én a magam módján teszem a dolgom, és egy óra alatt végzek nyolc helyett, a hátralévő időben pedig kung-fu magazinokat olvasgatok, és karate-rúgásokat gyakorlok odakint. Rekordnak számító három napon belül kirúgnak, búcsúzóul egy megjegyzéssel: "Talán egy nap megtanulod majd értékelni a kemény munkát!" Úgy tűnik, máig sem tanultam meg.

1993 Jelentkezem egy egyéves csereprogramra Japánba, ahol az emberek halálra dolgozzák magukat — ezt a jelenséget karusinak nevezik —, és azt tartják, hogy az ember sintó legyen, amikor megszületik, keresztény, amikor megházasodik, és buddhista, amikor meghal. Én ebből azt a

következtetést vonom le, hogy az embereknek igencsak zavaros fogalmaik vannak az életről. Egy este, amikor arra szándékozom megkérni a vendéglátóanyámat, hogy ébresszen fel másnap reggel (okoszu), arra kérem, hogy vadul erőszakoljon meg (okaszu). Nagyon zavarba jön.

1996 Sikerül észrevétlenül becsúsznom a Princetonra, bár a felvételi eredményeim 40%-kal alacsonyabbak az átlagnál, és a középiskolai pályaválasztási tanácsadóm arra kér, hogy legyek "realistább". Arra a következtetésre jutok, hogy nincs realitásérzésem. Az idegtudományt választom fő tárgynak, azután kelet-ázsiai tanulmányokra váltok, hogy ne kelljen kijelzőelektródákat rakosgatnom macskák fejére.

1997 Dőlhetnek a milliók! Készítek egy hangoskönyvet Hogyan verem tönkre a Borostyánligát? címmel, és három nyári munkám összes keresményét feláldozva legyártatok ötszáz kazettát, hogy azután egyetlen árva példányt se tudjak eladni belőlük. Csak 2006-ban engedem meg anyámnak, hogy kihajítsa őket, miután kilenc évig tagadom a valóságot. Ilyen az alaptalanul túltengő önbizalom öröme.

1998 Miután négy súly lökő szétrúgja egy barátom fejét, felhagyok a kidobóemberi munkával, ami a legjobban fizetett meló volt az egyetemvárosban, és kidolgozok egy gyorsolvasó-szemináriumot. Kitapétázom az egyetemvárost több száz eszméletlenül ronda neonzöld szórólappal, melyeken ez áll: "HÁROMSZOROZD MEG AZ OLVASÓSEBESSÉGEDET 3 ÓRA ALATT!" A princetoni egyetemisták díszpéldányai erre persze mindegyikre ráírják, hogy "lósza*t". Végül 32 helyet adok el — darabonként ötven dollárért — a háromórás eseményre, és az óránkénti 533 dollár meggyőző róla, hogy okosabb először piacot találni egy terméknek, és csak azután megtervezni, mint fordítva. Két hónappal később halálosan unom a gyorsolvasást, és bezárom a boltot. Gyűlölöm a szolgáltatásokat, és egy leszállítható termékre vágyom.

1998 ősze Egy fergeteges szakdolgozat-vita és a heveny félelem a befektetési bankár léttől arra készítet, hogy egyetemi polgárként elvágjam magam, és tájékoztassam a tanulmányi irodát, hogy további értesítésig otthagynom az iskolát. Apám meg van győződve róla, hogy sosem megyek vissza, én pedig meg vagyok győződve róla, hogy vége az életemnek. Anyám úgy gondolja, hogy az egész nem nagy ügy, és felesleges megjászanom a hisztérikát.

1999 tavasza Három hónap leforgása alatt elfogadok és otthagynak egy tanmenet-tervezői állást a Berlitznél, az idegen nyelvű anyagok legnagyobb kiadójánál a világon, és egy elemzői munkát egy háromszemélyes, politikai menedékjogokat kutató cégnél. Azután persze elrepülök Tajvanra, hogy kiépítsek egy tornaterem-láncot a nagy semmiből, amit becsukat a Triádok, a kínai maffia. Legyőzötten visszatérek az Egyesült Államokba, és elhatározom, hogy megtanulok kickboxolni, majd négy héttel később megnyerem a nemzeti bajnokságot a legrandább és legszokatlanabb stílusban, amit valaha is láttak.

2000 ősze Visszanyert önbizalommal és egy atomjaira hullott szakdolgozattal visszatérek a Princetonra. Nincs vége az életemnek, sőt úgy tűnik, hogy az évhalasztás kedvezően ütött ki számomra. A huszonegynéhány évesek ekkor David Koresh-szerű képességekkel rendelkeznek. *(1959-1993) a davideánus szekta alapítója, melynek végső prófétájaként önmagát nevezte ki. Az FBI rajtaütése a szekta birtokán tűzvészhez vezetett, melyben Koresh, 53 felnőtt és 21 gyerek lelte halálát* Egy barátom 450 millió dollárért ad el egy vállalatot, én pedig úgy döntök, hogy nyugatnak veszem az irányt a napfényes Kaliforniába, megkeresni a milliárdjaimat. Annak ellenére, hogy a munkaerőpiac elevenebb, mint a világtörténelem során valaha, nekem mégis sikerül a diplomám megszerzése után három hónapon belül munkanélkülivé válnom — ekkor kijátszom az aduászatot, és sorozatban harminckét e-mailt küldök el egy zöldfülű vezérigazgatónak. Ő végül beadja a derekát, és betesz az értékesítésre.

2001 tavasza A TrueSAN Networks egy tizenöt fős nullából "az elsőszámú magánkézben lévő adattárolási céggé" vált (vajon hogyan mérik ezt?), amely 150 alkalmazottat foglalkoztat (ugyan mit csinál ennyi ember?). Nekem egy újonnan kinevezett értékesítési igazgató kiadja az ukázt, hogy "kezdjem az A-nál" a telefonkönyvben, és tárcsázzak a dollárokért. Én a lehető legtapintatosabban megkérdezem, hogy miért úgy csináljuk a dolgot, mint a fogyatékosok, mire ő azt feleli: "mert én azt mondom". Nem valami jó kezdet.

2001 ősze Miután egy éven át napi tizenkét órát gürizek, rájövök, hogy a recepció után én vagyok a vállalatnál a második legrosszabbul fizetett ember. Nem marad más hátra, mint agresszíven szörfözni az Interneten teljes munkaidőben. Egy délután, miután kifogyok a továbbküldhető obszcén videoklippekből, megvizsgálom, mennyire volna zűrös beindítani egy étrendkiegészítő-céget. Kiderül, hogy a gyártástól a reklámtervezésig mindent kiszervezhetsz. Két héttel és ötezer dollár hitelkártya-adóssággal később már gyártják az első tétel árumat, és van egy élő honlapom. Éppen a legjobbkor, ugyanis egy hétre rá kirúgnak.

2002-2003 A BrainQUICKEN Kft. beindult, és most havonta több mint 40 lepedőt keresek az évi 40 lepedő helyett. Az egyetlen probléma az, hogy utálok az életet, és most a hét minden napján több mint tizenkét órát dolgozom. Valahogy sarokba szorítottam saját magamat. Elutazom egy hét "vakációra" a szüleimmel Olaszországba, Firenzébe, és napi tíz órát töltök parázva egy Internet-kávézóban. Besza*ás. Elkezdem okítani a Princeton hallgatóit, hogyan építsenek fel "sikeres" (vagyis nyereséges) vállalatokat.

2004 tele Megtörténik a lehetetlen: megkönyékez egy inforeklám-készítő társaság és egy izraeli konzern (mi a manó!), amelyek érdeklődnek az én kisdéd BrainQUICKEN-em megvásárlása iránt. Én egyszerűsítek, kiiktatok és egyebekben is nagytakarítást csinállok, hogy minél inkább nélkülözhetővé tegyem magam. A BQ csodával határos módon nem hullik szét, a két üzlet azonban kútba esik. Vissza az Idétlen időkhöz. Röviddel ezután mindkét vállalat megpróbálja lekoppintani a termékemet, és dollármilliókat bukik.

2004 júniusa Úgy döntök, hogy szabadulnom kell, még ha a cégem összeomlik is, mielőtt Howard Hughes-zá válok. Mindent fenekestül felforgatok, ezért—hátizsákkal a kézben—kimegyek a New York City-beli JFK reptérre, és megveszem az első egyirányú jegyet Európába, amit találok. Londonban szállok le, és azt tervezem, hogy továbbmegyek Spanyolországba négy hétre, újratöltendő az akkumulátoraimat, mielőtt visszatérnék a taposómalomba. Azzal kezdem a kikapcsolódást, hogy rögtön az első reggelen idegösszeomlást kapok.

2004 júliusa - 2005 A négy hétből nyolc lesz, és úgy döntök, hogy meghatározatlan ideig külföldön maradok, és ezzel leteszem a záróvizsgát automatizálásból és gyakorlati élettudományból, az e-maillezést pedig egyetlen órára korlátozom hétfő reggelente. Mihelyt kivonom magam a forgalomból hátramosztatóként, a nyereség 40%-kal megemelkedik. De mi az ördögöt csinál az ember, ha többé nincs ott neki ürügyként a munka, hogy hiperaktív legyen, és elkerülje az élet nagy kérdéseit? Nyilvánvalóan rettegni kezd, hogy egy zabszem sem fér a fenekébe, és a görcsössége egy pillanatra sem oldódik.

2006 szeptembere Különös, zen-szerű tudatállapotban térek vissza az Egyesült Államokba, miután módszeresen leromboltam minden előfeltevésemet azzal kapcsolatban, hogy mit lehet és mit nem lehet megtenni. A "Drogkereskedelem az élvezetért és a haszonért" az eszményi életstílus megtervezésének kurzusává fejlődött. Az új üzenet egyszerű: Megláttam az ígéret földjét, és van egy jó hírem. Te is eljuthatsz oda.

Első lépés: D mint definiálni az alapokat

A valóság pusztán egy illúzió, jóllehet nagyon állhatatos.

ALBERT EINSTEIN

1.

Figyelmeztetés és összehasonlítás

HOGYAN VERJÜNK A FENEKÉRE EGYMILLIÓ DOLLÁRNAK EGYETLEN ÉJSZAKA?

Ezeknek az embereknek éppolyan a gazdagság, mint amikor mi azt mondjuk, hogy "lázunk van," holott valójában a láz kerít a hatalmába minket.

SENECA(i.e. 4 — i.sz. 65)

Arra a látszólag módos, ám valójában szegények-szegénye emberfajára is gondolkodok, amely temérdek vacakot gyűjt maga köré, de nem tud sem élni vele, sem megszabadulni tőle, s így maga kovácsolta arany vagy ezüst bilincseit.

HENRY DAVID THOREAU (1817-1862)

ÉJJEL 1 ÓRA, ZÓNAIDŐ, TÍZEZER MÉTERREL LAS VEGAS FELETT

A barátai elaludtak, miután csontrészegre szívták magukat. Most csak mi ketten voltunk ébren az elsőosztályon. Ő kezét nyújtott, hogy bemutatkozzon, és egy roppant — karikatúraszerűen hatalmas — gyémántgyűrű tűnt fel az éterből, amint az ujjai átnyúltak az olvasólámpám alatt.

Mark szabályszerű mágnás volt. Különböző időszakokban ő üzemeltette gyakorlatilag az összes benzinkutat, vegyeskereskedést és játékkaszinót Dél-Karolinában. Félmosollyal beismerte, hogy egy szokványos kiruccanás a Bűn Városába ő és hétvégi harcos cimborái átlagosan ötszázezer-egymillió dollárt veszítenek — fejenként. Szép summa!

Amikor az utazásaimra terelődött a szó, felegyenesedett ültében, engem azonban jobban érdekelt elképesztő pénzgyáros múltja.

— Na és az összes üzlete közül melyiket szerette a legjobban?

Egy pillanatig sem kellett gondolkodnia a válaszon.

— Egyiket sem.

Elmesélte, hogy több mint harminc évet töltött olyan emberekkel, akiket nem szívelt, hogy megvegyen olyan dolgokat, amelyekre nem volt szüksége. Az élete trófeaként begyűjtött feleségek — a szerencsés hármastartó —, drága kocsik és más üres és nagyzó tulajdonlások egymásutánjává vált. Mark az élőhalottak egyike volt.

És pontosan ez az, ahogyan mi nem szeretnénk végezni.

Tücskök és hangyák: Összehasonlítás

Mi okozza tehát a különbséget? Mi különíti el az Újgazdagokat (UG), akiket a választási lehetőségeik jellemeznek, az Elnapolóktól (E), akik mindent a végére spórolgatnak, hogy aztán azon vegyék észre magukat, az élet tovaszállt felettük?

Kezdjük az elején: Az Újgazdagokat a céljaik alapján lehet elkülöníteni a tömegtől, amelyek nagyon határozott értékrendet és életfilozófiát tükröznek.

Figyeld meg, hogy a megfogalmazás árnyalatnyi eltérései milyen gyökeresen megváltoztatják az első pillantásra hasonló célok megvalósításához szükséges lépéseket! Ezek a pontok nem korlátozódnak csupán a cégtulajdonosokra. Mint később bemutatom, már az első is érvényes az alkalmazottakra.

E: Saját magadért dolgozni.

ÚG: Másokat dolgoztatni magadért.

E: Akkor dolgozni, amikor kedved tartja.

UG: Kerülni az öncélú munkát, és a szükséges minimum elvégzésével elérni a maximális eredményt ("eredményt hozó minimális terhelés").

E: Korán vagy fiatalon nyugdíjba menni.

UG: Rendszeresen elosztani az egész életedre a kikapcsolódás időszakait és a kalandokat (nyugdíj-előzetesek), s felismerni, hogy a cél nem a semmittevés, hanem hogy azt csináld, ami felvillanyoz.

E: Megvenni mindazt, amit birtokolni akarsz.

ÚG: Megtenni mindazt, amit tenni akarsz, és azzá lenni, ami lenni akarsz. Ha ehhez bizonyos eszközök és ketyerék is hozzátartoznak, ám legyen, de ezek csupán a cél elérésének eszközei vagy ráadások, sosem állnak a figyelmed középpontjában.

E: Főnökké válni alkalmazottból; magadhoz ragadni az irányítást.

ÚG: Nem főnök és nem is alkalmazott lenni, hanem tulajdonos. A te tulajdonodban legyenek a vonatok, és másvalaki feje főjön amiatt, hogy pontosan járjanak.

E: Egy kazalnyi pénzt keresni.

ÚG: Egy kazalnyi pénzt keresni konkrét okból és meghatározott álmokkal, melyek után futhatsz, kidolgozott menetrenddel és lépésekkel. Mi az, amiért dolgozol? v

E: Növelni a mennyiséget.

ÚG: Növelni a minőséget, és csökkenteni a zűrzavart. Hatalmas pénzügyi erőforrásokkal rendelkezni, ám felismerni, hogy az anyagi szükségletek zöme csupán öngazolás, amiért olyan dolgokkal töltöd az idődet, amelyek nem igazán fontosak, többek között tárgyak megvásárlásával és a tárgyak megvásárlására tett előkészületekkel. Két hetet áldoztál rá, hogy megalkudj az új Infinitidre az autókereskedéssel, és kaptál 10 000 dollár kedvezményt? Igazán nagyszerű. És van célja az életednek? Előrébb viszed valamivel a világot, vagy csak papírokat tologatsz, billentyűzetten pötyögtetsz, azután hazatérsz a szokott hétvégi ityókás tengés-lengésre?

E: Learatni a nagy jutalmat, legyen az akár egy első tőzsdei bevezetés, felvásárlás, nyugdíjba vonulás, vagy más főnyeremény.

ÚG: Nagystíluson gondolkodni, de biztosítani, hogy mindennap csurranjon-cseppenjen valami; állandó készpénzáramlás először, nagy kaszálás másodszer.

E: Megszabadulni attól a tevékenységtől, amelyet utálsz.

ÚG: Megszabadulni attól a tevékenységtől, amelyet utálsz, ám egyben felszabadulni és eltökélni magad az álmaid követésére anélkül, hogy visszatérnél a munka kedvéért végzett munkához (öncélú robot). A gépies munka évei után alkalmasint mélyre kell ásnod, hogy rátalálj a szenvedélyeidre, újrafogalmazd az álmaidat és újjáéleszd a hobbijaidat, melyeket a nemlét határáig hagytál sorvadni. A cél nem pusztán a rossz dolgok kirekesztése, amivel csupán annyit érsz el, hogy ott maradsz a légüres térben, hanem az, hogy leszakajtsd és megízleld a legjavát mindannak, amit a világ kínálhat. Ha rossz vonatra szálltál, ugorj le róla!

Az első alapelv az, hogy nem szabad becsapnod önmagadat, már pedig te vagy a legkönnyebben becsapható személy.

RICHARD P. FEYNMAN, Nobel-díjas fizikus

Ami sok, az sok. Vége az önpusztító életformának. A pénz utáni vak hajszá sehová sem vezet.

Jómagam bérelt magángépeken repkedtem az Andok felett, világklasszis sípályákon siklottam le, a világ legremekebb boraiból iszogattam, és egy magánvilla horizont-medencéjében* lebzselve úgy éltem, mint egy király, íme az én kis titkom, amit ritkán mondok el: az egész kevesebbe kerül, mint a lakbér az Egyesült Államokban. Ha szabaddá tudod tenni magad időben és térben, a pénzed értéke automatikusan háromszorosára-tízszeresére nő.

Ennek semmi köze nincs a valutaárfolyamokhoz. Az anyagi gazdagság és a képesség, hogy milliomosként élj, két alapvetően és teljességgel különböző dolog.

A pénzed gyakorlati értéke annak függvényében sokszorozódik meg, hogy hány tényező felett gyakorolsz ellenőrzést az alábbiak közül: mit csinálsz, mikor csinálod, hol csinálod és kivel csinálod. Én ezt "szabadságszorzónak" nevezem.

Ha ezt tekintjük ismérvnek, akkor a heti nyolcvan órát dolgozó, évi félmillió dollárt kereső befektetési bankárnak kevesebb "hatalma" van, mint az ÚG alkalmazottnak, aki negyedannyi órát dolgozik 40 000 dollárért, de teljes szabadságot élvez annak tekintetében, hogy mikor, hol és hogyan él. Az előbbi félmilliója kevesebbet érhet, mint az utóbbi negyvenezer dollárja, ha átkalkuláljuk a dolgot, és megnézzük, hogy milyen életstílust folytatnak a pénzükből.

A valódi hatalom a lehetőségekben — a választás képességében—rejlik. Ez a könyv teljes egészében arról szól, hogyan láthatjuk és teremthetjük meg ezeket a lehetőségeket a legkisebb erőfeszítéssel és költséggel. Történetesen úgy áll a dolog, hogy paradox módon több pénzt — összehasonlíthatatlanul többet — kereshetsz feleannyi munkával, mint amennyit most végzel.

Kik tartoznak tehát az ÚG osztályba?

- Az alkalmazott, aki átszervezi az időbeosztását, és kialkuszik egy táv-
* az ilyen luxus-úszómedencék egyik fala a vízszint alatt végződik, és azt a vizuális hatást kelti, hogy a vízfelület a horizontig terjed; a lefolyt vizet egy kicsivel lentebbi gyűjtőterületről szivattyú juttatja vissza a medencébe
 - munka-megegyezést, hogy tizedannyi idő alatt elérje az eredményei 90%-át, és így felszabadítsa magát arra, hogy havonta két héten át a sífutásnak hódoljon és autós kiruccanásokra menjen a családjával.
 - A cégtulajdonos, aki leépíti a kevésbé nyereséges vevőket és projekteket, minden műveletet teljes egészében kiszervez, és a világot járja ritka iratokot gyűjtve, s mindeközben távolról egy honlapon dolgozik, melyen a saját illusztrációit mutatja be.
 - A diák, aki elhatározza, hogy mindent — ami ez esetben a semmivel egyenlő — kockára téve alapít egy online videotéka-szolgálatot, amely havi ötezer dollár jövedelmet biztosít neki a nagy képfelbontású televíziózás megszállottjainak egy szűk piaci szegmensétől, s akinek ez a heti kétórás mellékfoglalkozás lehetővé teszi, hogy főállásban az állatvédelem érdekében lobbizzon.
- A lehetőségek határtalanok, ám minden út ugyanazzal az első lépéssel kezdődik: az előfeltevések lecserélésével.
- Ha csatlakozni akarsz a mozgalomhoz, egy új szokászatot kell elsajátítanod, és újra be kell állítanod az irányzékkodat egy szokatlan világ iránytűjének felhasználásával. Minden szabályt meg kell változtatnunk — a felelősség megfordításától kezdve a "siker" egész fogalomkörének sutba hajításáig.

Új játékosok egy új játékhoz, amely globális és korlátok nélküli

TORINO, OLASZORSZÁG

A civilizációnak túl sok szabálya volt számomra, úgyhogy minden tőlem telhetőt megtettem, hogy újraírjam őket.

BILL COSBY

Amint 360 fokos fordulatot tett a levegőben, a fülsiketítő zsvaj elcsendesedett. Dale Begg-Smith tökéletesen hajtotta végre a hátraszaltót — a léceket X alakban keresztezve a feje felett —, és amint átsiklott a célvonalon, beírta nevét a sítörténelem nagykönyvébe.

2006. február 16-a volt, és ő immár a Torinói Téli Olimpia aranyérmes mogul-sízője. A többi hivatásos sportolótól eltérően neki sosem kell visszatérnie

* a sí-akrobatika egyik versenyszáma, a versenyzők huplis, vagyis hóbuckás pályán siklanak le és mutatnak be különböző figurákat

egy zsákutcát jelentő álláshoz, miután dicsőségének pillanata tovatűnt, és nem is úgy fog visszatekinteni erre a napra, mint egyetlen szenvedélyének betetőzésére. Elvégre még csak 21 éves volt, és egy fekete Lamborghinit vezetett.

A kanadai születésű, és mondhatni "későn érő" Dale tizenhárom éves korában találta meg hivatását, egy Internet-alapú IT-vállalatot. Szerencsére mellette állt egy tapasztaltabb mentor és üzlettárs, hogy útmutatást adjon neki: tizenöt éves bátyja, Jason. Vállalatuk, melyet azon álmuk finanszírozására alapítottak, hogy felállhassanak az olimpiai dobogó legfelső fokára, csak két év elteltével vált a harmadik legnagyobb céggé a világon a maga nemében.

Miközben Dale csapattársai a lejtőket bújták, hogy még többet edzhessenek, ő gyakran inkább szakét vásárolt tokiói ügyfeleinek. A "többet erővel, mint ésszel" típusú munka világában úgy esett, hogy edzői az eredményei ellenére is úgy érezték, túl sok időt tölt az üzlettel és túl keveset edzéssel. Ahelyett, hogy választott volna a cége és az alma között, Dale úgy döntött, hogy összeköti a kellemet a hasznossal, és a vagy/vagy helyett az és/és opcióval él. Többé nem töltött túl sok időt a cégével; ő és a bátyja a Canucks-nak* szentelték minden idejüket.

2002-ben átköltöztek a világ sí-fővárosába, Ausztráliába, ahol a csapat kisebb és rugalmasabb volt, az edző pedig egy élő legenda. Dale alig három évvel később megkapta az állampolgárságot,

élesben megmérkőzött a saját korábbi csapattársaival, és a harmadik olyan "ausztrál" lett, aki elnyerte a téli olimpia aranyérmét.

A wallabik (kis kenguruk) és a pompás szörfözés hazájában Dale azóta a szó szoros értelmében bekerült a hírességek arcképcsarnokába. Mindjárt az Elvis Presley emléksorozat mellett megvásárolhatod az ő képével ellátott bélyegeket is.

A hírnévből mindig csurran-cseppen némi haszon, ahogyan abból is, ha túltekintesz a felkínált választási lehetőségeken. Mindig összekötheted a kellemest a haszonnal.

ÚJ-KALEDÓNIA, A CSENDES-ÓCEÁN DÉLI RÉSZE

Ha egyszer azt mondd, hogy beéred a második hellyel is, pontosan oda kerülsz az életben.

JOHN F. KENNEDY

Egyesek abban a meggyőződésben élnek, hogy egy kicsivel több pénz már rendbe hozná a dolgaikat. A céljaik önkényesen választott mozgó célpontok: háromszázezer dollár a bankban, egymillió dollár a portfolióban, évi százezer

* a Canucks a kanadai Vancouver profi jégkorongcsapata

dollár fizetés ötvenezer helyett stb. Julie célja valódi értelemmel bírt: ugyanannyi gyerekkel hazatérni, amennyivel útnak indult.

Hátradőlt az ülésében, és alvó férje, Marc mellett átpillantott a folyosó túloldalára, magában számolgatva, ahogyan már ezerszer — egy, kettő, három. Eddig rendben is volnánk. Tizenkét órán belül valamennyien visszaérnek Párizsba, épen és egészségesen. Feltételezve persze, hogy a gép egyben marad Új-Kaledóniától odáig.

Új-Kaledónia?

A trópusi égővi Korai-tengerben megbújó Új-Kaledónia francia felségterület; itt adta el Julie és Marc kevéssel ezelőtt a vitorlást, melyen 24 000 kilométert tettek meg a világ körül. Természetesen a kezdeti befektetés megtérülése is része volt a tervnek. Mindent összevetve tizenöt hónapos Föld körüli felfedezőútnjuk Velence gondoláktól nyüzsgő csatornáitól Polinézia törzseinek tengerpartjaiig 18 000—19 000 dollárba került. Kevesebbe, mint a lakbér és a bagett Párizsban.

A legtöbb ember ezt képtelenségnek tartaná. Ám a legtöbb ember azt sem tudja, hogy több mint háromszáz család bont vitorlát minden évben Franciaországból, hogy megtegye ugyanezt.

Az utazás majd két évtizeden át álom maradt, száműzve a kötelezettségek egyre növekvő listája mögé. Minden múltó pillanat egész sor új érvet hozott arra, hogy miért kell elhalasztani. Julie egy napon ráébredt, hogy ha most nem utaznak el, akkor soha. Az észérvek, akár indokoltak, akár nem, csak egyre halmozódnának, és egyre nehezebben tudná meggyőzni magát arról, hogy a szabadulás igenis lehetséges.

Egyévnyi felkészüléssel és a férjével megtett harmincnapos próbafutammal a hátuk mögött elindultak életük utazására. Julie szinte azonnal felismerte, mihelyt felvonták a horgonyt, hogy a gyerekek egyáltalán nem akadályai az utazásnak és a kalandkeresésnek, sőt, talán ők szolgálnak a legnyomósabb okkal mindkettőre.

Az utazás előtt három kislány a legkisebb ok miatt hörcsöggé ugrott egymásnak. A folyamat azonban, melynek során megtanultak együtt élni egy úszó hálószobában, türelemre szoktatta őket — a saját érdekükben éppúgy, mint szüleik ép elméjét megőrzendő. Az utazás előtt a könyvek körülbelül annyira voltak vonzóak számukra, mint a csukamájolaj. A nyílt tengeren azonban, ahol egyetlen alternatívaként a falat bámulhatták, mindhárman megtanulták szeretni a könyveket. Az pedig, hogy egy tanévre kivették őket az iskolából, és szüntelenül változó körülményeknek voltak kitéve, a legjobb befektetésnek bizonyult addigi neveltetésük során.

Most, a repülőgépen ülve, Julie kitekintett a felhőkre, ahogyan a szárny vajként szelte őket, és máris a következő tervüket forgatta a fejében: hogy találjanak egy helyet a hegyekben, ahol évhosszat síelhetnek, és egy vitorlakezelő tanfolyam bevételéből finanszírozzák a síelést és a további utazásokat.

Most, hogy egyszer már megcsinálta, Julie vérszemet kapott.

2.

Szabályok, melyek megváltoztatják a szabályokat
AMI NÉPSZERŰ, AZ CSAK ROSSZ LEHET

Nem adhatok neked bombabiztos receptet a sikerhez, a kudarc receptjével azonban szolgálhatok: igyekezz mindig mindenkinek a kedvében járni!

HERBERT BAYARD SWOPE, amerikai szerkesztő és újságíró; elsőként kapta meg a Pulitzer-díjat

Ami népszerű, az csak rossz lehet.

OSCAR WILDE, Bunbury

Ne játszd a játékot, inkább nyerd meg!

Az 1999-es évben, nem sokkal azután, hogy kiábrándultan otthagytam a második állásomat is, és mogyoróvajás szendvicset ettem vigasztalásul, megnyertem a kínai kickbox nemzeti bajnokság aranyérmét.

És pedig nem azért, mert olyan nagyon értettem a csíhi-puhihoz. Isten ments. A dolog egy kicsit veszélyesnek tűnt, tekintve, hogy csak brahiból vállalkoztam rá, és mindössze négy hetem volt a felkészülésre. Ráadásul akkora a fejem, mint egy görögdinnye — túl nagy célpontot nyújt.

Azért győztem, mert elolvastam a szabályokat, és kikapukat kerestem bennük, amelyekből kettő is akadt:

1. A súlyellenőrzés a verseny előtti napon történik: Vízlevonó technikák segítségével — melyeket ma elit erőemelőknél tanítanak — 18 óra leforgása alatt 12 kilóval csökkentettem a súlyom, 75 kilóval mázsáltak le, majd folyadékbevitellel visszaduzzasztottam magam 87 kilóra.* Kemény dolog olyan ember ellen küzdeni, aki három súlycsoporttal feletted áll. Szegény kis fickók!

* Az emberek zöme feltételezi, hogy ez a fajta testsúly-manipuláció képtelenség, úgyhogy fénykép-mintákat is tettem fel a www.fourhourworkweek.com honlapra. NE próbálkozz meg a dologgal otthon! Én orvosi ellenőrzés alatt csináltam.

2. Az apró betűs szövegben szerepelt egy technikai részlet: Ha az egyik küzdőfél egyetlen menetben háromszor is leesik a magasított emelvényről, az ellenfele technikai győzelmet arat. Úgy döntöttem, hogy ezt a részletet használom egyetlen módszeremként, és egyszerűen lelékölöm az ellenfeleimet.

Képzeld, hogy ezzel nem tettem a bírákat a legboldogabb kínaiakká, akiket valaha láttam.

Az eredmény? Minden mérkőzésemet megnyertem technikai kiütéssel (TKO), és nemzeti bajnokként tértem haza; olyasmiről ez, amit az 5-10 éves gyakorlattal rendelkező versenyzők 99%-a képtelen megtenni.

Megkérdőjelezni a helyzetet, vagy bután beletörődni

A legtöbb ember a lábán sétál végig az utcán. Azt jelenti ez a törekvés, hogy akkor én kézen állva járok? A különbözőség nevében a nadrágon kívül viselem az alsómat? Nem, nem szokásom. Sőt, eddig tökéletesen bevált a két lábon járás és a nadrág alatt viselt gatyá. Nem akarom megjavítani azt, ami amúgy is működik.

A különbözőség akkor jobb, ha eredményesebb vagy szórakoztatóbb.

Ha mindenki egyféleképpen határoz meg és old meg egy problémát, az eredmény pedig átlag alatti, akkor itt az ideje feltenni a kérdést: Mi történne, ha én pont fordítva csinálnám? Ne kövess olyan modellt, amely nem vált be! Ha a recept pocsék, nem számít, milyen jó szakács vagy.

Amikor adattárolási cikkeket értékesítettem, ami az első haktim volt az egyetem után, rájöttem, hogy a legtöbb hidegmegkereséssel egyetlen okból nem jutok el a célszemélyhez: az ajtónállók miatt. Ha viszont egyszerűen reggel 8.00 és 8.30, valamint délután 6.00 és 6.30 között végeztem el valamennyi megkeresésemet, összesen egy óra leforgása alatt, akkor sikerült elkerülnöm a titkárnőket, és több mint kétszer annyi találkozót tudtam megbeszélni, mint a rangidős értékesítési vezetők, akik kilenctől ötig telefonálgattak. Más szóval kétszer annyi eredményt értem el nyolcad annyi idő alatt.

Japántól Monacóig, a világszínvonalú egyedülálló anyáktól a multimilliomos autóversenyzőkhöz a sikeres UG-k alapszabályai meglepően egyszerűek, és megjósolhatóan elütnek attól, amit a világ többi része csinál.

A következő szabályok azok az alapvető különbségtevők, amelyeket e könyv olvasása során szem előtt kell tartanod:

1. A nyugdíj a legrosszabb esetre szóló biztosítás.

A nyugdíj tervezés olyan, mint az életbiztosítás. Nem szabad többnek tekintenünk pusztá fedezetnél az elképzelhető legrosszabb esetre, vagyis arra, ha fizikailag képtelenné válnánk a munkára, és szükségünk lenne tőketartalékra a fennmaradáshoz.

A nyugdíjat mint végcélt vagy végső megváltást legalább három nyomós érv torpedózza meg:

a. A dolog azon az előfeltevésen alapul, hogy nem szereted azt a tevékenységet, amivel életed fizikailag legteherbíróbb éveit töltöd. Ebből nem lehet kiindulni — semmi sem igazolhat ugyanis ekkora áldozatot.

b. A legtöbb ember sosem lesz képes arra, hogy nyugdíjasként akár a hotdog-ebédek életszínvonalát fenntartsa. Még egymillió dollár is aprópénz egy olyan világban, ahol a hagyományos nyugdíj időtartama harminc évre is terjedhet, az infláció pedig évi 2-4%-ra csökkenti a vásárlóerőt. A kalkulációd itt nem válik be.*

c. Ha a kalkulációd mégis beválik, az azt jelenti, hogy törekvő és robotoló munkamániás vagy. Ha pedig ez a helyzet, tudod, mi történik? Egy héttel azután, hogy nyugdíjba mentél, olyan átkozottul unatkozol majd, hogy legszívesebben bicikliküllőket szúrnál a szemedbe. Alighanem úgy döntesz majd, hogy új állás után nézel, vagy beindítasz egy újabb céget. Ezzel pedig alaposan meghiúsítod a várakozás célját, nem igaz?

Nem azt mondom, hogy ne tervezz a legrosszabb esetre —jómagam is csúcsra járatam az IRA és 401(k) terveimet, amelyeket elsősorban adócélokra használok** — de ne gondold, hogy a nyugdíj a végcél!

2. Az érdeklődés és az energia ciklikusan újul meg.

Ha felkínálnék neked tízmillió dollárt azért, hogy tizenöt éven át napi 24 órát dolgozz, majd vonulj nyugdíjba, megtennéd? Hát persze, hogy nem — képtelen lennél rá. Ez egyszerűen keresztülvihetetlen — akárcsak az, amit a legtöbb ember a karrier alatt ért: ugyanazzal foglalkozni napi több mint nyolc órán át, míg csak össze nem omlasz, vagy elég készpénzt nem kuporgatsz össze, hogy végérvényesen kiszállj.

Másként hogyan nézhetne ki az összes harmincéves barátom úgy, mintha keresztelnék Donald Trumpot és Joan Riverst? Egyszerűen bor-

* "Living Well" (Barron's, 2006. március 20., Suzanne McGee).

** IRA: egyéni nyugdíjszámla; olyan megtakarítási sémák, melyek adókedvezményeket kínálnak az egyéni betéteseknek nyugdíj-előtakarékosság céljára; 401 (k): olyan megtakarítási tervek, amelyek lehetővé teszik az alkalmazottnak, hogy jövedelmük egy részét egy nyugdíjbiztosítási számlán helyezték el úgy, hogy az adók befizetése csak az összeg felvételekor váljon esedékessé zalmas — idő előtti öregedés, amit háromszoros bypassmútétéhez vezető jegeskávék és hihetetlen munkaterhek okoznak. A tevékenység és a pihenés váltakozó időszakaira van szükség ahhoz, hogy életben maradjunk — a gyarapodásról nem is beszélve. Mind a teherbírás, mind az érdeklődés és a szellemi állóképesség ciklikusan nő és csökken. Eszerint alakítsd a terveidet!

Az ÚG arra törekszik, hogy az egész életére elossa a "nyugdíj-előzeteseket" ahelyett, hogy a nyugdíjas évek hamis aranykorára halmozzon össze minden kikapcsolódást és szórakozást. Ha csak akkor dolgozol, amikor a legeredményesebb vagy, az életed egyszerre válik termékenyebbé és élvezetesebbé. Tökéletes példa ez arra, hogy megszerezd a tortádat — és meg is edd.

Én személy szerint mostanában arra törekszem, hogy minden kéthónapos munkaprojektre egy hónap tengerentúli tartózkodás vagy intenzív tanulás (tangó, kickbox vagy bármi egyéb) essék.

3. A kevesebb nem jelent lustaságot.

Ha kevesebbet robotolsz céltalanul, hogy olyan dolgokra összpontosíthass, amelyek nagyobb személyes jelentőséggel bírnak számodra, az NEM lustaság. Ezt a legtöbb ember nehezen képes elfogadni, mivel a kultúránk hajlamos a személyes termelékenység helyett a személyes áldozatot jutalmazni.

Kevesen akarják (vagy tudják) a tetteik eredményét mérni, ezért időben mérik a hozzájárulásukat. A több idő nagyobb önbecsüléssel és több megerősítéssel egyenlő a környezetük és a felettük állók részéről. Az ÚG-k annak dacára, hogy kevesebb órát töltenek az irodában, jelentősebb eredményeket produkálnak, mint a többiek közül egy tucatnyian együttvéve.

Most pedig definiáljuk újra a "lustaság" fogalmát: lustaság elviselni azt a nem éppen eszményi létet, amelyben hagyod, hogy a körülmények vagy mások határozzanak az életedről helyetted, illetve vagyont felhalmozni, miközben egy iroda ablakából nézed, hogyan suhan el melletted az élet. A bankszámlád nagysága mit sem változtat ezen, ahogyan azoknak a hivatali óráknak a száma sem, amelyekben jelentéktelen e-maileket vagy részleteket intézel.

Ügyelj rá, hogy ne elfoglalt légy, hanem termelékeny!

4. Az idő sosem alkalmas.

Egyszer megkérdeztem anyámat, hogyan döntötte el, mikor szülje meg az elsőgyerekét, szerény személyemet. A válasz egyszerű volt: "Olyasmi volt ez, amit mind a ketten akartunk, és úgy határoztunk, hogy semmi értelme halogatni. A gyerekszülésre sosem alkalmas az idő." És ez így igaz.

Az időzítés minden fontos dolog esetében mindig csapnivaló. A megfelelő alkalomra vársz, hogy otthagyd az állásodat? A csillagok állása sosem lesz tökéletes, és az élet jelzőlámpái sosem váltanak egyidejűleg mind zöldre. Az univerzum nem esküszik össze ellened, de nem is tőri össze magát, hogy minden a legapróbb részletig passzoljon. A körülmények sosem tökéletesek. A "majd egy szép napon" olyan betegség, amely miatt az álmaid veled együtt fognak a sírba szállni. Az érvek és ellenérvek összeírogatása ugyanilyen rossz. Ha valami fontos számodra, és "előbb-utóbb" meg akarod tenni, akkor vágj bele, és útközben helyesbítsd az irányt!

5. Inkább bocsánatot kérj, mint engedélyt!

Ha nem teszed tönkre a körülötted élőket, akkor tégy próbát a dologgal, azután pedig igazold magad! Az emberek — legyen szó szülőről, élettársról vagy főnökről — érzelmi alapon tagadnak meg olyan dolgokat, melyeket azután a kész tények láttán megtanulnak elfogadni. Ha a potenciális kár csekély vagy bármiképpen jóvátehető, ne adj esélyt az embereknek arra, hogy nemet mondjanak! Az emberek zöme hamar leint, még mielőtt belekezdenél valamibe, de ha már belevágtál, kétszer is meggondolja, hogy az utadba álljon-e. Tanulj meg bajkeverővé válni és bocsánatot kérni, ha tényleg elcseszted a dolgokat!

6. Az erősségeidre helyezd a hangsúlyt, ne a gyengéiddel szöszmötölj!

A legtöbb ember jó egynéhány dologban, és teljesen siralmas a többiben. Én remekül értek a terméktervezéshez és a marketinghez, de kutyaütő vagyok majdnem mindenben, ami utána következik.

A testem arra alkalmas, hogy nehéz tárgyakat emeljek és hajítsak el, és ezzel vége. Ezt hosszú időn át nem vettem tudomásul. Megpróbálkoztam az úszással, és úgy néztem ki, mint egy fuldokló majom. Szerencsét próbáltam a kosárlabdával, és olyan voltam, mint egy barlangi ember. Azután küzdősportoló lettem, és szárnyakat kaptam.

Sokkalta kifizetődőbb és élvezetesebb tőkét kovácsolni az erősségeidből, mint azzal próbálkozni, hogy befoltozd a páncéled minden hasadékát. Két dolog között választhatsz: vagy megsokszorozod az eredményeidet az erősségeid kiaknázásával, vagy járulékos javulást érsz el a gyengéid toldozgatásával, melyek a legjobb esetben is csak középszerűvé fejleszthetők. Összpontosíts a legütőképesebb fegyvereid jobb kihasználására a folytonos javítgatás helyett!

7. A túlzott bőség az ellenkezőjébe fordulhat.

Könnyen megeshet, hogy túl sok van a jóból. A túlzásba vitt törekvések és javak gyakran ellenkező előjelet vesznek fel. Így:

- A pacifisták militaristává válnak.
- A szabadságharcosok zsarnokká lesznek.
- Az áldások átokká válnak.
- A segítség akadállyá válik.
- A több kevesebbé lesz.

- A vágyott dolgok túlságosan nagy része válik túl nagy arányban és túl gyakran olyasmivé, amit a pokolba kívánsz. Ez érvényes az anyagi javakra, de még az időre is. Ezért az Életstílus-tervezés nem azt célozza, hogy fölös bőségben biztosítson számodra holtidőt, ami egyenesen ártalmadra válik, hanem azt, hogy építően használd ki a szabadidődet, amit egyszerűen úgy határozhatunk meg, hogy nem kötelességérzetből csinálsz valamit, hanem a saját akaratodból.

8. A pénz önmagában nem megoldás.

Sok minden szól a pénz mint fizetőeszköz hatalma mellett (jómagam is lelkes híve vagyok), de a felhalmozása bizony nem nyújt megoldást olyan gyakran, mint gondolni szeretnénk. Itt részben lustaságról van szó. A "bárcsak több pénzem lenne" sóhaj a legkényelmesebb módja annak, hogy elhalasszuk a beható önvizsgálatot és döntéshozatalt, amelyre szükség lenne ahhoz, hogy élvezetes életet teremtsünk magunknak—éspedig nem később, hanem most rögtön. Ha a pénzt bűnbakként használjuk, a munkát pedig mindent felemészítő rutinként, kényelmesen megfoszthatjuk magunkat a változtatáshoz szükséges időtől: "John, szeretnék beszélni veled a tátongó úrról, amelyet az életemben érzek, a reménytelenségről, amely ökölcsapásként ér minden reggel, amikor bekapcsolom a számítógépet, de hát annyi munkám van! Legalább három órán át lényegtelen e-mailekre kell válaszolnom, mielőtt felhívnám a reménybeli vevőket, akik már tegnap »nemet« mondtak. Rohannom kell!"

Foglald csak el magad a pénz mőkuskerekének forгатásával, tégy úgy, mintha ez lenne a megoldás mindenre, és ezzel a fortéllyal sikerül folyamatosan elterelned a figyelmedet arról, hogy milyen értelmetlen mindez. Mélyen legbelül tisztában vagy vele, hogy ez az egész csak illúzió, de mivel mindenki részt vesz ebben a szemfényvesztő játékban, könnyű megfelelkezni a dologról. A probléma túlmutat a pénzen.

* Forrás: Less Is More. Goldian VandenBroeck.

9. A relatív jövedelem fontosabb, mint az abszolút jövedelem.

A dietetikusok és táplálkozás-szakértők között viták folynak a kalóriaértékről. Egy kalória éppúgy egy kalória, ahogyan egy rózsa egy rózsa? A lefogás pusztán annyit jelent, hogy több kalóriát égetsz el, mint amennyit beviszel, vagy a kalóriák forrása számít? Élsportolókkal végzett munkám alapján tudom, hogy a válasz az utóbbi.

És mi a helyzet a jövedelemmel? Egy dollár az egy dollár az egy dollár? Az Újgazdagok nem így gondolják.

Most pedig tekintsünk úgy a dologra, mint egy ötödik osztályos matematikai problémára!

Két keményen dolgozó pasas halad egymás felé. A pasas 80 óra/hét sebességgel mozog, B pasas pedig 10 óra/hét sebességgel. Mindketten évi ötvenezer dollárt keresnek. Melyikük lesz a gazdagabb, amikor az éjszaka közepén beadják a kulcsot egymás mellett? Ha azt mondanád, hogy a B pasas, igazad lenne, és ez a különbség az abszolút és a relatív jövedelem között.

Az abszolút jövedelmet egyetlen szent és megmásíthatatlan változó felhasználásával mérik: a kemény és mindenható dollárral. Kovács Janka évi százezer dollárt keres, és így kétszer olyan gazdag, mint Kovács János, aki évi ötvenezret szakít le.

A relatív jövedelemhez két változót használunk: a dollárt és az időt, rendszerint órákban. Az "éves fizetés" fogalom egészében önkényes, és megkönnyíti, hogy becsapd magad. Vizsgáljuk meg a valódi számokat! Kovács Janka évi százezer dollárt keres, vagyis kétezret az év mind az ötven hetében, és heti 80 órát dolgozik. Tehát Kovács Janka óránként 25 dollárt keres. Kovács János évi ötvenezer dollárt keres, vagyis ezret az év mind az ötven hetében, de csak heti 10 órát dolgozik, és így óránként 100 dollárt szakít le. Relatív jövedelemben mérve János négyszer gazdagabb.

Persze a relatív jövedelemnek ki kell adnia azt a minimumösszeget, amely a céljaid megvalósításához szükséges. Ha óránként 100 dollárt keresek, de csupán egy órát dolgozom hetente, akkor bajosan fogok tudni olyan őrzöngve garázdálkodni, mint egy szupersztár. Feltéve, hogy a teljes abszolút jövedelemem a szükséges ponton van, hogy megvalósíthassam az álmaimat (nem pedig egy önkényes összehasonlítási ponton a Szabó családdal), az Újgazdagok számára a relatív jövedelem a gazdagság valódi mércéje.

* utalás Gertrude Stein amerikai költőnő irodalomelméleti berkekben nagy port felkavart verssorára, miszerint "egy rózsza az egy rózsza az egy rózsza". Stein ezzel arra mutatott rá, hogy a külvilág költői képekben megjelenített tárgyai csakis önmagukkal azonosak

A csúcson lévő Újgazdagok legkevesebb ötezer dollárt keresnek óránként. Jómagam az egyetemről kikerülve körülbelül öt dollárral kezdtem. Arra fogok törekedni, hogy az előbbihez juttassalak közel.

10. A distressz rossz, az eustressz jó.

A legtöbb élvezetkedvelő kétlábúnak nincs tudomása arról, hogy nem minden stressz rossz. És valóban, az Újgazdagoknak nem célja, hogy mindennemű stresszt kiküszöböljenek. A legkevésbé sem. A stressznek két eltérő fajtája létezik, amelyek annyira különböznek egymástól, mint az eufória és ritkán említette ellentéte, a diszfóna.

A disüessz azoknak a káros ingereknek az elnevezése, amelyek elszívják az erődöt, az önbizalmadat és a rátermettségedet. Jó példa erre a romboló hatású kritika, a goromba pokróc főnök vagy az, ha összetöröd az arcod egy járdaszegélyen. Ezeket a dolgokat igyekszünk elkerülni.

Az ewstressz másfelől olyan szó, amelyről az emberek zöme alkalmasint sosem hallott. Az egészséges jelentésű eu-görög előképzőt ugyanebben az értelemben használjuk az "eufória" szóban is. A szerepmoделlek, amelyek arra ösztökélnek, hogy áttörjük a korlátainkat, a testedzés, amely elmosza a felhalmozódott kimerültségünket, és a kockázat, mely kitágítja szokott cselekvési körünket, egytől-egyig jó példák az eustresszre — vagyis arra a fajta feszültségre, ami egészséges, és fejlődésre ösztönöz.

Azok az emberek, akik mindenféle kritikától menekülnek, kudarcra vannak ítélve. Csak a romboló kritikát kell kerülnünk, nem a bírálat minden formáját. Hasonlóképpen eustressz nélkül sincs fejlődés, és minél több eustresszt tudunk teremteni vagy alkalmazni az életünkben, annál hamarabb valósíthatjuk meg az álmainkat. A trükk az, hogy szétválasszuk a kettőt.

Az Újgazdagok egyformán agresszívan iktatják ki a distresszt és keresik az eustresszt.

* szorongásos depresszió

** a görög eus melléknév pontos jelentése jó

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

1. Hogyan tart vissza a "realista" és "felelősségteljes" lét attól az élettől, amelyre vágysz?
2. Hogyan vezetett a "kötelességtudat" átlag alatti élményekhez vagy annak megbánásához, hogy nem valami más tevékenységet választottál?
3. Vizsgáld meg azt, amivel jelenleg foglalkozol, és tedd fel magadnak a kérdést: "Mi történne, ha az ellenkezőjét tenném, mint a környezetemben élő emberek? Mit fogok feláldozni, ha ezen az úton haladok tovább öt, tíz vagy húsz éven át?"

3.

Táncolj a golyók előtt!

NE HAGYD, HOGY A FÉLELEM LEBÉNÍTSON!

Az egy helyben állás már sok hibás lépéshez vezetett.

SZERENCSESÜTI

Ha el akarod üzni a félelmedet, előbb nevet kell adnod neki!

YODA a Csillagok háborújából: A Birodalom visszavág

RIO DE JANEIRO, BRAZÍLIA

Hat méter, és egyre közelebb.

"Rohanj! Roooooooooohanj!" Hans nem beszélt ugyan portugálul, mégis világosan megértette — húzd a beled! Edzőcipője szilárdan tapadt a csipkézett sziklán, és ő, mellkasát előrenyomva, száguldott a kilencszáz méternyi semmi felé.

Az utolsó lépésnél visszatartotta a lélegzetét, a pániktól szinte eszméletét veszítette. A perifériás látása elhomályosult, egyetlen tűhegynyi fénysugárrá zsugorodott össze, és aztán... lebegett. A

szemhatár mindent magába olvasztó mennyei kékje egy pillanattal azután töltötte be a látómezejét, hogy felismerte: a felszálló meleg légáramlat felkapta őt és a siklóernyő szárnyait. A félelmet maga mögött hagyta a hegytetőn, és sok száz méterrel a tündöklően zöld esőerdő és a Copacabana érintetlen fehér fővenyes tengerpartjai felett Hans Keeling megvilágosodott.

Ez vasárnap történt.

Hétfőn Hans visszatért a Century Cityben, Los Angeles puccos vállalati paradicsomában lévő ügyvédi irodájába, és azonnal beadta háromhetes felmondását. Már majd öt éve ugyanazzal a rettegéssel meredt az ébresztőórájára: ezt kell csinálnom még 4CM5 évig? Egyszer az irodai íróasztala alatt aludt egy kidöglesztő félkész projekten dolgozva, csak hogy másnapra virradva ugyanott folytassa, ahol abbahagyta. Azon a reggelen megfogadta magában: még két ilyen eset, és engem itt nem látnak többé. A harmadik strigulát épp egy nappal azelőtt véste fel, hogy elindult braziliai vakációjára.

Mindnyájan teszünk ilyen fogadalmakat magunknak, ahogyan Hans is tett már korábban, de a dolgok most valahogy másként festettek. Ő maga lett más. Miközben lassú körökben siklott a föld felé, ráébredt valamire — mihelyt vállalod, a kockázat már nem is olyan ijesztő. A kollégái azt mondták neki, amire számított: hogy mindent eldob magától. Most ügyvéd, aki úton van a csúcs felé — hát mi az ördögöt akar még?

Hans maga sem tudta pontosan, hogy mit akar, csak ízelítőt kapott belőle. Azt viszont biztosan tudta, hogy mi unatja halálra, és le is számolt vele. Nincs több élőhalottak között eltöltött nap, nincs több ebéd, melyen a kollégái kocsikat hasonlítgatnak össze, egy új BMW-vásárlástól felszpannolva, míg csak valaki nem vesz egy még drágább Mercedest. Ennek vége.

Azonnal kezdetét vette egy különös átváltozás — Hans hosszú idő óta először úgy érezte, megbékélt önmagával és azzal, amit csinál. Korábban mindig halálra rémítette, ha légörvénybe került a repülőgépe, nehogy úgy haljon meg, hogy nem hozta ki a legjobbat önmagából, most azonban képes volt egy heves viharban is olyan édesdeden aludni, mint egy csecsemő. Valóban különös.

Több mint egy esztendővel később még mindig kapott kéréstlen állásajánlatokat jogi cégektől, ám ekkorra már megalapította a Nexus Surf-öt, egy elsőrendű kalandszörföző céget, melynek székhelye a braziliai Florianopolis trópusi paradicsomában volt. Megismerkedett álmai karamellszín bőrű karioka lányával, Tatianával, és ideje nagy részét azzal töltötte, hogy pálmafák alatt hevert, vagy vendégül látta ügyfeleit életük legnagyobb élményére.

Ez lett volna az, amitől annyira félt?

Manapság Hans gyakran meglátja hajdani önmagát azokban az örömtelen és agyonhajszolt szakemberekben, akiket kivisz a hullámokra. A hullámverésre várva előtörnek belőlük a kendőzetlen érzések: "Istenem, bárcsak én is azt csinálhatnám, amit te!" Hans mindig ugyanazt feleli: "Megteheted."

A lenyugvó nap visszaverődik a víztükörről, zen-szerű keretet adva az üzenetnek, melynek igazságával Hans tisztában van: Ha határozatlan időre felfüggeszted a jelenlegi pályádat, az korántsem azt jelenti, hogy feladtad. Ő maga is ugyanott folytathatná ügyvédi pályafutását, ahol abbahagyta, de ez még álmában sem jut eszébe.

Miközben kicapltnak a partra egy fantasztikus kaland után, Hans ügyfelei összeszedik magukat, és visszanyerik az önuralmukat. Kilépnek a fővényre, és a valóság újra beléjük mélyesztí agyaráit: "Megtehetném, de hát én képtelen lennék mindent eldobni magamtól!"

Hansnak nevetnie kell.

A pesszimizmus hatalma: Nevezd meg a rémálmodat!

A cselekvés ugyan nem mindig hozza meg a boldogságot, tettek nélkül viszont senki sem lehet boldog.

BENJAMIN DISRAELI, egykori brit miniszterelnök

Tenni vagy nem tenni? Merni vagy nem merni? A legtöbb ember nemmel szavaz, akár bátornak tartja magát, akár nem. A bizonytalanság és a kudarc lehetősége nagyon rémisztő hangok lehetnek a homályban. Az emberek zöme inkább a boldogtalanságot választja, mint a bizonytalanságot.

Jómagam éveken át kitűztem magam elé célokat, eltökéltem, hogy irányt váltok, és az egészből semmi sem lett. Éppolyan bizonytalan és rémült voltam, mint mindenki más a világon.

Az egyszerű megoldás véletlenül jutott eszembe négy évvel ezelőtt. Abban az időben annyi pénzt kerestem, hogy nem tudtam vele mit kezdeni — kábé havi hetven lepedőt —, és minden addiginál siralmasabban boldogtalan voltam. Semmire sem volt időm, és agyondolgoztam magam.

Beindítottam a saját cégemet, csak hogy rájöjjek, szinte lehetetlen eladni. Hopplá! Egyszerre éreztem magam csapdába esettnek és ostobának. Meg kell találnom a kiutat, gondoltam. Miért vagyok ilyen idióta? Miért nem működik a dolog?! Kapjak már a fejemhez, hogy ne legyek ekkora (szúrj be egy töltelékszót)! Mi a hézag velem? Pedig igazság szerint semmi baj nem volt velem. Nem a saját korlátaimba ütköztem, hanem az akkori cégmodellem korlátaiba. Nem a sofőrrel volt baj, hanem a járművel.

A kezdeti szakaszban elkövetett hibák miatt nem tudtam volna soha eladni a céget. Felvehettem volna tündemágusokat és összeköthettem volna az agyamat egy szuperszámítógéppel — mit sem segített volna. Az én kis szívem csücske súlyos születési rendellenességekkel küzdött. Ekkor a következő volt a kérdés: "Hogyan szabadulhatok meg ettől a Frankenstein-től úgy, hogy közben önellátóvá teszem? Hogyan vághatom ki magam a munkamánia és az attól való félelmem csápjai közül, hogy az én tizenöt órás munkanapjaim nélkül az egész darabokra hullik? Hogyan törhetek ki ebből a magam teremtette börtönből? Elutazom — döntöttem el. Egyéves alkotói szabadságra indulok a világ körül.

Vajon azonnal útnak indultam? Nos, majd arra is sor kerül. Először még böles dolognak éreztem, hogy egy fél évig a szégyenkezésemmel, a zavarodottságommal és a dühömmel dulakodjak, miközben végtelenített lejátszásra állítom az érveket, hogy miért nem válna be húzott-halasztott álmotuzásom. Az biztos, hogy ez a termékenyebb időszakaim közé tartozott.

Azután egy szép napon a jövőben rám váró kínszenvedés látomásába révülten, gyöngyszemként ragyogott fel bennem az ötlet. Kétségkívül ez volt "don't happy, be worry" korszakom fénypontja: Miért nem határozom meg pontosan, hogy milyen rémálomtól rettegek — hogy mi az a legszörnyűbb dolog, ami az utazásom következményeként történhet?

Nos, a cégem kétségtelenül megbukhat, amíg én a tengeren túl vagyok. Valószínűleg meg is bukik. Egy ügyvédi felszólítást véletlenül nem továbbítanak nekem, és máris beperelnek. A cégemet becsukják, a raktárkészlet pedig tönkremegy, amíg én a lábkörmeimet piszkálom gyötrő magányomban egy hideg ír tengerparton. Elképzelem, hogyan sírok az esőben. A bankszámlám 80%-kal leapad, és persze ellopják az elraktározott kocsimat és motoromat. Felteszem, hogy valaki még a fejemre is köp egy toronyház erkélyéről, miközben maradékkal etetek egy kóbor kutyát, ám az eb hirtelen megvadul, és egyenesen az arcomba harap. Istenem, micsoda kegyetlen, szívtelen szajha az élet!

A félelem legyőzése = A félelem meghatározása

Iktass napjaid közé néhány napot, azokon érd be a legszükségesebb és legsilányabb étkezéssel, durva és goromba ruhaneművel, hogy elmondhasd: "Hát ettől féltem én?"*

SENECA

Azután furcsa dolog történt. Lankadatlan törekvésem közepette, hogy szerencsétlenné tegyem magam, egyszer csak elkezdtem visszakozni. Mihelyt a rémálmom, a lehető legrosszabb eshetőség megnevezésével keresztülvágtam magam a homályos aggodalmon és a bizonytalan szorongáson, már nem is nyugtalanított az utazás gondolata. Hirtelen azon kezdtem törni a fejem, milyen lépéseket tehetnék annak érdekében, hogy mentsem, ami menthető, és újra egyenesbejövök, ha minden kötél szakad. Ideiglenesen bármikor beállhatnék csaposnak, ha muszáj, hogy kifizessem a lakbéretem. Eladhatnám pár bútoromat, és nem járnék annyit étterembe. Lophatnék ebédpénzt az óvodásoktól, akik minden reggel elmasíroznak a lakásom előtt. Lehetőségek egész légiója ötlött az eszembe. Ráébredtem, hogy nem is volna olyan nehéz újra feltornászni magam a jelenlegi helyzetembe, a fennmaradásról nem is beszélve. Ezeknek a dolgoknak egyike sem végzetes — közel sem. Épp csak szorít egy kicsit az alsónemű az élet utazásán.

Rájöttem, hogy egy 1-től 10-ig terjedő skálán, ahol az 1 semmiségeket, a 10 pedig végleges sorsfordulatokat jelöl, az én úgynevezett legrosszabb esetem átmenetileg 3-as vagy 4-es hatást

gyakorolna. Úgy hiszem, ez az emberek zömére és a legtöbb állítólagos "Basszus, nekem annyi!" katasztrófára igaz. És ne felejtse el, hogy ez a legrosszabb, millióból egyszer bekövetkező rémálom! Másfelől viszont, ha sikerül megvalósítanom a legjobb vagy akár csak egy valószínű eshetőséget, az könnyen maradandó 9-es vagy 10-es pozitív sorsfordulatot hozhat.

Más szóval egy valószínűtlen és átmeneti 3-ast vagy 4-est kockáztattam egy valószínű és maradandó 9-esért vagy 10-esért, és ha úgy akarom, egy kis erőbedobással könnyűszerrel újra felépíthetem eredeti munkamániás börtönömet. Mindez elvezetett egy jelentős felismeréshez: A dologban gyakorlatilag nincs kockázat, csak a pozitív sorsfordulat hatalmas lehetősége, a korábbi pályámra pedig bármikor visszatérhetek, és ehhez egy cseppet sem kell többet hajtanom, mint eddig.

Ekkor döntöttem el, hogy igenis elutazom, és vettem is egy egyirányú jegyet Európába. Elkezdtem megtervezni a kalandjaimat, és kielejtezni fizikai és lélektani poggyászaimat. A katasztrófák egyike sem következett be, és az életem azóta szinte olyan, mint egy tündérmese. A cégem jobban megy, mint valaha, és miközben 15 hónapon keresztül nagyvonalúan finanszírozta utazásaimat a világ körül, gyakorlatilag meg is feledkeztem róla.

Az optimizmus álruhájába bújt félelem leleplezése

Semmi különbség a pesszimista és az optimista között, ha az előbbi azt mondja, hogy "ó, ez reménytelen, úgyhogy a kisujjadat se mozdítsd," az utóbbi pedig azt, hogy "a kisujjadat se mozdítsd, végül úgyis minden jóra fordul". Egyik esetben sem történik semmi.

YVON CHOUINARD,* Patagónia alapítója

A félelem számos formában érkezik, és mi rendszerint nem nevezzük a maga hétbetűs nevén. A póre félelem ugyanis túlságosan félelmetes. A világ legintelligensebb emberei álruhát húznak rá: az optimista tagadását.

Akik vonakodnak otthagyni az állásukat, azok többnyire azt a gondolatot dédelgetik magukban, hogy idővel jobbra fordul a helyzetük, vagy megemelkedik a jövedelmük. Ez megalapozottnak tűnik, és egy unalmas vagy lehangoló állás pokoli kínjánál csábítóbb érzécsalódás. A pokoli kín ugyanis cselekvésre kényszerít, megfelelő mennyiségű ésszerű önáltatással azonban minden egyebet el lehet viselni.

Tényleg úgy gondold, hogy jobbra fog fordulni a helyzet, vagy ez csupán vágyálom és ürügy a tétlenségre? Ha bíznál a javulásban, valóban ennyire kételkedő lennél, mint most? Nem hiszem. Ez az ismeretlentől való félelem az optimizmus álruhájában.

Kedvezőbb az anyagi helyzeted most, mint egy évvel, egy hónappal vagy egy héttel ezelőtt?

Ha nem, akkor a dolgok nem fognak maguktól megjavulni. Ha áltatod magad, itt az ideje fellhagyni vele, és megtervezni a váltást! Hacsak közbe nem szól valami James Dean-féle végzet, az életed HOSSZÚ lesz. 40-50 munkával töltött éven keresztül ugyancsak hosszú lesz végigseggelni a kilenctől ötig tartó munkaidőt, ha nem jön a felmentő sereg. Ez 500 hónapnyi szakadatlan munkát jelent.

Neked mennyi van még hátra? Talán itt az ideje, hogy kiszállj a buliból, és csökkentsd a veszteségedet!

Valaki hívja a főpincért!

Te kényelemben élsz, nem fényűzésben. És ne mondd nekem, hogy ebben a pénz bármi szerepet játszik! Annak a fényűzésnek, amelynek én szószólója vagyok, semmi köze nincs a pénzhez. Ezt a fényűzést nem lehet megvásárolni, mert azok jutalma, akik nem félnek a kényelmetlenségektől.

JEAN COCTEAU, francia költő, regényíró,

boksztanácsos és filmes,

akinek munkássága a "szürrealizmus" kifejezés ihletője volt

Az időzítés olykor tökéletes. Autók százai keringenek a parkolóban, és valaki éppen akkor tolat ki egy helyről a bejárattól három méterre, amikor a lökhárítója mögé érsz. Kész karácsonyi ajándék! Máskor lehetne jobb is az időzítés. A telefon szeretkezés közben csörren meg, és mintha félórán át csörögne. Tíz perccel később betoppan a csomagkihordó fickó. A rossz időzítés elronthatja az örömet.

Jean-Marc Hachey Nyugat-Afrikában landolt önkéntesként, azzal a nemes reménnyel, hogy segítő kezet nyújthat. Ebben az értelemben remekül időzített. Az 1980-as évek elején érkezett Ghánába, egy államcsíny kellős-közepén, a hiperinfláció csúcán, és épp időben, hogy átélje az elmúlt évtized legsúlyosabb aszályát. Az életben maradás önzőbb álláspontjáról egyesek ugyanezen okokból kifolyólag egészen pocséknak tekintenék Jean-Marc időzítését.

Arról is elfelejtettek szólni neki, hogy a nemzeti étrend megváltozott, és kifogytak az olyan luxuscikkekből, mint a kenyér és a tiszta víz. Jean-Marc négy hónapon keresztül kukoricakása és spenót pempőszerű kotyvalékán sínylődött. A legtöbben nem éppen ezt rendelnék a moziban nassolnivalónak.

"EJHA, KÉPES VAGYOK ÉLETBEN MARADNI!"

Jean-Marc átlépett azon a ponton, ahonnan már nincs visszatérés, de ez cseppet sem számított. Miután két hétig szokta a reggelire, ebédre és vacsorára kapott "pépet ghánai módra," már nem is akart menekülni. A legalapvetőbb táplálék és a jó barátok bizonyultak az egyetlen valódi szükségletének, és amit a külső szemlélő katasztrófának látott volna, az számára a legéletigenlőbb felismerés volt, amire valaha jutott: A legrosszabb valójában nem is olyan rossz. Az élet élvezéséhez nincs szükséged ostoba luxuscikkekre, szükséged van viszont arra, hogy ellenőrzést gyakorolj az időd felett, és felismerd, hogy a dolgok nem is olyan súlyosak, mint amilyenek feltűntetted azokat. A ma 48 éves Jean-Marcnak szép háza van Ontarióban, de meg tudna lenni nélküle is. Van mit a tejbe aprítania, de azt sem bánna, ha akár holnap elszegényedne. A legkedvesebb emlékei közül sok még ma is nem egyébhez, mint a barátokhoz és a kásalöttyhöz kötődik. Jean-Marc annak szentelte életét, hogy különleges pillanatokot teremtsen magának és a családjának, és teljesen hidegen hagyja a nyugdíj. Már eddig is húsz évet élt részlegesen nyugalomba vonulva tökéletes egészségben.

Ne tartogass mindent a végére! Az összes érv ellene szól.

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Öreg ember vagyok, és ugyancsak sok bajról hallottam már — de a legtöbbjük sosem történt meg. MARKTWAIN

Ha nyugtalanít a váltás, vagy egyszerűen csak halogatod az ismeretlentől való félelem miatt, akkor itt megtalálod az ellenszert. Írd le a válaszaidat, és tartsd szem előtt, hogy a hosszas töprengés nem fog olyan termékenynek és gyümölcsözőnek bizonyulni, mintha egy spontán agymenésben ömleszted ki a választ a papírra! Csak írd, és ne szerkessz — a mennyiségre hajts! Egy-egy válasza legfeljebb néhány percet szánj!

1. Nevezd meg a rémálmodat, a létező legrosszabb dolgot, ami történhet, ha megteszed, amit a fejedben forgatsz! Milyen kétségek, félelmek és eshetőségek merülnek fel benned, amikor fontolóra veszed a nagy változásokat, amelyeket véghez vihetsz — vagy véghez kell vinned? Fesd le ezeket magadban precíz részletességgel! Vajon véget érne az életed miattuk? Milyen maradandó hatást gyakorolnának — ha egyáltalán lenne ilyen hatásuk — egy 1-től 10-ig terjedő skálán? Ezek a dolgok valóban visszafordíthatatlanok lennének? Mit gondolsz, mekkora a valószínűsége annak, hogy ténylegesen bekövetkeznek?

2. Milyen lépéseket tudnál tenni, hogy helyrehozd a kárt, vagy újra felszálló ágba kerülj, még ha csak átmenetileg is? Jó esély van rá, hogy a dolog egyszerűbb, mint képzelnéd. Hogyan vonhatod újra ellenőrzésed alá az ügyeket?

3. Mik a valószínűbb eshetőségek átmeneti, illetve maradandó következményei és előnyei? Most, hogy a rémálmodot megnevezted, melyek a valószínűbb vagy biztosabb pozitív következmények, legyenek bár belső (önbizalom, önbecsülés stb.) vagy külsődlegesek? Mekkora lenne a hatása ezeknek a valószínűbb következményeknek egy 1-től 10-ig terjedő skálán? Mekkora az esélye annak, hogy legalább mérsékelten jó eredményt képes leszel elérni? Netán kevésbé intelligens emberek is megpróbálkoztak már a dologgal, és pedig sikerrel?

4. Ha ma kirúgnának az állásodból, mit tennél, hogy ellenőrzésed alá vond a dolgokat pénzügyi téren? Képzeld el ezt az eshetőséget, és fuss végig a fenti kérdéseken 1-től 3-ig! Ha kilépnél az állásodból, hogy kipróbálj más lehetőségeket is, hogyan tudnád később végszükség esetén ugyanott folytatni a pályádat, ahol abbahagyta?

5. Mi az, amit félelemből halogatsz? Rendszerint azoktól a dolgoktól félünk a legjobban, amelyeket a legsürgősebb lenne megtennünk. Az a bizonyos telefonhívás, az a bizonyos beszélgetés, vagy bármi legyen is az, amit el kell intéznünk — az ismeretlen következményektől való félelem az, ami visszatart minket a szükséges teendő elvégzésétől. Határozd meg a legrosszabb esetet, fogadd el, majd cselekedj! Megismétlek valamit, amit érdemes lenne a homlokodra tetováltatnod: Rendszerint azoktól a dolgoktól félünk a legjobban, amelyeket a legsürgősebb lenne megtennünk! Hallottam egy mondást, hogy az ember sikere az életben általában azoknak a kínos beszélgetéseknek a számával mérhető, amelyeken hajlandó átesni. Határozd el, hogy mindennap megteszel valamit, amitől félsz! Én úgy szoktam rá erre, hogy megpróbáltam kapcsolatba lépni hírességekkel és ismert üzletemberekkel.

6. Mibe kerül neked — anyagilag, érzelmileg és lelkileg — a cselekvés halogatása? Ne csak a cselekvés lehetséges hátulütőit vedd számításba! Éppilyen fontos, hogy a tétlenség gyalázatosan magas árát is felmérj! Ha nem foglalkozol azokkal a dolgokkal, amelyek izgatnak, ugyan hol tartasz majd egy év, öt év és tíz év múlva? Hogy fogod érezni magad amiatt, hogy engedted a körülmények kényszerítő erejének, és hagytad, hogy tíz újabb év múljon el véges életedből egy olyan munkában, amelyről tudod, hogy nem fogja meghozni a beteljesülést? Ha kigöngyölítesz magad elé tíz évet, és száz százalékos bizonyossággal tudod, hogy az a csalódás és megbánás ösvénye lesz, és ha a kockázatot úgy határozzuk meg, mint "egy visszafordíthatatlan negatív következmény valószínűségét," akkor a tétlenség a legnagyobb kockázat mind közül.

7. Mire vársz? Ha nem tudod megválaszolni ezt a kérdést anélkül, hogy a jó időzítés korábban már elvetett fogalmához folyamodnál, akkor egyszerű a válasz: Félsz, mint ahogy a többi ember is a világon. Mérd fel a tétlenség árát, ismerd fel, hogy a legtöbb ballépésnek kicsi a valószínűsége, és egyébként is helyrehozhatóak, és alakítsd ki magadban azoknak az embereknek a legfontosabb szokását, akik kitűnnek a többiek közül, és ezt élvezik is: a cselekvést!

4.

Indítsd újra a rendszert!

LÉGY ÉSSZERŰTLEN ÉS FÉLREÉRTHETETLEN!

— Lenne szíves megmondani, merre kell mennem?

— Az attól függ, hová akarsz jutni — felelte a Fakutya.

— Ó, az egészen mindegy — mondta Alice.

— Akkor az is egészen mindegy, hogy merre mégy — mondta a Fakutya.

LEWIS CARROLL, Alice Csodaországban Az ésszerű ember a világhoz idomul, míg az ésszerűtlen folyvást azon igyekszik, hogy a világot idomítsa magához. Következésképpen minden fejlődés záloga az ésszerűtlen ember.

GEORGE BERNARD SHAW, Életbölcességek forradalmároknak

2005 TAVASZA, PRINCETON, NEW JERSEY

Meg kellett vesztegetnem őket. Milyen más választásom lett volna?

Körbevettek, és bár a nevek különböztek, a kérdésük egy és ugyanaz volt: "Mi az a kihívás?"

Minden szem rám szegeződött.

Az imént ért véget az előadásom a Princeton Egyetemen, nagy izgalom és lelkesedés közepette.

Ugyanakkor tisztában voltam vele, hogy a legtöbb hallgató, amint kiteszi a lábát, rögtön az ellenkezőjét teszi annak, amit prédikáltam. A legtöbbször 80 órás munkaheteket fog bevállalni magas fizetésű kifutóként, akit kávéért szalajtanak, hacsak be nem bizonyítom, hogy a kurzus elvei a gyakorlatban is alkalmazhatóak.

Innen a kihívás.

Egy retúrjegyet ajánlottam fel a világ egy tetszőleges pontjára bárkinek, aki képes eleget tenni egy meg nem határozott "kihívásnak" a lehető legimpozánsabb stílusban. Eredmények plusz stílus. Azt

mondtam nekik, hogy akit érdekel a dolog, keressen meg az óra után — és ők itt is voltak, közel húszan a hatvan hallgatóból.

A feladatot úgy terveztem meg, hogy kimozdítsam őket a kényelmi zónájukból, és közben rákényszerüljenek az általam tanított taktikák némelyikének alkalmazására. A feladat maga volt az egyszerűség: Lépjenek kapcsolatba három látszólag elérhetetlen emberrel — J. Lo-val, Bill Clintonnal, J. D. Salingerrel, bánom is én —, és legalább az egyiküket vegyék rá, hogy válaszoljon három kérdésükre.

Hány diák tett vajon eleget a kihívásnak húszból, akiknek egytől-egyig csurgott a nyáluk az után, hogy megnyerjenek egy ingyenes kiruccanást a Föld másik felére?

Egészen pontosan... egy sem. Egyetlenegy sem.

Kifogások bőven akadtak: "Nem olyan könnyű eljutni valakihez..." "Nagy lemaradásban vagyok az évfolyamdolgozataimmal, és..." "Én tényleg szeretném, de egyszerűen képtelenség..." Ám végeredményben csupán egyetlen valódi okot ismételgettek újra meg újra különböző szavakkal: Túl nehéz volt a feladat, talán egyenesen lehetetlen, és a többi diák biztos túltaktikázta volna őket. Mivel mindnyájan túlértékelték a versenytársakat, még csak meg sem próbálkozott egyikük sem a dologgal.

Az általam lefektetett szabályok szerint, ha valaki pusztán egy macskakaparással rótt egybekezdésnyi választ írt volna nekem, akkor is köteles lettem volna odaadni neki a díjat.

Számomra ez a végeredmény egyszerre volt elképesztő és lehangoló.

A következő évben egészen más lett a dolog kimenetele.

Elmondtam a fenti figyelmeztető mesét, és tizenhét diákból hatan eleget tettek a kihívásnak kevesebb, mint 48 órán belül. Jobb volt talán ez a második évfolyam? Nem. Ami azt illeti, az első évfolyamban tehetségesebb hallgatók akadtak, mégsem tettek semmit. Tűzerő akadt dögvél, de a ravaszt nem voltak képesek meghúzni.

A második csoport egyszerűen elfogadta, amit a rajt előtt mondtam nekik, vagyis hogy...

A valószínűtlen dolgokat könnyebb végrehajtani, mint a valószínűeket

Legyen szó akár milliárdosokkal történő kapcsolatfelvételtől vagy arról, hogy az ember egy tából cseresznyézzen hírességekkel — a hallgatók második csoportja mindkettőt megtette —, a dolog annyira egyszerű, amennyire az ember hisz benne, hogy meg lehet csinálni.

A csúcson magányos az ember. A világon élők kilencvenkilenc százaléka meg van győződve arról, hogy képtelen nagy dolgokat véghezvinni, és így a középszerűséget célozzák meg. A konkurencia szintje ekként a valószínű célok körében a legmagasabb, ami paradox módon e célok elérését teszi a leginkább idő- és energiaigényessé. Könnyebb összehozni tízmillió dollárt, mint egymilliót.

Könnyebb felcsípni a legutóbbi csajt a bárban, mint az öt helyesket.

Bizonytalan vagy? Tudod, mi a helyzet? A világon mindenki más is az. Ne értékeld túl a konkurenciát, és ne becsüld alá saját magad! Jobb vagy, mint gondolnád!

Van még egy ok, ami miatt az ésszerűtlen és valószínűtlen célokat könnyebb megvalósítani.

Egy kivételesen nagy cél adrenalin-injekciót fecskendez a testedbe, ami elég kitarással ruház fel, hogy legyőzd az elkerülhetetlen buktatókat és megpróbáltatásokat, amelyek minden céllal együtt járnak. A valószínű célok, az átlagos ambíciót igénylő célok ellenben nem nyújtanak elég ösztönzést, és így csak az első vagy a második probléma megoldásáig fog kitartani a szuflád, ott aztán bedobod a törülközőt. Ha a várható jutalom középszerű vagy átlagos, akkor az erőfeszítésed sem lesz külön. Jómagam kezem-lábam törném, hogy nyélbe üssek egy katamarán-kirándulást a görög szigetek között, de még a reggeli müzli-márkám sem lennék hajlandó megváltoztatni egy hétvégi kiruccanásért az Ohio állambeli Columbusba. Ha mégis ez utóbbi mellett döntenék pusztán azért, mert "valószínű," arra sem futná a lelkesedésemből, hogy a legkisebb akadályt átugorjam a megvalósításáért. Ha a gyönyörű, kristálytisza görög tengerre és a pompás borokra gondolok, készen állok harcba szállni az álmoméért, amely érdemes az áldozatra. Bár a megvalósításuk nehézségi foka az 1-től 10-ig terjedő skálán 10-esnek, illetve 2-esnek tűnik, mégis Columbus fog nagyobb eséllyel megütni.

Ott a legjobb horgászni, ahol a legkevesebben járnak, és a világ általános bizonytalansága pofonegyszerűvé teszi, hogy az ember hazafutást csináljon, amikor mindenki más csak egy alapponti útésre pályázik. Egyszerűen kisebb a konkurencia a nagyobb célok esetében.

A nagy teljesítményekhez vezető első lépés az, hogy kellőképpen behatárolod őket.

Mit akarsz? Először is egy pontosabb kérdést!

Az emberek zöme soha nincs tisztában azzal, hogy mit akar. Én sem tudom, hogy mit akarok. Ha viszont azt kérdezed tőlem, hogy mit akarok tenni a következő öt hónapban a nyelvtanulás terén, azt pontosan tudom. Az egész csak konkretizálás kérdése. A "Mit akarsz?" kérdés túl pontatlan ahhoz, hogy értelmes és cselekvésre ösztönző választ eredményezzen. Felejtsd is el!

A "Mik a céljaid?" hasonlóképpen fejtelenségbe és találgatásba fúl. A kérdés újrafogalmazásához hátrébb kell lépnünk, hogy átfogóbb képet kaphassunk.

Tegyük fel, hogy van 10 célunk, és meg is valósítjuk őket — mi az a kívánatos eredmény, amely igazolja a nagy erőfeszítést? A leggyakoribb válasz az, amit öt évvel ezelőtt én magam is adtam volna: a boldogság. Ma azonban már nem hiszem, hogy ez a helyes válasz. A boldogságot egy üveg borral megvásárolhatod, és mára különben is homályos közhellyé kopott. Van egy pontosabb alternatívája, amely meggyőződésem szerint a valódi célkitűzést tükrözi.

Légy még egy kis türelemmel! Mi a boldogság ellentéte? A szomorúság? Dehogy. Ahogyan a szeretet és a gyűlölet ugyanannak az érmének a két oldala, éppúgy a boldogság és a szomorúság is az. Tökéletesen példázza ezt, amikor az ember a boldogságtól sír. A szeretet ellentéte a közöny, a boldogság ellentéte pedig — és ez a kulcsszó — az unalom.

A boldogság gyakorlatiasabb szinonimája az izgalom, és pontosan ez az, amire törekedni kell. Az izgalom az egyetemes gyógyír. Amikor az emberek azt tanácsolják, hogy kövesd a "szenvedélyed szavát" vagy a "kék madarat", akkor állítom, hogy valójában egyazon fogalomra utalnak: az izgalomra.

És ezzel vissza is tértünk a kiindulópontunkhoz. A kérdés, amelyet fel kell tenned magadnak, nem az, hogy "Mit akarok?" vagy "Mik a céljaim?", hanem az, hogy "Mi hozna izgalomba?"

Felnőttkori KKH: Krónikus kalandhiány

Valahol a diploma megszerzése és a második állásod között egy kórus lép be belső párbeszédedbe:

Légy realista, és hagyj fel az önáltatással! Az élet nem olyan, mint a filmekben.

Ha ötéves korodban azt mondd, hogy úrhajós akarsz lenni, a szüleid azt felelik, hogy bármi lehetsz, ami csak lenni akarsz. Ez éppen olyan ártalmatlan dolog, mint azt mondani a gyereknek, hogy a Mikulás létezik. Ha viszont huszonöt évesen kijelented, hogy egy vadonatúj buliba akarsz belevágni, már egészen másképp hangzik a válasz: Légy realista; menj ügyvédnek vagy könyvelőnek vagy orvosnak, legyenek gyerekeid, és neveld fel őket, hogy előlről kezdődhessen a körforgás!

Ha nem hallgatsz a kételkedőkre, és például beindítod a saját cégedet, a KKH azért még nem tűnik el, csak más alakot ölt.

Amikor 2001-ben megalapítottam a BrainQUICKEN Kft.-t, világosan láttam magam előtt a célt: Megkeresni a napi ezer dolláromat, akár a fejemet vagdosom egy laptopba, akár a lábkörmeimet vagdosom a tengerparton. A céget egy automatizált jövedelemforrásnak szántam. Ha megnézed a kronológiámat, látni fogod, hogy bár a megkívánt jövedelemszintet elértem, a tervem mindaddig mégsem valósult meg, amíg egy összeomlás ki nem kényszerítette. Hogy miért? Mert a célkitűzésem nem volt elég konkrét. Nem határoztam meg alternatív tevékenységeket, amelyekkel a kezdeti munkaterhét felcserélhetem. Így hát csak guriztem tovább, bár már nem hajtott az anyagi szükség. Csupán termelékenynek akartam érezni magam, és erre nem volt más eszközüm.

Így gurizik a legtöbb ember a haláláig: "Csak addig fogok dolgozni, amíg össze nem gyűlik x dollárom, azután pedig élelem világomat." Ha nem határozod meg, hogy milyen alternatív tevékenységeket takar ez az "élelem világomat," akkor az x összeget a végtelenségig fogod növelni, elkerülendő a tátongó üresség félelemkeltő bizonytalanságát.

Ekkor válnak az alkalmazottak és a vállalkozók egyaránt kövér emberekké piros BMW-kben.

Kövér ember a piros BMW-kabrióban

Több olyan pont is volt az életemben — például mielőtt kirúgtak a True-SAN-tól, vagy mielőtt elmenekültem az Egyesült Államokból, nehogy gépfegyverrel rontsak be egy McDonald's étterembe —, amikor egyetlen jövőképeként egy újabb kövér embert láttam magam előtt, aki kapuzárási pánikját egy BMW-vel kompenzálja. Egyszerűen ránéztem arra, aki 15-20 évvel előttem járt ugyanazon az úton — lett legyen az illető akár értékesítési igazgató, akár vállalkozó ugyanabban az üzletágban —, és a látvány halálra rémített.

Olyan heves fóbia volt ez, és olyan tökéletes metaforája minden félelemnek, hogy életstílus-tervező és vállalkozó kollégámmal, Douglas Price-szal egymás észhez térítésére kezdtük használni. Doug és én párhuzamos pályákat futottunk be majd öt éven keresztül, ugyanazokkal a kihívásokkal és kétségekkel szembesültünk, és így közelebről kísérhettük nyomon egymás lelkivilágát.

Hullámvölgy-időszakaink váltakozó bekövetkezése jó csapatává kovácsolt minket.

Valahányszor az egyikünk kezdte lejjebb engedni a mércét, elveszíteni a hitét vagy "elfogadni a valóságot," a másik nyomban közbeavatkozott telefonon vagy e-mailben, mint az Anonim Alkoholisták őrangyala: "Tökikém, csak nem kezdesz kövér kopasz emberré válni a piros BMW-kabrióban?" A kilátás mindig elég rémisztő volt ahhoz, hogy azon nyomban visszavonszoljunk a seggünket és az értékrendünket az általunk választott kerékvágásba. A legrosszabb eshetőség nem az volt ugyanis, hogy kisiklunk és megperzselődünk, hanem hogy elfogadjuk a várótermi unalmat tűrhető egyensúlyi állapotként.

Ne feledd — az ellenség az unalom, és nem valamiféle elvont kudarc!

Útirány-módosítás: Válj ésszerűtlenné!

Jómagam mindig egy bizonyos eljárást alkalmaztam — és alkalmazok ma is —, hogy újraindítsam az életem motorját, vagy útirányt módosítsak, valahányszor a Kövér Ember a BMW-ben felüti a fejét. Ilyen vagy olyan formában ugyanezt az eljárást alkalmazzák a legimponálóbb ÚG-k, akikkel szerte a világon találkoztam: az álommenetrend-készítést. A fogalmat azért nevezik így, mert menetrendek alkalmazását jelenti olyan eseményekre, melyeket a legtöbb ember álomnak tekintene. Az álommenetrend-készítés sokban emlékeztet a célok kitűzésére, néhány alapvető szempontból azonban különbözik tőle:

1. A célok a bizonytalan vágyaktól a határozott lépések felé mozdulnak el.
2. A céloknak valószerűtleneknek kell lenniük az eredményes megvalósításhoz.
3. Az álommenetrend-készítés olyan tevékenységekre összpontosít, amelyek betöltik a munka kiiktatásakor keletkező űrt. Ha milliomosként akarunk élni, ahhoz érdekes dolgokat kell csinálnunk, nem elég irigylésre méltó holmikat birtokolnunk.

Most pedig rajtad a sor, hogy nagystílusúan gondolkozz!

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Az egzisztenciális vákuum főként az unalom állapotában nyilvánul meg.

VIKTOR FRANKL, auschwitzi túlélő, a logoterápia megalkotója, Az ember értelemre irányuló kérdése

Az élet túl rövid ahhoz, hogy kisztílú lehessen.

BENJAMIN DISRAELI

Az álommenetrend-készítés egyszerre lesz élvezetes és nehéz feladat. Minél nehezebb, annál nagyobb szükségét látod. Hogy takarékoskodj az idővel, azt javaslom, használd a www.fourhourworkweek.com honlapon található automatikus számítótáblázatokat és űrlapokat.

Miközben elvégzed a következő lépéseket, hívd segítségül az 58. oldalon található Álommenetrend mintát:

1. Mihez kezdenél, ha semmiféleképpen nem vallhatnál kudarcot? Ha tízszer okosabb volnál, mint bárki más a világon?

Dolgozz ki két menetrendet — egy hathónaposat és egy tizenkét hónaposat —, és sorolj fel 1-5 olyan dolgot, amit szeretnél BIRTOKOLNI (ezek lehetnek anyagi szükségletek: ház, kocs, ruházat stb., de nem muszáj rájuk szorítkoznod), ami szeretnél LENNI (remek szakács, a kínai nyelv kiváló ismerője stb.), és amit szeretnél megTENNI (elutazni Thaiföldre, felkutatni tengerentúli őseidet, struccversenyen részt venni stb.), a fenti sorrendben! Ha egyes kategóriákban nehezedre esik meghatározni, hogy mire is vágysz — ahogyan a legtöbbünknek —, akkor gondold át, mi az

bennük, amit utálsz vagy amitől félsz, és írd be az ellenkezőjét! Ne fogd vissza magad, és ne aggodalmaskodj a megvalósítás módja miatt! Ez egyelőre lényegtelen. Ez a gyakorlat az elfojtások feloldásáról szól.

Bizonyosodj meg róla, hogy nem ítéled el vagy csapod be magad! Ha valójában egy Ferrarira vágysz, ne azt írd le, hogy szeretnéd felszámolni az éhínséget a világon! Egyesek álma a hírnév lesz, másoké a vagyon vagy a tekintély. Mindenkinek megvannak a maga vétkei és bizonytalanságai. Ha valami erősíti az önbecsülésedet, írd le bátran! Nekem például van egy versenymotórom, és függetlenül attól a tényről, hogy imádom a sebességet, a motortól vagány csávónak érzem magam. Nincs ezzel semmi baj. Írj csak le mindent!

* a logoterápia mélylélektani módszerekkel juttatja el a páciens az emberi élet értelmének, célzatos összefüggésrendszerének felismeréséig

2. Elakadtál?

Bár a legtöbb ember örökösen arról nyavalyog, hogy mennyi minden tartja vissza, nehezükre esik előrukkolni azzal, hogy konkrétan mik is azok az álmok, amelyekről visszatartják őket. Ez kiváltképpen a "TENNI" kategóriára igaz. Ebben az esetben töprengj el az alábbi kérdéseken:

a. Mivel foglalkoznál nap mint nap, ha lenne százmillió dollárod a bankban?

b. Mi lenne az, amiért a legizgatottabban várnád, hogy rád virradjon a holnapi nap?

Ne siess — gondolkozz a dolgon pár percig! Ha még mindig nincs semmi tipped, töltsd ki az öt "TENNI" rubrikát a következők szerint: egy hely, ahová elutaznál valami, amit meg akarsz tenni, mielőtt meghalsz (hogy egész további

életedben emlékezhess rá), valami, amivel nap mint nap foglalkoznál valami, amit hetente egyszer megtennél valami, amit egész életedben meg akartál tanulni.

3. Milyen tevékenység révén válhatsz azzá, ami "lenni szeretnél"?

Alakíts át minden "LENNI" pontot egy-egy tevékenységgé, hogy megvalósíthatóvá váljon!

Határozz meg egy cselekvést, mely jellemezné az adott létállapotot, vagy egy feladatot, amely bizonyítaná, hogy elérted! Az emberek általában könnyebbnek találják, hogy először a "mi szeretnék lenni?" kérdésen törjék a fejüket, ám ez az oszlop csupán átmeneti megálló a "mit szeretnék megtenni?" kérdés előtt. Íme néhány példa:

Remek szakács — segítség nélkül elkészíteni a karácsonyi vacsorát

A kínai nyelv kiváló ismerője — ötperces beszélgetést folytatni egy kínai kollégával

4. Melyik az a négy álom, amelyek mindent megváltoztatnának?

A hathónapos menetrendben csillaggal vagy más módon emeld ki a négy legizgalmasabb és/vagy legfontosabb álmot mindegyik oszlopban! Ha úgy kívánod, ismételd meg az eljárást a tizenkét hónapos menetrendben is.

5. Határozd meg ezeknek az álmoknak a költségét, és számítsd ki Előirányzott Havi Jövedelmedet (EHJ) mindkét menetrendre nézve!

Ha finanszírozható, mi a havi költsége a négy álomnak egyenként (bérleti díj, jelzálog, havi törlesztőrészek stb.)? Végösszegek helyett kezdj el a bevételekről és a kiadásokról a havi készpénzáramlás — a befolyt és kiadott dollárok — fogalmaiban gondolkodni! A dolgok gyakran sokkal, de sokkal kevesebbe kerülnek, mint várnád. Egy Lamborghini Gallardo Spydert például, amelyet a bemutatóterem padlójáról 260 000 dollárért hozhatsz el azon melegében, már havi 2897,80 dollárért is megkaphatsz. Én magam az eBay-en keresztül találtam rá a saját személyes kedvencemre, egy Aston Martin DB9-re, amelyben 1600 kilométer volt, éspedig 136 000 dollárért — havi 2003,10 dolláros részletekben. És mit szólnál egy világkörüli úthoz (Los Angeles — Tokió — Szingapúr — Bangkok — Delhi vagy Bombay — London — Frankfurt — Los Angeles) 1399 dollárért?

E költségek némelyikének esetében segítségre lehetnek a 14. fejezet végén található Eszközök és fortélyok.

Végül számítsd ki az álommenetrendjeid megvalósítására Előirányzott Havi Jövedelmedet (EHJ)!

Ezt a következőképpen tedd: Először add össze az A, B, és C oszlopok összegét úgy, hogy csak a négy kiválasztott álmot számolod bele! Egyes oszlopok összege nulla is lehet, ami nagyszerű!

Ezután add hozzá a havi kiadásaid összegét 1,3-mal megszorozva (az 1,3 a saját kiadásaidat plusz

egy 30%-os biztonsági vagy megtakarítási tartalékot jelent). A kapott végösszeg a te EHJ-d és az a célpont, amelyet e könyv további részében szem előtt kell tartanod! Jómagam ezt az EHJ-t tovább szoktam osztani 30-cal, hogy megkapjam az ENJ-met, vagyis az Előirányzott Napi Jövedelmet. Könnyebbnek találok napi céllal dolgozni. A kísérőoldalunkon található online számítótáblázatok mindezt a munkát elvégzik helyetted, és gyerekjátékká egyszerűsítik e lépést.

Jó esély van rá, hogy a szám kisebb, mint vártad, és az idő multával gyakran még csökken is, amint egyre több "mit szeretnék birtokolni?" pontot cserélsz fel életre szóló "mit szeretnék tenni?" élményekre. A mobilitás csak erősíti ezt az irányzatot. S még ha a végösszeg ijesztő is, akkor se bánkódj egy cseppet sem! Hozzásegítettem már diákokat is ahhoz, hogy három hónapon belül havi tízezer dollárt meghaladó többletjövedelemre tegyenek szert.

6. Határozz meg három-három lépést mind a négy álomhoz csak a hathónapos menetrendben, és tedd meg az első lépést most!

Nem vagyok nagy híve a hosszú távú tervezésnek és a távoli céloknak. Ami azt illeti, rendszerint három és hathónapos álommenetrendeket határozok meg. A változók ugyanis túlságosan bizonytalanok, és a nagy távolság a jövőben ürüggyé válik a cselekvés halogatására.

E gyakorlat célja tehát nem az, hogy a kezdettől végig minden egyes lépést felvázoljon, hanem hogy meghatározza a végcélt, az eléréséhez szükséges eszközt (EHJ, ENJ), és megadja a lendületet bizonyos döntő fontosságú első lépésekkel. Ettől a ponttól kezdve már minden az idő felszabadításának és az EHJ megtermelésének kérdése, amit a következő fejezetek taglalnak.

Először is összpontosíts ezekre a döntő fontosságú első lépésekre! Határozz meg három olyan lépést minden álmodhoz, amelyek közelebb visznek az adott álom megvalósításához. Tűzd ki a lépéseket — egyszerű és világosan behatárolt cselekvéseket — mára, holnapra (végezd el ezeket délelőtt 11 óra előtt) és holnaputánra (szintén 11 óra előtt elvégzendő)!

Mihelyt megvan a három-három lépésed e négy cél mindegyikére, végezd el a "lépések most" oszlopban szereplő három cselekedetet, mégpedig azon nyomban! Mindegyiknek elég egyszerűnek kell lennie ahhoz, hogy öt perc vagy kevesebb idő elegendő legyen rá! Ha mégsem, úgy egyszerűsítsd le a lépést! Ha az éjszaka közepén vagy, és nem tudsz senkit felhívni, akkor tégy valami mást, például küldj egy e-mailt, és holnap reggel az első dolgod legyen megejteni a hívást! Ha a következő szakasz valamiféle kutatást foglal magában, inkább vedd fel a kapcsolatot olyasvalakivel, aki tudja a választ, semhogy túl sok időt búvárkodj könyvekben vagy az Interneten, a végeláthatatlan elemeztetés ugyanis könnyen lebéníthat. A legjobb első lépésként azt ajánlom, hogy keress valakit, aki már megcsinálta a dolgot, és kérj tőle tanácsot, hogyan követhetéd a példáját. Ez igazán nem nehéz.

A további lehetőségek közé tartozik egy találkozó vagy telefonbeszélgetés kitűzése egy edzővel, mentorral vagy értékesítési szakemberrel, hogy lendületet szerezz. Be tudsz ütemezni egy magánórát vagy más kötelezettséget, melynek lemondása miatt rosszul éreznéd magad? Fordítsd előnyödre a büntudatod!

A holnap sosem jön el. Bármilyen apró legyen is a feladat, most rögtön tedd meg az első lépést!

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

A legfontosabb cselekedetek sosem kényelmesek.

Szerencsére könnyen hozzászoktathatod magad a kényelmetlenségekhez, és úrrá lehets rajtuk. Én arra neveltem magam, hogy előálljak a megoldásokkal — ahelyett, hogy kérném őket —, hogy reakciók helyett a kívánt válaszokat csikarjam ki, és hogy magabiztos legyek anélkül, hogy minden hidat felégetnék magam mögött. Ahhoz, hogy különleges életstílust alakíthass ki, ki kell fejlesztened magadban a döntéshozatal különleges képességét mind magaddal, mind másokkal kapcsolatban.

Ettől a fejezettől kezdve fokozatosan egyre több kényelmetlen, ám egyszerű és apró gyakorlaton foglak végigvinni. A gyakorlatok némelyike csalókan könnyűnek, sőt jelentéktelennek fog tűnni (ahogyan a következő is), amíg próbát nem teszel vele. Tekints a dologra játékként, és készülj fel egy kis lámpalázra és verejtékezésre — ennyi az egész! E gyakorlatok legtöbbször két nap az időtartama. Jelöld be a naptáradba az aznapi gyakorlatot, hogy meg ne feledkezz róla, és ne próbálkozz egyszerre egynél több kényelmi kihívással!

Ne feledd, hogy közvetlen összefüggés áll fenn a megnövelt kényelmi tűréshatár és a vágyott dolgok elérése között. Rajta hát!

Tanulj meg fixírozni! (2 nap)

Michael Ellsberg barátom kieszelt egy egyedülállóknak szóló összejövételt, melyet Fixírozásnak nevez. A dolog hasonló a villámrandevúhoz, ám egy alapvető szempontból különbözik tőle — a beszéd nincs megengedve! Arról van szó, hogy minden partner szemébe mélyen belenézünk, egyenként három percig. Ha részt veszel egy ilyen összejövételen, világossá válik, mennyire kínos e gyakorlat a legtöbb ember számára. A következőkét napban gyakorold mások fixírozását — akár az utcai járókelők, akár beszélgetőpartnereid szemébe nézz bele mélyen, míg csak el nem fordítják a pillantásukat! Típek:

1. Az egyik szemre összpontosíts, és bizonyosodj meg róla, hogy időnként pislogsz, s így nem néznek pszichopátának!
2. Társalgás közben akkor is tartsd fenn a szemkontaktust, amikor te beszélsz! Amikor figyelsz, akkor könnyű megtenni.
3. Gyakorolj nálad nagyobb vagy magabiztosabb emberekkel! Ha egy járókelő megkérdezi tőled, hogy mi az ördögöt bámulsz rajta, csak mosolyogj, és feleld a következőt: "Elnézést kérek! Összetévesztettem egy régi barátommal!"

Második lépés: E mint eltakarítani az akadályokat

Az ember nem felhalmoz, hanem eltakarít.

Nem napi gyarapodásról beszélhetünk,
hanem napi leépítésről. A bölcsesség magas foka
mindig az egyszerűségbe csap át.

BRUCELEE

5.

Az időgazdálkodás vége

ILLÚZIÓK ÉS OLASZOK

A tökéletesség nem az, amihez nincs mit hozzátenni, hanem amiből nincs mit elvenni.

ANTOINE DE SAINT-EXUPÉRY, a nemzetközi légipostai szállítás úttörője és A kis herceg szerzője

Hívságos dolog többet felhasználni ott, ahol a kevesebb is elég.

WILLIAM OF OCKHAM (1300-1350), az "Ockham borotvája" elv megalkotója

Legrövidebben megfogalmazott véleményem az időgazdálkodásról: Verd ki a fejedből!

A szó legszorosabb értelmében nem szabadna azzal próbálkoznod, hogy még több mindent belezsúfolj egyetlen napba, igyekezve minden másodpercet valami babramunkával kitölteni. Hosszú ideig tartott, amíg erre rájöttem. Elfogultan ragaszkodtam ugyanis az eredményeket a munka mennyisége alapján elismerő szemléletmódhoz.

Az elfoglaltság leggyakrabban annak leplezésére szolgál, hogy elkerüljük a néhány döntő fontosságú, ám kényelmetlen lépés végrehajtását. Az "elhavazottság" látszatának megteremtésére szinte végtelenek a lehetőségek: Felhívhatasz párszáz minősítetlen vevőjelöltet, újraszervezheted az Outlook-kapcsolataidat, keresztülvághatsz az irodán, hogy olyan dokumentumokat követelj, amelyekre nincs is igazán szükséged, vagy elpiszmoghatsz a BlackBerryddel néhány órán keresztül, amikor pedig inkább fontossági sorrendet kellene mindezek helyett felállítanod.

Az igazat megvallva, ha az amerikai vállalatok nagy részében feljebb akarsz kerülni a ranglétrán, akkor — feltéve, hogy nem figyelik valóban árgus szemmel a munkádat — (legyünk őszinték), csak rohangálj fel-alá az irodában egy füledhez tartott mobiltelefonnal, papírokat lobogtatva! Íme

* a 14. század elején élt angol szerzetesnek tulajdonított elv legegyszerűbb megfogalmazásában kimondja, hogy a magyarázatokhoz ne vegyünk igénybe több érvet, feltételezést stb. a szükségesnél egy elfoglalt alkalmazott! Adjunk neki fizetésemelést! Az ÚG-k szerencsétlenségére azonban ez a magatartás nem fog kimenekíteni az irodából, sem felültetni egy repülőgépre Brazília felé. Rossz kutya! Koppints az orrodra egy újsággal, és hagyd abba azonnal!

Elvégre van egy sokkalta jobb lehetőség is, mely nem egyszerűen megjavítja az eredményeidet — hanem egyenesen megsokszorozza azokat! Akár hiszed, akár nem, nem csupán lehetséges, hogy kevesebb sürgés-forgással többet teljesíts, de egyenesen szükséges is.

Lépj be a felesleges tevékenységek kiküszöbölésének világába!

Hogyan fogod felhasználni a termelékenységet?

Most, hogy meghatároztad, mihez akarsz kezdeni az időddel, fel is kell szabadítanod ezt az időt! A trükk természetesen abban rejlik, hogy eközben fenntartod, vagy még növeled is a jövedelmedet.

E fejezet célja—és az eredmény, melyet magad is meg fogsz tapasztalni, ha követed az útmutatásokat — a személyes termelékenység növelése 100-500%-kal. Az alapelvek ugyanazok alkalmazottak és vállalkozók számára, ám a fokozott termelékenység célzata gyökeresen eltérő.

Először vegyük az alkalmazottat! Az alkalmazott azért növeli a termelékenységét, hogy előnyösebbé tegye az alkupozícióját két egyidejű célkitűzés: a fizetésemelések és egy távmunka-megegyezés elérésére.

Emlékezz vissza, e könyv első fejezetében még utaltunk rá, hogy az Újgazdagokhoz való csatlakozás általános folyamata a D-E-A-L, ebben a betűsorrendben, ám az alkalmazottaknak, akik egyelőre meg is szándékoznak maradni alkalmazotti pozíciójukban, D-E-L-A sorrendben kell végigvinniük a folyamatot. Az ok a környezetben keresendő. Az alkalmazottaknak előbb le kell rázniuk magukról az irodai környezet láncait, s csak utána juthatnak el a teszem azt tízórás munkahétig, hiszen ebben a környezetben azt várják el tőled, hogy 9-től 5-ig szüntelenül mozgásban légy. Hiába nyújtod múltbéli teljesítményed kétszeresét, ha negyedannyi időn át dolgozol, mint a munkatársaid, akkor minden esélyed megvan rá, hogy útilaput kötnek a talpadra. Még ha heti tíz óra munkával kétszerannyi eredményt érsz is el, mint negyven órán át dolgozó társaid, az egybehangzó kérés az lesz, hogy "dolgozz heti negyven órát, és mutass fel nyolcszoros eredményt!" Végeérhetetlenjáték ez, amelyből te ki akarsz szállni. Ezért kell először is megszabadulnod.

Ha alkalmazott vagy, ez a fejezet meg fogja növelni az értékedet, és fájdalmasabbá teszi a vállalat számára a kirúgásodat, mint azt, hogy megadják neked az emeléseket és a távmunka-megállapodást. Márpedig ez a célod.

Mihelyt az utóbbit is elérted, a bürokrácia beavatkozása nélkül csökkentheted a munkaóráid számát, és az így nyert szabadidőt álommenetrendjeid megvalósítására fordíthatod.

A vállalkozó célkitűzései kevésbé összetettek, hiszen rendszerint ő maga a megnövekedett profit haszonélvezője. A cél az elvégzett munka mennyiségének csökkentése a jövedelem növelése közben. Ez előkészíti a terepet, hogy automatizált folyamatokkal helyettesítsd önmagad, ami viszont lehetővé teszi, hogy felszabadulj.

Bármelyik utat követed is majd, mostanra esedékesé vált néhány meghatározás.

Eredményesség kontra Hatékonyság

Az eredményesség azon dolgok elvégzését jelenti, amelyek közelebb visznek a céljaidhoz. A hatékonyság pedig egy adott feladat elvégzését jelenti a lehető leggazdaságosabb módon, függetlenül attól, hogy fontos vagy kevésbé fontos feladatról van-e szó. Az eredményességet figyelmen kívül hagyó hatékonyság rosszul értelmezi az univerzum működésének módját.

A legjobb házaló ügynököt például hatékonynak tekintem — vagyis elismerem, hogy kifinomultan, remekül és idővesztés nélkül képes házrólháza járva eladni —, ám a legkevésbé sem eredményesnek. Az illető ugyanis sokkal többet adhatna el egy megfelelőbb eszköz, úgymint az e-mail vagy a reklámlevél alkalmazásával.

Ugyanez érvényes arra a személyre is, aki naponta harmincszor ellenőrzi az e-mailjeit, és szövevényes mappaszabály-rendszert és kifinomult technikákat dolgoz ki annak biztosítására, hogy

mind a harminc agyi áramszünet a lehető leggyorsabban lejátszódjon. Jómagam is szakértője voltam az efféle professzionális zabhegyezésnek, ami valamiféle fonák módon hatékony ugyan, ám távol áll az eredményességtől.

Íme két elcsépelte közhely, amelyeket érdemes szem előtt tartanod:

1. Ha valami jelentéktelen dolgot jól csinálunk, az ettől még nem válik jelentékennyé.
2. Csak mert egy feladat sok időt vesz igénybe, még nem biztos, hogy fontos.

Ettől a pillanattól kezdve ne feledkezz meg a következőről: Az, amit csinálsz, összehasonlíthatatlanul fontosabb annál, ahogyan csinálod! A hatékonyság továbbra is lényeges, de mit sem ér, ha nem a megfelelő dolgokra alkalmazzák.

A megfelelő dolgok megtalálásához pedig be kell lépni a Pareto kertjébe.

Pareto és kertje: a 80/20-as elv, avagy megszabadulás az értelmetlenségtől

Ami mérhető, az jól kézben is tartható.

PETER DRUCKER, menedzsment-elméleti szakember, 31 könyv szerzője, a Szabadság Elnöki Emlékérmével tüntették ki

Négy évvel ezelőtt egy közgazdász örökre megváltoztatta az életemet. Szégyen-nyalázat, hogy sosem volt alkalmam meghívni egy italra. Az én drága Vilfredóm már majd száz éve halott.

Vilfredo Pareto (1848-1923), ez az agyafűrt és vitázó kedvű férfiú közgazdászba oltott szociológus volt. Mérnöki képzésben részesült, változatos pályafutását szénbányák igazgatásával kezdte, később pedig Leon Walrast követte a politikai gazdaságtan tanszékének vezetőjeként a Lausanne-i Egyetemen, Svájcban. Nagy hatású műve, a Cours d'économie politique* tartalmazta a jövedelem-megoszlás egy akkoriban csekély érdeklődést keltő "törvényét", amely később az ő nevét vette fel: "Pareto törvénye," vagy a "Pareto-megoszlás," hogy azután az utóbbi évtizedben a köznyelvben a "80/20-as szabálynak" nevezzék el.

A matematikai képlet, amelyet Pareto annak bizonyítására használt, hogy milyen súlyosan egyenlőtlenül, mégis megjósolhatóan oszlik meg a gazdagság a társadalomban — a vagyon és a jövedelem 80%-át a népesség 20%-a termeli meg és birtokolja —, a közgazdaságon kívül is érvényesült, sőt, szinte minden területen fellelhető volt. Pareto kertjében például a zöldborsó nyolcvan százalékát a borsópalánták 20%-a termelte.

Pareto törvényét a következőképpen összegezzük: A teljesítmény 80%-át a ráfordítások 20%-a eredményezi. Ezt a kijelentést a szövegkörnyezettől függően többek között az alábbi módokon is megfogalmazhatjuk:

A következmények 80%-a az okok 20%-ából ered. Az eredmények 80%-a az erőfeszítés és az idő 20%-ából származik. A vállalati nyereség 80%-át a termékek és a vevők 20%-a adja. Az összes értékpapírpiazi nyereség 80%-át a befektetők 20%-a vagy egy egyedi portfólió 20%-a realizálja. A lista végtelenül hosszú és szerteágazó, és az arány gyakran még súlyosabban eltolódik: nem szokatlan a 90/10, a 95/5 és a 99/1 sem, de a 80/20-as a minimum arány, amit érdemes keresnünk. Amikor egy késő este rábukkantam Pareto művére, már régóta napi ti-

* Politikai gazdaságtani előadássorozat

zenőt órákat robotoltam heti hét napon át, s úgy éreztem, teljesen összecsapnak a fejem felett a hullámok, és általában tehetetlen vagyok. Pitymallat előtt keltem, hogy az Egyesült Királyságba telefonálgassak, a rendes 9-től 5-ig tartó munkanap során letudtam az Egyesült Államokat, majd éjfél tájig dolgoztam, hívásokkal bombázva Japánt és Új-Zélandot.

Fennragadtam egy elszabadult tehervonaton, amelyen nem volt fék, és jobb híján csak lapátoltam a szenet a kazánjába. Két lehetőség állt előttem: vagy biztosan kiégek, vagy teszek egy próba futamot Pareto elképzeléseivel, és én az utóbbi mellett döntöttem. Másnap reggel górcső alá vettem az üzleti és magánéletemet két kérdés szűrőlencséjén keresztül:

1. A források mely 20%-ából fakad a problémáim és a boldogtalanságom 80%-a?
2. A források mely 20%-a vezet a számomra kívánatos következmények és a boldogságom 80%-ához?

Egész nap félretettem minden látszólag sürgős dolgot, és elvégeztem a lehető legbehatóbb igazságfeltáró elemzést, ezeket a kérdéseket alkalmazva mindenre, a barátaimtól kezdve a vevőkön és a reklámon át a szabadidős tevékenységeikig. Arra ne is számíts, hogy úgy találd, mindent jól

csinálsz — az igazság gyakran fájdalmas. A cél az, hogy rábukkanj az eredményességed akadályaira, és így eltakaríthasd azokat, valamint hogy rábukkanj az erősségeidre, hogy azokat pedig megsokszorozhasd.

Jómagam az ezt követő huszonnégy órában több egyszerű, ám érzelmileg megterhelő döntést hoztam, amelyek a szó szoros értelmében örökre megváltoztatták az életemet, és lehetővé tették ma élvezett életstílusom kialakítását.

Az első döntés, melyet hoztam, kiválóan példázza, hogy milyen drámai és gyors lehet ennek az elemző-zsírleszívásnak a megtérülési rátája: az ügyfeleim 95%-ával megszakítottam a kapcsolatot, 2%-ot pedig kirúgtam, csak a legtermékenyebb 3%-ot tartottam meg magnak, hogy bő aratásom legyen.

Több mint százhusz nagybani vevőből alig öten biztosították a bevételem 95%-át, én viszont az időm 98%-át a többiek hajszolására fordítottam, miközben az imént említett öt rendszeresen leadta a rendelését mindenféle utánkövetőhívások, győzködések és hízelkedés nélkül. Más szóval azért robotoltam, mert úgy éreztem, hogy el kell ütnöm valamivel az időt 9-től 5-ig. Nem jöttem rá, hogy korántsem a teljes nyolcórás munkaidő kitöltése a cél; ez csupán az a rendszer, melyet a legtöbb ember alkalmaz, akár szükség van rá, akár nincs. A munka kedvéért végzett munka (öncélú robot) előrehaladott esetében szenvedtem, ami a leggyűlöltebb tünetegyüttes az ÚG-k szótárában.

Az összes problémám és panaszom — komolyan mondom, mind a száz százalékuk — ebből a hasznot nem hajtó többségből fakadt, két nagy vevőtől eltekintve, akik egyszerűen világklasszis nagymesterei voltak az "én kevertem a bajt, te tartod érte a hátad" üzleti szemléletmódnak.

Mindezekkel a hasznot nem hajtó vevőkkel kapcsolatban várakozó álláspontra helyezkedtem: Ha rendeltek, nagyszerű — faxolják el nekem a rendelésüket. Ha viszont nem, én ugyan a kisujjamat sem mozdítottam értük: nincs telefonálgatás, nincs e-mailezgetés, nincs semmi. Ezután már csak a két nagy vevőmmel kellett megbirkóznom, akik ugyan profin értettek hozzá, hogyan szorongassák meg a tőkömet, ám akkoriban körülbelül 10%-kal járultak hozzá az éves eredményemhez.

Néhány efféle ember mindig felbukkan az életedben, és bizony az ilyen szorult helyzetek mindenfajta problémákat fialnak, amelyek közül nem a legcsekélyebbek az önutálat és a depresszió. Addig a pontig eltűrtem a basáskodásukat, sértéseiket, időrabló okoskodásukat és szóáradatukat, mint az üzletkötés árát. A 80/20-as elemzés során felismertem, hogy ez a két ember volt a forrása majdnem az összes boldogtalanságomnak és bosszúságomnak a nap folyamán, ami azután rendszerint a szabadidőmbé is túlcserült, és a szokásos "jól meg kellett volna mondanom annak a pöcsnek" típusú önostorozással tartott ébren éjjelente.

Végül eljutottam a nyilvánvaló következtetésre: Az anyagi nyereség egyszerűen nem ért fel az önbecsülésemre és a lelkiállapotomra gyakorolt káros hatással. A pénzre semmilyen konkrét okból nem volt szükségem, korábban mégis azt gondoltam, hogy mindent le kell nyelnem. A vevőnek mindig igaza van, ugyebár? Ez része az üzletmenetnek, ugyi? A pokolba, dehogyis. Az ÚG esetében legalábbis nem. Fenékbe rúgtam őket, és ennek minden pillanatát élveztem. Az első beszélgetés a következőképpen zajlott:

Vevő: Mi a &#@\$\$? Rendeltem két ládát, és két nap késéssel érkeztek meg. [Megjegyzés: A rendelést az ismételt emlékeztetők ellenére nem a megfelelő személynek és nem a megfelelő közvetítő közeg útján adta le.] Fiúk, ti vagytok a legszervezetlenebb idióta banda, akivel valaha is dolgom volt. Húsz éve vagyok a szakmában, de ilyen pocskék tapasztalataim még sosem voltak.

Bármely ÚG — jelen esetben jómagam: Kinyírlak! Vigyázz magadra, nagyon vigyázz!

Szép álmom. Gondolataim színházában milliószer elpróbáltam ezt a jelenetet, a valóságban azonban mindez inkább így hangzott:

Szomorúan hallom. Tudja, most már épp elég ideje tűröm a sértéseit, és sajnós, úgy tűnik, hogy kénytelen leszek megszakítani üzleti kapcsolatunkat. Azt javaslom, nézzen jó mélyen magába, hogy miből is fakad valójában ez az elégedetlenség és harag. Bárhogy is, én nem akarok magának rosszat. Ha szeretne rendelni a termékeinkből, örömmel szállítunk Önnek, de csak ha képes mellőzni a káromkodást és a felesleges sértegetést. A fax-számunkat ismeri. Minden jót, kellemes napot! [Kattanás.]

Ezt eljátszottam egyszer telefonon és egyszer e-mailben. S vajon mi történt? Az egyik vevőt ugyan elvesztettem, a másik azonban visszafogta magát, és egyszerűen elfaxolta a megrendeléseket, újra meg újra meg újra. Probléma megoldva a lehető legkisebb jövedelemveszteséggel. Rögtön tízszerre boldogabb voltam.

Azután meghatároztam a legjobb öt vevőm közös tulajdonságait, és már a rákövetkező héten szereztem vagy három hasonló profilú vásárlót. Ne feledd, a több vevő nem jelent automatikusan nagyobb bevételt! Nem a több vevő a cél, hiszen ez gyakran 90%-kal több rutinteendőt és nyomorúságos 1-3% jövedelemnövekedést jelent! Félreértés ne essék, az elsődleges cél a maximális jövedelem elérése a minimális erőbedobás árán (ehhez hozzátartozik a minimális számú vevő is). Én megkésztettem az erősségeimet, ami ez esetben a legtermelékenyebb vevőimet jelentette, és a megrendeléseik méretének és gyakoriságának növelésére összpontosítottam.

A végeredmény? 120 vevő hajszoásától és csitítgatásától eljutottam addig, hogy egyszerűen megkaptam a nagy rendeléseket nyolc vevőtől, és egyáltalán nem kellett telefonon esedeznem és e-mailben buzdítanom. A havi jövedelemem négy hét alatt harminc lepedőről hatvanra emelkedett, a heti munkaóráim száma pedig azon nyomban lezuhant több mint nyolcvanról megközelítőleg tizenötre. És ami a legfontosabb, jól éreztem magam a bőrömben, és két év óta először optimista és felszabadult voltam.

A rákövetkező hetekben több tucat területen alkalmaztam a 80/20-as elvet, beleértve az alábbiakat:

1. Reklám

Megállapítottam, hogy mely reklámok hozták a bevétel 80 vagy még több százalékát, meghatároztam a közös jellemzőiket és megsokszoroztam őket, ugyanakkor az összes többit kiiktattam. Reklámköltségeim több mint 70%-kal lecsökkentek, a közvetlen értékesítésből származó jövedelemem pedig nyolc hét alatt tizenöt lepedőről huszonötre, közel kétszeresére emelkedett. Ha a hosszú átfutási idejű magazinok helyett a rádiót, a napilapokat vagy a tévét vettem volna igénybe, akár azonnal is megduplázódhatott volna.

2. Online kapcsolt vállalkozások és partnerek

Több mint 250 alacsony termelékenyséű kapcsolt vállalkozást tettem lapátra vagy talonba, hogy helyettük arra a kettőre összpontosítsak, amelyek a jövedelem 90%-át termelték. A menedzsment-időm heti 5-10 órától havi 1 órára csökkent. Az online partnerekből származó jövedelemem pedig több mint 50%-kal emelkedett ugyanabban a hónapban.

Lassíts le, és ne feledd: A legtöbb dolognak fikarcnyi jelentősége sincs. A sürgés-forgás a lustaság egyformája — lusta gondolkodás és kapkodás fűhöz-fához.

Ha ki sem látszunk a munkából, az gyakran éppolyan eredménytelen, mint a semmittevés, ráadásul sokkal kellemetlenebb. A termelékenység útja nem a kapkodás, hanem a szelektálás: Összpontosíts a néhány lényeges dologra, és hagyd figyelmen kívül a többi!

Persze mielőtt el tudnád különíteni az ocsút a búzától, és eltakaríthatnád az akadályt jelentő tevékenységeket egy új környezetben (legyen az egy új állás vagy egy kísérleti vállalkozás), jócskán kell próbálkoznod annak megállapításához, hogy mi az igazi "húzóágazatod". Csapj mindent a falhoz, és meglátod, mi tapad meg rajta! Ez része a folyamatnak, de nem tarthat tovább egy-két hónapnál.

Könnyű elveszni a részletek árjában, és ha nem akarod állandóan hajszoznak érezni magad, akkor ne feledd: Az időhiány valójában a fontossági sorrend hiánya. Szakíts időt arra, hogy megállj, és beszívd a rózsák illatát, vagy — ebben az esetben — megszámold a borsóhüvelyeket!

A 9-től 5-ig tartó munkaidő illúziója és Parkinson törvénye

Láttam egy bankot, melyen az állt, hogy "24 órás banki szolgáltatás" — de nekem nincs annyi időm.

STEVEN WRIGHT, komikus

Ha alkalmazott vagy, akkor nem csak a te hibád, hogy badarságokkal töltöd az időd. Hacsak nem jutalékban fizetik, az ember gyakran nem érez indíttatást, hogy jól kihasználja az idejét. A világ megegyezett abban, hogy délelőtt 9:00 és délután 5:00 között papírokat tologat, és mivel a rabság eme időtartamára az iroda a csapdjába zár, rákényszerülsz, hogy tevékenységeket kreálj magadnak

az üres órák kitöltésére. Elpazaroljuk az időt, mert olyan sok áll belőle a rendelkezésünkre. Ez teljesen érthető. Ám most, hogy előtted áll az új cél, hogy a fizetési csekkek pusztá begyűjtése helyett kialakulj egy távmunka-megállapodást, ideje felülvizsgálnod az eddigi egyensúlyi állapotot, és eredményessé válni. A legjobb alkalmazottak azok, akik a legtöbb ütőkártyát tartják a kezükben. A vállalkozó esetében az időpazarló felhasználása rossz beidegződés és utánzás kérdése. Ez alól én sem vagyok kivétel. A legtöbb vállalkozó valaha alkalmazott volt, és a 9-től 5-ig kultúra gyermeke. Következésképpen ugyanahhoz a menetrendhez igazodnak, még ha nem is működnek reggel kilenckor, és nincs szükségük nyolc órára az előirányzott jövedelmük előteremtéséhez. Ez a menetrend egy kollektív társadalmi megállapodás és az eredményeket a munka mennyisége alapján elismerő szemléletmód öröksége az özönvíz előttről. Hogyan lehetséges, hogy a világ minden egyes emberének pontosan nyolc órára van szüksége a munkája elvégzéséhez? Ez képtelenség. A 9-től 5-ig tartó munkaidő önkényes megállapodás.

Nincs szükséged napi nyolc órára ahhoz, hogy papíron is milliomos légy — a milliomos életstílus anyagi eszközeinek biztosításáról nem is beszélve. Gyakran még a heti nyolc óra munka is túlzásnak tűnik, de nem várom az olvasóktól, hogy ezt már most elhiggyék nekem. Tisztában vagyok azzal, hogy valószínűleg azt érzik, amit hosszú ideig én magam is éreztem: A nap egyszerűen nem áll elég órából.

De gondoljunk végig néhány dolgot, melyekben alkalmasint egyetértünk.

Mivel nyolc órát kell kitöltenünk, nyolc órát töltünk ki. Ha tizenötöt kellene agyoncsapnunk, akkor azt tennénk. Ha viszont vészhelyzet adódik, és váratlanul két órán belül ott kell hagynunk csapot-papot, jóllehet szorongató határidőink vannak, akkor csodával határos módon képesek vagyunk két óra alatt elvégezni azokat a feladatokat.

Mindez egy olyan törvénnyel van kapcsolatban, amellyel Ed Zschau ismertetett meg 2000 tavaszán. Idegesen érkeztem meg az órára, és képtelen voltam odafigyelni. A záródolgozatot, amely a féléves érdemjegy teljes 25%-át tette ki, huszonnégy órán belül kellett leadnom. Az egyik téma, melyet magam is választottam, az volt, hogy készítsünk interjút egy felfutó vállalat felsővezetőivel, és adjunk részletes elemzést a vállalat üzleti modelljéről. Az adott vállalat hatalmasságai azonban az utolsó pillanatban úgy döntöttek, hogy nem interjúvolhatok meg két kulcsfigurát, és nem használhatom fel az információikat bizalmassági problémák és tőzsdére vitelt megelőző óvintézkedések következtében. A játszmának vége.

Óra után odasomfordáltam Edhez, hogy közöljem vele a rossz hírt.

"Ed, azt hiszem, haladékra lesz szükségem a dolgozatomhoz." Elmagyaráztam neki a helyzetet, Ed pedig elmosolyodott, majd az együttérzés szikrája nélkül válaszolt.

"Szerintem meg fogod te ezt oldani. A vállalkozók arról híresek, hogy mozgásba lendítik a dolgokat, nem igaz?"

Huszonnégy órával később és egy perccel a határidő előtt, amikor a titkárnője már zárta az irodát, leadtam egy harmincoldalas dolgozatot. A dolgozat egy másik vállalaton alapult, melyet sikerült megtalálnom, meginterjúvolnom és bonckés alá vennem egy megfeszített éjszakázás során annyi koffeinnel, amennyi egy olimpiai atlétika-csapat diszkvalifikálásához is elegendő lett volna. Végül ez lett az egyik legjobb dolgozat, amit négy év alatt írtam, és ötöst kaptam rá.

Az előző napon, mielőtt kioldalogtam volna a teremből, Ed búcsúzóul adott egy jó tanácsot:

Parkinson törvényét.

Parkinson törvénye kimondja, hogy egy feladat (vélt) fontossága és bonyolultsága az elvégzésére engedélyezett idő arányában duzzad fel. Ebben áll a fenyegető határidő bűvereje. Ha 24 órát adok neked egy projekt megvalósítására, az idő szorítása rákényszerít, hogy a végrehajtásra koncentrálj, és nincs más választásod, mint pusztán a lényegi teendőkre szorítkozni. Ha egy hetet adok neked ugyanennek a feladatnak az elvégzésére, akkor hat napod van rá, hogy a bolhából elefántot csinálj. Ha pedig — Isten ments — két hónapot kapsz, akkor a feladat szellemi monstrummá dagad. A rövidebb határidő végterméke az intenzívebb összpontosítás következtében szinte szükségképpen az azonos vagy magasabb minőség.

Ez egy nagyon különös jelenséghez vezet. A termelékenység növelésének két párhuzamosan működő szinergikus megközelítésmódja létezik, amelyek egymás ellentettjei:

1. Korlátozd a feladataidat a lényegesekre, hogy lerövidítsd a munkaidőt (80/20)!
2. Rövidítsd le a munkaidőt, hogy a lényegesekre korlátozhasd a feladataidat (Parkinson törvénye)!
A legjobb megoldás, ha mindkét megközelítésmódot egyszerre alkalmazod: Határozd meg azt a néhány kritikus feladatot, amelyek a leginkább hozzájárulnak a jövedelmedhez, és ütemezd őket nagyon rövides egyértelmű határidővel!

Ha eddig nem határoztad meg a küldetésed szempontjából kritikus fontosságú feladatokat, és nem tűzted ki könyörtelenül a végrehajtásuk megkezdésének és befejezésének időpontjait, akkor bizony lényegessé nagyítod a lényegtelent. Még ha tisztában vagy is azzal, hogy mi bír kritikus fontossággal, összpontosításra sarkalló határidők nélkül a rád kényszerített (vagy a vállalkozó esetében a kiagyalt) apró-cseprő feladatok felduzzadnak, és elrabolják az idődet, míg csak egy másik részletkérdés át nem veszi a helyüket, hogy azután a nap végéig semmit se légy képes elintézni. Másként hogyan is emészthetne fel egy csomag feladása a postán, pár találkozó egyeztetése és az e-mailek ellenőrzése egy teljes, 9-től 5-ig tartó munkanapot? Azért ne érezd magad kényelmetlenül! Jómagam is hónapokat töltöttem azzal, hogy folyton-folyvást váratlanul közbejött feladatokat intéztem, és úgy éreztem, hogy a cégem irányít engem, nem pedig fordítva. A 80/20-AS ELV és Parkinson törvénye az a két sarkalatos fogalom, melyeket különböző formában az egész fejezet során újra meg újra előveszünk. A ráfordításokat és az időt annak arányában pocskoljuk el, hogy mekkora mennyiségben állnak rendelkezésünkre.

A koleszterinmentes teljesítményhez és az időtől való függetlenséghez az első lépés a bevitt energiátöbblet korlátozása. A következő fejezetben részoktatunk téged a valódi bajnokok reggelijére: az alacsony információtartalmú diétára.

Egy tucat sütikosárka és egy kérdés

Mert nem a serénység leli örömét a nyüzsgésben.

SENECA

MOUNTAIN VIEW, KALIFORNIA

"Szombatonként szabadnapot adok magamnak" — magyarázkodtam a csoport idegennek, egy barátom barátainak. Ez igaz is volt. Te talán képes vagy korpás kekszen és csirkén élni heti hét napon át? Mert én sem. Úgyhogy ne ítéld el!

A tizedik és tizenkettedik sütikosárkám között lehuppantam a kanapéra, hogy lubickoljak a cukorcsúcs élvezetében, míg az óra éjfélt nem ütött, visszaküldve felnőtt országbeli, vasárnaptól péntekig tartó diétámhoz. Mellettem a széken egy másik partivendég üldögélt, egy pohár bort dajkálva, amely ugyan még nem a tizenkettedik volt, de kétségkívül nem is az első, és beszélgetésbe elegyedtünk. Szokás szerint csak nagy erőfeszítés árán sikerült megválaszolnom a kérdést, hogy "mivel foglalkozol?", és a válaszom hallatán az illető szokás szerint eltűnődött, hogy vajon kóros hazudozó vagy bűnöző vagyok-e.

Hogyan lehetséges, hogy ilyen kevés időt töltök a jövedelmem megtermelésével? Jó kérdés. Ez maga A Kérdés.

Charney majd minden szempontból szerencsés ember volt. Boldog házasságban élt, egy kétéves fiuk volt, és három hónappal későbbre várták a következőt. Sikeres technológiai üzletkötő volt, és bár szeretett volna évi félmillió dollárral többet keresni, ahogyan mindnyájan, a pénzügyi helyzete szilárd volt.

Jó kérdéseket is tett fel. Éppen akkor tértem vissza egy újabb tengerentúli utazásról, és máris egy új kalandot terveztem Japánba. Charney majdnem két órán keresztül faggatott, mindig visszakanyarodva egy kérdéshez: Hogyan lehetséges, hogy ilyen kevés időt töltök a jövedelmem megtermelésével?

"Ha érdekel, készíthetünk neked egy esettanulmányt, és megmutatom a módját" — ajánlottam. Charney-nak nem kellett kétszer mondani. Az idő volt az egyetlen dolog, aminek szűkében volt. Egy e-maillal és ötheti gyakorlással később Charney jó hírt hozott: Az elmúlt héten többet teljesített, mint az előző négy héten együttvéve. És tette mindezt úgy, hogy a hétfőt és a pénteket kivette szabadnapnak, s naponta legalább két órával több időt töltött a családjával. Heti negyven órától lement tizennyolcra, és négyszeres eredményeket produkált.

Vajon hegyormokon végzett lelkigyakorlatok vagy valami titkos kung-fu tréning révén érte el ezt? Nyet. Netán egy új japán menedzsment-titok vagy egy jobb szoftver állt az eredményei háttérében? Nein. Pusztán megkértem rá, hogy tegyen meg egy egyszerű dolgot következetesen, kihagyás nélkül.

Naponta legalább háromszor, előre meghatározott időpontokban tegye fel magának a következő kérdést:

Termelékeny vagyok most, vagy csak tevékeny? Charney kevésbé elvont megfogalmazásban ragadta meg a dolog lényegét:

Kiagyalok dolgokat csak azért, hogy elkerüljem a fontos feladatokat?

Száműzte mindazokat a tevékenységeket, amelyeket mankóként használt, és az ügybuzgalom látszata helyett az eredmények felmutatására kezdett összpontosítani. Az ügybuzgalom gyakran csak értelmetlen tüsténkedés, álruhában. Légy kegyetlen, és nyesd le a sallangokat!

Igenis lehetséges, hogy megszerezd a sütikosárkádát, és meg is edd!

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Azért teremtünk magunknak stresszt, mert ti úgy érzitek, hogy ezt kell tennetek. Nektek ezt is kell. Én viszont többé már nem érzem szükségét.

OPRAH WINFREY, színésznő és talk-show házigazda, *The Oprah Winfrey Show*

A több szabadidő kulcsa a kevesebb tevékenység, melynek eléréséhez két út vezet, s mindkettőn egyszerre kell járnod: (1) Állítsd össze a tennivalók rövid listáját, és (2) állítsd össze a mellőzendő tevékenységek listáját!

1. Ha szívinfarktust kapnál, és csak napi két órát dolgozhatnál, mit tennél?

Nem öt órát, nem négyet, nem hármát — mindössze két órát. Nem ezt szánom számodra a végállomásnak, de kezdetnek megteszi. Ráadásul szinte hallom, ahogyan a fejedben járnak a fogaskerekek: Ez nevetséges. Képtelenség! Tudom, tudom. Ha azt mondanám neked, hogy hónapokon keresztül életben maradhatsz és kifejezetten jól funkcionálhatsz éjszakánként csupán négy órányi alvással, elhinnéd nekem? Valószínűleg nem. Mindazonáltal gyermekágyas anyák milliói képesek erre minden időben. Ez a gyakorlat nem szabadon választható. Az orvos a háromszoros bypass-műtét után figyelmeztetett, hogy ha az operáció utáni első három hónapban nem csökkented le a munkaidődet napi két órára, akkor meg fogsz halni. Hogyan járnál el?

2. Ha kapnál egy második infarktust, és csak heti két órát dolgozhatnál, mit tennél?

3. Ha pisztolyt tartanának a fejedhez, és kényszerítenének, hogy hagyj fel a különböző időrabló tevékenységek negyötöd részével, mit ejtenél ki?

Az egyszerűséghez könnyörtelenségre van szükség. Ha fel kellene hagynod az időrabló tevékenységek — e-mailezés, telefonálgatás, papírmunka, értekezletek, reklámmal, vevőkkel, szállítókkal, termékekkel, szolgáltatásokkal kapcsolatos ügyintézés stb. — negyötöd részével, mit küszöbölnél ki, hogy a minimumra csökkentsd a jövedelmedet negatívan befolyásoló tényezőket? Ha csak havonta egyszer teszed fel magadnak, ez a kérdés egymagában is segít, hogy megőrizd ép elmédet, és megmaradj a helyes kerékvágásban.

4. Melyik az a három elsődleges tevékenység, amelyeket arra használok, hogy kitöltsem velük az időt, és így termelékenynek érzem magam?

E tevékenységeket rendszerint azon fontosabb lépések halogatására használjuk, amelyeket a kudarc vagy az elutasítás esélye miatt kényelmetlennek érzünk. Légy őszinte magaddal, hiszen alkalmanként mindnyájan élünk ezzel az eszközzel! Melyek a te mankóként használt tevékenységeid?

5. Tanuld meg feltenni magadnak a következő kérdést: "Ha ez lenne az egyetlen dolog, amit ma elvégzek, elégedett lennék a napommal?"

Soha ne érkezz az irodádba és ne ülj le a számítógéped elé egyértelmű lista nélkül a dolgok fontossági sorrendjéről! Különböző egész nap csak mellékes e-maileket fogsz olvasni, és feleslegesen túrátatod az agyadat. Legkésőbb ma este állítsd össze a holnapi teendőid listáját! Nem ajánlom az Outlook vagy egyéb számítógépes határidőnaplók használatát, mert ezeket végtelen számú tétellel lehet bővíteni. Én egy közönséges papírlapot használok háromrét összehajtva, hogy

körülbelül 5x9 centiméteres legyen, ami tökéletesen passzol a zsebedbe, és néhány tétel feljegyzésére korlátoz.

Egy napra sose ütemezz be kettőnél több olyan tétel végrehajtását, melyek kritikus fontosságúak a küldetésed szempontjából! Soha! Még akkor sem, ha valóban nagy horderejű dolgokról van szó. Ha elakadsz, miközben megpróbálsz dönteni több olyan tétel között, melyek mindegyike döntő fontosságúnak tűnik, ahogyan ez mindnyájunkkal megesik, vizsgálj meg őket sorjában, és tedd fel magadnak a kérdést: "Ha ez lenne az egyetlen dolog, amit ma elvégzek, elégedett lennék a napommal?"

A csak látszólag sürgős tételek elhárítására kérdezd meg magadtól: "Mi fog történni, ha ezt nem teszem meg, és vajon érdemes miatta elhalasztanom a lényeges dolgokat?" Ha viszont a nap folyamán még egyetlen fontos feladatot sem végeztél el, ne azzal töltsd a munkaidőd utolsó óráját, hogy az ötdolláros késedelmi díjat elkerülendő visszaviszel a kölcsönzöbe egy DVD-t! Végezd el a fontos feladatot, és perkáld le az ötdolláros büntetést!

6. Ragassz egy öntapadós jegyzetlapot a számítógépedre vagy állíts be egy Outlook-émlékeztetőt, hogy legalább naponta háromszor figyelmeztessen a kérdéssel: "Kiagyalsz dolgokat csak azért, hogy elkerüld a fontos feladatokat?"

7. Ne foglalkozz egyszerre több dologgal!

Ezzel semmi újdonságot nem mondok neked. Egyszerűen nem válik be, ha egyszerre próbálsz fogat mosni, telefonálni és e-mailekre válaszolni. Dettó ugyanez a helyzet akkor is, ha enni próbálsz, miközben online kutatást végzel és azonnali üzeneteket küldesz.

Ha felállítod a megfelelő fontossági sorrendet, nem kell fűhöz-fához kapkodnod. Ez ugyanis a "feladathalmozás" egyik tünete — amikor több mindennel foglalkozol, hogy termelékenynek érezd magad, holott valójában kevesebbet végzel. Megismétlem: Naponta legfeljebb két fő célt vagy feladatot tűzhetsz magad elé! Ezeket külön-külön teljesítsd, a kezdetüktől a végükig megszakítás nélkül! A megosztott figyelem gyakoribb megszakításokhoz, összpontosításhiányhoz, gyatrább végeredményhez és csekélyebb elégedettséghez vezet.

8. Alkalmazd Parkinson törvényét makro- és mikroszinten egyaránt!

Parkinson törvényének felhasználásával tegyél többet kevesebb idő alatt! Kurtítsd meg az ütemterveket és határidőket, hogy rászorítsd magad az összpontosított cselekvésre, és megelőzd a halogatást! A heti és napi makroszinten igyekezz délután négykor abbahagyni a munkát, és kivenni szabadnapnak a hétfőt és/vagy pénteket! Ez ráirányítja figyelmed az értékrangsorod és alkalmasint a társadalmi életed kialakítására. Ha a főnököd sasszemekkel figyel minden lépésedet, akkor a későbbi fejezetekben találod meg részletesen a menekülés útját-módját.

A feladatok mikroszintjén korlátozd a tételek számát a tennivalóid listáján, és szabj képtelenül rövid határidőket, hogy az apró-cseprő részleteket figyelmen kívül hagyva azonnali cselekvésre kényszerítsd magad!

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Tanulj meg javasolni! (2 nap)

Hagyj fel mások véleményének kikérésével, és kezdj el megoldásokat javasolni! Kezdd az apró dolgokon! Ha valaki meg akarja kérdezni vagy meg is kérdezi, hogy "hol együnk?", "milyen filmet nézzünk meg?", "mit csináljunk ma este?" vagy bármi hasonlót, NE dobd vissza a labdát azzal, hogy "nos, neked mihez lenne kedved...?" Javasolj egy megoldást! Hagyd abba a hezitálást, és hozz döntést! Gyakorold a dolgot személyes és szakmai környezetben egyaránt! Íme néhány tipp, ami a segítségedre lehet (az én kedvenceim az első és az utolsó):

"Tehetek egy javaslatot?" "Indítványozom, hogy..." "Én azt ajánlanám, hogy..." "Azt javaslom, hogy... Mit szólsz hozzá?"

"Próbálkozzunk meg azzal, hogy... és ha nem megy, majd kitalálunk valami mást!"

Az alacsony információtartalmú diéta

GYAKOROLD A SZELEKTÍV TUDATLANSÁGOT!

Kézenfekvő, hogy mit emészt fel az információ: befogadóinak a figyelmét. Következésképpen az információbőség figyelemhiányhoz és annak szükségéhez vezet, hogy a meglévő figyelmet hatékonyan osszuk meg a túlzott bővelkedő információforrások között, amelyek felemészthetik azt.

HERBERT SIMON, közgazdasági Nobel-émlékdíjas*, az A. M. Turing-díj, a "számítástechnikai Nobel-díj elnyerője

Az olvasás bizonyos kor után túlságosan eltereli gondolatainkat kreatív törekvéseinkről. Aki túl sokat olvas és túl keveset használja a saját fejét, az henye gondolkodási szokásokat vesz fel.

ALBERT EINSTEIN

Most jól kapaszkodj meg! Vedd ki azt a szendvicset a szádból, hogy meg ne fulladj! Fogd be a kisgyerekek fülét! Olyasmint fogok mondani neked, ami sokakat feldúl.

Soha nem nézem meg a híreket, és az elmúlt öt évben az egyetlen újságot a londoni Stansted repülőtéren vettem, és csak azért, mert kedvezményesen járt vele egy diétás Pepsi.

Szívesen vállalnám, hogy amis** vagyok, de amikor utoljára tudakozódtam, a Pepsi nem szerepelt az étrendjünkben.

Milyen vérlázító! És nem átallok magam tájékozott és felelős állampolgárnak nevezni? Hogyan maradok naprakész az aktuális ügyekben? Minderre választ fogok adni, de várj csak — most jön a java! Az üzleti e-mailjeimet hétfőként ellenőrzöm körülbelül egy órában, a hangpostafiókomat pedig sosem hallgatom meg, ha külföldön vagyok. Soha, de soha.

* Simon 1978-ban kapta meg a Nobel-díjat a szervezeti döntéshozatal terén elért kutatási eredményeiért: Bármely adott időpontban lehetetlen tökéletes és teljes körű információkkal rendelkezni a döntéshozatalhoz.

** szigorú mennonita szekta főként Pennsylvania államban; Jakob Amman, egy 17. századi svájci mennonita püspök követőinek leszármazottai, akik tiltják a mai "bűnös" társadalom vívmányainak, többek között az elektromos áramnak, a robbanómotornak, és számos egyéb dolognak a használatát. De mi történik, ha valaki vész helyzetbe kerül? Ilyesmi nem fordul elő. Az ismerőseim tudják, hogy sosem reagálok a vész helyzetekre, úgyhogy a vész helyzetek valahogy nem is következnek be, vagy legalábbis nem jutnak el hozzám. A problémák pedig rendszerint vagy megoldódnak maguktól, vagy eltűnnek, ha nem állsz gátként az információk útjába, és felhatalmazást adsz másoknak. Gyakorold a szelektív tudatlanságot!

Sok olyan dolog létezik, amiről a bölcs ember inkább nem is kívánna tudni.

RALPH WALDO EMERSON (1803-1882)

Azt javaslom neked, hogy ettől a ponttól kezdve fejleszd ki a szelektív tudatlanság rejtelmes képességét. A tudatlanság gyakran áldás, ám egyben gyakorlatias dolog is. Okvetlenül szükséges, hogy megtanuld figyelmen kívül hagyni vagy átirányítani mindazokat az információkat és zavaró tényezőket, amelyek nem aktuálisak, nem fontosak, és nincs gyakorlati értékük. A legtöbbjükre mindhárom igaz.

Az első lépés az alacsony információtartalmú diéta kialakítása és megtartása. Ahogyan napjaink embere egyszerre fogyaszt túl sok kalóriát és üres kalóriákat, éppúgy az információ-feldolgozók is túlzott mennyiségű és nem megfelelő forrásokból származó információkkal tömik magukat.

Az életstílus-tervezés a következetes cselekvésen alapul — vagyis a kimenő teljesítményen. A megnövekedett kimenő-teljesítmény viszont a bemenő információk mennyiségének csökkentését teszi szükségessé. Az információk zöme időrabló, negatív, nem bír fontossággal a céljaid szempontjából, és kívül esik a befolyásodon. Egy kihívást intézek hozzád: Vizsgáld meg bármely információt, amelyet ma olvastál vagy hallottál, és mondd nekem azt, hogy nem igaz rá legalább két tulajdonság a felsorolt négyből!

Mindennap elolvasom a lapok főcímeit az újság-automaták üvegén át, amikor ebédelni megyek, de ez minden. És öt év alatt ez a szelektív tudatlanság egy szál problémát sem okozott. Sőt, egy új kérdéssel szolgál számodra, amit bájcsevegés helyett feltehetsz a lakosság többi részének: "Mondja, mi hír a nagyvilágban?" Ha olyan fontos dologról van szó, úgyis hallani fogod, amint az emberek megtárgyalják egymással. A világ ügyeinek e "puskázó" megközelítésmódjával ráadásul több mindent megőrzök az emlékezetemben, mint olyasvalaki, aki nem látja a fától az erdőt, mert elveszik az összefüggéstelen részletek dzsungelében.

Gyakorlatias információkezelő álláspontomnak megfelelően havonta maximum egy iparági magazin (Response) és egy üzleti magazin (Inc.) egyharmadát fogyasztom el, ami összesítve

körülbelül négy órát vesz igénybe. Ennyit áldozok az eredmény-orientált olvasás oltárán. Elalvás előtt pedig egy órán át regényt olvasok, kikapcsolódásként.

Hogy az ördögbe cselekedhetek így felelősségteljesen? Hadd hozzak egy példát arról, hogyan szerzem meg és mérlegelem az információkat a többi ÚG-val egyetemben! Annak ellenére, hogy Berlinben tartózkodtam, szavaztam a legutóbbi elnökválasztáson. Néhány óra leforgása alatt meghoztam a döntésemet. Először is e-maileket küldtem szét azon tanult barátaimnak az Egyesült Államokba, akik osztják az értékrendemet, és megkérdeztem tőlük, kire szavaznak és miért. Másodszor, mivel a tetteik, nem pedig a szavaik alapján szoktam megítélni az embereket, megkérdeztem berlini barátaimat, akiknek az egyesült államokbeli tömegtájékoztatási propagandán kívülről jobb rálátásuk volt a dolgokra, hogy miként ítélik meg a jelölteket a múltbéli viselkedésük alapján. Végül pedig megnéztem az elnökválasztási vitákat. Ennyi volt az egész. Hagytam, hogy megbízható emberek összegezzenek számomra több száz órányi és több ezer oldalnyi média-információt. Olyan volt, mintha több tucat információs személyi asszisztenssel rendelkeztem volna, akiknek egy fityinget sem kellett fizetnem.

Ez egy egyszerű példa, mondhatod, de mi a helyzet akkor, ha olyasmit kell elsajátítanod, amivel a barátaid nem foglalkoztak? Mint például azt, hogy miként adhatod el elsőkönyves szerzőként a könyvedet a világ legnagyobb kiadójának. Vicces kérdés. Jómagam két megközelítésmódot alkalmaztam:

1. Több tucatnyi könyv közül kiválasztottam egyet az olvasói ismertetőik és azon tény alapján, hogy ezek a szerzők már ténylegesen megtették, amire én készültem. Ha a feladat módszertani jellegű, akkor csak azokat a beszámolókat olvasom el, melyek "szerzői módszertanokkal" és önéletrajzokkal szolgálnak. A légvárépítők és majmolók nem érik meg az időt.

2. A könyv alapján értelmes és konkrét kérdéseket dolgoztam ki, és telefonon, valamint e-mailen kapcsolatba léptem tízzel a legsikeresebb szerzők és ügynökök közül világszerte, akik 80%-os arányban válaszoltak is.

A könyvnek csak azokat a részeit olvastam el, amelyek a közvetlenül soron következő lépésekhez lényegesek voltak — ez nem egészen két órát vett igénybe. A minta-e-mail és a telefonhívás-forgatókönyv kidolgozásához körülbelül négy órára volt szükségem, a tényleges e-mailek és hívások lebonyolításához kevesebb, mint egy óra kellett. A személyes kapcsolatfelvétel e megközelítésmódja nem csupán eredményesebb és hatékonyabb, mint a korlátlan fogyasztással kecsegtető info-svédasztalok, de a jelen könyv eladásához szükséges élvonalbeli szövetségeseket és mentorokat is biztosította számomra. Fedezd fel újra a "beszélgetésnek" nevezett elfeledett készség hatalmát! Megéri.

A kevesebbrel itt ismét többre mégy.

Hogyan növelheted kétszeresére olvasási sebességedet tíz perc alatt

Tény, hogy lesznek olyan alkalmak, amikor bizony olvasnod kell. Íme négy egyszerű tipp kármentőnek, amelyekkel tíz perc alatt legalább 200%-kal növelheted az olvasási sebességedet a szövegértés romlása nélkül:

1. Két perc: Egy toll vagy az ujjad segítségével kövesd a sorokat alulról, miközben a lehető legnagyobb sebességgel olvasol! Az olvasás ugráló pillanatfelvételek (ezeket gyors fókuszváltásnak nevezik) sorozata, és a vizuális iránymutató használata megakadályozza a hátramoszulást.

2. Háromperc: Minden sort az elejétől számított harmadik szóra fókuszálva kezdj, és a végétől számított harmadik szóra fókuszálva fejezz be! Ezzel a perifériás látásodat is felhasználsz, amit másként a margókra pocsékolasz. A következő sorban például akkor is "elolvasod" az egész mondatot, ha a kiemelt szavak jelentik a fókuszod kezdő- és végpontját, csak éppen kevesebb szemmozgással:

"Egyszer volt, hol nem volt, egy információfüggő úgy döntött, hogy elvonóra megy."

Amint a feladat egyre könnyebbé válik, haladj mindkét oldalról egyre beljebb és beljebb!

3. Két perc: Mihelyt kényelmesen képes vagy mindkét oldalról háromnégy szóval "behúzni" a fókuszot, próbáld meg csak két "pillanatfelvételt készíteni" — ezt fixálásnak is nevezik — soronként, mégpedig az első és az utolsó behúzott szón!

4. Háromperc: Gyakorold az olvasást öt oldalon keresztül a helyes technikával (a fenti három módszerrel) úgy, hogy a sebességed a szövegértéshez túl gyors legyen, majd térj vissza a kényelmes olvasósebességedhez! Ezzel fokozod a felfogóképességedet, és újrászabályozod a sebességhatárodat — pontosan úgy, ahogyan normál esetben a 80 km/h is gyorsnak tűnik, ha viszont a gyorsforgalmi út 110 km/h-járól veszed vissza a sebességet, akkor csigatempónak érzed.

Egy adott könyvben a szavakban mért percenkénti olvasósebességed (szó/perc) — és így a fejlődésed — kiszámításához add össze a tíz sorban található szavak számát, majd ezt az értéket oszd el tízzel, hogy megkapd a szavak átlagos soronkénti számát. Ezt szorozd meg az egy oldalon található sorok számával, és így megkapod a szavak átlagos oldalankénti számát. Innentől egyszerű a dolog. Ha kezdetben 1,25 oldalt olvastál el egy perc alatt, és egy oldal átlagosan 330 szóból állt, az percenként 412,5 szavas olvasósebességet jelentett. Ha a tréning után 3,5 oldalt olvasol el, az percenként 1155 szavas olvasósebességnek felel meg, és ezzel beletartozol a világ leggyorsabb olvasóinak felső 1%-ába.*

* Ha érdekel, hogyan olvashatnak az emberek akár 12,719%-kal gyorsabban, látogass el a www.pxmethod.com honlapra!

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Ha megtanulod figyelmen kívül hagyni a dolgokat, a legjobb úton haladsz a lelki béke felé.

ROBERT J. SAWYER, Kiszámítani Istent

1. Haladéktalanul tarts egy egyhetes média-böjtöt!

A világ még csak kikökönni sem fog, nemhogy véget érni, ha elvágod az információs köldökzsinórt. Ennek felismeréséhez a legjobb, ha az elsősegély-megközelítésmódot alkalmazod, mégpedig gyorsan: egy egyhetes média-böjtöt. Az információ túlságosan is hasonlít a fagylaltra, ezért avval sem tehetsz mást: az "Ó, csak egy fél kanállal eszem" kijelentés körülbelül annyira valószínű, mint az, hogy "Éppen csak egy pillanatra ugrom fel a netre." Teljes absztinenciára van szükség.

Ha utána vissza akarsz térni a 15 000-kalóriás burgonyaszírom alapú információs-diétára, semmi akadály, de holnaptól kezdve legalább öt teljes napon keresztül a következő szabályokat kövesd: Semmi újság, magazin vagy nem zenei rádióadó!

A zenehallgatás mindenkor megengedett. Semmi internetes-híroldal (cnn.com, drudgereport.com, msn.com stb.)! Semmi, de egyáltalán semmi tévzés, kivéve esténként egy órányit, kikapcsolódásként!

Semmi könyv, kivéve ezt, valamint egyórányi regényolvasást, kikapcsolódásként, lefekvés előtt!

Semmi szörfözés a világhálón az íróasztalodnál ülve, kivéve, ha egy aznapi munkahelyi feladat elvégzéséhez szükséges! A szükséges pedig azt jelenti, hogy nélkülözhetetlen, nem azt, hogy "ártani épp nem árt."

A felesleges olvasás az első számú közellenség egyhetes böjtöd során.

S hogy mihez kezdj a többletidővel? Ahelyett, hogy újságot olvasnál a reggelinél, beszéljess inkább a feleségeddel, foglalkozz a gyerekeiddel, vagy tanulj e könyv elveit! 9-től 5-ig végezd el az elsődleges fontosságú feladataidat az előző fejezet alapján! Ha elkészültél velük, és fennmaradt valamennyi idő, végezd e könyv gyakorlatait! Talán álszentségnek tűnik, hogy a saját könyvem ajánlgatom, de nem erről van szó: Az ezeken az oldalakon található információk egyszerre fontosak és haladéktalanul alkalmazandók — nem érnek rá holnapig vagy holnaputánig.

Mindennap az ebédszünetben, de ne korábban, lódd be az ötperces adagodat!

Kérdezd meg egy tájékozott kollégától vagy pincértől: "Történt ma valami említésre méltó a nagyvilágban? Nem volt időm megvenni az újságot." Amint azonban felismered, hogy a válasz semmi kihatással nincs a cselekedeteidre, vess véget a dolognak! A legtöbb ember még arra sem fog emlékezni, mibe felejtkezett bele aznap reggel egy-két óra hosszára.

Légy szigorú önmagadhoz! Én előírhatom a gyógyszert, bevenni azonban neked kell!

2. Szokj rá, hogy felteszed magadnak a kérdést: "Biztos, hogy fel fogom használni ezt az információt valami sürgős és fontos dologhoz?" Nem elég, ha "valamire" felhasználod az információt — az ügynek sürgősnek és fontosnak kell lennie. Ha mindkét pontban "nem" a válasz, akkor ne fogyaszd el az adott információt! Az információ ugyanis haszontalan, ha nem valami

fontos dologra használod fel, vagy ha még azelőtt elfelejtetted, hogy alkalmad nyílna a felhasználására. Régebben szokásomban állt, hogy valamely eseményre felkészülen-
* Mint olyan ember, aki majd tizenöt éven át kizárólag tényirodalmat olvasott, két dolgot bátran mondhatok neked: Nem gyümölcsöző dolog egyszerre két tényalapú könyvet olvasni (ez pedig éppen az egyik), és a regények jobbakkal az altatónál, mert távlatba helyezik az elmúlt nap történéseit. dő hetekkel vagy hónapokkal előbb elolvastam egy könyvet vagy honlapot, azután pedig, amikor a tényleges határidő közeledett, újra kellett olvasnom ugyanazt az anyagot. Ez ostoba és felesleges dolog. Haladj csak végig a teendőid rövid listáján, és menet közben töltsd ki az információs hézagokat!

3. Gyakorold magad a félbehagyás művészetében!

Ismét egy olyan dolog, amit hosszú időbe telt megtanulnom. Az, hogy elkezdesz valamit, még nem feltétlenül jelenti azt, hogy be is kell fejezned.

Ha egy csapnivaló cikket olvasol, tedd le, és többé kézbe se vedd! Ha elmész megnézni egy filmet, ami rosszabb, mint a Mátrix — Forradalmak, akkor húzd el a beled minél hamarabb a moziból, mielőtt még több idegsejtet elpusztulna. Ha jóllakottnak érzed magad fél tányér oldalas után, akkor tedd le azt a nyavalyás villát, és ne rendelj desszertet!

A több korántsem jobb, és gyakran tízszerre érdemesebb félbehagyni valamit, mint befejezni. Szokj rá, hogy félbehagysz mindent, ami unalmas vagy eredménytelen — hacsak a főnök meg nem követeli!

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Szerezd telefonszámokat (2 nap)!

A szemkontaktus szigorú fenntartásával kérd el mindennap az ellenkező nem legalább két vonzó tagjának (minél többet próbálsz, annál kevésbé lesz stresszes a dolog) telefonszámát! Hölgyeim, ez azt jelenti, hogy Önök is játékban vannak, és mit sem számít, ha ötvenévesek vagy idősebbek! Ne feledjük, a valódi cél nem az, hogy megszerezzük a számokat, hanem hogy leküzdjük a kéréstől való félelmünket, úgyhogy a végeredmény lényegtelen! Ha partnerkapcsolatban élsz, egyszerűen hajítsd el a számot, miután megszerezted!

Ha gyorsan át akarsz esni a tűzkeresztségen, menj el egy bevásárlóközpontba — ez az én módszerem, hogy mihamarabb túllegyek a kellemetlenségen —, és tőkélj el, hogy öt percen belül egy sorban három embert is megkérdezel! Tetszésed szerint felhasználhatod a következő forgatókönyv valamely változatát:

"Bocsásson meg! Tudom, hogy furcsán fog hangzani a kérésem, de ha ezt most nem teszem meg, akkor egész álló nap a falba fogom verdesni a fejem. Épp egy találkozóra sietek egy barátommal [vagyis vannak barátaim, és nem prédára lesek], de maga igazán [rendkívül, állatian] csinos [álomszép, dögös]. Elkérhetném a telefonszámát? Nem vagyok pszichopata — becszóra. Ha nincs ingyére a dolog, hamis számot is adhat."

7.

A zavaró tényezők megzavarása és az elutasítás művészete

A saját fejeddel gondolkodj! A sakkjátékos légy, ne a sakkfigura!

RALPHCHARELL

Az értekezletek tartása függőséget okozó, rendkívül élvehajász tevékenység, amelyet a vállalatok és egyéb szervezetek valójában azért végeznek megrögzötten, mert nem tudnak maszturbálni.

DAVE BARRY, Pulitzer-díjas amerikai humorista

2000 TAVASZA, PRINCETON, NEW JERSEY

13:35

"Azt hiszem, értem. Lépünk tovább! A következő bekezdésben arról van szó, hogy?" Részletekbe menő jegyzeteim voltak, és egyetlen pontot sem akartam kihagyni.

15:45

"Rendben van. Ez világos, de ha megnézzük a következő példát?" Egy pillanatra elhallgattam a mondat közepén. A tanársegéd a tenyerébe temette az arcát.

"Tim, egyelőre fejezzük itt be! Feltétlenül szem előtt fogom tartani ezeket a pontokat." A tanársegédnek elege volt. Nekem is, de tudtam, hogy csak egyszer kell ezt végigcsinálnom. Az egyetem mind a négy évén keresztül egyazon irányelvet követtem. Ha egy adott kurzuson ötösnél rosszabb érdemjegyet kaptam az elsődolgozatra vagy nem feleletválasztós tesztre, két-három órányi kérdéssel állítottam be az osztályozó tanár fogadóórájára, és mindaddig nem mentem el, amíg a másik meg nem válaszolta valamennyit, vagy fel nem adta kimerültségében. Ez két fontos célt szolgált:

1. Pontos kiismertem, hogyan értékeli az osztályozó tanár a munkánkat, beleértve az előítéleteit és a vesszőparipáit is.
2. Az osztályozó tanár legközelebb kétszer is meggondolja, hogy merjen-e nekem ötösnél rosszabb jegyet adni. Hacsak nem lesznek rá különleges okai, soha eszébe sem fog jutni, hogy rossz jegyet adjon, hiszen tudja, hogy bekopogtatnék az ajtaján egy újabb háromórás látogatásra. Amikor nem babra megy a játék, tanulj meg nyakas lenni! Ha öntudatos ember hírében állsz, az iskolában és az életben egyaránt könnyebben részesülsz kedvező elbánásban anélkül, hogy minden alkalommal könyörögnöd vagy harcolnod kellene érte.

Gondolj csak vissza a játszótéri napjaidra! Mindig akadt egy kötekedő melák és számtalan áldozat, de ott volt az a vékonydongájú kissrác is, aki megveszekedetten küzdött, szitkozódva és cséphadaróként járó karral. Talán nem győzött, de egy-két kimerítő ütésváltás után a melák úgy döntött, hogy többé nem zargatja őt. Egyszerűbb volt másik áldozatot keresni.

Légy te ez a kölyök!

Azért olyan nehéz megtenni a fontos dolgokat és figyelmen kívül hagyni a jelentékteleneket, mert úgy tűnik, mintha majd az egész világ összeesküdött volna, hogy marhaságokkal traktáljon. Szerencsére néhány egyszerű és rutinszerű változtatás révén elérheted, hogy sokkal rosszabbul járjon az, aki háborgat téged, mint az, aki békén hagy.

Itt az ideje véget vetni az információval való visszaéléseknek.

Sok arca vagyon a gonosznak

A mi szempontunkból zavaró tényezőnek minősül minden, ami akadályozza egy kritikus fontosságú feladat teljesítését az elejétől a végéig, és ekként három fő bűnösről beszélhetünk:

1. Időpocsékolók: azok a dolgok, amelyeket csekély következményekkel vagy következmények nélkül elmellőzhetünk. A gyakori időpocsékolók közé tartoznak az értekezletek, megbeszélések, telefonhívások és e-mailek, amelyek nem bírnak jelentőséggel.
2. Időrablók: azok az ismétlődő feladatok vagy kérések, amelyeknek eleget kell ugyan tenni, ám gyakran megzavarják a magasabb szintű munkát, íme néhány közülük, amelyekkel alkalmasint te is meghitt ismeretségben állsz: e-mailek elolvasása és megválaszolása, telefonhívások és visszahívások lebonyolítása, vevőszolgálat (megrendelés státusza, termékkel kapcsolatos segítségnyújtás stb.), pénzügyi és értékesítési jelentések, személyes megbízatások, valamennyi szükséges ismétlődő cselekvés és feladat.
3. Hatásköri fennakadások: olyan esetek, amikor valakinek jóváhagyásra van szüksége, hogy elintézzon valami csekélységet. Íme néhány példa: vevőproblémák megoldása (elveszett szállítmányok, áru károsodása, működési hibák stb.), vevőkapcsolatok, mindennemű készpénzkiadások.

Most pedig lássuk a gyógyírt sorban mind a háromra!

Időpocsékolók: A füled botját se mozdítsd!

A legjobb védekezés egy jó ellentámadás.

DAN GABLE, olimpiai aranyérmes birkózó, a történelem legsikeresebb edzője; személyes eredményei: 299-6-3, 182 tussal.

Az időpocsékolókat a legkönnyebb kiküszöbölni és elhárítani, ez csupán két dolog kérdése: az elérhetőségünk korlátozásáé és azé, hogy mindenféle kommunikációt a haladéktalan cselekvés felé tereljünk.

Először is korlátozd az e-mail fogyasztásod és termelésed! Ez a modern világ egyik legnagyobb zavaró tényezője.

1. Kapcsold ki a figyelmeztető hangjelzést az Outlookon vagy más hasonló programon, és kapcsold ki az automatikus küldés/fogadást, ami rögtön kézbesíti az e-mailt a bejövőpostafiókodbba, amint valaki elküldte.

2. Naponta kétszer ellenőrizd az e-mailt, egyszer déli tizenkettőkor vagy csak közvetlenül ebéd előtt, majd ismét délután négykor! A 12:00 és a 16:00 azok az időpontok, amelyek biztosítják, hogy a legtöbb választ kapd az előzőleg elküldött e-mailekre. Soha ne az legyen az első dolgod reggel, hogy ellenőrzöd az e-mailt!* Ehelyett végezd el a legfontosabb feladatodat 11:00 előtt, hogy az ebédet vagy az e-mail-olvasást ne használhasd ürügyül a halogatására!

Mielőtt foganatosítanád a "napjában kétszer" eljárást, létre kell hoznod egy automatikus e-mail-válaszküldőt, amely nagyobb eredményességre szoktatja a főnöködet, a munkatársaidat, a szállítóidat és az ügyfeleidet. Azt javaslom, hogy ne kérj engedélyt a dolgozóra. Emlékezz tízparancsolatunk egyikére: Inkább bocsánatért könyörögj, semhogy engedélyt kérj!

Ha a gondolatól is szívdobogást kapsz, akkor beszélj a közvetlen felet-

* Ez a szokás önmagában is képes megváltoztatni az életedet. Apróságnak tűnik, mégis óriási hatása van.

teseddel, és indítványozd a módszer kipróbálását 1-3 napos időszakokra! Okként hivatkozz a függőben lévő projektekre és arra, hogy torkig vagy a folytonos félbeszakításokkal! Habozás nélkül kend a dolgot a spamekre vagy egy irodán kívüli személyre!

Íme egy egyszerű e-mail-sablon, amelyet felhasználhatsz:

Üdv, Barátaim [vagy Tisztelt Kollégák]!

A nagy munkaterhelés következtében jelenleg napjában kétszer, keletiparti zónaidő [vagy a saját időzónád] szerint 12:00-kor és 16:00-kor ellenőrzöm és válaszolom meg az e-mailjeimet.

Ha sürgős segítségre van szükségetek (kérek győződjetek meg róla, hogy valóban sürgős), ami nem várhat 12:00-ig vagy 16:00-ig, akkor legyetek szívesek az 555-555-5555-ös telefonszámon kapcsolatba lépni velem!

Köszönöm, hogy megértitek ezt a lépést, amelyet a nagyobb eredményesség és hatékonyság érdekében tettem. Segítségével növelhetem a teljesítményem, és így nektek is nagyobb hasznotokra lehetek.

Őszinte hívetek:

Tim Ferriss

AMILYEN HAMAR CSAK LEHETSÉGES, lépj tovább a napjában egyszeri e-mail-ellenőrzésre! A vészhelyzetek ritkán bizonyulnak valóban annak. Az emberek gyatrán ítélik meg a dolgok jelentőségét, és felfújják az apróságokat, hogy kitöltsék az idejüket, és fontosnak érezzék magukat.

Ez az automatikus válaszküldő olyan eszköz, amely korántsem csökkenti a kollektív eredményességet, ám rákényszeríti az embereket, hogy újraértékeljék az okot, ami miatt megzavartak, és segít, hogy lecsökkentsék az értelmetlen és időrabló kapcsolatfelvételek számát.

Kezdetben attól rettegetem, hogy fontos kéréseket szalasztok el, és ezzel a fejemre idézem a katasztrófát — ahogyan te is érezheted magad e javaslat olvastán. Ám az égvilágon semmi sem történt. Tégy egy próbát a dologgal, és menet közben simítsd el a kisebb buktatókat!

A személyre szabott automatikus válaszküldők egy rendkívüli példájáért — amely miatt még sosem emeltek kifogást, és amely lehetővé teszi, hogy hetente egyszer ellenőrizsem az e-mailemet —, küldj egy e-mailt a timothy@brainquicken.com címre! Három éven át tökéletesítettem, és úgy működik, mint a kisangyal.

A második lépés a bejövő telefonhívások szűrése és a kimenő telefonhívások korlátozása:

1. Ha lehet, két telefonszámot használj — egy irodai vonalat (nem sürgős), és egy mobil (sürgős)!

A két szám lehet két mobiltelefoné is, vagy a nem sürgős vonalas szám lehet egy internetes telefonszám, amely a hívásokat átirányítja egy online hangpostafiókra (például a www.skype.com).

Az automatikus e-mail-válaszküldőben add meg a mobilszámot, és mindig válaszolj is a hívásokra, hacsak nem ismeretlen hívóról vagy olyan hívásról van szó, amit nem akarsz felvenni! Ha kétségeid

vannak, hagyd, hogy a hangposta vegye fel a hívást, és nyomban ezután hallgasd vissza a hangüzenetet, hogy felmérjed a hívás fontosságát! Ha várhat, hadd várjon! A támadó feleknek meg kell tanulniuk várakozni.

Az irodai telefont állítsd néma üzemmódra, és mindenkor hagyd, hogy a hangposta vegye fel a hívást! A hangposta-felvétel bizonyára ismerősen hangzik:

Ön Tim Ferriss irodáját érte el.

Jelenleg kétszer, keleti parti zónaidő [vagy a saját időzónád] szerint 12:00-kor és 16:00-kor válaszolom meg az e-mailjeimet.

Ha igazán sürgős ügyben van szüksége a segítségemre, ami nem várhat 12:00-ig vagy 16:00-ig, kérem, lépjen kapcsolatba velem mobiltelefonon az 555-555-5555-ös számon, vagy hagyjon üzenetet, és a két időpont közül a következőben visszajelzek! Feltétlenül adja meg az e-mail-címét, mert gyakran gyorsabban tudok válaszolni ezen a módon!

Köszönöm, hogy megérti ezt a lépést, melyet a nagyobb eredményesség és hatékonyság érdekében tettem. Segítségével növelhetem a teljesítményem, és így Önnek is nagyobb hasznára lehetek. Szép napot kívánok!

2. Ha valaki mégis a mobiltelefonodat hívja, akkor feltehetően sürgős ügyről van szó, amit ekként is kell kezelned. Ne engedd, hogy az illető feleslegesen rabolja az idődet! Minden az üdvözlésen múlik. Hasonlítsd össze az alábbiakat:

Jane (hívott fél): Halló?

John (hívó fél): Szia, Jane-nel beszélek?

Jane: Igen, én vagyok az.

John: Szia Jane, John vagyok.

Jane: Ó, szia John! Hogy vagy? (vagy) Ó, szia John! Mi a helyzet?

John ekkor elkalandozik, és belevisz téged egy beszélgetésbe a nagy semmiről, amelyből ki kell keverednetek, hogy azután kibogarászhasátok a hívás tulajdonképpeni célját. Íme egy jobb megközelítésmód:

Jane: Itt Jane beszél.

John: Szia, John vagyok.

Jane: Szia John! Éppen a kellős közepén vagyok valaminek!

Miben lehetek a segítségedre?

Várható folytatás:

John: Ó, később is visszahívhatlak.

Jane: Ne, egy percem azért akad. Mit tehetek érted?

Ne bátorítsd az embereket a csevegésre, és ne is hagyd őket belekezdeni! Érd el, hogy rögtön a tárgyra térjenek! Ha elkalandoznak, vagy megpróbálják elhalasztani az ügyet egy későbbi meghatározatlan hívásig, akkor akaszd meg őket, és kérdezz rá a hívásuk okára! Ha elkezdik hosszasan ecsetelni a problémájukat, vágj közbe a következővel: "[Név], bocsáss meg, hogy félbeszakítalak, de öt percen belül hívást várok. Miben lehetek a segítségedre?" Esetleg ezt is mondhatod: "[Név], bocsáss meg, hogy félbeszakítalak, de öt percen belül hívást várok. Tudnál küldeni nekem egy e-mailt?"

A harmadik lépés az, hogy tökéletesen elsajátítsd a visszautasítás és a megbeszélések elkerülésének művészetét.

AZ ELSŐ NAP, ahogy az új értékesítési alelnökünk megérkezett a True-SAN-hoz 2001-ben, bejött a vállalati értekezletre, és tett egy körülbelül ugyanilyen szűkszavú bejelentést: "Nem azért vagyok itt, hogy barátokat szerezzek. Azért vettem fel, hogy felépítsek egy értékesítési csapatot és eladjam a terméket, és én pontosan ezt szándékozom tenni. Köszönöm." Ennyit a könnyed társalgásról.

A későbbiekben be is váltotta az ígértét. Az iroda társasági lényei utálták, amiért a többiekkel folytatott érintkezésben nem tolerálta a hülyéskedést, azonban mindenki tiszteletben tartotta az idejét. Nem gorombáskodott ok nélkül, de szókimondó volt, és nem hagyta lankadni a környezetében lévő emberek célirányosságát. Egyesek tagadták, hogy karizmatikus egyéniség lenne, ám azt senki sem vitatta, hogy látványosan eredményes.

Jól emlékszem arra, amikor az első négy szemközti tartott megbeszélésünk alkalmával leültem az irodájában. Mivel még frissen élt bennem a négyéves egyetemi képzés pedantériája, azonnal ontani kezdtem magamból a magyarázatokat a reménybeli vevők profiljával, az általam kidolgozott részletes tervvel, az addig kapott válaszokkal és egy seregnyi más dologgal kapcsolatban. Legalább két órát áldoztam a felkészülésre, hogy ezt az első benyomást kedvezővé tegyem. Az alelnök mosolygós arccal figyelt rám egészen pontosan két percig, azután feltartotta az egyik kezét. Én megálltam. Ő jóindulatúan elnevette magát, és így szólt: "Tim, nem kell a rizsa. Csak azt mondd meg, hogy mi a teendőnk!"

Az elkövetkezőhetek folyamán megtanította nekem, hogyan ismerhetem fel, hogy fókuszátlan vagyok, vagy nem a megfelelő dolgokra fókuszálok — és e dolgok körébe tartozott minden, ami nem terelte közelebb egy lépéssel két-három legnagyobb ügyfelünket egy vételi megbízás aláírásához. A megbeszéléseink ezután sosem tartottak tovább öt percnél.

Tökéld el magad, hogy e pillanattól kezdve nem hagyod lankadni a környezetemben lévő emberek célirányosságát, és kerülsz minden olyan értekezletet — legyen bár személyes vagy telefonos —, amelynek nincsenek világos célkitűzései. Ezt tapintatosan is megteheted, de azért légy felkészülve, hogy néhány időpocsékoló az első pár alkalommal megsértődik majd rád, amikor elutasítod barátságos közeledésüket. Mihelyt azonban világossá válik számukra, hogy a te irányelved a feladatorientáltság, és ezen egy jöttányit sem fogsz változtatni, elfogadják a dolgot, és az élet megy tovább. Az ellenséges érzelmek elcsitulnak. Ne hallgasd türelmesen a hülyéket, mert belőled is hülyét csinálnak!

A te feladatod ránevelni a körülötted lévőket az eredményességre és hatékonyságra. Ezt senki sem fogja megtenni helyetted. Most pedig következzenek néhány javaslat:

1. Határozd el, hogy mivel a legtöbb probléma jellegéből adódóan nem sürgős, sorrendben a következő kommunikációs eszközök felé fogod terelni az embereket: e-mail, telefon, személyes megbeszélés! Ha valaki megbeszélést javasol, kérj helyette egy e-mailt, és ha szükség van rá, alkudj meg egy telefonbeszélgetésben! Okként hivatkozz más haladéktalanul elintézendő feladatokra!
2. Amikor csak teheted, e-mailben válaszolj a hangüzenetekre! Ezzel tömörségre neveled az embereket. Segíts nekik e szokás kialakításában!

Telefonos nyitóüdvözlötünkhöz hasonlóan az e-mailes kommunikációt is áramvonalasítanunk kell, hogy elkerüljük a felesleges üresjáratokat. Ekként a "tudunk találkozni 16:00 órákor?" szövegű e-mail a következőképpen fog hangzani: "Tudunk találkozni 16:00 órákor? Ha igen... Ha nem, kérem javasoljon három másik időpontot, amelyek megfelelnek Önnek!"

Ez a "ha... akkor" szerkezet egyre fontosabbá fog válni, amint egyre ritkábban ellenőrzöd majd az e-mailedet. Mivel én hetente csak egyszer nézem meg az elektronikus postámat, kritikus fontossággal bír számomra, hogy senkinek se kelljen "mi van akkor, ha?" típusú kérdésekre válaszolnom vagy egyéb információt adnom egy bizonyos e-mail elküldését követő héten belül. Ha például azt gyanítom, hogy egy gyártási megbízás nem érkezett meg a szállítóüzemhez, akkor küldök egy e-mailt a szállítóüzemem igazgatójának, ehhez hasonló szöveggel: "Kedves Susan!... Megérkezett az új gyártási megbízás? Ha igen, kérlek értesíts róla? Ha nem, kérlek, lépj kapcsolatba Kovács Jánossal az 555-555-5555-ös telefonszámon, vagy e-mailben a janos@kovacs.com címen (ő is kap egy másolatot), és tájékoztasd a szállítás időpontjáról, valamint a szállítmányazonosítóról! John, ha bármi probléma adódik a szállítmánnyal, kérlek, működj együtt Susannel, elérhetősége 555-4444, akit felhatalmaztam, hogy 500 dollárig döntéseket hozzon a nevemben. Vészhelyzet esetén hívjatok a mobiltelefonomon, de én bízom kettőtökben! Köszönöm." Ez kivédi a legtöbb utólagos kérdést, feleslegessé tesz két külön párbeszédet, és kivon engem a problémamegoldó-egyenletből.

Tedd szokásoddá, hogy minden olyan e-mail esetében, amelyben kérdést teszel fel, végiggondolod, hogy milyen "ha? akkor" lépések javasolhatóak!

3. Megbeszéléseket csak abból a célból tarts, hogy döntést hozz egy előre meghatározott helyzetről, sohasem azért, hogy meghatározz egy problémát! Ha valaki azt javasolja, hogy találkozz velem, vagy adj meg egy időpontot, amikor felhívhat telefonon, kérd meg az illetőt, hogy küldjön egy e-mailt a napirenddel a cél meghatározásához:

Kivitelezhetőnek tűnik a dolog. Hogy jobban felkészülhessek, lenne szíves küldeni egy e-mailt a napirenddel? Vagyis azokkal a témákkal és kérdésekkel, amelyekkel foglalkoznunk kell? Ez igazán sokat segítene. Előre is köszönöm.

Ne adj lehetőséget az illetőnek, hogy kihúzza magát! A visszatromfolást megelőző "előre is köszönöm" növeli az esélyeidet, hogy megkapd az e-mailt.

Az e-mail mint közvetítőközeg rákényszeríti az embereket, hogy meghatározzák a megbeszélés vagy telefonhívás kívánatos kimenetelét. A megbeszélés tíz esetből kilencszer felesleges, és mihelyt megfogalmazták a kérdéseiket, e-mailben is meg tudod válaszolni azokat. Fogadd el ezt a szokást másokkal is! Én már több mint öt éve nem vettem részt személyes megbeszélésen, és egy tucatnyinál kevesebb konferenciabeszélgetést bonyolítottam le, amelyek egyike sem tartott félóránál tovább.

4. A félóráról jut eszembe, hogy ha már végképp nem háríthatod el egy megbeszélés vagy telefonhívás bekövetkeztét, akkor határozd meg az időtartamát! Ne hagyd nyitva e beszélgetések végét, és fogd őket rövidre! Ha pontosan meghatározátok a dolgokat, a döntések nem vehetnek igénybe többet harminc percnél. Hivatkozz más kötelezettségekre szokatlan időpontokban (pl. 15:30 helyett 15:20), hogy hihetőbbé tedd, és szorítsd rá az embereket, hogy udvariaskodás, sopánkodás és csapongás helyett a tárgyra fókuszáljanak. Ha egy olyan értekezleten kell részt vened, amely hosszú vagy meghatározatlan időtartamra van ütemezve, kérd a szervező hozzájárulását, hogy a te részedet tárgyalják először, mivel tizenöt percen belül elszólítanak egyéb kötelezettségek. Ha muszáj játsz el egy sürgős telefonhívást! Húzd el a csíkot gyorsan, és később mástól kérj tájékoztatást a fejleményekről! A másik lehetőség az, hogy teljesen őszintén hangot adsz abbéli véleményednek, hogy mennyire felesleges ez az értekezlet. Ha ezt az utat választod, készülj fel rá, hogy neked esnek, és kínálj alternatívákat!

5. A dolgozófülkéd a szentélyed — ne engedj oda hívatlan látogatókat! Egyesek azt javasolják, hogy az egyértelmű "NE ZAVARJ!" táblák valamely fajtáját alkalmazzuk, ám én úgy találtam, hogy ezt az emberek figyelmen kívül hagyják, ha csak nincs saját irodád. Az én módszerem az volt, hogy fejhallgatót tettem fel, még ha nem is hallgattam semmit. Ha valaki e távoldató intézkedés ellenére is odajött hozzám, akkor azt színleltem, hogy telefonálok. Az ujjamat az ajkamra téve valami olyasmit motyogtam, hogy "igen, hallak", majd azt mondtam a mikrofonba: "Tudnád tartani egy percig?" Ezután a betolakodó felé fordultam, és így szóltam hozzá: "Üdvözlöm. Mit tehetek Önért?" Nem hagytam, hogy az illető a "nyakamra járjon", inkább rábírtam, hogy adjon egy ötmásodperces összefoglalót, majd szükség esetén küldjön egy e-mailt.

Ha a fejhallgató játék nem a te stílusod, akkor ugyanazt a beidegzett választ kell adnod a betolakodónak, amivel a mobiltelefonodat felveszed: "Üdv, betolakodó! Éppen a kellős közepén vagyok valaminek. Miben segíthetek?" Ha a dolog még fél perc múlva sem világos előtted, akkor kérd meg az illetőt, hogy küldjön neked egy e-mailt a választott kérdésről; ne kínálj fel, hogy majd te jelentkezel e-mailben: "Boldogan segítek, csak először ezzel kell végeznem. Tudna küldeni nekem egy rövid e-mailt emlékeztetőül?" Ha még ezzel sem tudod lerázni a betolakodót, akkor adj neki egy időhatárt, ameddig feltarthat — ezt egyébként telefonbeszélgetéseknél is alkalmazhatod: "Rendben, alig két perc múlva egy hívást várok, de lássuk, mi a helyzet, és mit tehetek Önért?"

6. A "kutyakölyök-vásár" módszerét alkalmazva segíts a feletteseidnek és másoknak szakítani a megbeszélés-függőséggel! A kutyakölyök-vásárt azért nevezik így az értékesítésben, mert a kisállatkereskedések eladói szemléletén alapul: Ha valakinek megtetszik egy kutyakölyök, de vonakodik az életmódját felborító vásárlástól, csak kínálj fel neki, hogy vigye haza a kiskutyát, és ha mégis meggondolná magát, akkor visszahozhatja. Persze fehér holló az olyan vevő, aki ezt meg is teszi.

A kutyakölyök-vásár módszere felbecsülhetetlen értékkel bír, valahányszor a maradandó változásra irányuló törekvésed ellenállásba ütközik. Tedd be a lábad az ajtórésbe a "csak tegyünk egy próbát!" visszafordítható kísérletével!

Hasonlítsd össze az alábbiakat:

"Azt hiszem, imádni fogja ezt a kiskutyát! Maradandó kötelezettségeket fog magára róni, míg csak mostantól tíz év múlva el nem pusztul. Nincs több gondtalan nyaralás, és ezentúl megállás nélkül szedegetheti a kutyaszart szerte a városban — mit szól hozzá? "

kontra

"Azt hiszem, imádni fogja ezt a kiskutyát! Miért ne vinné egyszerűen haza, és azután majd meglátja, mit szól hozzá. Ha meggondolta magát, hozza csak vissza nyugodtan!"

Most pedig képzeld el, ahogy odamész a főnöködhez a folyosón, és megveregeted a vállát:

"Szívesen elmennék az értekezletre, de van egy jobb ötletem. Inkább hagyjuk a fenébe az egész értekezletesdit, hiszen csak az időnket pocsecskoljuk, és egyetlen hasznos döntést sem hozunk."

kontra

"Tényleg szívesen elmennék az értekezletre, de ki sem látszom a munkából, és okvetlenül el kell intéznem pár fontos dolgot. Kihagyhatnám ma kivételesen? Az értekezleten úgyis csak elkalandoznának a gondolataim. Ígérem, hogy utólag tájékozódni fogok; majd megkérem X. kollégát, hogy számoljon be az elhangzottakról. Rendben van ez így? "

A második alternatívásorozat kevésbé tűnik állandósultnak, és ez pontosan így is volt megtervezve. Ismételd ezt az eljárást, és gondoskodj róla, hogy több eredményt érj el az értekezleten kívül, mint a résztvevők odabent; a lehető leggyakrabban játszd el a kámforrá válás jelenetét, és a megnövekedett termelékenységére hivatkozva alakítsd a dolgot lassanként állandósult munkamenet-változássá!

Tanuld meg utánozni a jó gyerekeket: "Csak most az egyszer! Naa, kérlek!!! ígérem, hogy megteszem ezt meg azt!" A szülő bedől ennek, mert a kissrác segít a felnőttnek elbolondítani önmagát. A módszer beválik főnökökkel, szállítókkal, vevőkkel, és a világon mindenki mással is. Használd a módszert, ám te ne dőlj be neki! Ha a főnök azt kéri, hogy "csak most az egyszer" túlórázz, akkor azt a jövőben is el fogja várni.

Időablók: Kötegelj rendíthetetlenül!

Az ütemezés megóv a káosztól és a csapongástól.

ANNE DILLARD, 1975-ben a tényirodalom Pulitzer-díjasa

Ha még soha életedben nem használtál ipari kelmenyomatót, az árak és az átfutási idők nagy meglepetést szerezhetnek neked.

Tegyük fel, hogy a gép 310 dollárba kerül, és egy hétig tart, mire kinyomatsz húsz igény szerint készült pólót négy színnyomású emblémával. Mennyibe kerül és meddig tart vajon három darab kinyomtatása ugyanebből a pólóból?

310 dollárba és egy hétbe.

Hogyan lehetséges ez? A dolog egyszerű— az üzembe helyezési költségek nem változnak. A printernek ugyanakkora az anyagköltsége a nyomóklisé előkészítéséhez (150 dollár) és a munkaerőköltsége magának a présnek az üzemeltetéséhez (100 dollár). Az üzembehelyezés rabolja el a legtöbb időt, és így a munkát — kis volumene ellenére — ugyanúgy kell ütemezni, mint a másikat, aminek következtében ugyanúgy egy hét lesz a szállítási határidő. A többi a csekélyebb mennyiségi megtakarítások rovására írható: Három pólóval számítva a költség 20 dollár/póló x 3 póló a 3 dollár-/póló x 20 póló helyett.

A költség- és időhatékony megoldás következőképpen az, ha kivársz egy nagyobb megrendelést— ezt a módszert "kötegelésnek" nevezik. A kötegelés a megoldás zavaró, ám szükséges időablóink, vagyis azon ismétlődő feladataink kezelésekor, amelyek félbeszakítják fontosabb tevékenységeinket.

Ha hetente ötször ellenőrzöd a postádat és fizeted ki a számláidat, az alkalmanként fél órába telhet, és így összesen húsz levélre válaszolsz két és fél óra alatt. Ha viszont hetente csak egyszer foglalkozol a postával és a számlákkal, az összesen egy órát vehet igénybe, és továbbra is ugyanúgy húsz levélre válaszolsz. Az emberek a vészhelyzetektől való félelmükben szokták az elsők megoldást választani. Először is, valódi vészhelyzetek ritkán adódnak. Másodsor, ami a kapott sürgős felszólításokat illeti, egy határidő elmulasztása rendszerint pótolható, ha pedig mégsem, akkor minimális költséggel elsimítható.

Minden feladatnak, legyen bár nagy vagy elhanyagolható léptékű, van egy elkerülhetetlen felkészülési ideje. Ez gyakran ugyanannyi egy és száz tétel esetén. Ha viszont egy fontos feladat

közben megzavarnak, a lélektani ráhangolódás miatt akár háromnegyed órába is telhet, míg újra felveszed a munka fonalát. A 9-től 5-ig terjedő munkanapok több mint egynegyedét (28%) az ilyen megzavarások emésztik fel.*

Ez minden ismétlődő feladatra igaz, és pontosan emiatt határoztuk máris el, hogy csak napjában kétszer ellenőrizzük az e-mailünket és a telefonhívásainkat, mégpedig konkrét, előre meghatározott időpontokban (amelyek között hagyjuk azokat felgyülemelni).

Az elmúlt három évben sosem ellenőriztem a postámat hetente egynél többször, de gyakran megesett, hogy egyfolytában négy hétig rá sem néztem. Ezalatt semmi helyrehozhatatlan nem történt, és semmilyen probléma elsimítása nem került többé 300 dollárnál. Ez a kötegelés több száz órányi felesleges munkától kímélt meg. A te időd mennyit ér?

Vegyünk egy hipotetikus példát:

1. Óránként 20 dollárt fizetnek neked, vagyis ennyire értékelik az idődet. Ez lenne a helyzet, ha például évi negyvenezer dollárt keresnél, és évi két hét szabadságot kapnál (40 000 dollár osztva [50 hét X heti 40 óra = 2000] = 20 dollár/óra).

2. Becsüld fel, hogy mennyi időt takarítasz meg, ha csoportosítod és kötegeled a hasonló feladatokat, és ezt az óraszámot az óránkénti díjszabásoddal (példánkban 20 dollár) megszorozva számítsd ki, mennyit kerestél:

1 x hetente: 1 x kéthetente: 1 x havonta:

10 óra = 200 dollár 20 óra = 400 dollár 40 óra = 800 dollár

3. Tégy próbát a kötegelés fenti gyakoriságaival, és határozd meg, mennyibe került a problémák elsimítása az egyes időszakokban! Ha a költség kevesebb a fenti dollárösszegeknél, akkor csak képezz egyre nagyobb kötegeket!

* Jonathan B. Spira és Joshua B. Feintuch: The Cost of Not Paying Attention: How Interruptions Impact Knowledge Worker Productivity, Basex, 2005.

Fenti matematikánkat használva, ha például hetente egyszer ellenőrzöm az e-mailemet, és emiatt heti átlag két eladástól esek el, melyek elmaradt nyeresége összesen 80 dollár, akkor továbbra is csak hetente egyszer fogom megnézni az elektronikus postámat, hiszen 200 dollár (tízórányi időm) mínusz 80 dollár még mindig 120 dollár tiszta nyereséggel egyenlő, arról az óriási előnyről nem is beszélve, hogy a fennmaradó tíz órában egyéb fontos feladatokat végezhettem el. Ha csupán egyetlen fontos feladat elvégzésének anyagi és érzelmi hasznát számítod is ki (amilyen egy nagy vevőkifogása vagy egy sorsfordító utazás megvalósítása), a kötegelés értéke sokkal nagyobb a pusztán óránkénti megtakarításoknál.

Ha a problémák többé kerülnek, mint amennyit a megtakarított órák hoznak, ugorj vissza az eggyel nagyobb gyakoriságú kötegelési menetrendre! Ez esetben én a heti egyszeri e-mail-ellenőrzésről a heti kétszerire térnék át (nem a mindennaposra), és megpróbálnám kijavítani a rendszert, hogy visszatérhessek a heti egy alkalomra. Ne dolgozd agyon magad, ha az eszedet is használhatod! Én magam, amint rájöttem, hogy milyen kevés valódi probléma merül fel, mind nagyobb és nagyobb kötegekbe rendeztem a személyes és az üzleti feladataimat egyaránt. Íme néhány a jelenlegi feladat-kötegeim közül: e-mail (hétfőnként reggel 10:00); telefon (teljesen kiiktattam); mosoda (minden második vasárnap 22:00); hitelkártyák és számlák (a zömüket ugyan automatikusan fizetem, de minden második hétfőn az e-mailezés után ellenőrzöm az egyenlegeket); erőnléti tréning (minden negyedik napon harminc perc) stb.

Hatásköri fennakadások: Szabályok és kiigazítások

Ez a jövőkép valóban a dolgozók felhatalmazását festi elénk, megadva nekik minden információt az eseményekkel kapcsolatban, és ezáltal sokkal több mindent megtehetnek majd, mint a múltban.

BILL GATES, a Microsoft társalapítója, a világ leggazdagabb embere

A hatásköri fennakadások azt jelentik, hogy képtelen vagy elvégezni egy feladatot anélkül, hogy előtte jóváhagyást vagy információkat szereznél hozzá. Ilyen esetekben gyakran arról van szó, hogy túl aprólékosan irányítanak, vagy te irányítasz túl aprólékosan valaki mást. Mindkettő a te idődet emészti fel.

Az alkalmazott célja az, hogy teljes körű hozzáférése legyen a szükséges információkhoz, és annyira független döntéshozói jogosultsággal rendelkezzen, amennyire csak lehetséges. A

vállalkozó célja az, hogy annyi információt és független döntéshozói jogosultságot biztosítson az alkalmazottaknak vagy alvállalkozóknak, amennyit csak lehetséges.

A vevőszolgálat gyakran a hatásköri fennakadások eldorádója, és egy személyes példa a BrainQUICKEN történetéből jól szemlélteti, hogy milyen súlyos, mégis milyen könnyen megoldható problémák is ezek.

2002-re a megrendelés-követéshez és a visszárukhoz kapcsolódó vevőszolgálati teendőket márkiszerveztem, de a termékekkel kapcsolatos kérdéseket továbbra is én magam intéztem. Az eredmény? Naponta több mint kétszáz e-mailt kaptam, 9-től 5-ig minden percemet ezek megválaszolásával töltöttem, a mennyiségük pedig hétről-hétre több mint 10%-kal nőtt! Kénytelen voltam törölni a hirdetéseket és korlátozni a szállítmányokat, mivel a további vevőszolgálati teendők az utolsó szeget verték volna be a koporsómba. A modell nem volt méretezhető. Jegyezd meg ezt a szót, mert később fontos szerepe lesz! Tehát a modell nem volt méretezhető, mivel akadályozta egy információs és döntéshozatali gát: én magam.

S hogy mi volt az utolsó csepp a pohárban? A bejövő postafiókomban landoló e-mailek tömege egyáltalán nem is a termékekhez kapcsolódott, hanem a kiszervezett vevőszolgálati képviselők kéréseit tartalmazta, akik jóváhagyást kértek a különböző lépésekhez:

A vevő azt állítja, hogy nem kapta meg a szállítmányt. Mitévők legyünk?

A vevőtől elvettek egy üveget a vámon. Vissza tudjuk szállítani egy egyesült államokbeli címre?

A vevőnek két napon belül szüksége van a termékre egy versenyen. Tudjuk szállítani holnapra, és ha igen, mennyit kell felszámítanunk érte?

Vége-hossza nem volt a kérdéseknek. A száz meg száz különböző helyzet miatt nem lett volna gyakorlatias kézikönyvet írnom, és ehhez egyébként is hiányzott mind az időm, mind a tapasztalatom.

Szerencsére voltak, akik rendelkeztek a kellő tapasztalattal: maguk a kiszervezett képviselők.

Egyetlen e-mailt küldtem szét a felügyelőimnek, ami a napi kétszáz levelet egyszerűen heti húszra csökkentette:

Üdv Mindenkinek!

Szeretnék meghonosítani a saját számlámra egy új irányelvet, amely minden eddigit hatálytalanít.

Tartsátok meg a vevő elégedettségét! Ha olyan problémáról van szó, aminek a megoldása kevesebb, mint 100 dollárba kerül, akkor a saját ítélőképességetek szerint rendezzétek a dolgot!

Ez egy hivatalos írott engedély és kérés, hogy minden 100 dollárnál alacsonyabb összegű problémát a saját hatáskörötökben oldjatok meg.

Én többé nem vagyok vevő rátok; az én vevőim a ti vevőitek! Ne kérjetek tőlem engedélyt!

Cselekedjete belátásotok szerint, és majd menet közben korrigálunk!

Köszönettel:

Tim

Beható elemzés során világossá vált számomra, hogy az e-mail-írásra ösztönző problémák több mint 90%-át húsz dollárnál kisebb összeggel meg lehetett oldani. Négy héten keresztül heti rendszerességgel, azután havi, majd negyedévi rendszerességgel vizsgáltam felül a képviselőim pénzügyi eredményeit.

Elképesztő, hogy amint felelősséget ruházol valakire, és kimutatod, hogy megbízol benne, mintha csak megkétszereződne az illető intelligencia-hányadosa. Az első hónap talán ha kétszáz dollárral került többre annál, mintha magam szöszmötöltem volna minden aprósággal. Ezalatt több mint százórányit takarítottam meg a saját időmből, a vevők gyorsabb kiszolgálást kaptak, a visszáruk mennyisége kevesebb, mint 3%-ra esett vissza (az üzletág átlaga 10-15%), a kiszervezőim pedig kevesebbet lógtak a nyakamon — ezek együttesen gyors fejlődést, magasabb haszonkulcsot és boldogabb embereket eredményeztek mindkét oldalon.

Az emberek okosabbak, mint hiszed. Adj nekik esélyt, hogy bebizonyítsák!

Ha túl aprólékosan irányított alkalmazott vagy, ülj le a főnököddel egy bizalmas beszélgetésre, és magyarázd meg neki, hogy szeretnél termelékenyebb lenni, és kevesebbszer megzavarni őt.

"Utálom, hogy olyan gyakran meg kell zavarnom téged, és ezzel elvonlak azoktól a fontosabb

dolgoktól, amelyekről tudom, hogy előtted tornyosulnak. Olvastam egy-két dolgot, és van néhány elképzelésem arról, hogyan lehetnék termelékenyebb. Van egy perced?"

E beszélgetés előtt az iménti példához hasonlóan alakíts ki néhány "szabályt", melyek módot adnak arra, hogy önállóbban dolgozhass, és ritkábban kelljen jóváhagyást kérned! A főnök a kezdeti időszakban napi vagy heti rendszerességgel felülvizsgálhatja a döntéseid kimenetelét. Javasolj egyhetes próbát; a következővel zárd le a beszélgetést: "Szeretnék próbát tenni a dologgal. Elég érdekesen hangzik, hogy egy hétre kipróbálhassuk?" Vagy használd személyes kedvencemet: "Ésszerűen hangzik?" Az embereknek nehezükre esik, hogy valamit ésszerűtlennek bélyegezzenek. Fel kell ismerned, hogy a főnökök csupán felettesek, nem rabszolgahajcsárok. Alapozd meg a hírneved a fennálló állapot következetes megkérdőjelezőjeként, és a legtöbb ember meg fogja tanulni, hogy a kérdőre vonásodat elkerülje — különösen, ha ennek az óránkénti termelékenységed látná kárát!

Ha túl aprólékosan irányító vállalkozó vagy, fel kell ismerned, hogy amiért valamit jobban csinálsz a többi embernél, azért még nem muszáj neked foglalkoznod vele, főként ha az a tevékenység az apró-cseprő részfeladatok közé tartozik. Hatalmazd fel másokat a cselekvésre anélkül, hogy téged meg kelljen zavarniuk!

A DOLOG LÉNYEGE ANNYI, hogy csak azokkal a jogokkal rendelkezel, amelyeket kivívsz magadnak.

A saját érdekedet szem előtt tartva fektesd le a szabályokat: Korlátozd mások hozzáférését az idődhöz, szorítsd rá az embereket, hogy pontosan fogalmazzák meg a kéréseiket, mielőtt rájuk áldozod az idődet, és köteged a rutinszerű szolgai feladatokat, hogy a fontosabb projektek ne szenvedjenek halasztást. Ne hagyd, hogy az emberek megzavarjanak! Találd meg a fókuszodat, és rá fogsz találni az életstílusodra!

A következő részben, melynek címe Automatizálni a folyamatokat, meg fogjuk látni, hogyan keresnek pénzt az Újgazdagok menedzsment nélkül, és hogyan iktatják ki a legnagyobb megmaradt akadályt mind közül: önmagukat.

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Az emberek azt hiszik, nagy mulatság lehet szuperzseninek lenni, de fogalmuk sincs róla, milyen nehéz elviselni a világ összes idiótáját.

CALVIN, a Calvin és Hobbes képregénysorozatból

Tanuld meg felismerni a zavaró tényezőket, és megtörni a lendületüket!

Ezt összehasonlíthatatlanul könnyebben megteheted, ha birtokában vagy az alkalmazandó szabályrendszernek, válaszoknak és eljárásoknak. A te feladatod megelőzni, hogy a szükségtelen és lényegtelen dolgok a magad vagy mások hibájából meggátoljanak a fontos teendők megszakítás nélküli elvégzésében.

Ez a fejezet annyiban különbözik az előzőtől, hogy a szükséges lépéseket a példák és minták beillesztése révén a fejezet elejétől a végéig folyamatosan mutattam be, és így ez a K & L rész inkább összefoglalás lesz, semmint ismétlés. Az ördög a részletekben lakozik, úgyhogy feltétlenül olvasd el újra ezt a fejezetet a konkrétumokért!

Az áttekintés madártávlatból a következő:

1. Alakíts ki rendszereket, amelyek korlátozzák az elérhetőségedet e-mailen és telefonon, és hárítsd el a nem kívánatos kapcsolatfelvételi kísérleteket!

Valósítsd meg haladéktalanul az automatikus válaszküldő és a hangposta tervét, és sajátítsd el tökéletesen a kibúvókeresés különböző módszereit! A megszokott "hogya vagy?" üdvözlést cseréld fel ezzel: "Miben segíthetek?" Légy konkrét, és ne feledd — semmi sztorizgatás! Összpontosíts az azonnali cselekvésre, és ültessd át a gyakorlatba a zavarótényező-irtó irányelveket! Amikor csak lehet, kerülj a megbeszéléseket!

A problémák megoldására négy szemközti megbeszélések helyett használd az e-mailt!

Kéredzkedj el és lépj le! (ezt a "kutyakölyök-vásár" módszerével valósíthatod meg)!

Ha a megbeszélések elkerülhetetlenek, tartsd szem előtt a következőket:

- Világos célkitűzésekkel menj el rájuk!
- Határozd meg a távozásod időpontját, vagy lépj le korábban!

2. Kötegedd a tevékenységeket, hogy korlátozd a felkészülés ráfordításait, és több időd jusson az álommenetrended sarkalatos pontjaira!

Mit tehetek rutintevékenységgé a kötegelés segítségével? Vagyis milyen feladatokat (legyen szó akár a mosodáról, a bevásárlásról, a postáról, a kifizetésekről vagy az értékesítési jelentések elkészítéséről, hogy csak néhány példát hozzak) rendelhetek hozzá egy konkrét időponthoz naponta, hetente, havonta, negyedévente vagy évente, hogy ne fecséreljem el az időt azzal, hogy gyakrabban ismételve azokat, mint az feltétlenül szükséges?

3. Fektesz le vagy kérj önállósági szabályokat és irányelveket az eredmények időnkénti felülvizsgálata mellett!

Rombold le a döntéshozatali gátat minden olyan dolog esetében, amelynél a végrehajtásba becsúszó hiba nem jár végzetes következményekkel! Ha alkalmazott vagy, higgy magadban eléggé ahhoz, hogy nagyobb függetlenséget kérj kipróbálásos alapon! Legyenek a tarsolyodban gyakorlatias "szabályok", és miután meglepted a főnököt egy rögtönzött prezentációval, rögtön térj is rá az üzlet nyélbeütésére! Tartsd szem előtt a "kölyökkutya-vásárt" — egyszeri és visszafordítható kipróbálást kérj!

Ha vállalkozó vagy menedzser vagy, add meg másoknak az esélyt a bizonyításra! A jóvátételmentes vagy költséges problémák valószínűsége elenyésző, az időmegtakarítás pedig garantált. Ne feledd, a profit csak annyira hasznos, amennyire felhasználod! Ehhez pedig időre van szükséged!

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Éld újra a dackorszakot (2 nap)!

A következőkét napban tégy úgy, ahogyan minden igazi kétéves szokott, és mondj "nemet" minden kérésre! Válogatás nélkül! Utasítsd el minden olyan dolog elvégzését, amiért nem rúgnak ki rögtön! Légy önző! Ahogyan a legutóbbi gyakorlatnál, itt sem a kimenetel a lényeg — ez esetben pusztán az időrabló feladatok kiküszöbölése — hanem a folyamat: hogy megtanulj szemrebbenés nélkül "nemet" mondani. Többek között az alábbi elutasítandó kérdésekre számíthatsz:

Van egy perced?

Eljössz velem moziba ma/holnap este?

Tudnál nekem segíteni ebben és ebben?

A "nem" legyen az alapértelmezett válaszod minden kérdésre! Ne agyalj ki szövevényes hazugságokat, másként számon kérik rajtad azokat! Egy egyszerű válasz, mint amilyen a "sajnálom, de tényleg nem fog menni; már így is alig látszom ki a teendőkből" minden helyzetben megteszi.

Harmadik lépés: A mint automatizálni a folyamatokat

SCOTTY: A hajó a rendelkezésére áll, uram! Minden rendszer automatizált, és készenlétben áll.

Akár egy

csimpánz és két zöldfülű is képes lenne elvezetni!

KIRK KAPITÁNY: Köszönöm, Mr. Scott! Igyekszem nem magamra venni a megjegyzését.

STARTREK

8.

Az életed kiszervezése

RÁZD LE MAGADRÓL A TÚLSÚLYT, ÉS KÓSTOLJ BELE A GEOARBITRÁZSBA!

Az ember annál gazdagabb, minél többről tud lemondani.

HENRY DAVID THOREAU, természetbúvár

Ha én mesélném el neked ezt a történetet, nem hinnél nekem, úgyhogy hadd mondja el AJ maga. A sztori segít felkészülnöd az eljövendő még fantasztikusabb dolgokra, melyek mindegyikét te magad fogod véghezvinni!

Kiszervezett életem

Al Jacobsnek, az Esquire magazin főszerkesztőjének igaz beszámolója (a kipontozások az időmúlását jelölik két szakasz között)

EGY HÓNAPPAL ezelőtt kezdődött. Épp a felénél jártam Tom Friedman És mégis lapos a földcímű bestsellerének. Szeretem Friedmant, azon megmagyarázhatatlan döntése ellenére is, hogy bajuszt visel. A könyve arról szól, hogy az Indiába és Kínába történő outsourcing, azaz kiszervezés nem csupán a technológiai cégek ügyfélszolgálataira és az autógyártásra korlátozódik, hanem hamarosan átalakítja Amerika valamennyi üzletágát, a jogtól kezdve egészen a banküzletig és a könyvelésig. Nekem nincs vállalatom, de még csak divatos névkártyám se. író vagyok és szerkesztő, aki otthon dolgozik, rendszerint bokszeralsóban, vagy ha flancolni támad kedvem, a pingvinmintás pizsamaalsómban. De azután azt gondolom magamban, miért csak a Fortune 500-as vállalatoknak jusson minden móka? Miért ne csatlakozhatnék én is az új évszázad legnagyobb üzleti irányzatához? Miért ne szervezhetném ki az alsóbbrendű feladataimat? Miért ne szervezhetném ki az életemet?

Másnap küldök egy e-mailt a Brickworknek, az egyik olyan cégnek, amelyet Friedman a könyvében említ. A Brickwork, melynek székhelye az indiai Bangalore-ban van, "távolsági menedzserasszisztenseket" kínál, főként

* A globális árképzés és a valutanemek különbségeinek kiaknázása nyereségért vagy az életstílus javítása céljából.

pénzügyi és egészségügyi cégeknek, melyeknek adatfeldolgozásra van szükségük. Elmagyarázom, hogy szeretnék felfogadni valakit, aki segítene az Esquire-rel kapcsolatos teendőimben — kutatásokat végezne, megformázná a jegyzeteimet, ilyesmi. A cég ügyvezető igazgatója, Vivek Kulkarni így válaszol: "Nagy örömet jelentene számunkra egy ilyen nagy formátumú emberrel beszélgetni." Máris ínyemre van a dolog. Eddig sosem esett szó a szellemi kaliberemről. Amerikában még a Bennigan főpincéjében sem ébresztenek tiszteletet, kellemes tudat tehát, hogy Indiában nagyformátumú embernek tartanak.

Pár nappal később kapok egy e-mailt új "távolsági menedzserasszisztensemtől".

Kedves Jacobs!

A nevem Honey T. Balani. Én fogok segédkezni Önnek a szerkesztői és személyes teendői ellátásában... Igyekszem majd alkalmazkodni az elvárásaihoz, hogy ezzel a megkívánt elégedettségét elnyerjem

Megkívánt elégedettség. Ez igazán remek. Amikor anno irodában dolgoztam, voltak ugyan titkárnőim, de soha szóba sem jött, hogy a munkájuk kiváltja-e belőlem a megkívánt elégedettséget. Az igazat megvallva, ha valaki valaha a szájára vette volna ezt a kifejezést, mindnyájan a HR (személyzeti) osztályon kötöttünk volna ki egy komoly hangvétellő elbeszélgetésen.

ÉTTEREMBEN VACSORÁZOM Misha barátommal, aki Indiában nőtt fel, szoftvercéget alapított, ezt követően pedig undorítóan meggazdagodott. A tevékenység-kiszervezésről beszélek neki. "A Your Man in Indiát kell felhívnod" — feleli. Misha elmagyarázza, hogy ez a cég a tengerentúlra költözött indiai üzletemberek számára alakult, akiknek a szülei továbbra is Új-Delhiben vagy Mumbaiban élnek. A YMII az ő ügyintéző-szolgálatuk az óhazában — megveszik a mozijegyet, a mobiltelefont és más egyéb holmikat a hátrahagyott mamáknak.

Pompás. Ez egészen új magasságokba emelheti kiszervező-tevékenységemet. Szép és világos munkamegosztást valósíthatok meg: Honey gondot visel az üzleti ügyeimre, az YMII pedig felügyelhet a magánéletemre — fizetheti a számláimat, lefoglalhatja a nyaralásomat, vásárolhat holmikat az Interneten. Szerencsére az YMII-nek is tetszett az ötlet, és így történt, hogy a Jacobs Inc. ügyfélszolgálati csapata megduplázódott.

HONEY ELKÉSZÍTETTE számomra az első projektjét: kutatást végzett azzal a hölgygel kapcsolatban, akit az Esquire a Legszexisebb Ma Élő Nőnek választott. Engem jelöltek ki a feladatra, hogy írjak rövid életrajzot erről a hölgyről, és nekem semmi kedvem átrágni magam a

neki szentelt nyálcsorgató rajongói honlapokon. Amikor kinyitom Honey fájlját, az első reakcióm ez: Amerika cseszheti! A fájlban diagramok vannak, fejlécek tagolják a szakaszokat, és áttekinthető osztályozásban megtalálom az illető kedvenc háziállatait, testméreteit és kedvenc ételeit (pld. kardhal). Ha minden Bangalore-i olyan, mint Honey, akkor sajnálom a diplomázni készülő amerikai fiatalokat. Egy kiéhezett, udvarias és Excel-táblázatkezelésben jártas indiai hadsereggel kell szembenéznük.

AZ IGAZAT MEGVALLVA, a következő néhány napban az online megbízatások egész káoszát zúdítom Ashára (az YMII személyi szolgáltató-cég munkatársára): fizesse ki a számláimat, vásároljon holmikát a drugsto-re.com-on, találjon a fiamnak egy Gurgulázó Elmo figurát*. (Úgy esett, hogy a bolt éppen kifogyott a Gurgulázó Elmókból, úgyhogy Asha Kacsatáncoló Elmót vett — épkézláb döntés.) Felhívtam vele a Cingulart, hogy érdeklődjön a mobiltelefon-előfizetésemről. Csak tippelek, de szerintem a hívását Bangalore-ból New Jerseybe irányították, majd vissza Bangalore-ba egy Cingular alkalmazotthoz, és ez valamiért jó érzéssel tölt el.

EZ A NEGYEDIK napja új, alvállalkozásba adott életemnek, és amikor bekapcsolom a számítógépet, a bejövő postafiókom máris megtelik a tengerentúli segítőimtől kapott naprakész tájékoztatásokkal. Különös érzés, hogy amíg te alszol, mások helyetted dolgoznak. Különös érzés, de remek. Azalatt sem vesztegetem az időmet, amíg a párnámra csorog a nyálam; a dolgok intéződnek.

HONEY AZ én védelmezőm. Gondold csak el: Valami okból kifolyólag a Coloradói Idegenforgalmi Hivatal szünet nélkül e-mailekkel bombáz. (Legutóbb egy Colorado Springsben tartandó fesztiválról tájékoztattak, melynek sztárvendége a világ leghíresebb bohóca lesz.) Honeyhoz folyamodom,

* 1996-ban nagy sláger volt a játékpiacon a Sesame Street című népszerű bábsorozat egyik szereplőjéről, Elmóról mintázott plüssjáték, amely nyomásra gurgulázó nevetést hallatott hogy udvariasan kérje meg őket, ne küldjenek több sajtóközleményt. Íme az e-mail, melyet elküldött nekik:

Kedves Illetékesek!

Jacobs gyakran kap leveleket a coloradói hírekről, túlságosan is gyakran. Ezek kétségkívül érdekes témák, mindazonáltal nem alkalmasak az "Esquire" számára.

Egyebekben megértjük, mekkora kezdeményezőkétséget követelt az Önök részéről e cikkek megírása és elküldése — tökéletesen megértjük. Sajnálatos módon azonban ezek a cikkek és levelek túlságosan is időrablók ahhoz, hogy elolvassuk őket.

Jelenleg ezek a levelek egyikünknek sem tesznek jó szolgálatot, kérjük tehát, hogy szüntessék be a küldésüket.

Ezzel nem akarjuk lekicsinyelni a kutatómunkájukat.

Remélem, Önök is megértene minket.

Köszönettel:

Honey K B

Ez a legjobb elutasító-levél az újságírás történetében. Szerfelett udvarias, mégis érződik benne a felháborodás halvány árnyalata.

Úgy döntök, hogy próbát teszek a logikusan soron következő kapcsolatommal: a házasságommal. Ezek a feleségemmel folytatott viták kikészítenek — főként mert Julie sokkal jobban vitázik, mint jómagam. Talán Asha több szerencsével jár:

Szia Asha!

A nejem megharagudott rám, mert elfelejtettem pénzt kivenni a bankautomatából... azon tünődöm, meg tudnád-e mondani neki, hogy szeretem, de úgy, hogy közben finoman emlékeztetnéd, az őfeje sem káptalan — az elmúlt hónapban kétszer hagyta el a pénztárcáját, és elfelejtett körömcspeszt venni Jaspernek.

AJ

El sem tudom mondani neked, milyen borzongató érzés volt elküldeni ezt a levelet. Ugyancsak nehéz passzívan kiélni a dühödöt annál, mint amikor e-mailben civakodsz a nejeddel egy szubkontinensről a világ túlsó felén.

Másnap reggel Asha nekem is postázta másolatban az e-mailt, melyet Julie-nak küldött.

Julie!

Megértem, hogy haragszol rám, amiért kiment a fejemből, hogy felvegyem a pénzt az automatából. Figyelmetlen voltam, kérlek, bocsáss meg! De azt hiszem, ez mit sem változtat a tényen, hogy imádlak... Szeretettel:

AJ

UI: Ezt az e-mailt Asha küldte Mr. Jacobs nevében.

És mintha ez nem lenne elég, még egy elektronikus képeslapot is küldött Julie-nak. Rákattintok: két játékmackó ölelkezik, a következő üzenettel: "Ha bármikor egy ölelésre vágysz, engem megtalálsz... Bocsáss meg!"

Az ördögbe is! A kiszerveztjeim átkozottul kedvesek, még jobban is a kelleténél! Megtartják a bocsánatkérő részt, az én kis szurkálódásaimat viszont kispórolják! Megpróbálnak megóvni saját magamtól. Szuperegóként dajkáskodnak az ösztönlényem felett.

Julie viszont nagyon is elégedettnek tűnik: "Ez kedves tőled, édesem. Meg bocsátok."

ANNAK DACÁRA, hogy már három hete működik a távolsági kiszolgálócsapatom, továbbra is stresszes vagyok. Talán a Kacsatáncoló Elmo hibája, amit a fiam úgy nyal-fal, hogy rossz nézni, és amivel lassan az örületbe kerget. De bármi legyen is az ok, úgy vélem, ideje áttörni egy újabb határt, és kiszervezni a lelki életemet.

Először megpróbálom átruházni a terápiámat. Az a tervem, hogy adok Ashának egy listát a neurózisaimról, elmesélek neki egy-két anekdotát a gyerekkoromból, megmondom neki, hogy beszéljen a dilidokimmal ötven percet, azután pedig továbbítsa a tanácsot. Briliáns, nem igaz? A dilidokim nem volt hajlandó rá. Etika, vagy mi a nyavalya. Remek. Helyette megkérem Ashát, hogy küldjön nekem egy aprólékos kutatásokon alapuló jegyzetet a stresszoldásról. A jegyzeten kellemes indiai zamat érződik, pár jógapózzal és némi vizualizációval fűszerezve.

Eddig rendben is voltunk, ám mindez korántsem tűnt elegendőnek. Úgy döntöttem, hogy ki kell szerveznem az aggodalmaimat. Az elmúlt néhány hétben a hajamat téptem, mert egy üzleti ügy egyre csak nyúlt, mint a rétestészta. Megkérdeztem Honeyt, mit szólna hozzá, hogy ő tépje a haját helyettem. Csak pár percecskét naponta. Ő úgy találta, hogy ez remek ötlet. "Aggódni fogok a dolog miatt minden áldott nap — írta. — Ne aggódjon!"

A neurózisaim kiszervezése a hónap egyik legsikeresebb kísérlete volt. Valahányszor rágódni kezdtem, emlékeztettem magam, hogy Honey dolgozik az ügyön, és már el is lazultam. Viccen kívül — már önmagában ez is megérte.

Egy pillantás a jövődre

A jövő már itt van. Csak még nem forgalmazzák széleskörűen.

WILLIAM GIBSON, a Neuromancer szerzője, a "cyberspace" kifejezés létrehozója (1984)

Íme egy előzetes bemutató a teljes automatizáltságról.

Ma reggel felkeltem, és mivel hétfő van, egy pazar Buenos Aires-i reggeli után egy órán keresztül az e-mailemet ellenőriztem.

Sowmya Indiából rátalált egy régóta eltűnt középiskolai osztálytársamra, Anakol az YMII-től pedig kutatási jelentéseket állított össze Excelben a nyugdíjasok elégedettségéről és a különböző szakterületeken végzett munka átlagos évi óraszámáról. Egy harmadik indiai virtuális asszisztens kítűzte az e heti interjúkat, és egyben kapcsolatfelvételi információt talált a legjobb kendo-iskolákhoz Japánban és a csúcs salsa-tanárokhoz Kubában. A következőe-mail-mappában örömmel láttam, hogy Beth, az ügyfélkapcsolati menedzserem Tennessee-ben, majdnem két tucat problémát oldott meg az előzőhéten — megőrizve legnagyobb kínai és dél-afrikai ügyfeleink elégedettségét —, és egyben a kaliforniai forgalmi adó befizetését is összehangolta a michigani könyvelőimmal. Az adókat a megbízásos hitelkártyámon keresztül fizettem, és a bankszámláimra vetett futó pillantás megerősítette, hogy Shane és a hitelkártya-kezelő csapatom többi tagja több készpénzt helyezett el rajtuk, mint az elmúlt hónapban. Minden rendben ment az automatizálás világában. Gyönyörű verőfényes nap volt, és én egy mosollyal összezártam a laptopomat. A korlátlan fogyasztású svédasztalos reggeliért kávéval és narancslével együtt négy dollárt fizettem. Az indiai kiszervezők óránként 4-10 dollárba kerültek. Hazai kiszervezőimet teljesítmény alapján vagy a

termék szállításakor fizetem. Ez egy különös üzleti jelenséghez vezet: A negatív készpénzáramlás ellehetetlenüléséhez.

Furcsa dolgok történnek, amikor dollárt keresel, pesóból élsz, és rúpiában javadalmazol, ám ez még csak a kezdet.

De hát én alkalmazott vagyok! Hogyan segít rajtam mindez?

Senki sem adhat neked szabadságot. Senki sem adhat neked egyenlőséget vagy igazságot vagy bármi egyebet. Ha férfi vagy, elveszed!

MALCOLM X, Malcolm X beszédei

A távoli személyi asszisztens felvétele remek kiindulópont, amely azt a pillanatot jelzi, amikor megtanulsz utasításokat kiadni, és parancsteljesítő helyett parancsnokká válsz. Ezzel teszed meg első tapogatózó lépéseidet a legfontosabb UG-képességek, a távolsági menedzsment és a távkommunikáció elsajátítása felé.

Ideje megtanulnod, hogyan légy te a főnök. A dolog nem időigényes, ráadásul a költségei és a kockázata is alacsonyak. Az pedig, hogy "szükséged" van-e valakire vagy sem, ezen a ponton mellékes. Ez csupán egy gyakorlat.

És egyben a vállalkozói életforma lakmuszpróbája is: Képes vagy-e vezetni (irányítani és megdorgálni) másokat? Én azt hiszem, hogy ha megszerzed a megfelelő képzettséget és gyakorlatot, akkor igenis képes leszel rá. A legtöbb vállalkozó azért vall kudarcot, mert anélkül ugranak fejest a mélyvízbe, hogy előbb megtanulnának úszni. A virtuális asszisztens (VA) alkalmazásának egyszerű és hátulütők nélküli gyakorlatával egy 2-4 hetes próba során 100-400 dollár közötti költségért átveheted a menedzsment alapjait. Ez nem kiadás, hanem befektetés, melynek a megtérülése elképesztő. Maximum 10-14 nap alatt behozza az árát, azután pedig szintiszta időmegtakarító nyereséggé válik.

Az ÚG-k osztályának tagjává válni nem csupán azt jelenti, hogy ésszel dolgozol, hanem azt, hogy felépítesz egy rendszert, amellyel helyettesíted önmagad.

Ez az első gyakorlat.

Még ha nem is áll szándékodban vállalkozóvá lenni, ez a 80/20-as és az akadály-eltakarítási folyamatunk végső kibontakozása: Miközben felkészítesz valakit, hogy helyettesítsen (még ha ez soha nem következik is be), egy olyan végsőig letisztult szabályrendszert alakítasz ki, mely a maradék sallangot és felesleget is lefaragja a munkamenetedről. Az apró-cseprő feladatokkal való piszmozás nyomban eltűnik, amint megfizetsz valakit e feladatok elvégzéséért.

De mi a helyzet a költséggel?

Olyan akadály ez, amelyet a legtöbben nehezen veszünk. Ha jobban el tudom végezni a feladatokat, mint egy asszisztens, akkor ugyan miért fizessen neki? Mert a cél az, hogy időt szabadíts fel a magad számára, és így nagyobb és kellemesebb dolgokra összpontosíthasd a figyelmed!

Ez a rész egy alacsony költségvetésű gyakorlat arra, hogy túllépj ezen az életstílus-korláton.

Feltétlenül fel kell ismerned, hogy bár mindig olcsóbb, ha magad végzed el a dolgokat, ám ez nem azt jelenti, hogy megéri rájuk pazarolni az idődet. Ha feláldozod az óránként 25-30 dollárt érő idődet egy olyan feladat elvégzésére, amelyet valaki más óránként 10 dollárért is elvégezne, akkor egyszerűen rosszul aknázod ki az erőforrásaidat. Fontos megtenned az első lépéseket abba az irányba, hogy másokat fizess meg a helyetted végzett munkáért! Erre kevesen hajlandóak — íme egy újabb ok, ami miatt oly kevesen képesek kialakítani eszményi életstílusukat.

Még ha az óránkénti költség alkalomadtán több is, mint amennyit jelenleg keresel, legtöbbször így is jó üzletet kötsz. Tétélezzük fel, hogy ötvenezer dollárt keresel, vagyis óránként huszonötöt (évi ötven héten keresztül hétfőtől péntekig, 9-től 5-ig dolgozva)! Ha egy elsőosztályú asszisztensnek harminc dollárt fizetsz óránként, és az illetőhetente egy teljes nyolcórás műszakot megspórol neked, akkor negyven dollárba kerül neked (a saját fizetésedet levonva) egy egész napod felszabadítása.

Hajlandó lennél megfizetni heti negyven dollárt azért, hogy hétfőtől csütörtökig tartson a munkaheted? Én bizony hajlandó lennék, és meg is teszem. És ne feledd, hogy költségszempontról ez a legrosszabb eset!

De mi történik akkor, ha a főnököd kiakad rád?

Ez többnyire nem jelent problémát, és a megelőzés különben is jobb, mint az orvoslás. Ha nem kényes feladatokat választasz, akkor semmiféle etikai vagy jogi ok nem követelik meg, hogy a főnököd tudjon a dolgról. Az első lehetőség az, hogy a személyes feladatokat add ki elvégzésre. Az idő mindig idő marad, és ha rutinmunkákra és megbízásokra pazarlod, amikor jobban is fel tudnád használni, akkor egy VA javítani fog az életminőségeden — menedzselni pedig éppolyan hatékonyan megtanulsz. Másodszor pedig, azokat az üzleti feladatokat is átruházhatod, amelyek nem tartalmaznak pénzügyi információkat, és amelyekről nem azonosítható a céged.

Készen állsz rá, hogy felállítsd az asszisztensek hadseregét? Először vizsgáljuk meg a feladatok átruházásának sötét oldalát! Esedékes egy áttekintés, amely segít abban, hogy elejét vedd a hatalommal való visszaélésnek és a könnyelmű viselkedésnek.

A feladatok átruházásának veszélyei: Mielőtt belevágnál

Ha egy cégnél bármiféle technológiát alkalmazunk, az első szabály az, hogy egy hatékony művelet automatizálása tovább javítja a hatékonyságot. A második szabály pedig az, hogy egy alacsony határfokú művelet automatizálása tovább rontja a hatékonyságot.

BILL GATES

Megesett veled valaha, hogy ésszerűtlen feladatokkal bíztak meg, lényegtelen munkát sóztak rád, vagy utasítottak, hogy a lehető legkevesbé hatékony módszerrel végezz el valamit? Nem nagy mulatság, és nem is termelékeny.

Most rajtad a sor, hogy megmutasd, te jobbat is tudsz! A feladatok átruházását az egyszerűsítés egy újabb lépéseként kell használnod, nem pedig ürügyként a még nagyobb sürgés-forgásra és a lényegtelen dolgok szaporítására. Ne feledd—ha valami nem fontos és jól körülhatárolt, akkor azt senkinek sem kell elvégeznie.

Mielőtt átruháznád a feladatokat, végezz köztük nagytakarítást!

Soha ne automatizálj olyasmit, amit ki is iktathatsz, és soha ne ruházd át másra azt, amit automatizálhatsz vagy áram vonalas íthatsz! Másként a sajátod helyett egy másik ember idejét pocsékolod, amivel a nehezen megkeresett pénzedet dobod ki az ablakon. Ugye, mennyire ösztönöz ez az eredményességre és hatékonyságra? Most a saját lóvédát teszed kockára. Szeretnék hozzászoktatni az érzéshez, és ennél az első apró lépésnél még alacsony a tét.

Mondtam már, hogy mielőtt átruháznád a feladatokat, végezz közöttük nagytakarítást?

A vezető beosztásúak között például elterjedt gyakorlat, hogy a titkárnőjükkal olvastatják el az e-mailjüket. Egyes esetekben ez kifizetődő. Én a magam részéről spamszűrőket használok, automatikus válaszküldőket a gyakran ismételt kérdésekre, és automatikus továbbítást a távolsági asszisztenseimnek, hogy heti 10-20 válaszlevélre korlátozzam az e-mail-kötelezettségemet. Ez heti fél órát vesz igénybe, mert rendszereket alkalmaztam — az akadályok eltakarítását és a folyamatok automatizálását — e cél elérésére.

Arra sem használok külön asszisztentst, hogy beütemezze a megbeszéléseket és a konferenciahívásokat, ugyanis a megbeszéléseket kiiktattam. Ha egy adott hónapban ki kell tűznöm egy alkalmi húszperces telefonbeszélgetés időpontját, küldök egy kétmondatos e-mailt, és azzal el van intézve.

Az elsőszámú szabály az, hogy a szabályokat és a folyamatokat finomítsuk, mielőtt az emberek számát növelnénk. Ha azzal a céllal vonunk be embereket, hogy tőkét kovácsoljunk egy kifinomult folyamatból, akkor megsokszorozzuk a termelést; ha viszont egy gyatra folyamat megoldásaként alkalmazzuk az embereket, akkor csak a problémákat sokszorozzuk meg.

A menü: A lehetőségek világa

Nem vagyok érdekelt abban, hogy felcsipegessem az együttérzés morzsáit, amelyeket olyasvalaki asztaláról szórtak elébem, aki az uramnak tekinti magát. Én a jogok egész étlapját végig akarom enni.

DESMOND TUTU PÜSPÖK, dél-afrikai lelkész és aktivista

A következő kérdés tehát így hangzik: "Milyen feladatokat kell átruháznod?" Jó kérdés, de most nincs kedvem megválaszolni. Inkább megnézem a Family Guy-t.

Az igazat megvallva pokolian kemény meló arról írni, hogyan lehet a munkát kiiktatni. Ritika a Brickworktól és Venky a YMII-től a kisujjukból kirázzák ezt a fejezetet, úgyhogy én mindössze két irányelvet emelek ki, az aprómunka szellemi kásahegyén pedig rágják csak át magukat ők.

1. számú arany szabály: Minden egyes átruházott feladatnak egyszerre időráblónak és jól körülhatároltnak kell lennie! Ha csak rohangálsz össze-vissza, mint a levágott fejűcsirke, majd megbízod a virtuális asszisztensedet, hogy helyettesítsen, azzal nem tökéletesíted az univerzum rendjét.

2. számú arany szabály: Vedd könnyedebbre a figurát, és élvezd ki a helyzetet! Bízz meg valakit Bangalore-ban vagy Sanghajban, hogy személyi ügyintézőként küldjön e-maileket a barátaidnak ebédmeghívásokkal és hasonló alapdolgokkal, vagy zaklassa a főnöködet erős akcentusú furcsa telefonhívásokkal ismeretlen számokról! Az eredményesség nem azt jelenti, hogy állandóan síri komolysággal kell viselkednünk. Élvezetes dolog eléggé kézben tartani a dolgokat ahhoz, hogy változtassunk rajta. Oldj fel magadban egy elfojtást, hogy a későbbiekben ne izmosodjon komplexussá!

Légy egyéni, kövesd Howard Hughes-t!

Howard Hughes, a dúsgazdag filmes és különc, az Aviátor főszereplője, hírhedt volt arról, hogy különös feladatokkal bízta meg az asszisztenseit. Íme néhány közülük, amelyeken eltöprenghetsz:

1. Az első repülőgép-balesete után Hughes bevallotta egy barátjának, hogy hite szerint felépülése a narancsléfogyasztásnak és a narancslé gyógyító tulajdonságainak volt köszönhető. Hughes szerint a levegővel való érintkezés gyengíti a lé gyógyerejét, megkövetelte tehát, hogy a friss narancsokat előtte vágják fel, és facsarják ki.

2. Amikor Hughes belevetette magát Las Vegas éjszakai életébe, a segédei feladatai közé tartozott, hogy leszólítsák bármelyik lányt, aki megtetszett neki. Ha a lányt meghívták Hughes asztalához, és ő elfogadta a meghívást, egy segéd máris előhúzott egy jogfeladó nyilatkozatot, hogy aláírassa vele.

3. Hughes-nak volt egy borbélyja, aki a nap huszonnégy órájában rendelkezésére állt, a hét minden napján, ő azonban csak úgy évente egyszer vágatta le a haját és a körmét.

4. Szállodalakó éveiben Hughesról azt rebesgették, hogy megparancsolta az asszisztenseinek, tegyenek fel egyetlen sajtburgert egy bizonyos fára a tetőn lévő luxuslakosztálya ablaka elé minden nap délután négy órakor, akár otthon van, akár nincs.

Ez aztán a lehetőségek világa! Ahogyan a Ford T-modell elvitte a közlekedést a tömegeknek, éppúgy a virtuális asszisztensek elérhetővé teszik a különcmilliárdos viselkedését minden férfi, nő és gyermek számára. Ezt nevezem fejlődésnek!

* Donald B arlett: Howard Hughes — His Life and Madness

Nem is totojázok tovább, inkább átadom a szót. Vedd figyelembe, hogy az YMII személyes és üzleti feladatokat egyaránt elvégez, míg a Brickwork kizárólag az üzleti projektekre összpontosít.

Kezdjük a fontos, de unalmas anyaggal, majd gyorsan ugorjunk át a fennköltről a mulatságosra! Hogy valódi ízelítőt adjak neked abból, amire számíthatsz, nem javítottam ki a kissé idegenes hangzású angolt.

Venky: Ne korlátozd magad! Ha valami lehetséges, csak kérj meg rá minket! Rendeztünk már partikat, megszerveztük a szállítókat, kutattunk fel nyári egyetemeket, szedtünk rendbe üzleti könyveket, készítettünk háromdimenziós vázlatokat tervrajz alapján. Csak kérj meg minket! Mi megtaláljuk a házadhoz legközelebb eső gyerekbarát éttermet a fiad születésnapjára, kitudakoljuk a költségeket, és megszervezzük a születésnap bulit! Ezzel időt szabadítunk fel neked, hogy dolgozz, vagy a fiaddal legyél.

Mit nem tudunk megtenni? Nem tudunk megtenni olyat, amihez testi valónkban jelen kell lennünk. De meglepődnél, milyen kisszámú feladatot jelent ez ebben az időben és korban.

Íme a leggyakoribb feladatok, amelyeket intézünk:

- interjúk és megbeszélések beütemezése
- kutatás a világhálón
- találkozók, megbízások és feladatok utánkövetése
- online vásárlás
- jogi dokumentumok elkészítése

- honlap-fenntartás (Web-tervezés, megjelentetés, fájlok feltöltése), amihez nem szükséges hivatásos dizájner
- megjegyzések figyelése, szerkesztése és megjelentetése online vitákban
- állásajánlatok felrakása a világhálóra
- dokumentumok készítése
- dokumentumok lektorálása és szerkesztése helyesírási és formázási szempontból
- online kutatás blogok frissítéséhez
- a Vevőkapcsolati Menedzsment Szoftver adatbázisának felfrissítése
- munkaerő-toborzási folyamatok lebonyolítása
- számlák naprakész kezelése és kifizetések átvétele
- hangposta-üzenetek átírása

Ritika a Brickworktól ehhez a következőket tette hozzá:

- piackutatás
- pénzügyi kutatás
- üzleti tervek
- üzletág-elemzés
- piacfelmérési jelentések
- prezentációk előkészítése
- beszámolók és hírlevelek
- jogi kutatómunka
- elemzések
- honlap-fejlesztés
- keresőprogram-optimalizálás
- adatbázis-kezelés és frissítés
- hitelképességfelmérése
- beszerzési-folyamatok lebonyolítása

Venky: Van egy feledékeny ügyfelünk, akit folyton-folyvást hívogatnunk kell különféle emlékeztetőkkel. Az egyik személyre szabott tervezettel rendelkező ügyfelünk velünk ébresztet fel magát minden reggel. Mi végeztük el az utánajárást, és találtunk meg olyan embereket, akik a Katrina-hurrikán után elveszítették egymással a kapcsolatot. Állásokat találtunk az ügyfeleinknek! Az eddigi kedvencem: Egyik ügyfelünknek van egy nadrágja, amit nagyon szeret, de azt a fajtát ma már nem gyártják. Az ügyfél elküldi a nadrágot Bangalore-ba (Londonból), hogy pontos másolatokat készíttessen róla, az eredeti ár töredékéért.

Következzen még néhány egyedi kérés, amelyeket az YMII-hez intéztek:

- Emlékeztetni egy túlbuzgó ügyfelet, hogy fizesse meg az aktuális parkolási bírságait, valamint ne hajtson túl gyorsan, és ne gyűjtsön további parkolási bírságokat.
- Bocsánatot kérni az ügyfelek hitveseitől, virágot és üdvözlőkártyákat küldeni nekik.
- Felvázolni egy diétás tervezetet, rendszeresen emlékeztetni rá az ügyfelet, és a konkrét diétás tervezetnek megfelelően rendelni élelmiszereket.
- Állást szerezni egy személynek, akit egy éve tettek ki a munkahelyéről, éppen a kiszervezésnek köszönhetően. Megcsináltuk az álláskutatást, megcsináltuk a kísérőleveleket, megcsináltuk a szakmai önéletrajz behangolását, és harminc napon belül szereztünk egy állást az ügyfélnek.
- Megjavíttatni egy törött ablaküveget a svájci Genfben.
- Összegyűjteni a házi feladattal kapcsolatos információkat a tanár hangpostájáról, és e-mailben elküldeni az ügyfélnek (a gyerek szüleinek).
- Kutatás a cipőfűző-megkötésének módjáról egy gyerek részére (ügyfél fia).
- Parkolóhelyet találni a kocsidnak egy másik városban, még mielőtt útnak indulnál.
- Szeméttartályokat rendelni otthonra.
- Hitelesített időjárás-előrejelzést és időjárás-jelentést szerezni egy bizonyos időpontra egy bizonyos helyen és bizonyos napon, öt évvel ezelőtt. Ezt járulékos bizonyítéknak akarták használni egy perben.
- Szülőkkel beszélni az ügyfelünk helyett.

Alapvető döntések: Új-Delhi vagy New York?

Több tízezer virtuális asszisztens van a világon — hogy az ördögbe találsz meg a megfelelőt? Az e fejezet végén feltüntetett forrásokból megtudhatod, hol keresgélj, ám ha előzetesen nem határozol meg néhány ismérvet, a keresgélés végeláthatatlan és fejetlen lesz.

Gyakran segít, ha először felteszed magadnak a kérdést: "A Föld mely sarkában kezdjem?"

Közel vagy távol?

Az "amerikai termék" kifejezés már korántsem cseng olyan jól, mint egykor. Kettős előnye van annak, ha néhány időzónát átugorva a harmadik világ pénznemeiben fizetsz: Az emberek ott dolgoznak, míg te alszol, és kevesebb órabért kérnek. Időmegtakarítás és költségmegtakarítás egy füst alatt. Ritika az előbbit egy példával világítja meg:

Az ember az Indiában lévő távoli személyi asszisztensének kiadhatja a feladatait akkor, amikor a nap végén elindul a New York Cityben lévő munkahelyéről, és másnap reggelre készen lesz a prezentációja. Az Indiával való időeltérés miatt az asszisztensek dolgozhatnak rajta, amíg az ügyfél alszik, és reggelre visszakaphatja. Amikor felébred, megtalálja a kész összefoglalást a bejövő postafiókjában. Ezek az asszisztensek továbbá segíthetnek az embernek lépést tartani azzal, amit el akar olvasni, például.

Az indiai és kínai virtuális asszisztensek — akárcsak társaik zöme a többi fejlődő országban — óránként 4-15 dollárért tevékenykednek. A legolcsóbbak az egyszerű feladatokra szorítkoznak, a legdrágábbak a harvardi vagy stanfordi diplomával vagy Ph.D. fokozattal rendelkezők megfelelői. Egy üzleti tervre van szükséged az anyagi fedezet előteremtéséhez? A Brickwork 15 000-20 000 dollár helyett már 2500-5000 dollárért elkészíti neked. A külföldi segítség nem csupán a ripsz-ropsz munkáknál vehető igénybe. Első kézből szereztem tudomást róla, hogy a legtekintélyesebb számviteli-és menedzsment-tanácsadó cégeknél bevett gyakorlat, hogy hat számjegyű árat számláznak az ügyfeleiknek olyan kutatási jelentések elkészítéséért, amelyeket Indiába adnak ki piti négyszámjegyűjavadalmozás fejében.

Az Egyesült Államokban vagy Kanadában az órabér legtöbbször 25-100 dollár között mozog. Kézenfekvőnek tűnik a választás, nem igaz? Tehát Bangalore a tuti befutó? Azért nem egészen. A lényeges mérőszám ugyanis nem a költség/óra, hanem a költség/elvégzett feladat.

A tengerentúli segéderőkkel a legnagyobb kihívást a nyelvi korlát legyőzése jelenti, ami gyakran négyszeresére duzzasztja az ide-oda egyeztetések számát és a végösszeget. Amikor első ízben fogadtam fel egy indiai VA-t, elkövettem azt az alapvető hibát, hogy nem határoztam meg egy órakeretet három egyszerű feladatra. A hét folyamán később bejelentkezve azt láttam, hogy az illető 23 órán keresztül hegyezte a zabot. Egy próbainterjút ütemezett be a rákövetkező hétre, de azt is rossz időpontra! Megáll az ész! 23 óra! Végül is tízdolláros órabérrel számolva 230 dollárom bánta a dolgot. Ugyanazokat a feladatokat a hét folyamán később kiadtam egy angol anyanyelvűkanadainak, aki két órán belül elintézte azoka 25 dolláros órabéréért. Ötven dollárt fizettem neki több mint négyszeres eredményért. Az is igaz persze, hogy később felkértem egy másik indiai VA-t ugyanattól a cégtől, aki képes volt megduplázni az angolajkú asszisztens eredményeit.

Honnan tudhatod, hogy melyiket válaszd? Ez a szép a dologban: Nem tudhatod. Annyit tehetsz, hogy próbát teszel pár asszisztenssel, s így egyszerre megélezheted a kommunikációs készségedet, és eldöntheted, kit érdemes felvenni, és kit érdemes kirúgni. Eredmény-centrikus főnöknek lenni nem is olyan könnyű, mint amilyennek látszik.

Számos leckét kell hozzá megtanulnunk.

Először is azt, hogy az órabér nem a költségek végső meghatározó tényezője. És most nézzük a feladatonkénti költséget! Ha azzal kell töltened az idődet, hogy újrafogalmazd a feladatot, és más módon is menedzsel a VA-t, akkor határozd meg, mennyi időd ment rá a dologra, és ezt add hozzá (a korábbi fejezetekből ismert óránkénti díjszabásoddal kalkulálva) a feladat végső árcímkején álló összeghez! Az eredmény meglepő lehet! Amilyen laza dolog azt mondani, hogy három országban dolgoztatsz alkalmazottakat, éppolyan gázos azzal tölteni az idődet, hogy olyan embereket pátyolgatsz, akiknek elvben könnyebbé kellene tenniük az életedet.

Másodszor, a puding próbája az evés. Mindaddig lehetetlen megjósolni, milyen hatékonyan fogsz együttműködni egy adott VA-val, amíg ki nem próbálsz. Szerencsére vannak bizonyos dolgok, amelyeket megtehetsz az esélyeid javítására — ezek közül az egyik az, hogy egy VA-céget használj, egyetlen magányos operátor helyett.

Magányos farkas kontra kiszolgáló-team

Tegyük fel, hogy rátalálsz a tökéletes virtuális asszisztensre! Az illető elvégzi minden olyan feladatodat, ami nem kritikus fontosságú, mire te úgy döntesz, hogy kiruccansz egy jól megérdemelt nyaralásra Thaiföldre. Jó tudni, hogy a változatosság kedvéért áll melletted valaki, aki elkormányozza az ügyeket, és elvégzi a sürgős tűzoltást. Végre fellelgezhetsz! Azután két órával azelőtt, hogy Bangkokból Phuketra indulna a járatod, kapsz egy e-mailt: A VA-d munkaképtelen, és egy hétig kórházban lesz. Ezt a pechet! Széna, szalma, zabasztag, a nyaralásnak be*asztak. Nekem magamnak sincs inyemre, hogy egyetlen személytől függjek, és téged is óva intelek tőle. A csúcstechnológia világában ezt a fajta függőséget "egyedi hibapontnak" szokták nevezni — ilyenkor egyetlen gyenge láncszemre épül minden. Az IT* világában a "redundancia" ** kifejezést vevősalogatóként használják olyan rendszerek értékesítésénél, amelyek bármely adott részük meghibásodása vagy műszaki zavara esetén is képesek tovább működni. Ha virtuális asszisztensekről beszélünk, a redundancia egyet jelent a tartalék-kiszolgálószemélyzet meglétével. Azt javaslom, hogy magányos operátorok helyett egy VA-céget vagy

* információs technológia

** tartalék, többlet

háttér-teammel rendelkező VA-t fogadj fel. Bőven akad persze példa olyan emberekre, akik évtizedeken át fennakadás nélkül dolgoztak együtt egyetlen asszisztenssel, de szerintem ők inkább a kivételt, semmint a szabályt jelentik. Jobb félni, mint megijedni. Ráadásul az egyszerű katasztrófa-megelőzésen túlmenően a csoportstruktúra a képességek olyan tárházát bocsátja rendelkezésedre, amely egyszerre többféle feladat kiadását is lehetővé teszi számodra anélkül, hogy megfelelő képesítésű új ember keresgélésével kellene vesződnöd. A Brickwork és a YMII egyaránt ezt a fajta csoportstruktúrát példázzák — te magad egyetlen emberrel, egy személyes ügyfélkapcsolati menedzserrel állsz érintkezésben, aki azután kiadja a feladataidat a csoport legrátermettebb tagjainak a különböző műszakokban. Grafikai tervezésre van szükséged? El van intézve. Adatbázis-kezelő kell? Túl van tárgyalva. Én nem szeretek több emberrel egyeztetni és együttműködni. Egy helyen akarok megkapni mindent, és ezért hajlandó vagyok 10%-kal többet fizetni. Neked is azt ajánlom, hogy ne a fillérekre nézz, ha forintokat nyerhetsz.

A teamek előnyben részesítése nem azt jelenti, hogy a nagyobb feltétlenül jobb is, csupán azt, hogy több ember többre képes, mint egy. A legjobb VA, akit ez ideig alkalmaztam, egy indiai férfi, aki mögött öt háttér-asszisztens dolgozik. Három több mint elegendő lehet, de kettő is megüti a mércét. Az elsőszámú félelem: "Drágám, te vettél egy Porschét Kínában?"

Biztos vagyok benne, hogy neked is megvannak a magad félelmei. AJ esetében ez egyértelmű:

Az alvállalkozóim mára ijesztően sok mindent tudnak rólam — nem csupán az időbeosztásomat ismerik, de a koleszterinszintemet, a meddőségi-problémámat, a társadalombiztosítási számomat és a jelszavaimat is (köztük azt is, amelyik egy főként kamaszok által használt trágár szó). Néha elfog az aggodalom, hogy ha netán kihúszom náluk a gyufát, bármikor megterhelhetik a MasterCardomat egy 12 000 dolláros számlával az anantapuri Louis Vuittontól*.

A jó hír az, hogy a pénzügyi és egyéb bizalmas információkkal történő visszaélés ritka. Az összes interjú során, amelyeket ehhez a részhez készítettem, csupán egyetlenegy esetet találtam, amelyben visszaéltek az információkkal — pedig keményen és sokáig keresgéltem. Ebben az esetben egy * francia luxus divat- és bőrárucég túlhajszolt, egyesült államokbeli székhelyű VA volt az érintett, aki az utolsó pillanatban fogadott fel egy szabadúszót segítségnek.

Vésd jól az eszedbe a következőt — soha ne bízd magad frissiben felfogadott asszisztensre! A kisebb műveleteket végző virtuális asszisztenseknek tiltsd meg, hogy az írásos engedélyed nélkül alvállalkozásba adják a munkát kipróbálatlan szabadúszóknak! A tekintélyesebb és költségesebb cégek, például az alábbi példában szereplő Brickwork, szinte túlzó biztonsági intézkedéseket alkalmaznak, melyek a titoktartás megsértése esetén egyszerűvé teszi a családok lefülelését:

- * Az alkalmazott háttérét megvizsgálják, és aláíratnak vele egy titoktartási megállapodást az ügyfél-információk bizalmas kezelésére vonatkozó vállalati irányelvek értelmében.
- * Elektronikus belépőkártyát használnak a be- és kilépéshez.
- * A hitelkártya-információkat csak kiválasztott felügyelők használhatják fel.
- * Tilos bármiféle papírt kivinni az irodákból.
- * A különböző teamek között VLAN-alapú* hozzáférés-korlátozás van érvényben; ez biztosítja, hogy a szervezet különböző teamjeinek tagjai ne férjenek hozzá jogosulatlanul a többiek információihoz.
- * Rendszeresen ellenőrzik a nyomtatási naplókat.
- * Kiiktatják a hajlékonylemez-meghajtókat és az USB-kimeneteket.
- * BS779 tanúsítvánnyal bizonyítják a nemzetközi biztonsági szabványok teljesülését.
- * Biztonságossá teszik a VPN** csatlakozást.

Fogadni mernék, hogy a kényes adatok alighanem százszor biztosabb helyen vannak a Brickworknél, mint a saját számítógépeden.

Mégis jobban tesszük, ha az információtolvaj lást digitális világunk elkerülhetetlen velejárójának tekintjük, és a kárenyhítést szem előtt tartva elővigyázatossági intézkedéseket teszünk. Jomagam két szabályt alkalmazok a károk minimalizálására és gyors helyrehozására:

1. Soha ne használj betéti jellegű bankkártyát (debit card) online műveletekhez vagy távoli asszisztensekkel dolgozva! A jogosulatlan hitelkártya-terhelések — különösen az American Expressnél — problémamentesen és szinte azonnal visszavonhatók. Azoknak az összegeknek a visz-

* VLAN = virtuális helyi hálózat ** VPN virtuális magánhálózat
szaszterzéséhez azonban, amelyeket a csekk számládról emeltek le jogosulatlan betéti kártyahasználattal, csak papírmunkából több tucat órányira van szükség, a pénz visszakapása pedig — ha egyáltalán jóváhagyják — hónapokba telik.

2. Ha a virtuális asszisztensed a te nevedben fog felkeresni honlapokat, hozz létre új egyedi bejelentkezési nevet és jelszót, amelyeket az adott oldalakon használhat! A legtöbb esetben ugyanazt a bejelentkezési nevet és jelszót használjuk több honlapon is, és ez az óvintézkedés korlátozza a lehetséges kárt. Utasítsd az illetőt, hogy szükség esetén ezt az egyedi bejelentkezési nevet alkalmazza felhasználói fiókok létesítésénél új honlapokon! Vedd figyelembe, hogy ez különösen fontos olyan asszisztensek alkalmazása esetén, akiknek hozzáférésük van élő kereskedelmi honlapokhoz (fejlesztők, programozók stb.)!

Ha az információ- vagy identitás-tolvajlás eddig nem érintett téged, majd fog! Kövesd a fenti irányelveket, és amikor beüt a baj, rá fogsz jönni, hogy a legtöbb rémálomhoz hasonlóan ez is kezelhető és visszafordítható.

Az egyszerűség bonyolult művészete: Gyakori panaszok

Az asszisztensem egy tökkelütött hülye! Huszonhárom órájába telt, hogy leegyeztesse egy interjú időpontját! Ez volt az én első panaszom, úgy ám! 23 óra! Eléggé fel voltam paprikázva egy kiadós üvöltözéshez. Az eredeti e-mail, amelyet ennek az első asszisztensemnek írtam, elég világosnak tűnt.

Kedves Abdul!

Itt vannak az első feladatok, amelyek jövő kedd estére esedékesek. Kérlek, hívj, vagy küldj e-mailt, ha bármi kérdésed van:

1. Lépj rá a következő cikkekre: <http://www.msnbc.msn.com/id/12666060/si-te/newsweek/>, és szerezd meg Carol Milligan, valamint Marc és Julie Székely telefonos/e-mail/honlap-elérhetőségét! Keresd meg továbbá Rob Long ugyanezen információit is itt:

<http://www.msnbc.msn.com/id/12652789/site/news-week/>!

2. Ütemezz be félórás interjúkat Carollal, Marc/Julie-val és Robbal! Használd az én www.myevents.com címemet (felhasználónév: nemvalódi, jelszó: megnepróbáld), hogy előjegyezd őket a naptáramban a jövő hét bármely időpontjára keleti parti zónaidő szerint 9-21 óra között!

3. Keresd meg olyan egyesült államokbeli munkavállalók nevét, e-mail-címét és telefonszámát (a telefonszám a legkevésbé fontos), akik a főnökük vonakodása ellenére távmunka-megegyezéseket (hálózati távmunka) alkudtak ki! Az eszményi alanyok azok, akik az Egyesült Államokon kívülre utaztak. További kulcsszavak lehetnek a "teleworking" és "telecommuting". A kulcstényező az, hogy problémás főnökkel kellett egyezkedniük. Kérlek, küldj nekem hivatkozásokat a jellemzésükhöz, vagy írd egy bekezdést arról, hogy miért illenek a fent felvázolt profilba! Kíváncsian várom az eredményt! Kérlek, írd egy e-mailt, ha valami nem világos, vagy ha kérdéseid vannak!

A legjobbakat:

Tim

Az igazság az, hogy — én voltam a hibás. Ez nem valami jó nyitókérés, és már a megfogalmazása előtt is végzetes baklövéseket követtem el. Ha eredményes ember vagy, de nem szoktál hozzá az utasítások kiadásához, fogadd el, hogy kezdetben a legtöbb probléma a te hibádból fakad! Csábító ugyan, hogy rögtön ujjal mutogassunk a másakra, és düljünk-füljünk, de a legtöbb zöldfülű főnök elköveti ugyanazokat a tévedéseket, amelyeket én.

1. Elfogadtam az elsőszemélyt, akit a cég ajánlott, és nem álltam elő különleges kívánságokkal mindjárt a letelején.

Olyasvalakit kérj, akinek "kiváló" az angolsága, és említesd meg, hogy az illetőnek telefonbeszélgetéseket is le kell majd bonyolítania (még akkor is, ha ez nem igaz)! Ne habozz helyettesítőt kérni, ha ismételt kommunikációs nehézségeid támadnak!

2. Pontatlan utasításokat adtam.

Arra kértem az asszisztent, hogy ütemezzen be interjúkat, de nem jeleztem, hogy egy cikkhez van rájuk szükségem. Ő a korábbi ügyfelekkel végzett munkája alapján azt hitte, hogy fel akarok venni valakit, és arra fecsérelte az időt, hogy táblázatokat állítson össze, és átfésülje az online állásportálokat járulékos információkért, amelyekre nem volt szükségem.

Olyan mondatokat kellett volna írnom, amelyeket csak egyféleképpen lehet értelmezni, és amelyek megfelelnek egy második osztályos gyerek olvasási szintjének. Ez az igény még angol anyanyelvűek esetében is érvényes, hiszen világosabbá teszi a kéréseket. A kvízkérdésnek beüld szavak a pontatlanság álcái.

Vedd észre, hogy azt kértem tőle: jelezze, ha nem ért valamit, vagy kérdése van! Ez a helytelen megközelítésmód. Azt kérd a külföldi virtuális asszisztensedtől, hogy mielőtt hozzálatna a feladatokhoz, fogalmazza újra azokat, megerősítendő, hogy a teendőjét megértette.

3. Engedélyt adtam neki az időpocsékolásra.

Az ebből fakadó kár a következő intézkedéssel enyhíthető. Miután az asszisztensed néhány órát foglalkozott a feladattal, kérj tőle helyzetjelentést annak bizonyítására, hogy a feladat érthető és megvalósítható! Egyes feladatokról a kezdeti próbálkozások után kiderül, hogy képtelenségek.

4. Egy héttel későbbre tűztem ki a határidőt.

Alkalmazd Parkinson törvényét, és úgy add ki a feladatokat, hogy maximum 72 órán belül el kelljen végezni azokat! Nálam a 48- és 24-órás határidők váltak be leginkább. Ez újabb kényszerítő ok arra, hogy kis csoportot alkalmazz (három vagy több fővel) egyetlen személy helyett, akit könnyen túlterhelhetnek több ügyfél utolsó pillanatra halasztott kérései. A rövid határidők alkalmazása nem azt jelenti, hogy kerüljük a nagyobb lélegzetű feladatokat (pl. üzleti tervek), hanem azt, hogy tagoljuk ezeket kisebb mérföldkövek kitűzésével, amelyekig rövidebb időkereten belül is el lehet jutni (vázlat, konkurencia-elemzés összefoglalói, fejezetek stb.).

5. Túl sok feladatot adtam neki, és nem állítottam fel fontossági sorrendet.

Azt tanácsolom, hogy amikor lehet, egyszerre csak egy feladatot küldj, de kettőnél semmiképp se többet! Ha azt akarod, hogy a számítógéped lefagyjon vagy összeomoljon, nyiss csak meg egy időben húsz ablakot és alkalmazást! Ha ugyanezt akarod elérni az asszisztensednél, adj ki neki egy tucat feladatot anélkül, hogy rangsorolnád őket! Jusson eszedbe a mantránk: Mielőtt átruháznád a feladatokat, végezz köztük nagytakarítást!

HOGYAN FEST egy jó feladatkiadó e-mail a virtuális asszisztensnek? A következő példát nemrégiben küldtem el egy indiai VA-nak, akinek eddigi eredményeit csak a ragyogó jelzővel illelhetem:

Kedves Sowmya!

Köszönöm. A következő feladattal szeretném kezdeni.

FELADAT: Egyesült-államokbeli férfimagazinok (például: maxim, stuff, GQ, esquire, blender stb.) szerkesztőinek nevére és e-mail-címére van szükségem, akik könyveket is írtak. Ilyen személy például AJ Jacobs, aki az Esquire főszerkesztője (www.ajjacobs.com). Az ő adatai már rendelkezésemre állnak, további hozzá hasonló emberekre van szükségem.

Meg tudod oldani? Ha nem, kérlek értesíts! Légy szíves, válaszolj, és megerősítésként írd le, hogyan szándékozol elvégezni ezt a feladatot!

HATÁRIDŐ: Mivel szorít az idő, a következő e-mailed után láss hozzá, majd három óra múlva állj meg, és tájékoztass, milyen eredményre jutottál! Kérlek, ha teheted, nyomban kezdj neki a feladatnak! A határidő erre a három órára és az eredmény-beszámolóra keleti parti zónaidő szerint a hétfői nap vége.

Köszönöm mihamarabbi válaszodat:

Tim

Rövid, kedves és lényegre törő. Világos fogalmazás és így világos utasítások, melyek világos gondolkodásból fakadnak. Gondolkozz egyszerűen!

A KÖVETKEZŐ NÉHÁNY fejezetben a kommunikációs készséget, amelyet a virtuális asszisztensekkel végzett kísérleteid során kifejlesztesz, egy sokkal nagyobb és gusztustalanul nyereséges játéktérre terjesztjük ki: az automatizálásra. A soron következő kiszervezés arányaihoz mérten a feladatok átruházása gyerekjátéknak fog tűnni.

Az automatizálás világában nem minden üzleti modellt teremtenek egyenlőnek. Hogyan építhetsz fel egy céget és hangolhatod össze minden részletét anélkül, hogy a kisujjadat mozdítanád? Hogyan automatizálhatod a készpénz-befizetéseket a bankszámlára úgy, hogy kiküszöböld a leggyakoribb problémákat? Az egész azzal kezdődik, hogy tisztába jössz a választási lehetőségekkel, az információáradat elkerülésének művészetével, valamint azokkal az eszközökkel, amelyeket a későbbiekben "műzsáknak" fogunk nevezni.

A következő fejezet tervrajz az első lépésekhez: a termék megfelelő megtalálásához.

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

1. Szerezz egy asszisztenst — még ha nincs is rá szükséged!

Szokj hozzá annak kényelméhez, hogy nem téged utasítgatnak, hanem te adod ki az utasításokat! Kezdd egy egyszeri próbaprojekttel vagy egy apró és ismétlődő (lehetőleg napi rendszerességű feladattal!

Az alábbi — földrajzi felosztásban közölt — honlapok hasznos források lehetnek:

Egyesült Államok és Kanada (óránként 20 dollártól)

<http://assistu.com/client/clientjows.html>

http://www.yourvirtualresource.com/looking_for_a_va.htm

<http://ivaa.org/RFP/index.php>

<http://www.canadianva.net/files/va-locator.html> (Kanadában)

www.onlinebusinessmanager.com

Észak-Amerika és nemzetközi (óránként 4 dollártól)

www.elance.com (A következőket keresd: "virtual assistants", "personal assistants", és "executive assistants".) Az Elance-on található ügyfél visszajelzések révén találtam meg ez ideig legjobb virtuális asszisztensemét, aki óránként 4 dollárba kerül.

India

www.b2kcorp.com (óránként 15 dollártól) A Fortune 10-es olajtársaságoktól és a Fortune 500-as ügyfelektől a legtekintélyesebb számviteli cégekig és az Egyesült Államok szenátusának tagjaiig a Brickwork mindenki igényeit képes kielégíteni. Ez szigorúan öltöny-nyakkendőes működésük költségeiben is tükröződik — csak üzleti ügyekkel foglalkoznak. Semmi virág a nagynéninek.

www.yourmaninindia.com (óránként 6,25 dollártól) a YMII üzleti és személyes megbízásokat egyaránt teljesít, képes a valósidejű együttműködésre (a nap 24 órájában, a hét minden napján vannak szolgálatban embereik), és azalatt is el tudja végezni a munkát, amíg te alszol. Az angol nyelvi képességek és eredményesség terén óriási különbségek vannak a VA-k között, tehát készíts egy interjút a tiédde, mielőtt munkához lát vagy fontos feladatokkal bízod meg!

2. Szerényen kezdj, de nagystílusúan gondolkozz!

Tina Forsyth, egy online üzleti menedzser (magasabb szintű virtuális asszisztens), aki hat számjegyű jövedelemmel rendelkező ügyfeleknek segít elérni a hét számjegyet az üzleti modelljük újratervezésével, a következőket javasolja:

Vizsgáld meg a tennivalóid listáját — mi éktelenkedik rajta a legrégebben?

Valahányszor félbeszakítanak, vagy áttérsz egy új feladatra, tedd fel magadnak a kérdést: "El tudná ezt végezni egy virtuális asszisztens?"

Vedd számba az érzékeny pontokat — mi okozza neked a legtöbb kudarcélményt és unalmat?

Íme néhány gyakori időrabló feladat az Interneten jelenlévő kisvállalkozásoknál.

- Cikkek közreadása, amelyek a honlapra terelik a forgalmat, valamint levelezőlisták kiépítése.
- Részvétel vitafórumokon és üzenőfelületeken (message board), illetve ezek moderálása.
- Kapcsolt vállalkozások programjának menedzselése.
- Hírlevelek és blogok anyagának elkészítése és felrakása.
- Tényfeltárás és kutatás új marketing-kezdemenyvezések után, vagy a jelenlegi marketing-erőfeszítések elemzése.

Ne várj csodákat egyetlen VA-tól, de ne is becsüld alá! Engedd kicsit lazábbra a gyeplőt! Ne adj ki hülye feladatokat, amelyek inkább felemésztik az idődet, semmint megtakarítanak! Aligha van értelme 10-15 percet vacakolni azzal, hogy elküldesz egy e-mailt Indiába, melyben árajánlatot kérsz egy repjegyre, amikor ugyanezt a feladatot te magad is elvégezheted a neten tíz perc alatt, és még a rákövetkező oda-vissza egyeztetést is elkerülheted.

Bújj ki a csigaházadból — ez a lényege ennek a gyakorlatnak! Ha a VA alkalmatlannak bizonyul, még mindig visszaigényelheted magadnak a feladatot, úgyhogy próbálgasd csak bátran a képességeik határait!

3. Határozd meg az öt legidőrablóbb nem-munkahelyi feladatodat, valamint öt olyan személyes jellegű feladatot, amit már a pusztán élvezet miatt is kiadhatnál!

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Alkalmazd a kritika-szendvicset! (2 napon át, azután hetente egyszer)

Jó esély van rá, hogy valaki — legyen bár munkatárs, főnök, vevő, vagy a nagy ő — bosszantó vagy minősíthetetlen dolgot tesz. Ahelyett, hogy az összeütközéstől való félelemben kerülnéd a témát, édesítsd meg a keserű pirulát, és kérd meg az illetőt, hogy hozza helyre a bakit! Határozd el, hogy két napon át naponta egyszer, azután pedig a következő három hét minden csütörtökön (hétfőtől szerdáig túl feszült a helyzet, a péntek viszont túlságosan laza) elkészítéd valakinek azt, amit én "kritika-szendvicznek" nevezek! Írd be a feladatot a naptáradba! Azért hívom kritika-szendvicznek, mert először megdicséred az illetőt valamiért, azután tálalod a kritikát, majd egy elterelő dicsérettel hátrálsz ki a kényes témából. Következzék egy példa egy feljebbvalóval vagy főnökkel, melyben a kulcsszavakat és fordulatokat kiemeltem.

Te: Szia, Mara. Van egy perced?

Mara: Persze. Mi a baj?

Te: Először is szeretném megköszönni neked, hogy segítettél a Meelie Worm számlával [vagy bármivel] kapcsolatban. Igazán értékelem, hogy megmutattad, hogyan kezeljem a dolgot.

Utánozhatatlan vagy a szakmai problémák megoldásában.

Mara: Szóra sem érdemes.

Te: A következő dologról van szó.* Mostanában rengeteg munka hárult mindenkire, és úgy érzem**, hogy egy kicsit összezsugorítottam a hullámok. Általában teljesen világos számomra a dolgok fontossági sorrendje***, de mostanában nehezen tudtam kiokumálni, mely feladatok állnak a lista élén. Tudnál segíteni nekem azzal, hogy amikor csöstül jönnek a teendők, rámutatsz közülük

a legfontosabbakra? Biztos, hogy csak velem van a baj,**** mégis igazán nagyra értékelném a dolgot, és azt hiszem, sokat segítenél vele.

Mara: Hmm? majd meglátom, mit tehetek.

Te: Ez nagyon sokat jelent nekem. Köszönöm. Míg el nem felejttem-***** a múlt heti prezentáció remek volt.

Mara: Úgy találtad? Bla-bla-bla...

* Ha egy mód van rá, ne ejtsd ki a probléma szót!

** Senki sem szállhat vitába az érzéseiddel, használd hát ki ezt a külső körülményekkel kapcsolatos viták megelőzésére!

*** Figyeld meg, hogy kivettem a mondatból a "te" szócskát az ujjal mutogatás elkerülésére — még ha közvetetten beleértendő is! Az "általában teljesen világosan meghatározod a dolgok fontossági sorrendjét" úgy hangzik, mint egy sunyi sértés. Ha a "nagy ő" a beszélgetőtársad, elhagyhatod ezt a formalitást, de soha ne mondd azt, hogy "te mindig ezt és ezt csinálod", mert csak vitát robbantasz ki vele!

**** Ezzel egy kicsit oldod a feszültséget. A lényeget már úgylis kimondtad.

***** A "míg el nem felejttem" nagyszerű átkötés a záró bókra, amivel egyben elterelheted a témát, és feszélyezettség nélkül kihátrálhatsz a kényes helyzetből.

9.

Jövedelem-robotpilóta I.

TALÁLJ RÁ A MÚZSÁRA!

Csak állítsd be, és utána el is felejtheted!

RON POPEIL, a RONCO alapítója; több mint egymilliárd dollár értékű forgonyársas grillsütő eladása fűződik a nevéhez

Ami a módszereket illeti, kismillió akad belőlük, elv azonban kevés van. Aki felfogja az elveket, sikerrel választhatja ki a saját módszereit. Aki azonban az elveket semmibe véve a módszereket próbálgatja, bizonyos bajba jut.

RALPH WALDO EMERSON

A reneszánsz minimalista

Douglas Price egy újabb gyönyörű nyári reggelre virradt brooklyni barna homokkő házában. A legfontosabbal kezdte: a kávéval. Az időeltolódás okozta fáradtsága enyhe volt, figyelembe véve, hogy nem sokkal korábban tért haza egy kéthetes kóborlásról Horvátország szigetei között. És ez csak egy volt a hat ország közül, amelyeket az elmúlt 12 hónapban felkeresett. Következőként Japánt vette tervbe.

Mosolyogva dűnnyögött magában, miközben kávésbögréjével a kezében odabaktatott Mac gépéhez, hogy elsőként a személyes e-mailjét ellenőrizze. 32 üzenete volt, és mind jó hírt hozott.

Egyik barátja és üzleti partnere, aki szintén a Limewire társalapítója volt, tájékoztatta a legfrissebb fejleményekről: A Last Bamboo, felfutó vállalkozásuk — amely arra készül, hogy forradalmasítsa a peer-to-peer technológiát* —, az utolsó simításokat végzi a fejlesztésen. Ez lehet az ő aranytojást tojó tyúkjuk, de Doug még hagyta, hogy a mérnökök lefussák a maguk köreit.

A Sámson Projects — Boston egyik legmenőbb kortárs művészeti galériája — elismerését fejezte ki Doug legutóbbi munkájáért, és felkérte, hogy

* fájlok és adatállományok megosztását, társfelhasználói fájlcserét lehetővé tevő technológia, melynek lényege, hogy az informatikai hálózat végpontjai kitüntetett központ nélkül, közvetlenül egymással állnak kapcsolatban

— mint a hangmérnökük — terjessze ki tevékenységét új kiállításai megszervezésében.

A bejövő postafiók utolsó e-mailje egy rajongó levele volt "Démon Doc"-nak címezve, melyben onlines VI.O.I. című legújabb instrumentális hip-hop albumát dicsérte. Doug az általa "szabad

zenei forrásnak" nevezett formában adta ki albumát — bárki ingyenesen letölthette, és bármely szám hanganyagát felhasználhatta a saját szerzeményeiben.

Újra elmosolyodott, lehúzta erős pörkölésű kávéja maradékát, és kinyitott egy ablakot, hogy sorra vegye az üzleti e-maileket. Ez jóval kevesebb idejébe került. Ami azt illeti, kevesebb, mint félóra aznap, és két órába egész héten.

Milyen nagyot változtak a dolgok.

Két évvel korábban, 2004 júniusában, Doug lakásán ellenőriztem az e-mailjeimet, remélve, hogy hosszú ideig ez lesz az utolsó alkalom. Órákon belül indulnom kellett a New York-i JFK reptérre, ugyanis egy meghatározatlan idejű barangolásra készültem a világ körül. Doug élvezettel figyelt. Ő is hasonló terveket dédelgetett, és végre kiszabadulóban volt egy kockázati tőkével finanszírozott kezdő internetes vállalkozás rabságából, amely valaha nagy durranás volt és Doug szenvedélye, ekkorra azonban már csak egy meló. A dot-com korszak örömmámora rég lecsengett, és vele a nagy esélyek az eladásra vagy a tőzsdére vitelre.

Doug búcsút vett tőlem, és miközben a taxi elindult a járdaszegély mellől, döntésre jutott — elég a bonyodalmas ügyekből. Itt az ideje visszatérni az alapokhoz.

A Prosoundeffects.com-nak, amelyet 2005 januárjában indított be, miután egy hétig tesztelte az eladásait az eBay-en, egyetlen célja volt, mégpedig az, hogy rengeteg pénzt termeljen Dougnak, minimális időbefektetéssel.

És ezzel vissza is jutottunk Doug üzleti e-mailjeinek bejövő postafiókjához 2006-ban.

Tíz megrendelés volt benne hangkönyvtárakra, vagyis olyan CD-kre, melyeket filmproducerek, zenészek, videojáték-tervezők és más hangközlési szakemberek használnak, nehezen megszerezhető hangok — legyen az akár egy lemming dorombolása, vagy egy egzotikus hangszer — hozzáadására a saját alkotásaikhoz. Ezek Doug termékei, ám nincsenek a tulajdonában, hiszen ehhez tényleges raktárkészlet és készpénz tőke szükségeltetne. Az ő üzleti modellje ennél elegánsabb. Íme jövedelemáramlásának egyik útja:

1. Egy reménybeli vevő meglátja kattintásonként fizetendő (PPC) hirdetését a Google-on vagy egy másik keresőprogramon, és rákattint a honlapjára, a www.prosoundeffects.com-ra.
2. A vevőjelölt betesz egy terméket 325 dollárért (ez az átlagos vételár, bár az árak 29 dollártól 7500 dollárig terjednek) egy Yahoo-kosárba, és Doug e-mailben automatikusan máris megkap egy PDF-fájlt az összes számlázási információval és a szállítási feltételekkel.
3. Doug hetente háromszor megnyom egyetlen gombot a Yahoo menedzsment-oldalán, hogy levegye a pénzt valamennyi vevője hitelkártyájáról, és betegye a saját bankszámlájára. Azután elmenti a PDF-fájlokat Excelben megrendeléseként, és a megrendeléseket e-mailben elküldi a CD-könyvtárak gyártóinak. Ezek a cégek postán elküldik a termékeket Doug vevőinek — ezt nevezik közvetlen szállításnak —, Dougnak pedig a kiskereskedelmi ár alig 45%-át kell kifizetnie, 90 napon belül (90 napos meghitelezés).

A teljes hatás kedvéért vegyük szemügyre Doug rendszerének matematikai szépségét!

Dougot minden 325 dolláros megrendelés után — amely neki a kiskereskedelmi ár 45%-ába kerül — 178,85 dollár illet meg. Ha levonjuk a kiskereskedelmi ár 1%-át (325 dollár 1%-a = 3,25 dollár) a Yahoo Store tranzakciós díjára, valamint 2,5%-át (325 dollár 2,5%-a = 8,13 dollár) a hitelkártya kezelési díjára, akkor Dougnak ezen az egyetlen eladáson 167,38 dollár adózás előtti nyeresége marad.

Ezt szorozd meg tízzel, és máris 1673,80 dollár nyereségünk van félórányi munkáért. Doug 3347,60 dollárt keres óránként, és nem kell előzetesen termékeket vásárolnia. Az indulókölsége 1200 dollár volt a honlaptervezésért, ami már az első héten megtérült. A kattintásonként fizetendő hirdetési költsége havonta körülbelül 700 dollárt kóstál, a Yahoo-nak pedig 99 dollárt fizet havonta a rendszerük és a vásárlókosaruk használatáért.

Hetente kevesebb, mint két órát dolgozik, és sokszor havi tízezer dollárnál is többet keres, még hozzá mindennemű pénzügyi kockázat nélkül.

Manapság Doug zeneszerzéssel, utazással, és — az izgalom kedvéért — új üzleti lehetőségek felderítésével tölti az idejét. A Prosoundeffect.com nem az élete értelme, de szertefoszlatta minden anyagi aggodalmát, és felszabadította az elméjét, hogy más dolgokra összpontosíthasson.

Te mihez kezdenél, ha nem kellene a pénzzel törődnöd? Ha követed az e fejezetben leírt tanácsot, hamarosan választ kell találnod erre a kérdésre!

Itt az ideje, hogy megtaláld a múzsádat!

MILLIÓ ÉS EGY módja van annak, hogy megkeressünk egymillió dollárt. A franchise-tevékenységtől a szabadúszó szaktanácsadásig a lista végtelen. Szerencsére e lista legtöbb pontja alkalmatlan a mi céljainkra. Ez a fejezet nem olyan embereknek szól, akik céget akarnak vezetni, hanem olyanoknak, akik cégtulajdonosok akarnak lenni, ám az idejüket nem akarják az üzletre áldozni.

Amikor ismertetem ezt az elképzelést, az emberek többé-kevésbé szabványosan reagálnak: Hogy micsoda?

Nem tudják elhinni, hogy a világ bombasikerű vállalatának zöme nem maga gyártja a saját termékeit, nem maga válaszol a telefonjaira, szállítja a termékeit, és szolgálja ki a vevőit. Százával akadnak olyan vállalatok, amelyek azért léteznek, hogy mások helyett dolgozzanak és ellássák ezeket a feladatokat, rentábilis infrastruktúrát biztosítva bárkinek, aki tudja, hol található meg őket. Azt gondolod, hogy a Microsoft maga gyártja az Xbox 360-at, vagy hogy a Kodak maga tervezi és forgalmazza a digitális fényképezőgépeit? Akkor bizony rosszul gondolod. A Flextronics végzi mindkettőt, egy szingapúri székhelyű tervező- és gyártó cég, melynek harminc országban vannak telephelyei és 15,3 milliárd dollár az éves bevétele. Az Egyesült Államok legnépszerűbb mountain bike (hegyikerékpár) márkáit egytől-egyig ugyanaz a három-négy kínai üzem gyártja. A telefonos ügyfélszolgálati központok tucatjai csak megnyomnak egy gombot, hogy lebonyolítsák a világ JC Penneys üzleteinek hívásait, egy másikat, hogy válaszoljanak a Dell Computershez beérkező hívásokra, és megint egy másikat, hogy fogadják a hozzám hasonló Újgazdagok hívásait.

Mindez gyönyörűségeken egyszerű és olcsó.

Mielőtt azonban felépítjük ezt a virtuális szerkezetet, szükségünk van egy eladható termékre. Ha egy szolgáltató cég tulajdonosa vagy, ez a rész a segítségedre lesz abban, hogyan alakíthatod át a szakértelmedet szállítható tartós fogyasztási cikké, hogy elkerüld az óránkénti elszámolású üzleti modellt. Ha az alapoktól indulsz, egyelőre hagyd figyelmen kívül a szolgáltató-üzletágakat, hiszen a folyamatos kapcsolattartás a vevőkkel megnehezíti a távolmaradásodat!*

Hogy tovább szűkítsük a területet, a céltermékünk tesztelése nem kerülhet többé ötszáz dollárnál, négy héten belül alkalmassá kell válnia az automatizálásra, és — amikor már beindult — nem igényelhet többet heti egy nap menedzselésnél.

Használhatunk arra egy céget, hogy megváltoztassuk a világot, mint a Body Shop vagy a Patagonia? Persze, de itt nem ez a célunk.

* Létezik kisszámú kivétel, például az online tagsági oldalak, amelyeknél nincs szükség tartalomfrissítésre, ám általános szabály, hogy a termékek sokkal kevesebb ellenőrzést igényelnek, és hamarabb eljuttatnak az EHIJ-dig.

Használhatunk arra egy céget, hogy tőzsdei bevezetés vagy eladás útján pénzzé tegyünk? Hogyne, de itt nem is ez a célunk.

A mi célunk egyszerű: megteremteni egy automatizált eszközt, amely anélkül termel pénzt, hogy elrabolná az időnket. Ennyi az egész.* Én ezt az eszközt "múzsának" fogom nevezni, ahol csak lehetséges, hogy elkülönítsem a félreérthető "cég" kifejezéstől, amely egyaránt utalhat egy limonádébüfére és Fortune 10-es olajkonzemre — a mi célunk behatároltabb, és így pontosabb megnevezést követel.

Kezdjük tehát a legfontosabb dolgokkal: a készpénzáramlással és az idővel! E két valutanem birtokában minden lehetséges, nélkülük viszont semmi.

Miért kell már kezdetben szem előtt tartanunk a végecélt?

Egy tanmese

Sarah izgatott.

Két hete annak, hogy a golfozóknak szánt humoros póló-árucikksorozata felkerült az Internetre, és 6átlagban napi öt pólót ad el, darabját 15 dollárért. A darabonkénti költsége öt dollár, úgyhogy 24 óránként bruttó ötven dollár profitot termel (mínusz 3% hitelkártyadíjakra), mivel a szállítás és

kezelés költségét áthárítja a vevőkre. Hamarosan meg is térülne az első 300 póló megrendelésének ára (beleértve a nyomóklisé, az üzembe helyezés stb. költségét) — ám ő többet akar keresni. Jó példa ez a szerencse forgandóságára, tekintetbe véve az első terméke sorsát. 12 000 dollárt költött egy csúcstechnikájú babakocsi kifejlesztésére fiatal anyák számára (neki magának sosem volt gyermeke), ám, mint kiderült, egy lelket sem érdekelt a dolog.

A pólókat ellenben tényleg vették, csak hogy az eladások üteme kezdett lelassulni.

Úgy tűnt, Sarah elérte az online eladási plafonját, hiszen az anyagilag jól eleresztett, ám tudatlan versenytársak mostanság túl sokat költenek reklámra, és ezzel az egekig emelik a költségeket.

Azután belésvillan az ötlet — a kiskereskedelem!

Sarah puhatolozik a helyi golfüzlet vezetőjénél, Billnél, aki rögtön érdeklődni kezd a pólók árusítása iránt. Sarah egészen felvillanyozódik.

Bill a szokásos 40%-os minimumkedvezményt kéri a nagybani árra, ami

* A múzsák biztosítják az időt és az anyagi függetlenséget, hogy rekordidő alatt megvalósíthasd az álommenetrendedet, ami után már megteheted (és sokan meg is teszik), hogy további vállalatokat indítsz be, és megváltoztatod velük a világot, vagy eladod őket.

azt jelenti, hogy Sarah most 15 dollár helyett 9-ért tudja eladni a pólókat, és a nyeresége 10 dollárról 4-re zuhan. Sarah úgy dönt, megpróbálkozik a dologgal, és felkeres további három üzletet is a környező városokban. A pólókat ugyan kezdik vinni a polcokról, ám hamar felismeri, hogy a csekélyke nyereségét felemészítik azok a többletórák, amelyeket a számlák és a járulékos adminisztráció intézésével tölt.

Úgy határoz, hogy e munka megkönnyítése céljából megkeres egy forgalmazót*, egy olyan vállalatot, amely szállítási raktárként működik, és különféle gyártók termékeit értékesíti golfüzleteknek szerte az országban. A forgalmazót érdeklí a dolog, és a szokott árszabását kéri — 70% engedményt a kiskereskedelmi árból, vagyis egy pólóért 4,50 dollárt fizetne — így azonban Sarah darabonként ötven centet bukna. Elutasítja az ajánlatot.

A helyzetet tovább súlyosbítja, hogy a négy helyi üzlet máris elkezdte leértékelni a pólóit az egymás közt folytatott verseny jegyében, és ezzel a saját árrésüket emészti fel. Két héttel később az utánrendelések megszűnnek. Sarah felhagy a kiskereskedelemmel, és elcsüggedve visszatér a honlapjához. Az új versenytársak megjelenése miatt az online eladások úgyszólván a nullára csökkentek. Még az indulóbefektetése sem térült meg, és további ötven póló áll a garázsában. Nem valami fényes helyzet.

Megfelelő teszteléssel és tervezéssel mindez megelőzhető lett volna.

ED "MR. CREATINE" BYRD nem Sarah. Ő nem fektet be légvárakba.

San Franciscó-i székhelyű vállalata, az MRI forgalmazza az NO₂-t, amely 2002 és 2005 között a legkelendőbb táplálék-kiegészítő volt az Egyesült Államokban, és a több tucatnyi utánzat ellenére mindmáig megtartotta piacvezető pozícióját. Ed ezt okos teszteléssel és pozicionálással, valamint ragyogó forgalmazási módszerekkel érte el.

A gyártás megkezdése előtt az MRI a termékéről szóló olcsó könyvet reklámozta a férfi egészségmagazinok egyegyedoldalas hirdetéseiben. Mihelyt az igény egy hegynyi könyvrendelés révén bizonyítást nyert, az NO₂ árát a vérlázítóan magas 79,95 dollárban szabták meg, amivel a piac legmagasabb árfekvésű termékeként pozicionálták, és országszerte kizárólag a GNC üzletekben árusították. Senki másnak nem adtak engedélyt az értékesítésére.

Mi értelme lehet annak, hogy az ember saját maga korlátozza az üzleti forgalmát? Akad rá egy-két nyomós indok.

* A forgalmazókat "nagykereskedőknek" is nevezik.

Először is, minél több a konkurens viszonteladó, annál hamarabb tűnik el a terméked a piacról. Ez volt Sarah egyik hibája is.

A dolog a következőképpen működik: "A" viszonteladó a te 50 dolláros ajánlott fogyasztói áradon értékesíti a terméket, azután "B" viszonteladó 45 dollárért adja, hogy versenyezzen "A"-val, majd "C" elkezd 45 dollárért árulni, hogy kenterbe verje "A"-t és "B"-t. Egyik pillanatról a másikra már senkinek sem nyereséges a terméked értékesítése, és az utánrendelések elapadnak. A termék halott,

és neked új terméket kell létrehoznod. Pontosan ez az oka annak, hogy oly sok vállalatnak hónapról-hónapra egyre újabb termékeket kell kifejlesztenie. Nem kis vesződés.

Nekem hat esztendeje egyetlenegy táplálék-kiegészítőm van, a Brain-QUICKEN® (BodyQUICK® néven is forgalmazzák), ám az árrést sikerült szinten tartanom azáltal, hogy a nagykereskedelmi forgalmazást, különösen az online forgalmazást, egy-két vezető viszonteladóra korlátoztam, akik komoly mennyiségeket képesek eladni a termékből, és beleegyeznek, hogy nem mennek egy minimális fogyasztói ár alá.* Másként a zsvány akciózók az eBay-en és a független családi vállalkozások tönkretennének.

Másodsor, ha kizárólagos forgalmazást ajánlasz valakinek — amit a legtöbb gyártó igyekszik elkerülni —, az előnyödre is válhat. Mivel egyetlen cégnek kínálsz fel a forgalmazás 100%-át, kialakíthatod a magasabb árrést (kisebb engedményt adva a kiskereskedelmi árból), a fokozottabb marketing-tevékenységet az üzletekben, a rövidebb fizetési határidőket és egyéb kedvezményeket. Kritikus fontossággal bír, hogy mielőtt egyáltalán elköteleznéd magad egy termék mellett, meghatározd, hogyan fogod azt értékesíteni és forgalmazni. Minél több közvetítő kereskedőt vonsz be, annál magasabban kell megszabnod az árrésedet, hogy a lánc minden szemének nyereséges maradjon az üzlet.

Ed Byrd felismerte ezt, és példát mutatott arra, hogyan csökkenthető a kockázat és növelhető a profit, ha az ember az árral szemben úszik. És a forgalmazási csatornák kiválasztása a termék előtt csak egy példa a sok közül.

Ed egy Lamborghinivel furikázik odalenn a kaliforniai parton, amikor éppen nem utazik és nem az irodában tartózkodik kicsi, de céltudatos team-

* Törvénytelen ugyan szabályozni, hogy mennyiért árusíthatja valaki a termékedet, azt azonban megszabhatod, hogy mennyi legyen a termék ajánlott fogyasztói ára. Ezt úgy teheted meg, hogy az Általános Üzleti Feltételeidbe (AÜF) belefoglalsz egy irányelvet a minimális ajánlott fogyasztói árral kapcsolatban, amely automatikusan elfogadásra kerül, amikor egy nagykereskedő írásos megrendelést tesz nálad. AÜF- és megrendelési űrlap-minták találhatóak a www.fourhourworkweek.com-on.

jével és két ausztrál juhászkutyájával. És ez a végeredmény nem a véletlen műve. Ed — és általában az Újgazdagok — terméktervezési módsze* rei könnyen leutánozhatók.

Lássuk, hogyan teheted ezt meg a lehető legkevesebb lépésben!

Első lépés: Válassz ki egy költséghatékonyan megcélozható piaci rést!

Fiatalabb koromban... [nem] akartam, hogy beskatulyázzanak... Ma viszont az ember éppen hogy a skatulyába vágják. Ez az ő piaci rése - JOAN CHEN, színésznő;

Az utolsó császárból és a Twin Peaksből ismert

Az igényt megteremteni nehéz dolog. Az igényt kielégíteni annál könnyebb. Ne próbálkozz azzal, hogy megalkotsz egy terméket, és azután keresgéled, hogy kinek is tudnád eladni! Inkább találgass egy piacot — határozd meg a vevőkörödöt —, és azután keress vagy fejlessz ki számukra egy terméket!

Jómagam diák és sportoló voltam, tehát e piacoknak fejlesztettem termékeket, lehetőség szerint a férfilakosságra összpontosítva. A hangoskönyv, amelyet felsőoktatási tanácsadók számára készítettem, azért bukott meg, mert sohasem voltam felsőoktatási tanácsadó. A rákövetkező gyorsolvasószemináriumot azután dolgoztam ki, hogy rájöttem, a diákokat pofonegyszerűen elérhetem, az üzlet pedig azért volt sikeres, mert — magam is diák lévén — tisztában voltam az igényeikkel és a pénzköltési szokásaikkal. Légy te magad is a célpiacod tagja, ne csak találgass, hogy mire van szükségük az embereknek, és mit lesznek hajlandóak megvenni!

Kezdj kis méretekben, de gondolkodj nagystílusban!

: Egyesek egyszerűen zabálják a törpe-szórakoztatóipart!

DANNY BLACK (127 cm), a Shortdwarf.com* résztulajdonosa

Danny Black törpéket ad bérbe szórakoztatóműsorokhoz, óránként 149 dollárért. Ez aztán a piaci rés, nem igaz?

Azt mondják, ha mindenki a te vevőd, akkor senkinek sem adsz el. Ha azzal a célkitűzéssel látsz munkához, hogy kutyabarátoknak vagy autókedvelőknek adsz el egy terméket, akár bele se kezdj! Drága mulatság ilyen széles piacnak hirdetni, ráadásul túl sok termékkel és ingyenes információval

kell versenyezned. Ha ellenben a németjuhászok idomítására összpontosítasz, vagy a veterán Ford-kocsik helyreállításához fejlesztesz ki egy terméket, a piac és a konkurencia máris összezsugorodik, vagyis olcsóbban érheted el a vevőidet, és könnyebben szabhatsz magasabb fekvésű árat.

A BrainQUICKEN-t eredetileg diákoknak fejlesztettem ki, ám a piac túl szétszórtnak és nehezen elérhetőnek bizonyult. Diák-sportolóktól kapott pozitív visszajelzések alapján újra bevezettem a terméket a piacra Body-QUICK néven, és olyan magazinokban hirdetve teszteltem, amelyeknek az olvasóközönsége harcművészekből és erőemelőkből áll. Ezek a piacok az egyetemi hallgatók roppant számához képest aprók ugyan, mégis számottevőek. Az alacsony médiaköltség és a konkurencia hiánya lehetővé tette számomra, hogy ezekben a szegmensekben én uraljam a piacot az első "idegtevékenység-gyorsítóval."* Nyereségesebb nagy hálnak lenni egy kis tóban, mint szürke kis snecinek egy nagy tóban. S hogy honnan tudhatod, hogy a tavad elég nagy az EHV-d kitermelésére? Ha kíváncsi vagy egy való életből vett, részletes példára arról, hogy miként határoztam meg nemrégiben egy termék piacméretét, olvasd el e könyv kísérő-honlapján a "Múzsamatek" (Muse Math) című részt!

A nyereséges piaci rések megtalálásához tedd fel magadnak a következő kérdéseket!

1. Mely társadalmi, iparági és szakmai csoportokhoz tartozol vagy tartoztál régebben, illetve mely csoportok igényeivel vagy tisztában — legyen szó akár a fogorvosokról, mérnökökről, sziklamászókról, biciklis turistákról, az autorestaurálás megszállottjairól, a táncosokról vagy másokról?

Vizsgáld meg kreatívan a szakmai életrajzodat, munkatapasztalatodat, fizikai alkatodat és hobbijaidat, és állíts össze egy listát mindazokról a múltbeli és jelenlegi csoportokról, melyekkel azonosulni tudsz! Figyeld meg, milyen termékeket és könyveket vásárolsz te magad — beleértve az Internetes és attól független előfizetéseidet —, és tedd fel magadnak a kérdést: "Mely embercsoportok veszik ugyanezeket a termékeket?" Milyen magazinokat, honlapokat és hírleveleket olvasol rendszeresen?

2. Az általad azonosított csoportok közül melyeknek vannak saját magazinjaik?

Menj el egy nagy könyvesboltba, amilyen a Barnes & Noble, és böngéssz

* Ez egy új termékkategória volt, amelyet én alkottam meg és neveztem el, hogy kirekesszem és megelőzzem a konkurenciát. Arra törekedj, hogy a legnagyobb, a legjobb vagy a legelső légy egy konkrét termék-kategóriában! Én az elsőre hajtok.

át a magazinok polcot kisebb szakterületek magazinjaiért, hogy további piaci réseket ötlhess ki! Szó szerint több ezerre rúg a szakmai, illetve érdeklődési kör/hobbi irányultságú magazinok száma, amelyekből válogathatsz. A könyvesbolton kívül használd a Writer's Marketet, hogy kiismerd magad a magazinok nyújtotta választási lehetőségek között! Szűkítsd le a fenti 1. kérdés csoportjait azokra, amelyeket egy-két kisebb magazinon keresztül elérhetsz! Nem az a lényeg, hogy e csoportok mindegyikének pénz legyen még a bőre alatt is (pl. golfozók) — csak az, hogy bizonyosfajta termékekre költsék a pénzüket (amatőr sportolók, sügér-horgászok). Hívd fel ezeket a magazinokat, beszélj a reklámigazgatókkal, és mondd el nekik, hogy hirdetésen töröd a fejed; kérd meg őket, hogy küldjék meg e-mailben a jelenlegi hirdetési díjtáblázatukat, tüntessék fel az olvasóik számát, és küldjenek mintákat a magazin régebbi számaiból! Böngéssz át a régebbi számokat olyan hűséges hirdetőkért, akik közvetlenül a fogyasztónak értékesítenek, díjmentesen hívható telefonszámokon vagy honlapokon keresztül — minél több a hűséges hirdető, és minél gyakrabban jelennek meg a hirdetéseik, annál nyereségesebb számukra a magazin... és annál nyereségesebb lesz a mi számunkra is!

Második lépés: Ötlj ki termékeket (de ne fektess beléjük)!

A lángelme nem más, mint magasabb rendű felismerő-képesség. JOHN RUSKIN, neves társadalom- és műkritikus

Válaszd ki azt a két piacot, amelyeket a legbehatóbban ismersz és amelyeknek megvannak a saját magazinjaik egész oldalas, 5000 dollárnál kevesebbe kerülő hirdetéseikkel! A magazinoknak legalább 15 000 fős olvasótáborral kell rendelkezniük.

Most következik a multság! Nekilátunk, hogy termékeket agyaljunk ki vagy találjunk, e két piacot szem előtt tartva.

A cél az, hogy jól megformált termékötletekkel álljunk elő anélkül, hogy egy fillért is költenénk; a 3. lépésben majd hirdetések készítését hozzájuk, és teszteljük a vevők reakcióit, mielőtt befektetnénk a gyártásukba. A végterméknek több ismérvnek is meg kell felelnie, hogy biztosan beleilljen egy automatizált struktúrába.

A termék fő előnyét össze kell tudnod foglalni egyetlen mondatban!

Az emberek utálhatnak — gyakran többet tudsz eladni azáltal, hogy magadra haragítasz egyeseket — de azt soha nem hagyhatod, hogy félreértsenek!

A terméked fő előnyét meg kell tudnod világítani egyetlen mondatban vagy kifejezésben! Miben is különbözik ez a termék a többitől, és miért kellene megvásárolnom? EGYETLEN mondat vagy kifejezés, emberek! Az Apple remek munkát végzett e téren az iPoddal. Ahelyett, hogy a szokásos iparági zsargont használták volna gigabájtokkal, sávszélességgel és így tovább, ők egyszerűen annyit mondtak: "1000 dal a zsebedben." Az ügy lezárva. Maradj meg az egyszerűségénél, és ne lépj tovább egy termékkel addig, amíg ezt meg nem tudod csinálni anélkül, hogy összezavarnád az embereket!

A termék 50-200 dollárjába kerülhet a vevőnek!

A vállalatok többsége a középső sávban állapítja meg az árait, és itt a legnagyobb a konkurencia is. Az alacsony árszabás rövidlátásról tanúskodik, hiszen valaki úgyis mindig hajlandó még több hasznot feláldozni, amivel mindkettőtöket a csődbe hajszol. A vélelmezett értéken túlmenően három nagy előnye van annak, hogy egy osztályon felüli, magas árfekvésű termék arculatát alakítsuk ki, és többet kérjünk a konkurenciánál:

1. A magasabb árszabás azt jelenti, hogy kevesebb darabot kell eladnod — és így kevesebb vevőt kell kezelned — ahhoz, hogy megvalósítsd az álommenetrended. Ez a gyorsabb út.

2. A magasabb árszabás a könnyebben kezelhető vevőket vonzza (jobb hitelképesség, kevesebb panasz/kérdés, kevesebb visszáru stb.). Kevesebb a vesződség, ami egyenesen ÓRIÁSI!

3. A magasabb árszabás nagyobb árrést is eredményez, tehát biztonságosabb.

Én személy szerint 800-1000%-os haszonkulcs elérésére törekszem, ami azt jelenti, hogy egy 100 dolláros termék nem kerülhet többre nekem 10-12,50 dollárnál.* Ha a BrainQUICKEN-nel az általában ajánlott 500%-os haszonkulcsot használtam volna, akkor a termék hat hónapon belül tönkrement volna egy lelkiismeretlen szállító és egy késlekedő magazin jóvoltából. A haszonkulcs azonban megóvta, és tizenkét hónapon belül már havi 80 000 dollárt termelt.

Persze az árak nem nőhetnek a csillagos égig. Ha a darabonkénti ár meghalad egy bizonyos pontot, a reménybeli vevőknek előbb fel kell hívniuk valakit telefonon, hogy az illető megnyugtassa őket a vásárlás felől. Ez pedig a mi alacsony információtartalmú diétánkban ellenjavallt.

* Ha úgy döntesz, hogy Doughoz hasonlóan valaki más magas árfekvésű termékeinek viszonteladója leszel — különösen közvetlen szállítással —, akkor alacsonyabb a kockázat, és kisebb árrések is elegendőek.

Úgy találtam, hogy az eladásonkénti 50-200 dollár közötti ársáv biztosítja a legnagyobb nyereséget a legkevesebb vevőszolgálati hercehurcával. Szabj magas árat, azután bizonyíts!

A termék előállítását nem vehet igénybe többet 3-4 hétnél!

Ez kritikus fontosságú ahhoz, hogy alacsonyan tartsuk a költségeket, és anélkül igazodjunk a kereslethez, hogy jó előre tartalékkészleteket halmozni fel. Én nem foglalkozom olyan termékkel, amelynek az előállítása 3-4 hétnél tovább tart, és javaslom, te is olyan termékeket célozz meg, amelyek megrendelésétől a szállíthatóságig csak 1-2 hét telik el.

Honnan tudhatod meg, mennyi időbe telik előállítani valamit?

Lépj kapcsolatba olyan szerződéses gyártókkal, akik arra a fajta termékre szakosodtak, amelyen te is töröd a fejed: <http://www.thomasnet.com/>! Ha cégajánlásra van szükséged, hogy megtalálj egy gyártót a célterületen (pl. toalett-tisztítási megoldások), hívd fel egy rokonszakmában működő gyártót (pl. védecésészék)! Még mindig semmi eredmény? Akkor keress a Google-on különböző szinonimákat a termékedre a "vállalat" és "társaság" szavakkal kombinálva, hogy kapcsolatot találj a megfelelő iparági szervezetekhez! Kérj tőlük cégajánlásokat szerződéses gyártókhöz, és érdeklődd

meg a szakmai magazinjaik címét, amelyek gyakran tartalmazzák szerződéses gyártók és kapcsolódó szolgáltatók hirdetéseit, akikre virtuális struktúrád felépítésének későbbi szakaszában lesz szükséged.

Kérj árkalkulációt a szerződéses gyártóktól, hogy megbizonyosodj a megfelelő haszonkulcs elérhetőségéről! Határozd meg a termelés darabonkénti költségét 100, 500, 1000 és 5000 darabra! A termékek teljes egészében megmagyarázhatónak kell lennie egy jó online GYIK-ben*! Itt baltáztam én el alaposan a termékválasztásomat a BrainQUICKEN-nel.

Jóllehet a tápszerek tették lehetővé ÚG-életem kialakítását, az ellenségemnek sem kívánám őket. Hogy miért? Mert minden vevő ezernyi kérdést tesz fel velük kapcsolatban: Fogyaszthatok banánt a termékével együtt? Meg fog fingatni vacsora közben? És így tovább, a csömörig! Olyan terméket válassz, amelyet teljes egészében meg tudsz magyarázni egyetlen online GYIK-ben! Ha nem így teszel, nagyon megnehezíted magadnak a feladatot, hogy utazgatással és egyéb módokon kiszellőztesd a fejedből a munkát, és

* gyakran ismételt kérdésekre adott válaszok gyűjteménye az lesz a vége, hogy egy vagyont költösz telefonos ügyfélszolgálati munkatársakra.

Ezen ismérvek tisztázása után egy kérdésünk maradt: "Hogyan tehet szert az ember egy jó és kielégítő műzsatermékre?" Három választási lehetőség áll előttünk, amelyeket az ajánlatosságuk növekvő sorrendjében fogunk tárgyalni.

Első lehetőség: Légy egy termék viszonteladója!

Egy már létező termék nagybani megvásárlása és viszonteladása a legsimább, ám egyben a legkevesebb nyereséggel kecsegtető út. Ez a leghamarabb felállítható rendszer, amely azonban a többi viszonteladóval folytatott árverseny miatt a leghamarabb mondhat csütörtököt. Az egyes termékek nyereségességének élettartama rövid, hacsak egy kizárólagossági szerződés meg nem akadályozza, hogy mások is forgalmazzák az adott terméket. A viszonteladás mindazonáltal remek választás a másodlagos kiegészítő-termékek* esetében, amelyeket el lehet adni már meglévő vevőknek, vagy a keresztértékesítés** módszerével új vevőknek is telefonon vagy online. A nagybani vásárláshoz a következő lépéseket tedd meg:

1. Lépj kapcsolatba a gyártóval, és kérd el tőle a "nagykereskedelmi árlistáját" (általában 40% engedmény a kiskereskedelmi árból) és a szerződési feltételeit!

2. Ha vállalkozói adóazonosító-számra is szükség van, nyomtasd ki a megfelelő űrlapokat az államod külügyminisztériumának honlapjáról, és kérvényezd egy Kft. (én ezt javaslom) vagy más, védelmet nyújtó társasági forma bejegyzését 100-200 dolláros költségért!

Mindaddig NE vásárolj terméket, míg el nem végezted a következő fejezetben található 3. lépést!

Ezen a ponton elég, ha meghatározod az árrést, valamint beszerzed a termékfotókat és az értékesítési szakirodalmat.

Ezzel dióhéjban össze is foglaltuk a viszonteladást.

* A "kiegészítők" olyan termékek, melyeket azután értékesítenek az embereknek, hogy egy elsődleges termék eladása megtörtént. A kiegészítők két példája az iPod-tokok és az autós GPS-rendszerek. Ezeknél a termékeknél kisebbre is vehetjük az árrést, hiszen nem kell reklámokra költeni, melyek megfogják a vevőt.

** A "keresztértékesítés" egy kapcsolódó termék értékesítése a vevőnek egy elsődleges termék eladását követően, miközben az illető még mindig vonalban van, vagy nála az online bevásárlókosár. Teljes marketing és közvetlen válaszra ösztönző marketing (DR) szójegyzékért keresd fel a www.fourhourworkweek.com honlapot!

Második lehetőség: Köss licencszerződést egy termékre!

Nemcsak a saját szürkeállományomat használom ki az utolsó cseppig, de a másokét sem átallok kölcsönvenni.

WOODROW WILSON

A világ legismertebb márkái és termékei közül sokat másoktól vagy máshonnan kölcsönöztek.

A Red Bull energiával alapötletét egy thaiföldi élénkítő ital adta, a hupikék törpikék Belgiumban születtek. A Pokémon a Honda hazájából származik. A KISS együttes milliókat keresett a lemezei eladásával és a koncertjeivel, de a valódi profitot a licencszerződések hozták meg nekik — vagyis

az, hogy az eladások bizonyos százalékáért cserébe engedélyezték másoknak az ő nevüket és képüket viselő termékek százainak előállítását.

Egy licencügyletben két érintett fél van, és az Újgazdagok osztályának tagja a kettő közül bármelyik lehet. Először is ott van a termék feltalálója,* az úgynevezett "jogbirtokos", aki eladhatja másoknak a terméke gyártásának, felhasználásának vagy forgalmazásának jogát, rendszerint a nagykereskedelmi ár (ez rendszerint a kiskereskedelmi ár mintegy 60%-a) 3—10%-áért minden egyes eladott termék után. Találj fel valamit, hagyd másra az összes többi teendőt, és váltsd be a csekkjeidet! Nem rossz modell.

Az egyenlet másik oldalán az a személy áll, aki érdekelt a feltaláló termékének előállításában és forgalmazásában a nyereség 90-97%-áért: az engedélyes. Ez az érdekesebb oldal számomra és a legtöbb ÚG számára.

A licencszerződések megkötése azonban egy önálló tudomány, amely mindkét fél részéről nagy üzleti körültekintést igényel. Elengedhetetlen a kreatív tárgyalókészség, és bizony a legtöbb olvasó problémákba fog ütközni, ha ez az első terméke. A való életből vett, mindkét oldalt bemutató esettanulmányokért, amelyek a Teddy Ruxpintól a Tae Böig terjednek, valamint konkrét dollárösszegeket tartalmazó teljes szerződésekért keress fel a www.fourhourworkweek.com-ot! Itt mindent megtalálsz attól kezdve, hogyan adhatsz el találmányokat prototípus vagy szabadalom nélkül, egészen addig, hogy miként biztosíthatod magadnak a termékjogokat névtelen kezdőként. De addig is, összpontosítsunk a legkevésbé bonyolult és legnyereségesebb lehetőségre, amely mindenki előtt nyitva áll: a termékalkotásra!

* Ez éppúgy vonatkozik szerzői jog vagy védjegy-tulajdonosokra is.

Harmadik lehetőség: Alkoss meg egy terméket!

Az alkotás jobb módja az önkifejezésnek, mint a birtoklás; az alkotás, nem pedig a birtoklás révén tárjuk fel az életet.

VIDA D. SCUDDER, A Szellem élete a modern angol költőknél

Egy termék megalkotása korántsem ördögösség.

A "megalkotás" bonyolultabbnak hangzik, mint amilyen valójában. Ha az elképzelésed egy kézzelfogható termék — egy találmány —, akkor szerződtethetsz gépészmérnököket vagy ipari tervezőket a www.elance.com-on, hogy a termék funkciójáról és külsőmegjelenéséről adott leírásod alapján kifejlesszenek egy prototípust, amelyet aztán elvihetsz egy szerződéses gyártóhoz. Ha rátalálsz egy szerződéses gyártó általános termékére vagy raktári termékére, melyet átalakíthatsz vagy újra-pozicionálhatsz egy speciális piac számára, akkor még könnyebb a dolgod: Gyártasd le másokkal a terméket, ragasztasd rá a saját egyedi címkédet, és csiribí-csiribá: kész az új termék! Ez utóbbi példát gyakran nevezik "saját címkézésnek." Láttad valaha egy csontkovács rendelőjét a saját vitamintermék-választékával, vagy a Kirkland márkát a Costco-nál? Ez a saját címkézés a gyakorlatban.

Igaz ugyan, hogy a piac reakcióját gyártás nélkül fogjuk tesztelni, ám ha a teszt sikeres, akkor a következő lépés a gyártás. Ez azt jelenti, hogy szem előtt kell tartanunk az üzembe helyezési költségeket, a darabonkénti költségeket, és a minimum rendelhető mennyiségeket. Az innovatív ketyerék és szerkezetek nagyszemek ugyan, ám gyakran speciális eszközállományt igényelnek, ami túlságosan megnöveli a gyártás indulóköltégeit, semhogy a mi ismérveinknek megfelelhessenek. Ha félretesszük a műszaki eszközöket, és elfelejtjük a hegesztést és a gépészetet, akkor egyetlen olyan termékosztály létezik, amely valamennyi ismérvünknek megfelel, kis mennyiségekben is előállítható kevesebb, mint egyhetes átfutási idővel, és sokszor nemcsak 800-1000%-os haszonkulcsot enged meg, de 2000-5000%-osat is.

Nem, nem a heroinra vagy a rabszolgamunkára gondolok. Ezekhez túl sok kenőpénzre és emberi közreműködésre van szükség.

Az információ a nyero.

Az információs termékeknek alacsony a költségük, gyorsan előállíthatók, és a versenytársaknak túl időrabló lekoppintani őket. Gondolj csak bele, hogy a legkelendőbb nem informatikai jellegű tévéshop-termékek — legyen szó akár edzőgépekről vagy táplálék-kiegészítőkről — hasznos élettartama kettőtől négy hónapig terjed, mielőtt az utánpótlás elárasztja a piacot. Hat hónapig

tanulmányoztam a közgazdaságtant Pekingben, és a saját szememmel figyeltem meg, hogyan koppintják le a legújabb Nike edzőcipőt vagy Callaway golfütőt, és kezdik árusítani az eBay-n egy héttel azután, hogy megjelent a polcokon az Egyesült Államokban. Ez nem túlzás, és nem is egy hasonló küllemű termékről beszélek, hanem az eredeti pontos másolatáról huszadakkora költségért. Az információ ellenben túlságosan időrabló a legtöbb koppintóművész számára, semhogy vesződjenek vele, amikor könnyebben lemásolható termékek is akadnak. Egyszerűbb kijátszani egy szabadalmat, mint átfogalmazni egy egész tanfolyam anyagát, hogy az ember elkerülje a szerzői jogbitorlást, íme három minden idők legsikeresebb televíziós termékei közül — e termékek mindegyike több mint 300 hetet töltött a teleshop-műsorok tízes sikerlistáin —, amelyek jól tükrözik az információs termékek árrés- és versenyelőnyét.

Előleg nélkül — No Down Payment (Carlton Sheets)

Támadás a szorongás és a depresszió ellen — Attacking Anxiety and Depression (Lucinda Bassett)

A személyiség ereje — Personal Power (Tony Robbins)

A fenti termékek egyikének főtulajdonosaival folytatott beszélgetésekből tudom, hogy 2002-ben több mint 65 millió dollár értékű információ ment át a kezükön. Az infrastruktúrájuk kevesebb, mint 25 belső ügyfélszolgálatosból állt, minden egyebet kiszerveztek, a médiaidő-megvásárlásától a szállításig.

Az egy alkalmazottra eső évi bevételük több mint 2,7 millió dollárra rúg. Hihetetlen.

A piacméret skálájának másik végén ismerek egy embert, aki elkészített egy alacsony költségvetésű "csináld magad" DVD-t nem egészen 200 dollárért, majd eladta olyan raktárlétesítmény-tulajdonosoknak, akik biztonsági rendszereket akartak üzembe helyezni. Ugyancsak bajos ennél behatároltabb piaci rést találni. 2001-ben az illető 95 dollárért árulta a darabonként 2 dollárba kerülő DVD-eket szakmai magazinok útján, és egyetlen árva alkalmazott nélkül többszázezer dollárt keresett.

De hát én nem vagyok szakértő!

Nem vagy szakértő? Rá se ránts!

Először is "szakértőnek" lenni a termékértékesítés összefüggésében azt jelenti, hogy többet tudsz a termékedről a vevőnél. Semmi többet. Nem kell okvetlenül legjobbnak lenned — csupán a reménybeli vevőid kisszámú célcsoportján kell túltenned. Tegyük fel, hogy a jelenlegi álommenetrended megvalósításához — hogy indulj az 1840 kilométeres Iditarod kutyaszánhajtó-versenyen Alaszkában — ötezer dollárra van szükséged. Ha tizenötezer olvasó közül akár ötvenet (0,003%) meg tudsz győzni arról, hogy kimagasló szakértelemmel rendelkezel egy bizonyos készség tekintetében, és bátran rászánhatnak fejenként száz dollárt egy oktatóprogramra, máris megvan az ötezer dollárod. Készítheted a szánhúzó-kutyákat. Ez az ötven vevő az, amit én "minimális vevőalaprak" nevezek — vagyis a legkisebb vevő-számnak, akiket meg kell győznöd a szakértelmedről ahhoz, hogy megvalósíthass egy adott álommenetrendedet.

Másodszor, szakértői státuszodat nem egészen egy hónap alatt megszilárdíthatod, ha tisztába jössz a hitelesség alapvető külső jegyeivel és azzal, hogy a neveltetésükből eredően mit tekintenek az emberek a kimagasló tudás bizonyítékainak. Ha meg akarod tanulni, hogyan válhatsz szakértővé, olvasd el a bekeretezett szöveget e fejezetben!

Hogy neked személy szerint mekkora szükséged van a szakértő státuszra, az attól is függ, hogy milyen módon teszel szert az értékesíteni kívánt információtartalmadra.

1. Magad készíted el a tartalmat, gyakran több azonos témával foglalkozókönyv mondanivalójának átfogalmazásával és kombinálásával.
2. Átdolgozol szabadon felhasználható tartalmakat, amelyek nem állnak szerzői jogvédelem alatt, mint például a kormányzati dokumentumok vagy olyan anyagok, amelyek korábbiak a modern szerzői jogi törvényeknél.
3. Licencszerződést kötsz egy adott tartalomra, vagy megfizeted egy szakértő szolgálatait, hogy segítsen elkészíteni a tartalmat. A díjak lehetnek egyszeriek és előre fizetendők, vagy licencjövedelem-alapúak (például a nettó jövedelem 5-10%-a).

Ha az 1. vagy 2. lehetőséget választod, szükséged van a szakértői státuszra egy behatárolt piacon.

Tegyük fel, hogy ingatlanügynök vagy, és megállapítottad, hogy az ügynökök zöme hozzá hasonlóan szeretne egy egyszerű, ám hatékony honlapot, hogy reklámozhassa magát és az üzleteit. Ha elolvasod és megérted a három legkelendőbb könyvet a honlaptervezésről, akkor többet fogsz tudni erről a témáról, mint egy ingatlanügynököknek szóló magazin olvasótáborának 80%-a. Ha képes vagy összefoglalni a könyvek tartalmát, és az ingatlanügynökök piacára szabott javaslatokkal előállni, akkor ésszerűen elvárhatod, hogy a magazinba feladott hirdetésedre az olvasók 0,5-1,5%-a reagáljon.

Használd fel a következő kérdéseket olyan potenciális "csináld magad" vagy információs termékek kiagyalásához, melyeket a szakértelmed vagy a kölcsönzött szakértelmed latba vetésével el tudsz adni a piacaidnak! Próbáld a formátumok olyan keverékét kialakítani, melynek árát 50-200 dollár között szabhatod meg — például kombinálj két CD-t (egyenként 30-90 percnyi anyaggal), a CD-k negyvenoldalas átiratát, és egy tízoldalas tömörített használati útmutatót.

1. Hogyan igazíthatod a piacodhoz egy általános készséget — ezt én "a piaci rés behatárolásának" nevezem — vagy adhatsz hozzá olyasvalamihoz, amit máris sikeresen értékesítenek a célmagazinjaidban? Ne széles, inkább szűk keresztmetszetben és mélyrehatóan gondolkozz!

2. Milyen készségek iránt érdeklődsz, amelyek elsajátításáért — a piacod tagjaihoz hasonlóan — te magad is szívesen fizetnél? Vájl e készség szakértőjévé te magad, majd hozz létre egy terméket, amellyel megtaníthatod rá másokat is! Ha segítségre van szükséged, vagy fel akarod gyorsítani a folyamatot, gondolkozz el a következő kérdésen!

3. Milyen szakértőkkel tudnál interjút készíteni — és azt rögzíteni is — egy eladható audio CD készítéséhez? Ezeknek az embereknek nem muszáj a legjobbaknak lenniük, elég, ha csak kiemelkednek az átlagból. Ajánld fel nekik az interjú egy digitális eredeti példányát, amit tetszés szerint felhasználhatnak vagy eladhatnak (gyakran ennyi is elég), és/vagy kínálj nekik egy kisebb summát előre, vagy folyamatos jogdíjfizetést! Használd a Skype.com-ot Hotrecorderrel (erről és a kapcsolódó eszközökről bővebben az Eszközök és forrásokban), hogy közvetlenül a számítógépedre rögzíthesd ezeket a beszélgetéseket, az mp3 fájlt pedig küldd el egy online szövegátíró-szolgáltatónak!

4. Van a tarsolyodban egy "kudarctól a sikerig" történet, melyet egy "csináld magad" termékkel alakíthatnál mások számára? Gondold végig a problémákat, amelyekben a múltban felülkerekedtél mind szakmai, mind személyes téren!

A szakértőképző: Hogyan válhatsz kiemelkedő szaktekintéllyé négy hét alatt?

Itt az ideje, hogy leromboljuk a szakértő kultuszát. Hadd sújtson engem ezért megvetésével a PR-világ!

Mindenekelőtt korántsem mindegy, hogy szakértőnek tartják az embert, vagy valóban szakértő. Az üzleti életben az előzővel tudod eladni a termékeket, az utóbbi pedig — a "minimális vevőalapod" vonatkozásában — a jó termékek létrehozását és a visszaruk megelőzését teszi lehetővé.

Megeshet, hogy az égvilágon mindent tudsz egy tárgyról — például az orvostudományról —, de ha nem áll ott a neved előtt a dr. címzés, kevesek fognak adni a szavadra. A doktori cím az, amit én "a hitelesség külső jegyeként" fogalmazok meg. Az az úgynevezett szakértő fogja a legtöbb terméket eladni, aki a hitelesség legtöbb külső jegyével rendelkezik, nem pedig az, aki a legnagyobb ismeretanyag birtokában van a témával kapcsolatban.

Mitévők legyünk tehát, ha a lehető legrövidebb idő alatt a hitelesség legtöbb külső jegyére akarunk szert tenni?

Egy barátnőmnek alig három hetébe telt, hogy "kiemelkedő kapcsolati szakértővé" váljon, aki — mint a Glamour magazin és más országos tömegtájékoztató eszközök hangsúlyozták — "Fortune 500-as vállalatok felsővezetőinek adott tanácsot azt illetően, hogy miként javíthatnak a kapcsolataikon 24 óra vagy még kevesebb idő alatt." Hogyan sikerült ez az illetőnek?

Néhány egyszerű lépést tett meg, melyek egyfajta hitelesség-lavinát indítottak el. A következőképpen követheted te is a példáját:

1. Csatlakozz két-három kapcsolódó szakmai szervezethez, melyeknek hivatalosan cseng a neve! Barátnőm a Konfliktusfeloldó Társaságot (Association for Conflict Resolution, www.acrnet.org) és

a Nemileg Tudatos Nevelés Nemzetközi Alapítványát (The International Foundation for Gender Education, www.ifge.org) választotta. Ez öt perc alatt elintézhető online egy hitelkártyával.

2. Olvasd el a három legkelendőbb könyvet a témában (kutasd fel online a korábbi New York Time?, bestseller-listákat), és foglald össze őket egy-egy oldalban!

3. Tarts egy 1-3 órás előadást a legközelebbi jó nevű egyetemen — a meghirdetéséhez plakátokat használj! Ezután ismételd meg ezt két ismert nagyvállalat (AT&T, IBM stb.) részlegeinél, amelyek ugyanezen a területen helyezkednek el! A vállalattal közöld, hogy előadásokat tartottál ezen és ezen az egyetemen vagy főiskolán, és tagja vagy azoknak a csoportoknak, amelyekhez az 1. lépésben csatlakoztál! Hangsúlyozd, hogy ingyen kínálsz nekik az előadást, mivel szeretnél további előadói gyakorlatra szert tenni az akadémiai berkeken kívül is, és nem akarsz termékeket vagy szolgáltatásokat eladni! Az előadásokat két különböző szögből is vedd fel, hogy később esetleg CD/DVD terméket készíthess belőle!

4. Szabadon választható: Ajánld fel szakmai magazinoknak egy-két cikk megírását a témáddal kapcsolatban, s hogy hitelesebbnek tűnj, hivatkozz arra, amit az 1. és 3. lépésben tettél! Ha elutasítanak, ajánld fel, hogy interjút készítesz egy ismert szakértővel, és írd meg a cikket — így is szerzőként fogják feltüntetni a neved!

5. Csatlakozz a ProfNethez, amely szolgáltatást az újságírók veszik igénybe, hogy idézhető szakértőket találjanak a cikkeikhez! Ha befogod a szádat és elkezded figyelni, hamar megkapod a kívánt hírverést. A hitelességed alátámasztására használd fel az 1., 3. és 4. lépést, az újságíró kérdéseinek megválaszolásához pedig végezz internetes kutatást! Ha megfelelően jársz el, fő helyen fognak hozni a tömegtájékoztatási eszközök a kis helyi kiadványoktól egészen a New York Times-ig és az ABC News-ig.

Nem olyan nehéz elismert szakértővé válni, úgyhogy ezennel el is szeretném háritani az utadból az akadályt!

Nem azt tanácsolom, hogy más tollával ékeskedj. Ezt nem is tehetem! A "szakértő" egy ködös média-kifejezés, amelyet olyannyira agyonkoptattak, hogy mára meghatározhatatlanná vált. A modern PR fogalmaiban a szakértelmedről a legtöbb területen nem IQ-pontokkal vagy Ph.D. fokozatokkal tehetsz tanúságot, hanem különböző csoportok tagságával, ügyfél-listákkal, referenciákkal és média-hírveréssel.

A dolog lényege az, hogy a legjobb fényben láttasd az igazságot anélkül, hogy magad koholnád. Viszlát a CNN-en!

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Ehhez a gyakorlati fejezethez a K & L nagyon egyszerű. Ami azt illeti, leginkább egyetlen kérdésre összpontosul.

Ez a kérdés pedig így hangzik: "Elolvastad a fejezetet és követted az utasításokat?" Ha nem, akkor tedd meg most! A szokásos K & L helyett e fejezet — és a következő kettő — végén kiterjedtebb forrásanyagot fogok bemutatni a szövegben részletesen leírt lépések megtételéhez.

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Találd meg Yodát! (3 nap)

Három napon át mindennap hívj fel legalább egy reménybeli szupersztár-tanácsadót! Csak azután küldj e-mailt, hogy megpróbálkoztál a telefonhívással! Azt javaslom, hogy reggel 8:30 előtt vagy este 18:00 után telefonálj, hogy elkerüld a hercehurcát a titkárnőkkel és ajtónállókkal. Egyetlen kérdést tarts készenlétben — olyasvalamit, ami után kutattál ugyan, ám képtelen voltál megválaszolni magadnak! Valódi "nagyvadakat" cserkéssz be — ügyvezető igazgatókat, kivételesen sikeres vállalkozókat, híres írókat stb. — ne engedd lejjebb a mércét, csak azért, hogy kevésbé legyen lámpalázad! Ha szükséges, használd a www.contactanycelebrity.com-ot, a forgatókönyvedet pedig alapozd a következőkre!

Ismeretlen hang: Tessék, Acme Inc. [vagy X.Y. Mentor irodája].

Te: Halló, Tim Ferriss vagyok, és John Grishamet keresem.*

Ismeretlen: Megkérdezhetem, hogy milyen ügyben?

Te: Hogyne. Tudom, hogy egy kicsit furcsán hangzik a dolog,** de elsőkönyves szerző vagyok, és éppen most olvastam Mr. Grisham interjóját a Time Out New Yorkban.*** Régi rajongója****

vagyok, és végre sikerült összeszednem a bátorságomat,***** hogy felhívjam őt egy konkrét tanácsért. Nem rabolnék el többet az idejéből két percnél. Volna rá valami mód, hogy segítsen elérnem őt?***** Igazán nagyon nagyra értékelném, ha tudna tenni valamit.

Ismeretlen: Hmmm? Egy pillanat. Megnézem, hogy elérhető-e, [két perccel később] Magán a sor! Sok szerencsét! [kicseng egy másik vonal]

John Grisham: John Grisham beszél.

Te: Üdvözlöm, Mr. Grisham. A nevem Tim Ferriss. Tudom, hogy egy kissé

* Ha magabiztosan és mintegy mellékesen mondd, ezzel egymagában is meglepően gyakran célt érsz. A "Mr./Ms. X. Y.-nal szeretnék beszélni" kezdéssel holtbiztosan elárulod, hogy nem ismered az illetőt. Ha javítani akarsz az esélyeidet, hogy kapcsoljanak, és vállalod a kockázatot, hogy kiderül a blöfföd, akkor csak a keresztnévét használva kérd az illetőt!

** Jómagam ezt a fajta bevezetőt használom, valahányszor haj meresztő kérésekkel állok elő. Ez enyhíti a dolgot, és elég kíváncsivá teszi az illetőt, hogy legalább végighallgasson, mielőtt a fejemhez vágna egy automatikus "nemet."

*** Ezzel választ adsz a kérdésre, ami felmerül a másik fejében: "Ki vagy te, és mi az ördögért hívsz?" Én szívesen alakítok "kezdő" valakit, hogy kijátsszam a rokonszenv ütőkártyáját, és mindig keresek online egy közelmúltbeli média-szereplést, hogy a hívásom indítóokaként hivatkozhatjak rá.

**** Olyan embereket hívok fel, akiket jól ismerek. Ha nem nevezheted magad az illető régi rajongójának, akkor azt mondd, hogy meghatározott számú év óta figyelemmel követed a mentor pályafutását vagy üzleti bravúrait!

***** Ne játszd az erős legényt! Tudasd a másikkal, hogy ideges vagy, és máris rést nyit a páncélján! Gyakran még akkor is így teszek, ha nem is vagyok ideges.

***** Itt döntő fontossága van a megfogalmazásnak. Arra kérd az illetőt, hogy "segítsen" neked megtenni valamit!

furcsán hangozhat a kérésem. Elsőkönyves szerző vagyok és az Ön régi rajongója. Most olvastam az interjúját a Time Out New Yorkban, és végre sikerült összeszednem a bátorságomat, hogy felhívjam. Már régóta szeretnék Öntől egy konkrét dologban tanácsot kérni, és ígérem, hogy nem fogok két percnél többet elrabolni az idejéből. Kérdezhetek?*

John Grisham: Öö? rendben. Csak rajta! De csak pár percem van, azután telefonálnom kell.

Te (a beszélgetés legvégén): Igazán köszönöm, hogy olyan nagylelkűen áldozott rám az idejéből. Ha alkalomadtán — elvéve — feltennék Önnek egy-egy fogas kérdést, van rá némi esélyem, hogy e-mailben válaszoljon nekem?

ESZKÖZÖK ÉS FORTÉLYOK

Az elégséges piacméret megállapítása

Writer's Market (www.writersmarket.com)

Itt több ezer szakterület és piaci szegmens magazinjának felsorolását találod meg, a példányszámokkal és előfizetők számával egyetemben. Én a nyomtatott változatot részesítem előnyben.

Standard Rate and Data Services (www.srds.com)

Vizsgáld meg ezt a forrást a magazinok és vállalatok vevőlistáinak kikölcsönözhető éves felsorolásaiért! Ha azon töröd a fejed, hogy egy oktatóvideót készítesz kacsavadászoknak, először ellenőrizd a vevőlisták méretét a fegyvergyártóknál és a kapcsolódó magazinoknál! A némiképp zavaros online hozzáférés helyett használd a könyvtárak nyomtatott változatait!

Gyártócégek és viszonteladásra alkalmas termékek keresése

Thomas's Register of Manufacturers (www.thomasnet.com) (800-699-9822)

Ez a szerződéses gyártók átfésülhető adatbázisa minden elképzelhető termékre, a fehérneműtől az élelmiszeripari termékeken át a repülőgép-alkatrészekig.

* Csak dolgozd át az ajtónállóknak szóló bekezdést, és ne totójázz — térj hamar a lényegre, és kérj engedélyt az illetőtől, hogy nekiszigezhess a kérdésedet!

** A beszélgetés végén teremtsd meg a jövőbeli kapcsolat lehetőségét! Kezdd egy e-maillal, és innen fejleszd tovább a tanácsadói kapcsolatot!

Dropship Source (www.dropshipsource.com) (877-637-6774)

Ez a honlap kiterjedt útmutatást kínál arra, hogyan találhatsz olyan gyártókat, akik hajlandóak közvetlenül szállítani a vevőidnek, hogy ne kelljen előre megvásárolnod a raktárkészletet. Ha nem jársz sikerrel, csak rendeld meg a viszonteladásra kiszemelt terméket egy versenytárstól, és keress rá a Google-lal a "honnán" szállítási címre! Ez gyakran visszavezet a közvetlen szállítóhoz, akivel azután személyesen kapcsolatba léphetsz.

www.ingrambook.com, www.techdata.com

Ezen a két honlapon kereshetsz elektronikai cikkeket, DVD-eket, könyveket.

www.housewares.org, www.nationalhardwareshow.com (847-292-4200)

Háztartási áruk, konyhai eszközök és a hozzávaló szellemi tőke (árubemutatók a képernyőn); a helyi és állami vásárok látogatását is vedd fontolóra!

www.expoeast.com, www.expowest.com

Ezekon a honlapokon élelmiszer-cikkeket és vitamintermékeket kereshetsz.

Szabadon felhasználható Domain információk keresése átdolgozás céljából

Okvetlenül beszélj egy szellemi tulajdon-szakértő ügyvéddel, mielőtt felhasználnád a látszólag nem jogvédett anyagokat! Ha valaki egy szabadon felhasználható művön 20%-ot módosít (például kivonattal és lábjegyzetekkel), akkor a kész "új" művét már levédheti. Ennek engedély nélküli felhasználása büntetendő szerzői jogbitorlás lenne. A részletek persze zavarosnak tűnhetnek. Az alapkutatót végezd el te magad, ám mielőtt nekilátnál a termékfejlesztésnek, vizsgáld át egy szakemberrel az eredményeidet!

Gutenberg projekt (www.gutenberg.org)

A Gutenberg projekt egy digitális könyvtár, amely több mint 15 000, szabadon felhasználhatónak tekintett irodalmi művet tartalmaz.

Libri Vox (www.librivox.org)

A LibriVox szabadon felhasználható hangoskönyvek gyűjteménye, melyek ingyenesen letölthetőek. Szakértőkkel folytatott telefonos interjúk rögzítése CD-termékekhez

Hot Recorder (www.hotrecorder.com)

A HotRecorder bármely telefonbeszélgetést rögzít, amelyet egy bizonyos számítógépről kezdeményeztek vagy azon fogadtak, és együttesen használható a Skype-pal (www.skype.com) és más programokkal.

Ötletek licencének átadása másoknak jogdíjért

InventRight (www.inventright.com) (800-701-7993)

Stephen Key a legegyszerűbben sikeres feltaláló, akivel valaha találkoztam — több milliónyi jogdíjat szed be olyan vállalatoktól, mint a Disney, a Nestlé és a Coca-Cola. Stephennek nem a csúcstechnológia az asztala, inkább az egyszerű termékek létrehozására vagy már létező termékek tökéletesítésére szakosodott, hogy azután az ötletei licencét átadja (bérbe adja) nagyvállalatoknak. Előrukkol az ötlettel, kérvényt nyújt be egy ideiglenes szabadalomra kevesebb, mint kétszáz dollárért, azután hagyja, hogy egy másik vállalat végezze el a további teendőket, őcsak a csekkeket kasszírozza be. Ez az oldal az őcsalhatatlan módszerét mutatja be, amellyel te is megteheted ugyanezt. A hideg megkereséses technikái önmagukban is felbecsülhetetlenek. Melegen ajánlom.

Guthy-Renker Corporation (www.guthyrenker.com) (760-773-9022)

A GRC a negyedfél-mázsás telehopping-gorilla. Több mint 1,3 milliárd dolláros forgalmat bonyolít le évente olyan nagyágyúkkal, amilyen Tony Robbins, a Proactive Solution és a Winsor Pilates. Ha megütöd a mércét, akkor se számíts többre 2-4%-nyi jogdíjnál, a számok viszont elég hatalmasak ahhoz, hogy megérje foglalkozni a dologgal. Online nyújtsd be a termékedet!

Kiaknázatlan ötletek szabadalmának kibogarászása termékfejlesztési céllal

United States Patent and Trademark Office (www.uspto.gov) (800-786-9199)

www.autm.net

Az egyetemek által kifejlesztett licencképes technológiákért nézd meg a "view all listings" ("összes lista megtekintése") menüpontot a "Technology Transfer Offices" címszó alatt!

www.uiausa.org/Resources/InventorGroupS.htm

Feltalálói csoportok és társaságok; hívd fel őket, és kérdezd meg, van-e a tagoknak átadható licencük!

Hogyan válhatsz szakértővé?

ProfNet a PR Leads-en keresztül (www.prleads.com/discountpage)

Napi tippet kaphatsz újságírókról, akik szakértőket keresnek, hogy idézzék vagy meginterjúvolják őket olyan médiaorgánumban, amelyek a helyi adóállomásoktól a CNN-ig és a New York Times-ig terjednek. Ne ússz tovább szemben az árral, kezdj el inkább olyan sztorikat keresni, amelyeken már jelenleg is dolgozik valaki! Ha megemlíted a nevedet, két hónapot kaphatsz ingyen az áráért. ExpertClick (www.expertclick.com)

Íme a PR-szakemberek egy újabb féltve őrzött titka. Feltehetsz egy rövid szakértői életrajzot a média orra elé, megkaphatod a legkitűnőbb médiakapcsolatok naprakész adatbázisát, és ingyenes sajtóközleményeket küldhetsz 12 000 újságírónak — mindezt egyetlen oldalon, melynek havonta több mint ötmillió látogatója van. Így kerültem én az NBC műsorába, hogy azután egy főműsoridős tévé-show fejlesztésénél kössék ki. Ez a honlap bevált. Említsd meg a nevedet a telefonban, vagy írd be a "Tim Ferriss \$100" kifejezést az online üzenetbe, és száz dollár kedvezményt kapsz!

10.

Jövedelem-robotpilóta II.

TEDD PRÓBÁRA A MÚZSÁT!

Ezen elméletek közül sok csak akkor múlt ki, amikor valamely döntő kísérlet kimutatta helytelen voltát... Vagyis az érdemi szakmunkát minden tudományágban... a kísérletező végzi, akinek meg kell tartania az elméleti tudósokat a valóság talaján.

MICO KAKU, elméleti fizikus és a húrmező-elmélet társszerzője, Hipertér

Az évente megjelenő 195 000 könyv kevesebb mint 5%-a kel el ötezernél nagyobb példányszámban. A kiadói és szerkesztői csapatok több évtizedes gyakorlatukat összeadva is többször maradnak hoppon, mint ahányszor nem. A Border's Books alapítója 375 millió dollár befektetői tőkét veszített a WebVan-nel,* ezzel az országos élelmiszer-házhozszállító szolgálattal. Hogy mi volt a gond? Senkinek sem volt rá igénye.

A tanulság az, hogy az intuíció és a gyakorlat megbízhatatlan jóskok, ha arról van szó, hogy mely termékek és cégek lesznek sikeresek. A fókuszcsoporthoz éppilyen félrevezetőek. Kérdezz meg tíz embert, hogy megvennék-e a termékedet, azután azoknak, akik "igennek" feleltek, mondd meg, hogy van tíz darabod a kocsiban, és kérd fel őket a vásárlásra! Mihelyt ropogós bankjegyek forognak kockán, a kezdeti pozitív válaszok, melyeket olyan emberek adtak, akik igyekeznek rokonszenvet kelteni és örömet okozni a másoknak, udvarias elutasítássá változnak.

Ha pontosan fel akarod mérni a kereskedelmi életképességet, ne azt kérdezd az emberektől, hogy vásárolnának-e, hanem kérd fel őket a vásárlásra! Kizárólag e második kérdésre adott válasz az, ami számít.

Az UG-megközelítésmód ezt híven tükrözi.

<http://news.com.com/2100-1017-269594.html?legacy=cnet>

Harmadik lépés: Végezd el a termékeid mikro-tesztelését!

A mikro-tesztelés annyit jelent, hogy olcsó hirdetések segítségével megvizsgálod a fogyasztói reakciókat a gyártás megkezdése előtt.*

Az Internet előtti korszakban ezt újságokba vagy magazinokba feladott apróhirdetések útján végezték, melyek arra ösztönözték a reménybeli vevőket, hogy felhívják az értékesítő előre felvett hangüzenetét. A vevőjelöltek meghagyták a kapcsolatfelvételi információikat, és a hívások száma, illetve a rákövetkező árukináló-nyomtatványra adott válaszok alapján vetették el vagy kezdték gyártani a terméket.

Az Internetes korszakban fejlettebb eszközök állnak rendelkezésünkre, amelyek egyszerre olcsóbbak és gyorsabbak is. Mi az előző fejezetből származó termékötleteket a Google Adwords-ön

— a legnagyobb és legfejlettebb, kattintásonkénti fizetéssel (PPC) működő modulon — fogjuk tesztelni öt napon át, 500 dollárért vagy kevesebbért. A kattintásonkénti fizetés itt azokra a kiemelt találatokra vonatkozik, amelyek a rendes találatok felett és mellett jelennek meg a Google-on. A hirdetőik azért fizetnek, hogy ezek a hirdetések bukkanjanak fel, amikor az emberek egy olyan kifejezésre keresnek rá, amely az ő termékükhöz kapcsolódik — esetemben ilyen a "kognitív táplálék-kiegészítő" — és ahányszor valaki rákattint a honlapjukra, egy alacsony díjat számolnak fel nekik, mely 0,05 dollártól több mint 1 dollárig terjed. A Google Adwords és a PPC hirdetések hatékony bemutatásáért keress fel a www.google.com/onlinebusiness oldalt! A következő PPC stratégiák bővebb példáiért — köztük egy teljes 90-napos PPC marketingtervezetért — látogass el a www.fourhourworkweek.com-ra!

Az alapvető tesztelési folyamat három részből áll, amelyek mindegyikét tárgyalni fogjuk e fejezetben.

Felülkerekedés: Vizsgáld meg a versenytársakat, és dolgozz ki egy még ellenállhatatlanabb ajánlatot egy egyszerű, egy-három oldalas honlapon (1-3 óra)!

Tesztelés: Rövid Google Adwords reklámkampányokkal teszteld az ajánlatot (3 órányi előkészület és 5 nap passzív megfigyelés)

Elvetés vagy befektetés: Kudarccs esetén írd le a veszteségeidet, a sikeres termék(ek)et pedig kezd el gyártani a piaci bevezetésre!

* Törvénybe ütköző lehet, hogy a szállítást megelőzően számlázzunk a vevőnek — úgyhogy mi nem is teszünk ilyet —, mégis általánosan elterjedt ez a gyakorlat. Vajon miért kötik ki olyan sok hirdetésben, hogy "szállítási idő három-négy hét", ha mindössze három-öt napot vesz igénybe, hogy egy szállítmány New Yorkból Kaliforniába érjen? Mert ez elég időt hagy a vállalatoknak, hogy legyártsák a terméket, és a vevők hitelkártya-kifizetéseiből finanszírozzák a gyártást. Okos, ám gyakran törvénybe ütköző eljárás.

Vizsgáljuk meg két ember, Sherwood és Johanna, valamint két termékötletük — francia matrózíngek és egy jógaoktató DVD sziklamászóknak — példáit esettanulmányként a tesztelés lépéseinek bemutatására, hogy te is elvégezhesd ugyanezt!

Sherwood múlt nyáron Franciaországban utazgatva vett egy csíkos matrózínget, majd miután visszatért New Yorkba, egyre-másra állították meg az utcán a 20-30 év közötti férfiak, hogy megtudakolják tőle, hol kaphatnának ők is hasonlót. Sherwood felismeri a lehetőséget. Megkéri olyan New York-i székhelyű heti magazinok régebbi példányait, amelyek a lakosság e szegmensét célozzák, és árajánlatot kér a francia gyártótól. Megtudja, hogy 20 dolláros nagykereskedelmi áron szerezheti be az ingeket, melyek a kiskereskedelemben 100 dollárért kelnek el. Ingenként 5 dollárt hozzátesz a beszerzési árhoz, hogy fedezze a szállítási költséget az Egyesült Államokba, és így jut el a 25 dolláros darabonkénti önköltséghez. Ez ugyan nem egészen éri el az ideális haszonkulcsunk szintjét (800-1000% helyett csak 400%-os), ám Sherwood ettől függetlenül próbát akar tenni a termékkel.

Johanna jóga-oktató, aki felfigyelt rá, hogy ügyfelei között egyre több a sziklamászó. Ő maga is üzi ezt a sportot, és azon kezdi törni a fejét, hogy készít egy jógaoktató DVD-t e sportág igényeire szabva, melyhez egy húszoldalas spirálkötésű kézikönyv is tartozna, s mindezt 80 dollárért fogja adni. Úgy jósolja, hogy a DVD alacsony költségvetésű első kiadásának elkészítéséhez mindössze egy kölcsönzött kamerára, egy 90perces digitális videokazettára és egy barátja iMacjére lesz szüksége az egyszerű vágáshoz. A DVD eme első kiadásából — amelyen nincsenek menük, csak a póre felvétel és a címfelirat — kis tételeket ő maga is tud sokszorosítani a laptopján, a borítókát pedig megtervezheti a www.download.com-ról letölthető ingyenes szoftverrel. Kapcsolatba lép egy sokszorosítócéggel, és megtudja, hogy a professzionálisabb DVD-k darabonként 3-5 dollárba fognak kerülni kis tételben (minimum 250 darab), a tokokat is beleszámítva.

És most, hogy megvannak az ötleteik és a becsléseik az indulókölségekre, hogyan tovább?

Kerekedj felül a versenytársakon!

Először is minden egyes terméknek meg kell felelnie a versenyipiac lakmuszpróbáján. Hogyan kerekedhet felül Sherwood és Johanna a versenytársakon, és kínálhat külön termékét vagy garanciát?

1. Sherwood és Johanna a Google-on rákeresnek a legkézenfekvőbb kifejezésekre, melyeket ők maguk használnának, ha meg akarnák találni a saját termékeiket. Hogy minél több kapcsolódó kifejezéssel és származtatott kifejezéssel állhassanak elő, mindketten keresőkifejezés-ajánló eszközöket vesznek igénybe.

Overture:<http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/> Google:

<http://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox>

Ask.com: www.ask.com (gépelj be egy kifejezést, majd lásd a "narrow your search" [keresés leszűkítése], "expand your search" [keresés kibővítése] és a "related terms" [kapcsolódó kifejezések] menüpontokat a jobb oldalon)

Ezután mindketten felkeresik azt a három honlapot, amelyek a legkövetkezetesebben jelennek meg elsőként a találati és PPC pozíciókban. Miben lehet külön náluk Sherwood és Johanna?

A hitelesség több külsőjegyét alkalmazzák? (média-hírverés, egyetemi körök, társaságok és bizonyítványok)

Meggyőzőbb garanciát kínálnak?

Szélesebb választékkal álljanak elő?

Ingyenes vagy gyorsabb szállítást ígérjenek?

Sherwood figyelj rá, hogy az ingeket gyakran nehéz megtalálni a versenytársak honlapjain, melyek mindegyike több tucatnyi terméket kínál, és vagy az Egyesült Államokban gyártják őket (nem eredetiek), vagy Franciaországból szállítják (a vevőknek kettő-négy hetet kell várniuk).

Johanna egyetlen "joga sziklamászóknak" DVD-t sem talál, úgyhogy ő tiszta lappal indul.

2. Sherwoodnak és Johannának most el kell készíteniük egy egyoldalas (300-600 szavas), referenciákkal gazdagon megtűzdelt hirdetést, melyben szöveg és saját fotók vagy fényképállományokat tartalmazó honlapokról származó illusztrációfotók felhasználásával kihangsúlyozzák a különbségeiket és termékelőnyeiket. Mindketten két hetet töltenek olyan nyomtatott vagy online hirdetések összegyűjtésével, amelyek őket magukat vásárlásra ösztönözték vagy megragadták a figyelmüket — ezek fognak ugyanis mintául szolgálni.** Johanna referenciákat kér az ügyfeleitől, Sherwood pedig felpróbáltatja barátaival az ingeket, hogy megkapja ajánlásaikat az oldalához. Ezenfelül a gyártótól is kér fotókat és reklámmintákat.

* Ez csak Sherwoodra vonatkozik, Johannára nem.

Ha jó példát akarsz látni arra, hogyan készítettem el egy tesztoldalt egy előadás résztvevőinek referenciáit felhasználva, keresd fel a www.pxmethod.com-ot! A Szakértőképző című szakaszban ajánlott ingyenes ismeretterjesztő-előadások tökéletesen alkalmasak a népszerű eladásösztönző tényezők meghatározására és a referenciák begyűjtésére.

Teszteld a hirdetést!

Sherwoodnak és Johannának ezután le kell tesztelniük, hogyan reagálnak a vevők a hirdetéseikre a gyakorlatban. Sherwood először egy 48 órás eBay-árverésen próbálja ki az elképzelését, ahol olvasható a hirdetésének szövege. Az "alsó árhatárt" (vagyis a legalacsonyabb árat, amit hajlandó elfogadni) 50 dollárban szabja meg ingennként, és a jogi bonyodalmak elkerülése végett az utolsó pillanatban leállítja az árverést, hiszen nem rendelkezik szállítható termékkel. 75 dollárig kapott árajánlatokat, úgy dönt hát, hogy továbblép a tesztelés következő szakaszába.

Sherwood költsége: 5 dollár.

Mindketten találnak egy alacsony költségű szolgáltatót, amilyen például a www.bluehost.com, hogy helyet adjon hamarosan elkészülő egyoldalas honlapjuknak. A Bluehostnál e szolgáltatás mellé egy domainnév is jár; Sherwood a www.shirtsfromfrance.com-ot választja, Johanna pedig a www.yogaclimber.com-ot. További tartománynevek biztosításához Johanna az olcsó domainnév-regisztrátort, a www.domainsinseconds.com-ot használja.

Mindkettejük költsége: 40 dollár.

Sherwood a Dreamweavert használja egyoldalas honlap-hirdetésének elkészítéséhez, azután elkészít további két oldalt. Ha valaki rákattint a "vásárlás" gombra az első oldal alján, eljut az árat, a szállítás és a kezelés költségeit,*** valamint a kapcsolatfelvételhez kitöltendő legfontosabb mezőket (köztük az e-mailcímet és a telefonszámot) tartalmazó második oldalra. Ha a látogató megnyomja a "megrendelés folytatása" gombot, eljut egy oldalra,

** Hogy honnan vettem én magam a legsikeresebb BodyQUICK-címsort ("A leggyorsabb garantált módszer az erőd és a gyorsaságod fokozására")? A leghosszabb ideig futó és így legnyereségesebb Rosetta Stone címsorból kölcsönöztem: "A leggyorsabb garantált módszer a nyelvtanulásra.™" Költséges dolog újra feltalálni a kereket — inkább ravaszul figyelj meg, és alakítsd át azt, ami már bevált! Johanna kényelmetlenül érzi magát az emberek e látszólagos félrevezetésétől, és átugorja ezt az előzetes tesztelést.

*** Sherwood még a megrendelés utolsó lapja előtt hozzáadja az árhoz a szállítási és kezelési költséget, hogy az emberek ne véglegesítsék a megrendelést pusztán a teljes ár ellenőrzése végett. Azt akarja, hogy a "megrendelése" a valódi rendeléseket, ne pedig az árelőnézeteket tükrözzék. melyen a következő áll: "Sajnos jelenleg nem tudunk eleget tenni megrendelésének, de mielőtt lesz raktáron termékünk, kapcsolatba lépünk Önnel. Köszönjük a türelmét!" Ez a felépítés lehetővé teszi Sherwood számára, hogy elkülönülten tesztelje elsődoldali hirdetését és a megszabott árat. Ha valaki eljut az utolsó oldalig, az tekinthető rendelésnek.

Johanna nincs kibékülve a "vakteszteléssel", ahogyan Sherwood megközelítésmódját nevezik, jóllehet a módszer törvényes, ha a számlázási adatok nem kerülnek rögzítésre. Helyette 100 dollárért felfogad egy tervezőt a www.elance.com-ról, hogy készítse el egy egyoldali honlapot a hirdetése tartalmával és egy e-mailes feliratkozási lehetőséggel egy ingyenes listára, amely "tíz tuti tipp" tartalmaz a jóga használatára a sziklamászásban. Johanna a feliratkozások 60%-át elvi megrendelésnek tekinti.

Mindkettejük költsége: 150 dollár

Mindketten egyszerű Google Adwords kampányokat készítenek elő 50-100 keresőkifejezéssel, hogy egyidejűleg tesztelhesék a főcímeiket és terelhesék a honlapjukra a forgalmat. A napi költségvetési keretük 50 dollárban van meghatározva. (Ennél az átmenetnél a PPC-tesztelésbe azt javaslom neked, hogy először keresd fel a www.google.com/onlinebusiness honlapot, majd folytatd a dolgot a saját számlád megnyitásával, ami mintegy tíz percet vesz igénybe. Csak az esőerdőt pocsékolnám, ha tíz lapot szánnék olyan kifejezések elmagyarázására, amelyeket online egy pillantással megérthetsz.)

Sherwood és Johanna a legjobb keresőkifejezések felől a korábban említett keresőkifejezés-ajánló eszközök segítségével döntenek. Hacsak lehet, mindketten minél konkrétabb kifejezésekre törekszenek ("francia ingek" helyett "francia matrózinge"; "jóga" helyett "jóga a sportban"), hogy növeljék a konverziós arányt (azoknak a látogatóknak a számát, akik vásárolnak is), és csökkentsék a kattintásonkénti költséget (CPC). Arra törekszenek továbbá, hogy a második és a negyedik hely közé pozicionálódjanak, ám ez ne kerüljön többé nekik 0,2 dollárnál kattintásonként.

Sherwood a Google ingyenes elemző-eszközeit fogja használni a "rendelések" és az oldalelhagyási arány nyomon követéséhez — vagyis hogy a látogatók milyen százalékarányban lépnek ki az egyes oldalokról. Johanna a www.aweber.com-ot fogja használni az e-mailes feliratkozások nyomon követésére. Mivel sem Sherwoodnak, sem Johannának nincs jártassága ezen eszközök alkalmazásában, szabadúszó Web-programozókat fogadnak fel az előkészületek elvégzésére.

Mindkettejük költsége: 100 dollár.

Johanna és Sherwood egyaránt olyan Adwords hirdetések terveznek, mely a különbözőségükre helyezi a hangsúlyt. Minden Google Adwords hirdetés egy címsorból és egy kétsoros leírásból áll, melyek egyike sem haladhatja meg a 35 karaktert. Ami Sherwoodot illeti, ő öt darab, egyenként tíz keresőkifejezésből álló csoportot alkot. Íme kettő a hirdetése közül:

MATRÓZINGEK FRANCIAORSZÁGBÓL

Francia minőség, az USA-ból szállítva.

Életre szóló garancia! www.shirtsfromfrance.com

VALÓDI FRANCIA MATRÓZINGEK

Francia minőség, az USA-ból szállítva.

Életre szóló garancia! www.shirtsfromfrance.com

Johanna ugyanúgy öt, egyenként tíz kifejezésből álló csoportot alkot, és egy egész sor hirdetést letesztel, köztük az alábbiakat:

JÓGA SZIKLAMÁSZÓKNAK JÓGA SZIKLAMÁSZÓKNAK

A DVD-t 5.12-es mászók használják! Válj gyorsan rugalmassál www.yogaclimber.com

A DVD-t 5.12-es mászók használják! Válj gyorsan rugalmassá! www.yogaforsports.com

Figyeld meg, hogy ezekkel a hirdetésekkel nemcsak a címsorokat, de a garanciákat, termékneveket és domainneveket is tesztelni lehet. Mindössze annyit kell tennünk, hogy több olyan hirdetést készítsünk, melyeket a Google automatikusan váltogat, és amelyek az egyetlen tesztelni kívánt változótól eltekintve azonosak. Mit gondolsz, én hogyan határoztam meg a legjobb címet ennek a könyvnek?

Sherwood és Johanna egyaránt letiltja azt a funkciót a Google-on, amely csak a leghatékonyabb hirdetést támogatja. Erre azért van szükség, hogy később összehasonlíthassák az egyes hirdetésekről beérkező látogatók számát, és összekombinálhassák a legjobb elemeket (címsor, tartománynév és főszöveg) egy végső hirdetésbe.

Végül, de nem utolsósorban győződj meg róla, hogy a hirdetések nem csupán beugratják a látogatókat az oldal felkeresésébe! A termékajánlatnak világosnak kell lennie. A mi célunk a minőségi forgalom, tehát nem célunk "ingyenes" ajánlatokkal vagy más módszerekkel magunkhoz vonzani a báméskodókat és kíváncsiakat, akik aligha fognak vásárolni.

Mindkettejük költsége: Napi maximum 50 dollár X 5 nap = 250 dollár.*

* Ha szem előtt tartod, hogy száz konkrét kifejezés kattintásonként 0,1 dolláros áron hatékonyabb lesz, mint tíz átfogóbb kifejezés kattintásonként 1,00 dollárért, akkor minél többet költesz, vagyis minél több forgalmat irányítasz a honlapodra, annál nagyobb lesz az eredményeid statisztikai érvényessége. Ha a költségvetésed megengedi, növeld a kapcsolódó kifejezések számát és a napi kiadásaidat egészen addig, hogy a PPC teszt egészében 500-1000 dollárt kóstáljon.

Fektesz be a termékekbe, vagy vesd el!

Öt nappal később ideje ellenőrizni az eredményeket.

Mit tekinthetünk "jó" látogatottsági és konverziós aránynak? Ezen a ponton a számok könnyen megtéveszthetnek. Ha tízezer dolláros jetijelmezeket akarunk eladni 80%-os árréssel, akkor nyilvánvalóan jóval alacsonyabb konverziós arányt kell elérnünk, mint olyasvalakinek, aki 50 dolláros DVD-ket akar értékesíteni 70%-os árréssel. Fejlett eszközökért és ingyenes táblázatokért, amelyek mindenfajta számítást elvégeznek helyetted, keresd fel a www.fourhourworkweek.com honlapot!

Johanna és Sherwood úgy dönt, hogy ebben a szakaszban nem bonyolítják tovább a dolgokat. S hogy mennyit költöttek PPC-hirdetésekre és mennyi volt az "értékesítési volumenük"?

Johanna jól teljesített. A forgalma nem volt ugyan elég ahhoz, hogy a teszt kiállja a tüzetes statisztikai vizsgálatot, mindenesetre körülbelül 200 dollárt költött a PPC-hirdetésekre, és tizennégyen iratkoztak fel a tíz ingyenes tippből álló beszámolójára. Ha úgy becsüli, hogy a feliratkozók 60%-a vásárolna is, akkor ez 8,4 főt jelent DVD-nként 75 dolláros nyereséggel, vagyis 630 dollárnyi összesített elvi profittal számolhat. És akkor még nem is vette figyelembe az egyes vásárlók potenciális tartós ügyfélértékét.

Kisméretű tesztjének eredményei nem nyújtanak garanciát a hosszú távú sikerre, de a jelzések eléggé pozitívak ahhoz, hogy úgy döntsön, létesít egy Yahoo-boltot havi 99 dollárért és egy csekély üzletkötésenkénti díjért. A hitelképessége nem éppen kiváló, tehát úgy dönt, hogy a www.paypal.com-ot veszi igénybe az online hitelkártya-elfogadásra ahelyett, hogy a bankjától igényelne egy kereskedői számlát.* Elküldi e-mailben a tíz tippből álló beszámolót azoknak, akik feliratkoztak, és visszajelzéseket és referenciákat kér tőlük a DVD tartalmára vonatkozóan. Tíz nappal később debütálhat szállításra kész DVD-jével és online boltjával. Az eredeti feliratkozóknak eladott példányok fedezik a gyártási költségeket, és Johanna hamarosan a tiszteletreméltó heti tíz DVD-s értékesítési volumennél tart (750 dollár nyereség) a Google Adwords-ön és az Overture-on, a második legnagyobb PPC-modulon keresztül. Azt tervezi, hogy próbaképpen kinyomtatja hirdetéseit piaci szegmense magazinjaiban, és most már csak egy automatizált rendszert kell felépítenie, hogy kivonhassa magát az egyetlenből.

Sherwoodnak nem megy ennyire jól a sora, de azért ő is lát maga előtt lehetőségeket. 150 dollárt költött a kattintásonként fizetendő hirdetésekre, és három inget "adott el" 225 dolláros elvi

nyereséggel. A forgalma több mint elegendő volt, ám a látogatók zöme az árat tartalmazó oldalnál kilépett

* Ez egy folyószámla, melyen a hitelkártya-fizetéseket jóváírják.

a honlapról. Mivel az árat nem akarja csökkenteni, úgy dönt, letesztel egy "kétszeres visszafizetési garanciát" az ároldalon, ami által a vevők kétszáz dolláros visszatérítést igényelhetnek, ha a százdolláros ingek nem "a legkényelmesebbek, amit valaha viseltek." Újra elvégzi a tesztelést, és hét inget "ad el" 525 dollár nyereséggel. Ezen eredmények alapján létesít egy kereskedői számlát a bankján keresztül a hitelkártya-tranzakciók feldolgozására, megrendel egy tucat inget Franciaországból, és a rákövetkező tíz nap során az utolsó szálig el is adja őket. Ez elegendő nyereséget biztosít számára ahhoz, hogy feladjon egy kis képes hirdetést 50%-os kedvezménnyel (kéri az "első hirdetőik kedvezményét", majd megemlíti egy konkurens magazint, mire további 20% kedvezményt kap) egy hetente megjelenő helyi művészeti magazinban, melyben "Jackson Pollock ingnek" nevezi el a termékét. További két tucat inget rendel harmincnapos fizetési határidővel, és a nyomtatott hirdetésbe betesz egy ingyenesen hívható telefonszámot,* melynek hívásait a mobiljára irányítja át. Két okból kifolyólag jár el így, ahelyett, hogy honlapot alkalmazna: (1) Meg akarja határozni a leggyakrabban feltett kérdéseket az online GYIK-jéhez, és (2) tesztelni akar egy ajánlatot, miszerint egy ing száz dollár (75 dollár nyereség), ha viszont "kettőt fizet, hármát kap" (200 dollár - 75 dollár = 125 dollár nyereség).

A hirdetése megjelenését követő első öt napon eladja mind a 24 inget, a zömüket a különleges ajánlat révén. Siker. Újratervezi a nyomtatott hirdetést, belefoglalja a szövegbe a válaszokat a gyakori kérdésekre, hogy csökkentse a tájékoztatást kérő hívások számát, és úgy dönt, hogy kialakszik egy hosszabb távú hirdetési megállapodást a magazinnal. Küld a magazin értékesítési megbízottjának egy csekket négy számba a meghirdetett díjszabásuk 30%-áról. Felhívja az illetőt, hogy megkapták-e a csekkjét a FedEx révén, a megbízott pedig a csekkel a kezében és a határidők fenyegető közelségében nem tiltakozik.

Sherwood Berlinbe akar utazni a munkája kéthetes szünetében, amit egyébként most ott akar hagyni. De hogyan terjesztheti ki a sikerét, és szabadulhat meg a saját vállalkozásától? Fel kell építenie a saját rendszerét, és a távmenedzsment mesterévé kell válnia.

Ennek mikéntjéről fog szólni a következő fejezet.

* Ezt a jelenlegi és a következő fejezet végén részletezett szolgáltatások felhasználásával teheted meg.

Visszatérve az Újgazdagokhoz: Hogyan csinálta Doug?

Emlékszel még Dougra, a ProSoundEffects.com alapítójára? Hogyan tesztelte le ő az ötletét, és hogyan sikerült közben feltornászni magát havi nulla dollárról tízezerre? Doug a következő lépéseket követte:

1. Kiválasztotta a piacot

A zeneszerzőket és tévéproducereket választotta piacául, mivel ő maga is muzsikus, és használta ezeket a termékeket.

2. Kiötlötte a termékét

A legnépszerűbb termékeket választotta ki viszonteladásra a legnagyobb hangkönyvtár-gyártóktól, és nyélbe ütött velük egy megállapodást a nagybani vételről és a közvetlen szállításról. E könyvtárak közül sok jócskán többre kerül 300 dollárnál (egészen 7500 dollárig terjed az áruk), és pontosan ezért kell neki több vevőszolgálati kérdést megválaszolnia, mint olyasvalakinek, aki olcsóbb, 50-200 dollár közötti termékeket értékesít.

3. Mikro-tesztelés

Árverést tartott a termékeire az e-Bay-en, hogy tesztelje a keresletet (és a lehető legmagasabb árfekvést), mielőtt készletet szerezne be. Csak akkor rendelt terméket, amikor ő maga is rendeléseket kapott a vevőitől, és a termékeket egyenesen a gyártók raktáraiból szállították a vevőkhöz. Erre az eBay-en megállapított keresletre alapozva Doug létrehozott egy Yahoo-boltot a termékeinek, és elkezdte tesztelni a Google Adwords-t és más PPC keresőprogramokat.

4. Bevezetés és automatizálás

E tesztelést követően — és miután biztosította az elégséges készpénzáramlást — Doug elkezdett kísérletezni a szakmai magazinokban közölt nyomtatott hirdetésekkel. Ezzel párhuzamosan áramvonalasította a rendszerét, és kiszervezte a tevékenységeket, hogy az időráfordítását napi két órától heti két órára csökkentse.

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Utasítsd vissza az első ajánlatot, és hagyd faképnél az ajánlattevőt! (3 nap)

Mielőtt hozzálátnál e gyakorlathoz, ha egy mód van rá, olvasd el a "Hogyan kaphatsz 700 000 dollárnyi reklámot 10 000 dollárért?" című bónuszfejezetet a kísérőoldalunkon, azután egy egymást követő szombati, vasárnapi és hétfői napon szentelj két órát a gyakorlatnak!

Szombaton és vasárnap menj ki a piacra vagy más szabadtéri árusítóhelyre! Ha erre nincs lehetőség, akkor kis független boltokat keress fel (ne áruházláncokat vagy tömegáruk forgalmazóit)!

Határozz meg egy százdolláros költségkeretet az alku művészetének tandíjára, és vásárolj árucikkeket összesen legalább 150 dollár értékben! A feladatod az, hogy rávedd az eladókat, engedjék le az áruik értékét csak kompakk 100 dollárra vagy még kevesebbre! Érdemesebb sok olcsó árucikken gyakorolni, mint néhány nagy tétel. Az első ajánlatra okvetlenül kérdezz vissza, hogy "milyenfajta engedményt tud felkínálni?", hadd alkudja le az eladó saját maga az árat! Az utolsó pillanatig alkudozz, határozd meg az elérendő árat, alacsonyabbról indulj, majd tégy határozott ajánlatot a kitűzött összegre a pénzzel a kezében! * Gyakorold, hogyan hagyd faképnél az eladót, ha nem tudod elérni nála a kitűzött árat! Hétfőn hívd fel két magazint (készülj fel rá, hogy az első hívás kínos lesz), és a kísérő-honlapunkon található forgatókönyv felhasználásával — az utolsó határozott ajánlatot leszámítva — kezdj el alkudozni! Vidd minél lejjebb az árat, azután később hívd vissza őket, és jelezd, hogy az ajánlatodat a felsővezetés elutasította, vagy másképpen vált tárgytalanná!

Ez a tőzsdejáték** megfelelője az alkudozásban. Szoktasd hozzá magad az ajánlatok elutasításához és ahhoz, hogy személyesen és — ami a legfontosabb — telefonon ellenvéleményt nyilváníts!

ESZKÖZÖK ÉS FORTÉLYOK

Múza-tesztoldal mintapéldány

A PX-módszer (www.pxmethod.com)

Ezt az értékesítési sablont arra használtam, hogy meghatározzam egy gyorsolvasó-termék életképességét, amely sikeresen átment a teszten. Figyeld meg, hogyan alkalmazom a referenciákat, a hitelesség külsőjegyeit, a kockázatáthárító garanciákat, és miként helyezem át az árat egy má-

* Olvasd el az online bónuszfejezetet a www.fourhourworkweek.com-on, hogy mindezeket a kifejezéseket összefüggésükben is megértsd!

** A "tőzsdejáték" azt jelenti, hogy meghatározol egy képzeletbeli költségkeretet, ezért értékpapírokat "vásárolsz" (az aktuális értéküket felírod egy darab papírra), majd tartósan nyomon követed az alakulásukat, hogy lásd, hogyan vált volna be a befektetésed, ha valódi lett volna Ez egy kockázatmentes módszer a befektetési érzéked kiélesítésére, mielőtt ropogós bankókat tennél kockára.

sik lapra, hogy a tesztelés változójaként elkülöníthessem. Használd a módszert hivatkozásként — ez egy egyszerű és eredményes modell, amelyet lemásolhatsz!

Bevezetés a kattintásonként fizetendő (PPC) hirdetések világába

Google Adwords Tutorial (www.google.com/onlinebusiness)

Piacméret-meghatározás és kulcsszó-ajánló eszközök

Overture (<http://inventory.overture.com/d/searchinventory/suggestion/>)

Google (<https://adwords.google.com/select/main?cmd=KeywordSandbox>)

Wordtracker (www.wordtracker.com)

Ask.com (www.ask.com; gépelj be egy kifejezést, és lásd az alternatív kifejezéseket a jobboldalon)

Ötölj ki további PPC keresőkifejezéseket, és határozd meg azon emberek számát, akik keresnek velük!

Domainnév-regisztráció alacsony költséggel

Domains in Seconds (www.domainsinseconds.com)

Nekem kevés híján száz domainnevem van e szolgáltatónál.

Joker (www.joker.com)

Olcsó, de megbízható hoszting-szolgáltatók

Go Daddy (www.godaddy.com)

Landl (www.landl.com)

BlueHost (www.bluehost.com)

RackSpace (www.rackspace.com; kizárólagos és felügyelt szervereiről ismertek)

Hosting.com (www.hosting.com; kizárólagos és felügyelt szervereiről ismertek)

A megosztott hoszting-megoldások, amikor a honlapod más honlapokkal együtt működik egyetlen szerveren, olyannyira olcsók, hogy javaslom két szolgáltató — egy elsődleges és egy biztonsági — alkalmazását. A honlapod oldalait mindkét hosztra tedd fel, és iratkozz fel a www.no-ip.com-ra, amely képes öt perc alatt átirányítani a forgalmat (DNS) a biztonsági szolgáltatóhoz, a szokásos 24-48 óra helyett!

Ingyenes és fizetett illusztrációfotók

Free Stock Photos (www.freestockphotos.com)

Egy a számos illusztrációfotó-adatbázis közül, amelyek a világhálón elérhetők. A képeket kategóriánként választhatjuk ki — ezek az állatoktól az ősi romokig terjednek —, magán- és kereskedelmi célra egyaránt.

Getty Images (www.getty.com)

Idejönnek a profik. Ha megfizeted az árát, itt bármiről találhatsz illusztrációfotót és filmet.

Jómagam 150-400 dollárt fizetek a legtöbb képért, amelyeket az országos újságkampányaimban használok, és a minőség igazán kiváló.

E-mailes feliratkozások nyomon követése és ütemezett automatikus válaszküldők

AWeber (www.aweber.com)

Teljes körű honlap-megoldások a fizetések feldolgozásával

Yahoo Store (<http://smallbusiness.yahoo.com/ecommerce>) (866-781-9246)

Ezt használta Doug. Mindössze havi 40 dollárba és ügyletenként 1,5%-ba kerül. A nonstop ügyfélszolgálatuk kiváló.

eBay Store (<http://pages.ebay.com/storefronts/start.html>)

Az árak havi 15-500 dollár között mozognak, plusz az eBay díjak.

Fizetések egyszerű feldolgozása az oldalak teszteléséhez

PayPal Cart (www.paypal.com; lásd "merchant")

Percek alatt elfogadja a hitelkártya-fizetéseket. Nincsenek havidíjak (1,9-2,9% és 3,30 USA-dollár ügyletenként).

Google Checkout (<http://checkout.google.com/sell>)

Minden dollárért, amit az Adwords-ön költesz el, tízdollárnyi ingyenes feldolgozást kapsz; ezután a díj 2% és 0,2 dollár ügyletenként. Ez a pénzkezelő-opció megköveteli, hogy a vevőknek legyen Google személyi azonosítójuk. Ekként leginkább a fent említett fizetési megoldások egyikének kiegészítőjeként érdemes használni.

Szoftver az internetes forgalom megértéséhez (web-elemzés)

Google Analytics (www.google.com/analytics)

Clicktracks (www.clicktracks.com)

WebTrends (www.webtrends.com)

Hogyan találják meg, böngészik és hagyják el az emberek a honlapodat? Hány reménybeli vevőt szállítanak az egyes kattintásonként fizetendő hirdetések, és mely oldalak a legnépszerűbbek?

Ezekkel a programokkal mindezt megtudhatod, és még sok egyebet is. A Google a legtöbb alacsony forgalmú honlap számára ingyenes — ráadásul jobb is, mint a fizetős szoftverek zöme —, a többiek pedig havonta 30 dollárnál kezdődnek.

A/B tesztelő-szoftver

Offermatica (www.offermatica.com)

Vertster.com (www.wertster.com)

Optimost (www.optimost.com)

Mint tudod, a tesztelés a dolgok alfája és ómegája, ám az összes változó tesztelésébe könnyen belezavarodhatsz. Honnan tudhatod meg, hogy a honlapodon a címsorok, a szöveg és a képek mely kombinációja vezet a legtöbb eladáshoz? Ahelyett, hogy egy ideig egy változatot használsz, majd egy másikra váltasz, ami nagyon időigényes, használj olyan szoftvert, amely a honlapod különböző változatait tárlja a reménybeli vevőknek véletlenszerű sorrendben, majd elvégzi helyetted a számításokat.

Ingyenesen hívható számok olcsón

TollFreeMAX (www.tollfreemax.com) (877) 8888-MAX A TollFreeMAX segítségével saját ingyenesen hívható telefonszámot kaphatsz; a hívásokat bármely más számra átirányíthatod. A hangpostád az e-mail-címedre kerül.

A konkurens honlapok forgalmának ellenőrzése

Alexa (www.alexa.com)

Vizsgáld meg, mekkora forgalom irányul a versenytársaidhoz, és ki kapcsolódik hozzájuk.

Szabadúszó tervezők és programozók

eLance (www.elance.com) (877-435-2623)

Craigslist (www.craigslist.org)

11.

Jövedelem-robotpilóta III.

MENEDZSMENT — A TÁVOLLEVŐ VEZETŐ A JÓ VEZETŐ

A jövő gyárának csak két alkalmazottja lesz, egy ember és egy kutya. Az ember azért lesz ott, hogy etesse a kutyát. A kutya pedig azért lesz ott, hogy ne hagyja az embert hozzápiszkálni a berendezésekhez.

WARREN G. BENNIS, az üzemgazdaságtan professzora

a Dél-Kaliforniai Egyetemen; Ronald Reagan és John F. Kennedy tanácsadója

A legtöbb vállalkozó nem az automatizálást tűzi ki célul maga elé az induláskor, így könnyen az általános fejetlenség áldozatául eshetnek egy olyan világban, ahol az egyik üzleti guru homlokegyenest az ellenkezőjét állítja, mint a másik. Vedd szemügyre az alábbiakat:

Egy vállalat erősebb, ha a szeretet köteléke fűzi össze, mintha a félelemé? Ha az alkalmazott az első, akkor mindenki elégedett.

HERB KELLEHER, a Southwest Airlines alapítója

Ide süss, kölyök! Én ezt a céget azzal építettem fel, hogy egy rohadék voltam. Úgy vezetem, hogy egy rohadék vagyok. Mindig is rohadék leszek, és soha ne is próbálj megváltoztatni!*

CHARLES REVSON, a Revlon alapítója a vállalata egy felsővezetőjéhez

Hmm... Kinek higgyünk? Ha gyorsan forog az eszed kereke, felfigyelsz rá, hogy az imént egy vagy-vagy választás elé állítottalak. A jó hír azonban az, hogy mint rendesen, most is van egy harmadik lehetőség.

Az ellentmondásos tanácsok, amelyeket az üzleti tanácsadó-könyvekben és egyebütt találsz, rendszerint az alkalmazottak irányítására vonatkoznak — arra, hogy miként kezeld az emberi elemet. Herb azt javasolja, hogy öleld az alkalmazottakat a kebledre, Revson arra biztat, hogy szorongasd meg a

* Richard Tedlow: *Giants of Enterprise: Seven Business Innovators and the Empires They Built* (2001; változatlan utánnomás, New York: HarperBusiness, 2003.).

töküket, én pedig azt mondom neked, hogy úgy oldhatod meg a problémát, ha teljes egészében kiküszöbölöd: Iktasd ki az emberi elemet!

Mihelyt van egy kelendő terméked, ideje megtervezned egy saját magát korrigáló és önműködő üzleti struktúrát.

A távirányító vezérigazgató

Kegyesen megadatott nekünk a képesség, hogy elrejtesszünk egymás elől, mivel az emberek vadállatok, s e menedék híján felfalnák egymást.

HENRY WARD BEECHER, egyesült-államokbeli lelkész,
a rabszolga-felszabadítás híve, "Példabeszédek Plymouth szószékéről"
A VIDÉKI PENNSYLVANIA

Egy kétszáz éves kő tanyaházban a "kísérlet a 21. századi vezetésre" pontosan a tervek szerint halad.*

Stephen McDonnell az emeleten strandpapucsban szemlél egy táblázatot a számítógépén. A vállalata a kezdetek óta évi 30%-kal növelte a bevételeit, és ő mostanra több időt tölthet a három lányával, mint legmerészebb álmaiban képzelte.

Hogy miben áll a kísérlet? Az Applegate Farms vezérigazgatójaként Stephen kitart amellett, hogy hetente mindössze egy napot hajlandó a vállalat székhelyén, a New Jersey-i Bridgewaterben tölteni. Persze nem ő az egyetlen vezérigazgató, aki otthon lebzsel — sok százan akadnak olyanok, akik szívinfarktust vagy idegösszeomlást kaptak, és időre van szükségük a felépüléshez —, ám van egy nagy különbség. McDonnell már 17 esztendeje végzi otthon a munkáját. Ami még ritkább, alig hat hónappal azután vezette be ezt a gyakorlatot, hogy a vállalatot megalapította.

Ez a célzatos távollét tette lehetővé számára, hogy olyan céget alakítson ki, amelyet nem az alapító visz előre, hanem a folyamatai. Ha korlátozza az igazgatóival való kapcsolattartást, a vállalkozó rákényszerül, hogy olyan működési szabályokat dolgozzon ki, amelyek képessé teszik a többieket, hogy maguk birkózzanak meg a problémákkal, ne ők hívogassák segítségért.

És ez nem csak a jelentéktelen üzleti tevékenységre igaz. Az Applegate

* Az Inc. Magazin 2005. októberi számának "The Remote Control CEO" c. cikkéből adaptálva.

Farms több mint 120 természetes és bio-hústerméket forgalmaz a legelítettebb kiskereskedőknek, és évente több mint 35 millió dollár bevételt termel.

Mindez azért lehetséges, mert McDonnell már az induláskor szem előtt tartotta a célt.

A színpad mögött: A Múzsza felépítése

Parancsba adták, hogy senki sem láthatja a nagy Őzt! Senki, de senki, semmi szín alatt!

SMARAGDVÁROS KAPUJÁNAK ŐRZŐJE,

Őz, a nagy varázsló

Nem újdonság, hogy már az induláskor szem előtt kell tartanunk a célt — vagyis egy szervezeti térképet arról, hogyan fog majd a végső formájában festeni a cég.

A fenegyerek üzletkötő, Wayne Huizena, a McDonald's szervezeti sémáját másolta le, hogy a Blockbustert egy milliárd-dolláros gigásszá fejlessze, és még több tucatnyi üzleti titán követte ugyanezt a példát. A mi esetünkben "az agyunkban kirajzolt végső cél" az, ami ettől különbözik. A mi célunk nem az, hogy a lehető legnagyobbra duzzasszuk a cégünket, hanem az, hogy cégünk a lehető legkevesebb vesződséget okozza nekünk. Úgy kell felépítenünk, hogy kikerüljünk az információáramlásból ahelyett, hogy annak fősodrában lubickolnánk.

Első nekifutásra ezt nem értettem meg világosan.

2003-ban interjút készítettek velem otthoni irodámban az Ahogy a tévében látjuk című dokumentumfilmhez. Minden 20-30 másodpercben megszakítottak bennünket az e-mail-értesítések csippanásai, az azonnali üzenet-küldőkottyanásai és a telefonok csörrenései. Én pedig nem hagyhattam őket válasz nélkül, hiszen több tucatnyi döntés függött tőlem. Ha én nem gondoskodtam róla, hogy a vonatok pontosan járjanak és a katasztrófák elháruljanak, akkor ezt senki nem tette meg helyettem.

A négyórás munkahét virtuális felépítése

PPC (Florida)

PPC hirdetések költsége + 15-20%

Kapcsolt vállalkozások

15-40% jutalék

Nyomtatott hirdetések

URL

Honlap (Kentucky)

200 \$/fő

Vevők ingyenes megrendeléseinek felrakása biztonságos honlapra felvétel / letöltés céljából

Telefonos ügyfélszolgálati központok (Illionis)

(0,83 \$/perc)

Nagyker megrendelési formanyomtatványok kinyomtatása a honlapról

Titkosított megrendelési fájl elküldése e-mailen

Az alsó küszöbérték elérésekor az ügyfélkapcsolat-iroda megrendeli a terméket

Ügyfélkapcsolat (Tennessee)

200 \$/hó

szállít

Elküldi a hitelkártyaadatokat

A gyártó (Kalifornia / Las Vegas)

Megerősíti a sikeres hitelkártyaterhelést

Feldolgozó (Nebraska)

A terhelés összegének 2.26%-a

Hitelkártyás megrendelések összegének jóváírása 24-48 órával később.

Tim bankja

Visszaru Visszaterhelések

Vevők (világszerte)

1. Ez a költség magában foglal egy rendszergazdát / programozót

2. Az elutasított hitelkártya-adatokat úgyszintén visszaküldik az ügyfélkapcsolatra, hogy telefonon tisztázzák a dolgot a vevőkkel.

3. Az ügyfélkapcsolati iroda a feldolgozón keresztül téríti vissza a termék árát a vevőknek

4. A visszaterhelések vitatott hitelkártya-terhelések.

Felszeleteljük a tortát: A kiszervezés közgazdaságtana

Minden egyes alvállalkozó elhappol egy szeletet a bevétel tortájából. Általános esetben a következőképpen nyirbálnák meg egy feltételezett 80 dolláros termék nyereségét, amelyet telefonon értékesítenek és egy szakértő segítségével fejlesztettek ki, akinek jogdíjakat kell fizetni. Azt javaslom, hogy az árreket a vártnál magasabb költségek felhasználásával kalkuláld ki! Így fedezheted az előre nem látott költségeket (értsd: amikor valami elcsesződik) és a különféle díjakat, például a havi jelentéseket stb.

BEVÉTEL

Termék ára

Szállítási/kezelési költség

Összes bevétel

KIADÁS

80,00 dollár 12,95 dollár 92,95 dollár

Termék legyártása 10,00 dollár

Telefonos ügyfélszolgálat (0,83 dollár percenként

az átlagos 4 perces hívásidővel) 3,32 dollár Szállítás 5,80 dollár

Ügyfélkapcsolat (1,85 dollár csomagonként + 0,50 dollár

a dobozokért/csomagolásért) 2,35 dollár

Hitelkártya-feldolgozás (92,95 dollár 2,75%-a) 2,56 dollár

Visszaru + visszautasított hitelkártyák (92,95 dollár 6%-a) 5,58 dollár

Jogdíjak (a 48 dolláros [80 dollár 0,6] nagykereskedelmi ár 5%-a) 2,40 dollár

Összes kiadás 32,01 dollár

NYERESÉG (bevételek mínusz kiadások) 60,94 dollár

Hogyan kalkuláld be a hirdetés költségeit? Ha egy 1000 dolláros hirdetés vagy kattintásonként fizetendő hirdetés 50 üzletkötést eredményez, akkor a hirdetési költségem rendelésenként (CPO, cost per order) 20 dollár. Ez a tényleges darabonkénti nyereséget 40\$4 dollárra módosítja.

Ez az élmény arra indított, hogy új célt tűzzek ki magam elé, és amikor hat hónappal később, lekövetésként, újabb interjút készítettek velem, minden változás közül a legfeltűnőbb: a csend. Az

alapoktól kezdve átalakítottam a céget, úgyhogy ez alkalommal nem kellett telefonokat felvennem és e-mailekre válaszolnom.

Gyakran megkérdezik tőlem, hogy mekkora is a vállalatom — hány embert alkalmazok teljes munkaidőben. A válaszom az, hogy egyet. Ezen a ponton a legtöbb ember érdeklődése lelohad. Ha viszont azt kérdeznék tőlem valaki, hogy hányan működtetik a BrainQUICKEN Kft.-t, már más lenne a válaszom: két-háromszázan. Én vagyok a szellem a gépezetben.

A 172. oldalon látható ábra a hirdetésektől — ebben a példában újsághirdetések — a pénz jóváírásáig a bankszámlámon hüen mutatja be az általam felépített rendszer egyszerűsített változatát, a költség-példákat is beleértve. Ha az előzőkét fejezet irányelveinek megfelelően kifejlesztettél egy terméket, az úgy fog beleilleszkedni ebbe a struktúrába, mint a kéz a kesztyűbe. S hogy hol vagyok én az ábrán? Sehol.

Én nem egy fizetőkapu vagyok az autópályán, amelyen a forgalom egészének át kell haladnia, inkább egy rendőr az út szélén, aki szükség esetén közbelép, és az alvállalkozóimtól kért részletes jelentésekkel biztosítom, hogy minden fogaskerék rendeltetésszerűen forogjon. Az ügyfélkapcsolati irodától kapott jelentéseket hétfőnként ellenőrzöm, a havi beszámolóikat pedig minden hónap elsején. Ez utóbbiak tartalmazzák a telefonos ügyfélszolgálati központtól kapott rendeléseket, amelyeket össze tudok hasonlítani az ügyfélszolgálati központ számláival, hogy felmérjem a profitot. Ettől eltekintve csak minden hónap elsején és tizenötödikén ellenőrzöm a bankszámláimat online, szokatlan levonásokat keresve rajtuk. Ha találok valamit, egy e-mail elrendezi a dolgot, ha pedig nem, irány vissza a kendőhöz, festéshez, túrázáshoz vagy bármihez, amivel történetesen éppen akkor foglalkozom.

Mikor és hogyan vond ki magad az egyenletből?

A rendszer a megoldás.

AT&T

A 172. oldalon található ábra szolgáljon számodra nyersvázlatként egy öfenntartó virtuális struktúra megtervezéséhez. Lehetnek ugyan különbségek — kevesebb vagy több alkotóelem felhasználása —, de az alapelvek ugyanazok:

1. Amikor teheted, szabadúszók helyett inkább olyan alvállalkozókkal köss szerződést, amelyek egyetlen funkció ellátására szakosodtak, mert így az üzletmeneted megszakítása nélkül helyettesíted az asszisztensedet, ha felmond, ha kirúgják, vagy ha rosszul teljesít.

2. Biztosítsd, hogy minden alvállalkozód kész legyen kommunikálni a többiekkel a problémák megoldása érdekében, és adj nekik írásos engedélyt arra vonatkozóan, hogy a jelent éktelenebb összegű döntéseket anélkül is meghozhassák, hogy előzetesen kikérnék a véleményedet (én először 100 dollár alatt szabtam meg a határt, majd két hónap elteltével felemeltem 400 dollárra).

De hogyan juthatsz el idáig? Hasznodra válik, ha megvizsgáljuk, hol veszítik el a vállalkozók jellemzően a lendületüket, és feneklenek meg végleg.

A legtöbb vállalkozó az elérhető legolcsóbb eszközökkel indul, maguk talpálnak és vesződnek a dolgok intézésével, hogy kevés pénzből beindítsák a cégüket. De nem ez a probléma. Az igazat megvallva ez még szükséges is ahhoz, hogy később ki tudják képezni a kiszervezőiket. A probléma az, hogy ugyanezek a vállalkozók nem tudják, mikor és hogyan helyettesítsék magukat vagy a házilag barkácsolt infrastruktúrájukat valami méretezhetőbbel.

"Méretezhető" alatt olyan állítható méretű üzleti struktúrát értek, amely heti tízezer rendelésnek éppoly könnyedén eleget tud tenni, mint heti tíznek. Ehhez döntéshozói kötelezettségeid minimalizálására van szükség, aminek révén megvalósítod az időd felszabadításának célkitűzését, és közben előkészítheted a terepet jövedelmed megkétszerezésére és megháromszorozására, a munkaóráid számának változtatása nélkül.

Keresd fel a fejezet végén található vállalatokat a költségek felmérése végett! Ennek alapján készíts terveket, és állíts fel költségvetést az infrastruktúrad felfejlesztésére, hogy elérd a következő mérföldköveket, amelyeket én a leszállított termékek darabszámával határozok meg:

I. szakasz: Összesen 0-50 darab leszállított termék

Intézz mindent magad! A telefonszámodat tedd fel a honlapra mind az általános kérdésekhez, mind a megrendelés-felvételhez — ez fontos az indulásnál —, és fogadd a vevők hívásait, hogy

meghatározhasd a gyakori kérdéseket, amelyeket később majd egy online GYIK-en megválaszolsz. Ez a GYÍK egyben a telefonos ügyintézők képzésének és az értékesítési forgatókönyvek kidolgozásának a törzsanyaga is lesz.

Túlságosan homályos vagy félrevezető a PPC-d, a hálózaton kívüli hirdetésed vagy a honlapod, és így alkalmatlan és időrabló fogyasztókat irányít hozzád? Ha ez a helyzet, változtass rajtuk, hogy választ adjanak a gyakori kérdésekre, és jobban megvilágítsák a termékelőnyöket (és azt is, hogy mivel nem azonos vagy mire nem használható a termék)!

Válaszolj minden e-mailre, és mentsd el a válaszaidat egy "vevőszolgálati kérdések" című mappába! Küldj egy másolatot magadnak a válaszokból, és a tárgy sorban tüntesd fel a vevők kérdéseinek jellegét, későbbi katalogizálás céljából! Személyesen intézd a termékek csomagolását és szállítását, hogy mindkettőnél meghatározhasd a legolcsóbb lehetőséget! Tájékozódj egy kereskedői számla megnyitásáról a helyi kis bankodnál (egyszerűbb elintézni, mint a nagyobb bankoknál) a későbbi kiszervezett hitelkártya-feldolgozáshoz!

II. szakasz: Heti 10-nél több leszállított termék

Egészítsd ki a honlapod az alapos GYIK-kel, és továbbra is bővítsd azt a gyakran feltett kérdésekre adott haladéktalan válaszokkal! Keress helyi ügyfélkapcsolati cégeket a sárga oldalakban "ügyfélkapcsolati szolgáltatások" vagy "levelezési szolgáltatások" címszó alatt! Ha itt és a www.mfsa-net.org-on sem találsz ilyen céget, akkor keresd meg a helyi lapkiadókat, és kérj tőlük ajánlásokat! Szűkítsd a kört azokra, a (gyakran a legkisebb) cégekre, amelyek belemennek, hogy ne számoljanak fel neked előkészületi díjat és havi minimumot! Ha ez nem lehetséges, kérj legalább 50% kedvezményt mindkettőből, azután kérelmezd, hogy az előkészületi díjat tekintsek előlegnek a szállításra vagy más díjaikra!

Ezután korlátozd a jelölteket azokra, akik válaszolni tudnak a vevőknek a rendelés állapotával kapcsolatos képzeletbeli e-mailjeire vagy telefonhívásaira! A "vevőszolgálat" mappádban lévő e-mailek szolgálnak majd szabványosítható válaszokként, kiváltképpen azok, melyek a megrendelés állapotával és a visszatérítési igényekkel kapcsolatosak.*

A különféle díjak csökkentése vagy törlése érdekében magyarázd meg, hogy kezdő vállalkozó vagy kis költségvetési kerettel! Mondd meg nekik, hogy kell a pénz a hirdetésekre, amelyek majd több szállítmányt eredményeznek! Ha szükséges, említsd meg a konkurens vállalatokat, amelyekkel fontolgatod a kapcsolatfelvételt, és játszd ki őket egymás ellen, az egyikőtől kapott alacsonyabb árakat és engedményeket használva fel arra, hogy nagyobb kedvezményeket és bónuszokat alkudj ki a másiktól!

Mielőtt meghoznád a végső döntésedet, kérj legalább három ügyfél-referenciát, és az alábbi mondatok bevetésével csikard ki az ügyfelekből a negatívumokat: "Értem én, hogy jók, de hát mindenkinek megvannak a maga gyengéi. Ha rá kellene mutatnia, hogy Önnek milyen problémái adódtak velük, és mely téren nem annyira kiválóak, mit említené? Megtenné, hogy leír nekem egy incidenst vagy nézeteltérést? Ilyesmire persze minden céggel számíthat az ember, úgyhogy az egész nem nagy ügy, és természetesen bizalmasan fogom kezelni."

Miután egy hónapon át azonnal fizetsz a szolgáltatásaikért, kérj harminc-

* E-mail válaszmintákat ügyfélkapcsolati célokra a www.fourhourworkweek.com-on találhatsz. napos fizetési határidőt — hogy csak egy hónap múltán kelljen kiegyenlítened az általuk nyújtott szolgáltatásokat! A fenti pontokat egytől-egyig könnyebb kialakítani kisebb cégeknél, amelyeknek szükségük van a megbízásra. Mihelyt kikötöttél egy ügyfélkapcsolati cégnél, a szerződéses gyártóddal egyenesen hozzájuk szállíttasd a terméket, az ügyfélkapcsolati cég e-mail-címét (használhatsz a saját domainnevedet tartalmazó e-mail-címet is, amelyről továbbíttatod a leveleket) vagy a telefonszámukat tedd fel az online "köszönő-oldalra", a megrendelés állapotával kapcsolatos kérdések végett!

III. szakasz: Heti 20-nál több leszállított termék

Ekkorra már meglesz a kellő készpénzáramlásod, hogy fussa az előkészületi díjakra és havi minimumokra, amelyeket a nagyobb, fejlettebb kiszervezők kérnek. Keresd meg a teljes körű szolgáltatást nyújtó ügyfélkapcsolati-cégeket, amelyek mindent elintéznek helyetted — a megrendelés állapotától a visszárukig és visszatérítéseikig. Kérdezd ki őket a költségekről, és kérd

meg őket, hogy ajánljanak olyan telefonos ügyfélszolgálati központokat és hitelkártya-feldolgozókat, akikkel régóta együttműködnek, a fájlátvitel és a problémamegoldás intézésére! Ne idegenekből építsd fel a rendszeredet — hiszen programozási költségekkel és hibákkal is számolnod kell, és ezek bizony egyaránt borsosak.

Először a hitelkártya-feldolgozónál létesíts egy számlát, amihez szükség lesz a saját kereskedői számládra. Ez döntő fontosságú, hiszen az ügyfélkapcsolati cégek csak olyan tranzakciók esetében tudják intézni a visszatérítéseket és az elutasított hitelkártyákat, amelyeket ők maguk dolgoznak fel egy kiszervezett hitelkártya-feldolgozó igénybevételével.

Úgy is dönthetsz, hogy azon telefonos ügyfélszolgálatok egyikénél létesítesz számlát, amelyeket új ügyfélkapcsolati központod ajánlott. Ezek gyakran rendelkeznek olyan ingyenesen hívható számokkal, amelyeket igénybe vehetsz ahelyett, hogy megvásárolnád a sajátodat. A tesztelés során figyelj meg a százalékos megoszlást az online és a telefonos megrendelések között, és fontold meg alaposan, hogy az utóbbiból származó többletbevétel megéri-e a veszélyt! Gyakran bizony nem éri meg. Akik felhívják a rendeléssel, azok választási lehetőség híján rendszerint online is hajlandóak rendelni.

Mielőtt szerződne egy telefonos ügyfélszolgálati központtal, szerezd meg több ingyenesen hívható számokat, melyeket a jelenlegi ügyfelek használnak, és végezz tesztívásokat, melyek során a termékhez kapcsolódó bonyolult kérdéseket teszel fel, és felméred az értékesítési képességeiket!

Mindegyik számot legalább háromszor hívd fel (reggel, délben és este), és figyelj meg azt a tényezőt, amin minden áll vagy bukik: a várakozási idő! Három-négy kicsengésen belül fel kell venniük a telefont, ha pedig várakoztatják a hívásodat, akkor minél rövidebb ideig teszik ezt, annál jobb. A 15 másodpercnél hosszabb várakozási idő túl sok elszalasztott hívást és ablakon kidobott hirdetési költséget jelenthet.

A döntésmegkönnyítés művészete Kevesebb választási lehetőség = Nagyobb bevétel
A vállalatok akkor hullnak ki az üzleti életből, ha rossz döntéseket hoznak, vagy ami éppilyen fontos, ha túl sok döntést hoznak. Ez utóbbi kuszaságot teremt.

MIKEMAPLES,

a Motive Communications (első tőzsdei bevezetés 260 millió dolláros piaci tőkével) társalapítója,

a Tivoli (az IBM 750 millió dollárért vette meg) alapító igazgatója, és olyan cégek befektetője, mint a Digg.com

Joseph Sugarman az a marketingzseni, aki több tucat DR marketing* és kiskereskedelmi sikertörténet — köztük a BluBlocker napszemüveg-láz — háttérben áll. Falrengető televíziós sikerszériáját megelőzően (húszezer BluBlocker kelt el negyedórán belül azt követően, hogy először szerepelt a QVC** műsorán) a nyomtatott sajtó volt a szakterülete, melyen dollármilliókat keresett, és felépített egy JS&A Group nevű birodalmat. Egyszer régen egy gyártó felfogadta Joe-t, hogy tervezzen meg egy hirdetést az óratermékcsaládja számára. A gyártó kilenc különböző órát akart szerepeltetni a hirdetésében, Joe viszont azt javasolta, hogy csak egyet mutassanak be. Az ügyfél kötötte az ebet a karóhoz, mire Joe felajánlotta, hogy elkészíti mindkét hirdetést, és leteszteli őket a The Wall Street Journal ugyanazon számában. Hogy mi lett az eredmény? Az egy óras ajánlat értékesítési eredményei 6:1 arányban túlszárnyalták a kilenc órás ajánlat eredményeit.***

Henry Ford egyszer azt mondta Ford T-modelljére, minden idők legkelendőbb autójára utalva****: "A vevő kívánsága szerint bármilyen színben

* közvetlen válaszra ösztönző marketing

** teleshopping-csatorna

*** Joseph Sugarman: Advertising Secrets of the Written Word (DelStar Books, 1998).

**** Attól függően, hogy kinek a számításait használjuk (autók száma vagy bruttó eladások), egyesek azt állítják, hogy az eredeti Volkswagen Bogár tartja a rekordot.

megkaphatja, persze ha feketét kíván." Ford tisztában volt valamivel, amit azóta az üzletemberek a jelek szerint elfelejtettek: A vevőkiszolgálása ("vevőszolgálat") nem azt jelenti, hogy személyi ügyintézővé válunk, aki rohan eleget tenni a vevő minden szeszélyének és kívánságának. A

vevőszolgálat azt jelenti, hogy kiváló terméket kínálunk elfogadható áron, és a lehető leggyorsabban megoldjuk az indokolt problémákat (elveszett csomagok, cserék, visszatérítések stb.). Ez minden.

Minél több választási lehetőséget kínálsz fel a vevőnek, annál nagyobb bizonytalanságot keltesz benne, és annál kevesebb megrendelést kapsz — ezzel pedig mindenkinek rossz szolgálatot teszel. Ezenfelül minél több választási lehetőséget kínálsz a vevőnek, annál több gyártással és vevőszolgálattal kapcsolatos terhet raksz a saját válladra.

A "döntésmegkönnyítés" művészete azt jelenti, hogy a minimumra csökkented azoknak a döntéseknek a számát, amelyeket a vevőidnek meg lehet vagy meg kell hozniuk. Íme néhány módszer, amelyeket más ÚG-hoz hasonlóan jómagam is alkalmazok a vevőszolgálat rezsiköltségének 20-80%-os csökkentésére:

1. Kínáld a vevőnek egy-két választási lehetőséget (például "alap" és "prémium" modell), de ne többet!
 2. Ne kínáld többféle szállítási lehetőséget! Ehelyett biztosíts egy gyors módszert, és számíts fel érte felárat!
 3. Ne kínáld 24 órás vagy expressz szállítást (megteheted persze, hogy átirányítod a vevőt egy viszonteladóhoz, akinek ilyen ajánlata van — és ez valamennyi pontunk esetében igaz), mivel ezek a szállítási módszerek sürgető telefonhívások százait eredményezik!
 4. Teljesen építsd le a telefonos rendeléseket, és irányíts át minden vevőjelöltet az online megrendelésekhez! Ez mindaddig gyalázatos eljárásnak tűnik, amíg rá nem jössz, hogy az Amazon.com-hoz hasonló sikertörténetek mind erre a módszerre, mint alapvetőköltségkímélőre támaszkodtak, hogy fennmaradjanak és gyarapodjanak.
 5. Ne kínáld nemzetközi szállítást! Megrendelésenként tíz percet piszmogni a vámárnyomtatványok kitöltésével, majd megbirkózni a vevők panaszáradataival, amikor a termék 20-100%-kal többbe kerül a vámok és az illetékek miatt, körülbelül annyira szórakoztató, mint lefejelni a járdaszegélyt. És kábé annyira nyereséges is.
- Ezen irányelvek némelyike arra a tényezőre utal, ami talán a legnagyobb időkímélő mind között: a vevők szűrésére.

Nem minden vevő születik egyformának

Amint eléred a III. szakaszt, és szert teszel némi készpénzáramlásra, ideje újraértékelni a vevőidet, és megkritikálni a nyáját. Minden dolognak van jó és rossz változata: van jó kaja és rossz kaja, jó film és rossz film, jó szex és rossz szex; és igen, vannak jó vevők és rossz vevők is.

Most el kell határoznod, hogy az előzővel üzletet kötsz, az utóbbit pedig nagy ívben elkerülsz. Azt javaslom, hogy egyenrangú üzleti partnernek tekintsd a vevőt, ne pedig holmi csalhatatlan, földre szállt angyalnak, akinek mindenáron a kedvére kell tenned. Ha kiváló terméket kínálsz elfogadható áron, akkor egyenrangú felek kötnek üzletet, nem pedig egy koldus (te) kérésével alamizsnát egy felsőbbrendülénytől (a vevő). Légy szakszerű, de ne hajbókolj oktalan emberek előtt!

Ahelyett, hogy a problémás vevőkkel küszködnél, én azt tanácsolom neked, hogy már eleve tántorítsd el őket a rendeléstől!

Több tucat olyan ÚG-t ismerek, aki nem fogadja el a Western Union átutalását vagy a csekket fizetési módként. Egyesek erre azt felelnék: "De hát így az eladásaik 10—15%-át veszni hagyják!" Mire az ÚG visszavágna: "Ez igaz, de egyúttal a vevők azon 10—15%-át is elkerülöm, akik a költségeim 40%-át okozzák, és az időm 40%-át felemésztik." Íme a 80/20 elvének iskolapéldája. Akik a legjobban a fogukhoz verik a garast, és a legtöbb óhajuk-sóhajuk van a megrendelés előtt, azok a vásárlás után sem fognak megváltozni. A kiiktatásuk életstílus-tervezési és pénzügyi szempontból egyaránt kitűnő döntés. Az alacsony profitot hozó és magas rezsijű vevők imádják hívogatni az ügyfélszolgálatost, hogy félórán át olyan kérdésekkel nyaggassák, amelyek vagy lényegtelenek, vagy megtalálható rájuk a válasz online, ami — az én esetemben — félórás epizódonként 24,90 (30 x 0,83) dollárba kerül, és felemésztí az a mákszemnyi nyereséget is, amit eredetileg termeltek.

Akik a legjobban kinyitják a pénztárcájukat, azok reklamálnak a legkevesebbet, íme néhány kiegészítő irányelv magas — 50-200 dollár közötti — árszabásunk mellé, amelyek a számunkra kívánatos, nagy profitot hozó és alacsony rezsijű vevőket vonzzák:

1. Ne fogadj el fizetést a Western Unionon keresztül, csekken, vagy pénzutralványon!
2. Emeld a minimális nagykereskedelmi mennyiséget 12-100 darabra, és kérj adóazonosító-számot, hogy minősítsd azokat a viszonteladókat, akik valódi üzletemberek, nem csupán időrabló zöldfülűek! Ne működtess egyszemélyes üzleti főiskolát!
3. Minden reménybeli viszonteladót irányíts az online megrendelési űrlaphoz, melyet ki kell nyomtatnia, ki kell töltenie, és át kell faxolnia hozzád. Soha ne alkudozz, és ne engedj az árból nagyobb rendelési tételek esetén sem! Hivatkozz a "cég irányelveire", amelyek a múltban felmerült problémák következményei!
4. Ingyenes termékek helyett olcsó termékeket kínálj (az MRI NO2-könyvecskéjének mintájára), hogy kapcsolatfelvételi információkra tegyél szert a későbbi eladásokhoz! Valamit ingyen kínálni a legjobb módszer arra, hogy az időrabló vevőket vonzd magadhoz, és olyanokra költsd a pénzed, akik úgysem hajlandóak viszonzni a gesztusodat.
5. Ingyenes kipróbálás helyett ajánlj veszt/nyer típusú garanciát (lásd a bekeretezett szöveget)!
6. Ne fogadj el rendeléseket olyan országokból, ahol elterjedt a postai csalás, például Nigériából! Tedd a vevőalapodat egy zártkörű klubba, és mihelyt valakit befogadtál tagnak, bánj vele figyelmesen!

A veszt/nyer garancia — Hogyan adhatsz el homokot a Szaharába?

Ha garanciát akarsz, vegyél egy kenyérpíritót!

CLINT EASTWOOD

A harmincnapos pénzvisszatérítési garanciának bealkonyult. Egyszerűen már nincs meg benne az a kraft, ami egykor. Ha egy termék befuccsol, engem átverték, és egy egész délutánt kell a postán ácsorognom, hogy visszaküldjem. Ez nekem mind időben, mind tényleges postaköltségben többbe kerül pusztán a termék eredeti áránál. A kockázat kiküszöbölése önmagában nem elég.

És itt lépünk be a veszt/nyer garanciák és a kockázatáthárítás méltatlanul mellőzött birodalmába. Az ÚG azt használja fel az eladásnövelés sarkalatos pontjául, amit mások csak utólagos eszköznek gondolnak — a garanciát.

Az ÚG igyekszik az ügyletet nyereségessé tenni a vevő számára akkor is, ha a termék csődöt mond. A veszt/nyer garanciák nem csupán elhárítják a kockázatot a fogyasztóról, de a vállalatot teszik ki a pénzügyi kockázatnak.

Következzen néhány példa arra, amikor valaki a pénztárcájával is kiáll a szava mellett!

Harminc percen belül kiszállítjuk, különben ingyen kapja!

(A Dominós Pizza erre a garanciára építette az üzletmenetét.)

Sziklaszilárd meggyőződésünk, hogy meg lesz elégedve a CIALIS-szal — ha mégsem, mi álljuk az Ön által választott márka árát!

(A "CIALIS® ígéret Program" egy ingyenes mintát kínál a CIALIS-ból, majd felajánlja, hogy ha a CIALIS nem ér fel a hírverésével, akkor állja egy konkurens termék árát.)

Ha ellopják a kocsiját, mi fizetünk 500 dollárt a biztosítása önrészből!

(Ez a garancia segítette hozzá a THE CLUB-ot, hogy a világ legkelendőbb mechanikus lopásgátló-eszközévé válhasson.)

110%-os garanciát vállalunk arra, hogy a termék az első adagot követően egy órán belül érezteti hatását.

(Ez a BodyQUICK garanciája volt, elsőként a sportolói táplálék-kiegészítők között. Nem csupán azt ajánlottam fel, hogy visszatéríttem a vevőnek a termék árát, ha az nem érezteti a hatását az első adag bevételét követő egy órán belül, de azt is, hogy egy plusz 10%-ról szóló csekket küldök neki.)

Úgy tűnhet, hogy a veszt/nyer garancia nagy kockázattal jár, különösen, ha valaki nyereségvágtyól hajtva visszaélhet vele, mint a BodyQUICK-es példában, ám ez mégis így... ha a terméked beválik. A legtöbb ember ugyanis becsületes.

Most pedig lássunk néhány valós számot!

A BodyQUICK esetében a visszáruk aránya — még hatvannapos visszatérítési időszak mellett is (sőt részben éppen amiatt*) kevesebb, mint 3%, egy olyan üzletágban, ahol 12-15% az átlag a szokásos harmincnapos, 100%-os pénzvisszatérítési garancia esetén. Az eladások a 110%-os garancia bevezetésétől számított négy héten belül több mint 300%-kal emelkedtek, a visszáruk aránya pedig összességében csökkent.

Johanna maga is alkalmazta a veszít/nyer ajánlatot, és a következővel állt elő: "Növelje sportolói rugalmasságát két hét alatt 40%-kal, vagy küldje vissza termékünket — és mi visszatérítjük Önnek a teljes árat (a szállítást is beleértve), ráadásul ajándékként még a húszperces bonusz DVD-t is megtarthatja."

Sherwood is megtalálta a maga garanciáját: "Ha nem ezek a legkényelmesebb ingek, amelyeket valaha is viselt, küldje vissza őket, és mi kifizetjük a vételár kétszeresét! Egyúttal minden inghez életre szóló garanciát is adunk — ha elnyűtte, küldje vissza, és ingyenesen kicseréljük!"

Mindkettejük eladásai több mint 200%-kal növekedtek az első két hónapban. A visszáruk mennyisége Johannánál változatlan maradt, Sherwoodnál

* A vevő érdekében és az egyetemes lustaságból (jómagam sem vagyok kivétel) tőkét kovácsolandó biztosítsd a lehető leghosszabb időt arra, hogy a vevők kipróbálják a terméket, vagy éppen megfélekedzenek róla! A Ginsu késekre ötvenéves garanciát adtak. Te tudsz 60,90 vagy akár 365 napos garanciát ajánlani? Mérd fel az átlagos visszáru-százalékot először 30 vagy 60 napos garanciával (a költségvetési számításokhoz és a készpénzáramlás felvázolásához), majd terjeszd ki ezt az időt!

50%-kal megnőtt, 2%-ról 3%-ra. Olyan nagy katasztrófa ez? Távolról sem. Ahelyett, hogy eladott volna ötven darabot, amelyből egyet visszaküldenek 100%-os garancia mellett [(50 x 100 dollár) - 100 dollár = 4900 dollár bevétel], eladott kétszáz darabot, melyből hatot küldtek vissza 200%-os garancia mellett [(200 x 100 dollár) (6 x 200 dollár) = 18 800 dollár bevétel]. Én az utóbbit választanám.

A legújabb nyer/nyer helyzetet a veszít/nyer garancia jelenti. Vállald, majd arasd le a jutalmat.

Apró nagyágyú: Hogyan érheted el 45 perc alatt, hogy élvonalbeli nagyvállalatnak tűnj?

Meguntad, hogy az arcodba rúgják a homokot? Én napokon belül új izmokat ígérek neked!

CHARLES ATLAS, izomember, aki több mint 30 millió dollár

értékben értékesített "dinamikus izomfeszültség"

tanfolyamokat képregények útján

Ha nagy viszonteladókkal vagy potenciális partnerekkel lépsz érintkezésbe, a kis cégméret akadályt jelenthet. Ez a hátrányos megkülönböztetés sokszor éppolyan leküzdhetetlen, mint amilyen alaptalan. Szerencsére néhány egyszerű lépés drámai gyorsasággal felfejlesztheti Fortune 500-as nagyvállalati arculatodat, és 45 perc vagy még kevesebb idő alatt bejuttathatja múzsádat a kávézóból a tárgyalóterembe.

1. Ne címezd magad vezérigazgatónak vagy alapítónak!

Ha egy kezdő vállalkozás "vezérigazgatója" vagy "alapítója" vagy, csak kinevetteted magad. Add magadnak a köztes szintű "alelnök" vagy "igazgató" rangot, vagy valami hasonlót, amit alkalomadtán ki lehet kerekíteni (értékesítési igazgató, üzleti fejlesztési igazgató stb.)! Ne feledd, hogy alkuszempontból is az a legjobb, ha nem te tűnsz a végső döntéshozónak!

2. Tégy fel több e-mailes és telefonos elérhetőséget a honlapodra!

Tégy fel különböző e-mail-címeket a "kapcsolatfelvétel" oldalra a különböző részlegek — például "emberi erőforrások", "értékesítés", "általános tájékoztatás", "nagykereskedelmi forgalmazás", "média/PR", "befektetők", "internetes információk", "megrendelés állapota" és így tovább — neve mellé! Ezek postáját kezdetben mind a saját e-mail-címedre továbbíttatod. A III. szakaszban azután a legtöbbjüket a megfelelő alvállalkozóhoz irányítod át. Több ingyenesen hívható telefonszámot is felhasználhatsz ugyanilyen módon.

3. Állíts be egy automatikus hangválaszt (IVR) adó táv-recepcióst!

Kevesebb, mint 30 dollárért szert tehetsz egy élvonalbeli nagyvállalat telefonos rendszerére! A www.angel.com-nál — amely olyan ügyfelekkel dicsekedhetik, mint a Reebok és a Kellogg's — vagy más hasonló honlapokon nem egészen tíz perc alatt létesíthetsz egy ingyenesen hívható

számot, amely útbaigazítást nyújtó hangüzenettel üdvözli a hívókat, mint például: "Köszönjük, hogy a [cégnév]-et hívta! Kérem, adja meg a nevet vagy a részleget, amellyel beszélni kíván, vagy csak tartsa a vonalat, amíg elsorolom a választási lehetőségeket!"

Miután bemondta a nevet vagy kiválasztotta a megfelelő részleget, a hívót átirányítják az általad megadott telefonra vagy a megfelelő alvállalkozóhoz — a hívásvárakoztatás közben zenével és minden egyébbel.

4. Ne add meg az otthoni címedet!

Hacsak nem vágysz látogatókra, ne add meg az otthoni címedet! Mielőtt biztosítanád egy teljes körű ügyfélkapcsolati cég szolgálatait, amely a csekkekkel és pénzutasításokkal kapcsolatban is intézkedik — ha mégis úgy döntesz, hogy elfogadod ezeket —, használd postafiókot, de a címből hagyd ki a "postafiók" szót, és írd be helyette az utcát és a házszámot, ahol maga a posta található! Így tehát a "Pf. 555, Seholpuszta, 11936, Egyesült Államok" a következőre változik: "Belváros sugárút 1234, 555. lakosztály, 11936, Egyesült Államok."

Láss hozzá, és sugározz szakmai hozzáértést egy jól megtervezett arculattal! A vélt cégméret az, ami számít!

A KÉNYELEM KIHÍVÁSA

Lazíts nyilvánosan! (2 nap)

Ez az utolsó "kényelem kihívása", és pedig pontosan azon fejezet elé beiktatva, amely az irodalokok zöme számára legkínosabb fordulópontot boncolgatja: a távmunka-megegyezés kialakítását. Ez a kihívás szándékaim szerint élvezetes is lesz, és közben azt is egyértelműen kimutatja, hogy a legtöbbünk által követett szabályok nem többek társadalmi konvencióknál. Semmiféle törvényi akadály nem gátol meg abban, hogy kialakítsd magadnak az eszményi életstílust... vagy egyszerűen jól érezd magad a bőrödben, és közben zavarba hozd a tömeget.

Szóval lazíts nyilvánosan! Egyszerűnek hangzik, nem igaz? Jómagam valamelyes hírnévre tettem szert a barátaim körében lazítási stílusommal, amely nevetésre ingerii őket. Lássuk tehát a medvét — és nem érdekel, hogy férfi vagy nő, húsz vagy hatvan éves, mongol vagy akár marslakó vagy! Én "kikapcsolódásnak" nevezem ezt a gyakorlatot.

Két napon át, naponta egyszer, egyszerűen feküdj le egy zsúfolt nyilvános hely kellős-közepén bárhová! Az ebédidő ideális. A hely lehet egy forgalmasjárda, egy felkapott Starbucks kávézó közepe vagy egy népszerű bár. A dolognak nincs igazi technikája. Egyszerűen csak feküdj le, és heverj csendesen a földön kábé tíz másodpercig, majd kelj fel, és folytasd azt, amit éppen csináltál! Én régebben ezt a módszert alkalmaztam, hogy éjszakai szórakozóhelyeken megtisztítsak egy kört break-tánc céljára. A pusztán kérésre senki sem mozdult, de ha katonaiában feküdtem a földön, mindig elértem a kívánt hatást.

Egy szóval se magyarázkodj! Ha valaki utólag kérdezősködik (miközben tíz másodperces lazításodat végzed, az illető úgyis túl zavarodott lesz ahhoz, hogy bármit is kérdezzen), csak ennyit felelj: "Egyszerűen kedvem szottyant rá, hogy leheverjek egy pillanatra." Minél kevesebbet mondasz, annál szórakoztatóbb és jólesőbb lesz az egész. Az első két napon magányos küldetésként végezd a gyakorlatot, azután nyugodtan csináld baráti körben is. Jó muri lesz.

Nem elég rendhagyóan gondolkodni. A gondolkodás passzív dolog. Szokj hozzá ahhoz, hogy rendhagyóan is cselekszel!

ESZKÖZÖK ÉS FORTÉLYOK

Mutatkozz nagypályásnak — tégy szert virtuális recepcióra és IVR-re!

Angel (www.angel.com) (888-692-6435)

Szerez magadnak egy ingyenesen hívható számot professzionális hangmenüvel (hangfelismerés a részlegekhez, kiterjesztések stb.) öt perc alatt! Egyszerűen fantasztikus.

Ring Central (www.ringcentral.com) (888-898-4591)

Ingyenes számokat, hívásszűrést és továbbítást, hangpostát, faxküldést és fogadást, valamint üzenetjelzést kínálnak, mindezt online.

CD/DVD másolás, nyomdai feladatok és termékcsomagolás

AVC Corporation (www.avccorp.com) (310-533-5811)

SF Videó (www.sfvideo.com) (800-545-5865)

Helyi ügyfélkapcsolatok (heti 20 darab leszállított termék alatt)

Mailing Fulfillment Service Association (www.mfsanet.org) (800-333-6272)

Teljes körű ügyfélkapcsolati szolgáltatást nyújtó cégek

(heti több mint 20 darab leszállított termék esetén, 500 dollár + előkészületi díjak)

Motivational Fulfillment (www.mfpsinc.com) (909-517-2200)

Ők biztosítják a titkos háttér-infrastruktúrát az HBO, a PBS, a Comic Relief, a Body by Jake és mások kampányaihoz.

Moulton Fulfillment (www.moultonfulfillment.com) (818-997-1800)

18 600 m2-es létesítmény, amely valósidejű online leltárjelentéseket kínál.

National Fulfillment (www.nationalfulfillment.com) (800-449-0016)

Tennessee állam középső részén van a székhelyük, hogy minden belföldi helyszínre a lehető legrövidebb idő alatt szállítani tudjanak.

Rendelés-felvevő telefonos ügyfélszolgálati központok (perc alapú díjazással)

Ezek az ügyfélszolgálati központok híresen hatékony rendelés-felvevők. Más szóval, ha beleteszed a termék árát egy hirdetésbe (közvetlen ajánlat), ha ingyenes tájékoztatást kínálsz (ügyfélszerzés előkészítése), vagy ha nincs szükséged képzett üzletkötőkre, akik megbirkóznak az ellenvetésekkel, akkor ők a befutók.

West Teleservices (www.west.com) (800-232-0900) Világszerte 29 000 embert foglalkoztatnak, és több millió percnyi beszélgetést dolgoznak fel évente. A nagy forgalmú és alacsony árakkal operáló játékosok mind az ő szolgáltatásaikat veszik igénybe.

LiveOps (www.liveops.com) (800-411-4700) Az otthonról végzett ügyfélszolgálati munka eme úttörői gyakran hajlandóak alacsonyabb percdíjakért is dolgozni.

Convergys (www.convergys.com) (888-284-9900)

Telefonos üzletkötő-központok

(percalapú és/vagy forgalomalapú jutalékok)

Ezeket az "ügyfélszolgálati központokat" helyesebb értékesítési központoknak nevezni. A telefonos munkatársak jutalékrendszerben dolgozó, képzett "üzletkötők", akiknek az egyetlen célja a hívókat vásárlásra ösztönözni; ezek a hívások azokra a "hívjon minket tájékoztatásért / mintadarabért / kipróbálás végett" típusú hirdetésekre érkeznek, amelyek nem tüntetnek fel árat (közvetett ajánlatok). Jőmagam is ezekkel a profikkal dolgozom, ám nekik az árelvárásaik is magasabbak.

InPulse (www.inpulseresponse.com) (800-841-9000)

Mindenről gondoskodnak, amire a kampányod irányításához szükség van, az értékesítési forgatókönyv-íróktól a tanácsadókon át a céges tréningek vezetőiig. Kitűnő hírnévnek örvendenek.

Protocol Marketing (www.protocolmarketing.com) (800-677-2001)

Egyike a klasszikus értékesítés-orientált telefonos ügyfélszolgálati központoknak. Éveken át dolgoztattam velük.

Triton Technology (www.tritontechnology.com) (800-704-7538) Csak jutalékra dolgozó értékesítési központ, mely hihetetlen üzletkötői képességeiről ismert (nézd meg a Brókerarcok című filmet vagy az Alec Baldwin alakította figurát a Glengarry Glen Ross-ban). Csak akkor hívd őket, ha a terméked legalább százdolláros áron kel el!

Hitelkártya-feldolgozók (a bankodon keresztül létesített kereskedői számla szükséges)

Ezek a cégek az előző fejezetben felsorolt opcióktól eltérően nem kizárólag a hitelkártya-feldolgozásra szakosodtak, hanem az ügyfélkapcsolati cégeddel is együttműködnek helyetted, és így te eltűnhetsz a folyamatábráról.

TransFirst Payment Processing (www.transfirst.com) (800-745-2659)

Chase Paymentech (www.paymentech.com) (800-824-4313)

Trust Commerce (www.trustcommerce.com) (949-387-3747)

Szoftver a kapcsolt vállalkozások programjához

My Affiliate Program (www.myaffiliateprogram.com) (888-224-6565)

Kedvezményes reklámhely-vásárló ügynökségek

Ha elmész egy magazinhoz, rádióállomáshoz vagy tévécsatornához, és a díjtáblázatukban szereplő árakat fizeted — vagyis azt a "kiskereskedelmi" árat, amit először szabnak neked —, akkor sosem

jutsz egyről a kettőre. Spórolj meg magadnak egy csomó pénzt és vesződésget — vedd fontolóra olyan hirdetési ügynökségek alkalmazását, akik akár 90%-os kedvezményt is kialaknak számodra a választott médiaterületükön.

Manhattan Media (nyomtatott sajtó) (www.manhmedia.com) (212-808-4077)

Remek ügynökség, rövid megtérülési idővel. Én a kezdetektől velük dolgoztam.

Novus Media (nyomtatott sajtó) (www.novusprintmedia.com) (612-874-3000)

Több mint 1400 magazin- és lapkiadóval áll kapcsolatban, és átlagban 80%-os kedvezményt kínál a díjtáblázati árakból. Ügyfelei közé tartozik a Sharper Image és az Office Depot.

Mercury Media (tévé) (www.mercurymedia.com) A legnagyobb magánkézben lévő DR-marketing médiaügynökség az Egyesült Államokban, amely a televízióra szakosodott ugyan, de a rádió és a nyomtatott sajtó világában is otthon van. Teljes körű nyomon követést és tájékoztatást kínálnak, hogy meghatározható legyen a befektetések megtérülése.

RevShare (tévé) (www.revshare.com) (310-451-2900) "Az eredményért fizessen, ne az időért" — hangzik a jelmondatuk. A RevShare lehetővé teszi számodra, hogy a megrendelésekből származó nyereséget oszd meg a tévéállomásokkal ahelyett, hogy előre fizetnél a reklámidőért. Ezt a televíziózásban és egyéb nem hálózati médiatípusokban "érdeklődés szerint fizetett" (per inquiry, PI) reklámnak nevezik.

Marketing Architects (rádió) (www.marketingarchitects.com) (800-700-7726)

A rádiós DR-marketing tényleges vezetői, ám egy kissé borsos árakon dolgoznak. A legsikeresebb DR-termékek majd mindegyikéhez — Carlton Sheets Előleg nélkül (No Money Down), Tony Robbins stb. — őket vették igénybe.

Radio Direct Response (rádió) (www.radiodirect.com) (610-892-7300)

Mark Lipsky remek céget hozott tető alá, melynek ügyfelei a kis direkt marketing vállalkozásoktól a Travel Channelig és a Wells Fargóig terjednek.

Online Marketing- és Kutatócégek (PPC hirdetési kampány-menedzsment stb.)

Kezdj szerényen, keress egy helyi segítőtársat!

SEMPO (www.sempo.org; lásd a tagok névjegyzékét) (781-876-8866)

Kitűnő közepes méretű cégek

Clicks 2 Customers (www.clicks2customers.com)

Working Planet (www.workingplanet.com) (401-709-3123)

A félelmetesen hatékony profik — a kisebb kampányok néhány ezer dollárnál kezdődnek.

Marketing Experiments (www.marketingexperiments.com)

(Ők az én csapatom.)

Did It (www.did-it.com) (800-932-7761)

Pepper Jam Search (www.pepperjamsearch.com) (877-796-5700)

iProspect (www.iprospect.com) (617-923-7000)

Teljes körű szolgáltatást nyújtó teleshopping-hirdetés készítő

Ezek a cégek azok, amelyek megismertették a nagyközönséggel az Oreck Direct, a Nutrisystem, a NordicTrack és a Hooked on Phonics neveket. Az elsőközülük remek ismertetőjegyzékkel rendelkezik a DR-marketing tévékről, és mindkét honlap kitűnő erőforrásokat kínál. Csak akkor hívd őket, ha megengedi a pénztárcád, hogy legalább 15 000 dollárt szánj egy rövid formátumú hirdetésre, vagy több mint 50 000 dollárt egy hosszabb lélegzetvételű teleshopping-műsorra!

Hawthorne Direct (www.hawthornedirect.com) (641-472-3800)

Script-to-Screen (www.scripttoscreen.com) (714-558-3971)

Kiskereskedelmi és Nemzetközi termékforgalmazás

Szeretnéd a termékedet a Wal-Mart, a Costco, a Nordstrom vagy egy vezetőjapán nagyáruház polcain látni? Sokszor kifizetődik, ha megfelelőkapcsolatokkal rendelkező szakértőkre bízod, hogy eljuttassák oda.

BJ Direct (nemzetközi) (www.bjgd.com) (949-753-1111)

Híresség-közvetítők

Azt szeretnéd, hogy egy híresség reklámozza a termékedet, vagy legyen a szószólód? Ha megfelelően látsz hozzá, sokkal olcsóbban megúszhatod a dolgot, mint hinnéd. Tudomásom van

egy ruhareklámozási-megállapodásról az elsőligás baseball legjobb dobójával, ami évente csak 20 000 dollárt kóstál. Íme a közvetítők, akik nyélbe tudják ütni az ügyet.

Celeb Brokers (www.celebbrokers.com) (310-268-1476)

Jack King elnök volt az az ember, aki először rányitotta a szemem erre a lenyűgöző világra, amelyet ő úgy ismert, mint a tenyerét.

Celebrity Endorsement Network (www.celebrityendorsement.com) (818-225-7090)

Hírességek felkutatása

Contact Any Celebrity (www.contactanycelebrity.com)

A hírességekkel te magad is kapcsolatba léphetsz, ahogyan én is megtettem számos alkalommal. Ez az online névjegyzék és segítőkész személyzete arra szolgál, hogy könnyebben megtalálj bármely hírességet a világban.

Negyedik lépés: L mint lerázni a láncokat

Sokkal jobb az embernek, ha tévúton jár, de szabad, mint ha láncra verve rója a helyes utat.

THOMAS H. HUXLEY, angol biológus; "Darwin bulldogja" néven ismert

12.

Köd előttem, köd utánam

HOGYAN SZABADULHATSZ MEG AZ IRODÁBÓL

Ha hűségesen robotolsz napi nyolc órát, végül elérheted, hogy főnökké tegyenek, és napi tizenkét órát robotolj.

ROBERT FROST, amerikai költő és négy Pulitzer-díj nyertese

Ezen az ösvényen csak az első lépés az, ami számít.

ST. JEAN-BAPTISTE.-MARIE VIANNEY, katolikus szent, "Curé d'Ars"

PALO ALTO, KALIFORNIA

— Nem fogjuk megtéríteni a telefonköltéseit.

— Ezt nem is kérem.

Csend, majd egy bölintás, nevetés és a beletörődés fanyar mosolya.

— Oké, akkor hát — megegyeztünk.

Az egész úgy ment, mint a karikacsapás. A negyvennégy esztendő Dave Camarillo, aki egész életében alkalmazott volt, megfejtette a kódot, és megkezdte második életét.

Nem rúgták ki, és nem is üvöltöztek vele. Úgy tűnt, a főnöke egészen jól kezeli a helyzetet. Igaz, ami igaz, Dave derekasan kivette a részét a munkából, és nem olyasmiről volt szó, hogy meztelenül hó-angyalokat készített volna az ügyféltalálkozókon, de azért mégis — harminc napot töltött Kínában anélkül, hogy bárkit értesített volna.

"Félig sem volt olyan nehéz, mint hittem."

Dave a tízezer alkalmazott egyikeként dolgozik a Hewlett-Packardnál (HP), és — bármilyen valószínűtlen is — tényleg szereti a munkáját. Nem vágyik arra, hogy saját céget alapítson, és az elmúlt hét évet azzal töltötte, hogy műszaki segítséget nyújtott a vevőknek az USA negyvenöt államában és huszonkét országban. Hat hónappal ezelőtt azonban akadt egy kis problémája.

A probléma 157 centi magas volt, és ötven kilót nyomott.

Talán a legtöbb férfihoz hasonlóan Dave is félt elkötelezni magát, nem volt hajlandó leszokni arról, hogy Pókemberes alsógatyában flangáljon a házban, vagy elválaszthatatlan volt minden önmagára valamit adó férfiú végső mentsvárától, a PlayStationtól? Nem, ő már kinötte mindezt. Ami azt illeti, Dave kellőképpen felpannolta magát, és készen állt, hogy feltegye a nagy kérdést, de alig maradt kivehető szabadsága, a barátnője pedig a várostól távolabb élt. Jóóócskán távolabb — 9460 kilométerre.

Egy ügyfél-látogatás során ismerte meg őt, amelyet a kínai Senzsenbe tett, és most már ideje volt megismerkedni a lány szüleivel — a logisztikát pedig vigye el az Ördög.

Dave épp a közelmúltban kezdte "hazavinni" a műszaki ügyfélszolgálati hívásokat, és hát nem ott van az otthon, ahová az ember szíve húz? Egy rep-jeggyel és egy háromsávú T-Mobile GSM telefonnal később valahol a Csendes-óceán felett járt, úton első hétnapos-kísérlete felé. Innentől tizenkét időzónányira megkérte a lányt, ő igent mondott az Államokban pedig senkinek halvány fogalma sem volt az egészről.

A második környezettanulmány egy harmincnapos kiruccanás volt a kínai család és a kínai ételek megismerésére (egy kis disznófejet valaki?), melynek végén Shumei Wuból Shumei Camarillo lett. Odaát Palo Altóban a HP tovább menetelt a világuralom felé, mit sem tudva Dave hollétéről, és nem is törődve vele. Ő pedig átirányította a hívásait új keletű neje mobiltelefonjára, és minden rendjén ment a világban.

Mire a legjobb esetben bízva és a legrosszabbra felkészülve visszatért az Egyesült Államokba, Dave alaposan kiérdemelte a mobilitás cserkészjelvényének legmagasabb fokozatát. A jövő valóban rugalmasnak látszott. Azzal fogja kezdeni, hogy minden nyáron Kínában tölt két hónapot, azután pedig Ausztráliában és Európában üti fel a sátorfáját, hogy behozza az elvesztegetett időt — s mindezt a főnöke teljes támogatásával.

A póráz elvágása egyszerűen ment — engedély helyett inkább bocsánatot kért.

"Az életem elmúlt harminc évében nem utaztam — de ugyan miért nem?"

PONTOSAN EZ AZ A kérdés, melyet mindenkinek fel kell tennie magának — mi az ördögért nem utazom?

A kasztod szögre akasztod

A régi vagyonok birtokosait, a hajdankor arisztokráciájának tagjait a kastélyaikkal, az Ascot-nyakkendőikkel és az idegborzoló kis ölebeikkel az jellemzi, hogy mélyen meggyökereznek egy helyen. A nantucketi Schwarzok és a Charlottesville-i McDonnellek. Piha! A Hamptonokban* töltött nyarak aanyira ezredvégiesen ódivatúak.

Manapság új szelek fújnak. A helyhez kötöttség a középosztály új megkülönböztető-jegyévé válik, az Újgazdagokat pedig egy olyan hatalom határozza meg, amely megfoghatatlanabb a pusztá pénzénél — a korlátlan mobilitás. A társadalom e krémjéhez nem csupán a kezdő cégtulajdonosok és a szabadúszók tartozhatnak. Az alkalmazottak is felemelkedhetnek közéjük.**

Sőt nemcsak a lehetőségük van meg e felemelkedésre, de ezt egyre több vállalat el is várja tőlük. A BestBuy, ez a szórakoztató-elektronikai óriás, jelenleg éppen alkalmazottak ezreit küldi haza Minnesota állambeli központjából, éspedig nem csupán a költségcsökkentésre hivatkozva, hanem az eredmények 10-20%-os javulására is. Az új mantra így hangzik: Ott és akkor dolgozol, ahol és amikor akarsz, csak a munkádat végezd el!

Japánban azt a háromrészes öltönyt viselő zombit, aki minden reggel beleveti magát a 9-től 5-ig tartó robotba, sararimannek — vagyis salaryman-nek, bérrabszolgának — nevezik, és az elmúlt néhány évben egy új igét is alkottak: datsu-sara suru, vagyis kiszabadulni (datsu) a bérrabszolgá (sara) életstílusból.

Most rajtad a sor, hogy megtanuld a datsu-sara táncot.***

Hogyan cseréljük el a főnököt sörre: Esettanulmány egy Oktoberfestről

Két dolgot fogunk tenni, hogy megfelelően előnyös helyzetbe kerüljünk béklyóink lerázásához: Bebizonyítjuk a távmunka üzleti hasznosságát, és elérjük, hogy túl költséges vagy túl veszélyes legyen visszautasítani a rá vonatkozó kérésünket.

Emlékszel még Sherwoodra?

A francia ingei kezdenek jól fogyni, neki pedig viszket a talpa, hogy elhúzza a csíkot az Egyesült Államokból egy világ körüli barangolásra. Pénze most már van untig elég, mielőtt azonban alkalmazhatná az Akadályok el-

* a kifejezés a New York állambeli Long Island keleti végének két elegáns üdülőhelyére, Southamptonra és East Hamptonra utal

** Ha vállalkozó vagy, azért ne ugorod át ezt a fejezetet! A távmunka eszközeinek és taktikáinak bemutatása szerves részét képezi az utána következő kirakójáték nemzetközi darabjainak.

*** Ezt az igét a japán nők éppúgy használják, bár a női dolgozókat "HH"-nak, hivatali hölgyeknek nevezik.

takarítása fejezet időkímélő eszközeit és utazgathatna, meg kell szöknie a folyamatos irodai ellenőrzés elől.

Sherwood gépészmérnök, és mióta az időrabló és zavaró tényezők 90%-át kiiktatta, kétszer annyi tervet tud elkészíteni feleannyi idő alatt. Teljesítményének erre az ugrásszerű fejlődésére a főnökei is felfigyeltek, és így megnőtt az értéke a vállalata számára, vagyis immár többbe kerülne, ha elveszítenék őt. A nagyobb érték pedig helyzeti előnyt jelent a tárgyaláskor. Sherwood tett róla, hogy az eredményességét és a hatékonyságát bizonyos mértékig visszafogja, és így a távmunka próbaidőszaka során mindkét téren szembeötlő fejlődést mutathasson.

Mióta az értekezletek és a személyes megbeszélések túlnyomó részét kiiktatta, a főnökével és a munkatársaival folytatott kommunikációjának 80%-át természetes módon átirányította e-mailbe, a maradék 20%-ot pedig telefonra. Ezen túlmenően felhasználta a 7. fejezet, "A zavaró tényezők megzavarása és az elutasítás művészete" tippjeit is, hogy a jelentéktelen és ismétlődő e-mailek mennyiségét a felére csökkentse. Ily módon a menedzserek nézőpontjából kevésbé lesz észrevehető a távmunkára történő váltás —ha egyáltalán feltűnik nekik. Sherwood teljes gőzzel robog előre, egyre csekélyebb ellenőrzés mellett.

Megszabadulását öt lépésben hajtja végre; július 12-én, a lanyha üzletmenet idejében kezdi meg a két hónapig tartó folyamatot, amely azzal zárul, hogy végső tesztként elutazik két hétre Németországba, a müncheni Oktoberfestre, mielőtt nagyobb szabású és vakmerőbb vándor-terveket szőne.

1. lépés: Növeld a beléd fektetett pénzmennyiséget!

Először is, Sherwood július 12-én beszél a főnökével egy továbbképzésről, amelyen az alkalmazottak részt vehetnének. Felveti, hogy a vállalat állhatná egy négyhetes ipari tervező tanfolyam költségeit, melynek révén hatékonyabban működhetne együtt az ügyfelekkel, és persze nem mulasztja el megemlíteni ennek előnyeit a főnök és a cég számára (pl. csökkenteni fogja a részlegen belüli egyeztetések mennyiségét, ellenben megnöveli mind az ügyfél-eredményeket, mind a kiszámlázható időt). Sherwood azt akarja, hogy a vállalat a lehető legtöbb pénzt fektesse belé, hogy annál nagyobb veszteség legyen, ha kilép.

2. lépés: Bizonyítsd be, hogy a távollét csak fokozza a teljesítményedet!

Másodszor, a következő kedden és szerdán, július 18-án és 19-én, beteget jelent, hogy bemutathassa távmunka-termelékenységét.* Két okból kifolyólag dönt úgy, hogy épp kedd és csütörtök között jelent beteget: Ily módon kevésbé tűnik úgy, hogy csak egy háromnapos hétvége érdekében hazudozik, és egyben módja nyílik kipróbálni, mennyire hatékonyan képes tevékenykedni társadalmi elszigeteltségben, a küszöbönálló hétvége enyhülést hozó közelsége nélkül.

Gondoskodik róla, hogy mindkét napon megduplázza a munkateljesítményét, valamiféle e-mailes nyomot hagy maga után, amit a főnöke biztosan észrevesz, és mennyiségileg értékelhető nyilvántartást vezet az eredményeiről, hogy a későbbi tárgyalások folyamán hivatkozhatson rájuk. Mivel drága CAD-programot használ, amely csak az irodai számítógépén engedélyezett, Sherwood feltelepít egy ingyenes kipróbálható GoToMyPC távoli elérést biztosító szoftvert, hogy otthonról is irányíthassa irodai számítógépét.

3. lépés: Készítsd el az üzleti előnyök mennyiségileg értékelhető listáját!

Harmadszor, Sherwood készít egy pontokba szedett és magyarázatokkal ellátott listát arról, hogy mennyivel eredményesebben működött az irodán kívülről. Felismeri, hogy a távmunkát előnyös üzleti döntésként, nem pedig személyes jutalomként kell tálalnia. A mennyiségileg értékelhető végeredmény a megszokott átlagánál naponta hárommal több elkészült terv, valamint kerek háromórányi kiszámlázható ügyfélidő-többlet. Magyarázatként az ingázás elkerülését és az irodai zaj figyelemelterelő tényezőinek kiiktatását hozza fel.

4. lépés: Javasolj egy visszavonható kipróbálási időszakot!

Negyedszer, közvetlenül miután végigcsinálta az előző fejezetek kényelem-kihívásait, Sherwood magabiztosan felveti a távmunka ártatlan, heti egynapos kipróbálását egy kéthetes időszakban.

Előzetesen kitervel ugyan egy forgatókönyvet, de nem csinál belőle PowerPoint-prezentációt, és semmi egyéb módon sem adja neki a komoly és visszafordíthatatlan döntés látszatát.**

Sherwood délután három óra tájban kopogtat a főnöke irodájának ajtaján egy viszonylag laza csütörtöki napon július 27-én, vagyis a hiányzását kö-

* Bármilyen indok megteszi, amivel otthon maradhatsz (kábeltevé- vagy telefon-beszerelés, lakásfelújítási munkálatok stb.), de ha nem akarsz csselfogással élni, dolgozz végig egy hétvégét, vagy vegyél ki két nap szabadságot!

** Nézd át újra a "kölyökkutya-vásárt" a "Jövedelem robotpilóta II: Tedd próbára a Múzsát!" című fejezetben!

vető héten, és a forgatókönyve a következőképpen hangzik (a példamondatokat aláhúztam, az alkupontokat lábjegyzetek magyarázzák):

Sherwood: Szia, Bili! Van egy röpke másodperced?

Bill: Persze. Mi a helyzet?

Sherwood: Csak meg szeretnék hányini-vetni veled egy ötletet, ami nem hagy nyugodni. Néhány perc bőven elegendő lesz rá.

Bill: Rendben van. Ne kímélj!

Sherwood: Mint tudod, a múlt héten beteg voltam. Hogy rövidre fogjam a történetet, bár pocsékul éreztem magam, úgy döntöttem, hogy dolgozni fogok. És itt jön a vicc a dologban. Azt hittem, hogy semmit sem leszek képes elvégezni, de végül mindkét napomat a szokásosnál hárommal több tervvel zártam. Ráadásul az ingázás, az irodai zaj, a zavaró tényezők stb. nélkül az átlagosnál hárommal több kiszámlázható órát sikerült kiszorítanom. Nos, éppen ide akarok kilyukadni. Azt szeretném javasolni, hogy pusztán próbaként hadd dolgozzak otthonról két héten át hétfőnként és keddenként. Bármikor megvétőzhatod a dolgot, amikor csak akarod, ha pedig értekezletet kell tartanunk, akkor természetesen bejövök, de ezzel a két héttel szeretnék próbát tenni, hogy meglássuk, mi sül ki belőle. Száz százalékig biztos vagyok benne, hogy kétszerannyi munkát tudok így elvégezni. Ésszerűnek tűnik számodra a felvetésem?

Bill: Hmm... És mi lesz, ha egyeztetnünk kell az ügyfeleknek készülő terveket?

Sherwood: Van egy GoToMyPC nevű program, amellyel el tudtam érni az irodai számítógépet, mialatt beteg voltam. Mindent meg tudok nézni távolról is, és éjjel-nappal nálam lesz a mobiltelefonom. Teháát? Mit gondolsz? Kiprobáljuk a dolgot a jövő hétfőtől, hogy meglássuk, mennyivel több munkát tudok elvégezni...

Bill: Nos? Oké, rendben van. De ez csak egy próba. Öt percen belül van egy megbeszélésem, úgyhogy most rohannom kell, de hamarosan beszélünk.

Sherwood: Remek. Kösz, hogy szántál rám az időből. Mindenről rendszeresen tájékoztatni foglak. Biztos vagyok benne, hogy kellemes meglepetésben lesz részed.

Sherwood nem számított rá, hogy megkapja a jóváhagyást heti két napra. Azért kért két napot, hogy ha a főnöke elutasítaná, legyen tere engedni, és egy napot kérni (közéltő alku). Miért nem próbálta elérni Sherwood a heti öt nap távmunkát? Két okból kifolyólag. Először is ez túl sok lenne a me-
* Ne hagyd magad eltéríteni a célodtól! Mihelyt megfelelsz egy ellenvetésre vagy aggályra, máris haladj tovább a megállapodás nyélbeütése felé!

nedzsmenének, semhogy csak úgy ukk-mukk-fukk elfogadja. Előbb tegyük csak be a lábunkat az ajtórsébe, és úgy tárjuk szélesre az ajtót, hogy közben ne szólaltassuk meg a riasztócsengőt!

Másodszor nem árt, ha csiszolgotod a távmunka-képességeidet — próbálsz egy kicsit —, mielőtt élesre fordulna a játék, hiszen így csökkented azoknak a válságoknak és elbaltázásoknak a valószínűségét, amelyek miatt megvonhatják a távmunka-jogaidat.

5. lépés: Terjeszd ki a távmunka időtartamát!

Sherwood gondoskodik róla, hogy az irodán kívül töltött napjai minden eddiginél

termelékenyebbek legyenek, sőt minimális mértékben még csökkenteni is az irodai teljesítményét, hogy még szembetűnőbb legyen az ellentét. Augusztus 15-ére tűz ki egy találkozót a főnökével,

hogy megbeszéljék az eredményeket, és készít egy pontokba szedett listát, amelyen a

megnövekedett eredményeket és az elvégzett tételeket részletesen összehasonlítja az irodában töltött

munkaidővel. Javasolja, hogy emeljék a tétet heti négy távmunka-napra egy újabb kétételes próbaidőn keresztül, és ezt örömmel kész leengedni három napra, ha úgy hozza a szükség.

Sherwood: Még annál is jobban sült el, mint vártam. Ha megnézed a számokat, üzleti szempontból ésszerű ez a megoldás, és most nekem is sokkal több örömöm telik a munkában. Szóval, itt tartunk. Ha szerinted is van értelme a dolognak, azt szeretném javasolni, hogy egy újabb kétételes kísérlet erejéig próbát tessek a heti négy nappal. Úgy gondoltam, pénteken lenne a leginkább ésszerű bejönnöm,* hogy felkészüljek a következő hétre, de persze azt a napot választjuk ki, amelyik neked tetszik.

Bill: Sherwood, nem vagyok biztos benne, hogy ezt tényleg megcsinálhatjuk.

Sherwood: Mi a legfőbb aggályod a dologgal kapcsolatban?

Bill: Úgy tűnik, mintha kifelé fordítottad volna a szekered rúdját. Úgy értem, most akkor ki akarsz lépni tőlünk? Másodszor pedig mi lenne, ha mindenki követni akarná a példádat?

Sherwood: Belátom, ezek súlyos érvek.*** Először is, hogy őszinte legyek, korábban már közel álltam a felmondáshoz a sok zavaró körülmény, in-

* A péntek a legalkalmasabb nap arra, hogy az irodában töltsd. Az emberek nyugodtak, és hajlamosak korán lelépni.

** Ne fogadj el egy bizonytalan elutasítást! Ha a másik részletesen kifejti a legfőbb aggodalmát, lehetőség nyílik ezt eloszlatni.

*** Egy ellenvetéstől ne vonulj rögtön védekezésbe! Ismerd el a főnök aggályainak jogos voltát, hogy megelőzd az akaratok ego-tüzelte csatáját!

gázás és miegymás miatt, de most, hála a napi munkamenetemben beállt változásnak, remekül érzem magam.* Többet végzek, és a változatosság kedvéért nyugodtnak érzem magam. Másodszor, senkinek sem szabad engedélyezni a távmunkát, míg nem képes megnövekedett termelékenységet felmutatni, és erre én vagyok a tökéletes kísérleti alany. Ha azonban képesek megnövelni a termelékenységüket, miért ne engednéd nekik a távmunkát próbaidős alapon? Ezáltal csökkennek az iroda költségei, nő a termelékenység, és az alkalmazottak is elégedettebbek. Szóval, mit mondasz? Tehetek egy kétételes próbát azzal, hogy csak pénteken te járok be az irodai ügyek elintézésére? Továbbra is dokumentálni fogok mindent, és neked persze jogodban áll bármikor megváltoztatni a véleményedet.

Bill: Öregem, te aztán kitartó vagy. Rendben van, adjunk a dolognak egy esélyt, de ne híreszteld széltében-hosszában!

Sherwood: Magától értetődik. Köszönöm, Bill. Értékelem a bizalmadat. Hamarosan beszélünk.

Sherwood továbbra is termelékeny otthon, és fenntartja alacsonyabb irodai teljesítményszintjét. Két hét múltán főnökével áttekinti az eredményeket, és újabb két héten át folytatja a négynapos távmunkát, egészen szeptember 19-e, keddig, amikor is egy kétételes távmunka-próbát kér a teljes munkaidőre, mialatt a rokonait látogatja az államon kívül.** Sherwood teamje épp egy projekt kellős-közepén tart, amely az ő szakértelmét igényli,

és felkészült rá, hogy ha a főnöke elutasítja, felmond. Felismeri, hogy — éppúgy, mint amikor a hirdetések árát akarod lealkudni a határidő közeledtével — gyakran inkább a kérdésfeltevés időzítésétől, semmint a módjától függ, hogy megkapod-e, amit akarsz. Bár Sherwood örülne, ha nem kellene kilépnie, az ingekből származó bevétele busásan elegendő az Oktoberfestre és a továbbiakra vonatkozó álmotrendjének finanszírozására.

A főnök beleegyezését adja, és így Sherwoodnak nem kell a felmondással fenyegetőznie. Aznap este hazamegy, majd vesz egy menettérti jegyet 524 dollárért — ami kevesebb, mint egyheti bevétele az ingekből — a müncheni Oktoberfestre.

Most már alkalmazhatja az összes lehetséges időkímélő módszert, és sutba dobhatja a lényegtelen sallangokat. Valamikor a búzasör-kortyolgatás és

* Figyeld meg ezt a vallomás köntösébe öltöztetett közvetett fenyegetést! Hatására a főnök kétszer is meggondolja, hogy elutasítson-e, de mégsem hordozza magában egy ultimátum "mindent vagy semmit" kimenetelének lehetőségét.

* * Ezzel lehetetlenné teszed, hogy a főnök behívhasson az irodába, ami döntő fontosságú ahhoz, hogy megtehesd az első kiruccanást külföldre.

a bőrnadrágban ropott tánc között Sherwood remek formában elvégzi a munkáját, több hasznot hajt a vállalatának, mint a 80/20 elvének alkalmazása előtt, és több szabadidőt hagy magának, mint valaha álmodta volna.

De várjunk csak egy pillanatot... Mi történik, ha a főnök továbbra is visszautasít? Hmm... Akkor megeheti, amit főzött magának. Ha a felsővezetés nem hajlandó jobb belátásra térni, csak a következő fejezetet kell alkalmaznod, hogy seggbe rúgd őket!

Egy alternatíva: A homokóra-megközelítésmód

Felettebb eredményes lehet, ha rögtön egy hosszabb távolléti periódussal nyitsz egy olyan megközelítésmódot alkalmazva, amit egyes ÚG-k "homokórának" neveztek el, mégpedig amiatt, mert már kezdetben egy hosszabb időszakkal bizonyítod elképzelésedet, hogy kiharcolj egy rövid távmunka-megállapodást, amit azután "felalkudsz" és kiszélesítesz, hogy a teljes munkaidőre távol maradhass az irodából. A folyamat a következőképpen fest:

1. Alkalmazz egy előre eltervezett projektet vagy vészhelyzetet (családi ügyek, magánéleti probléma, lakásfelújítás, költözködés vagy bármi egyéb), amely megköveteli, hogy egy-két hetet az irodán kívül tölts!
2. Mondd azt, hogy rájöttél, nem hagyhatod csak úgy félbe a munkát, és inkább tovább dolgoznál, semmint hogy szabadságot vegyél ki!
3. Körvonalazd, hogyan tudnál távmunkát végezni, és ha szükséges, ajánld fel, hogy erre (és csakis erre) az időszakra csökkenthetik a fizetésedet, ha a visszatérésed után úgy találják, hogy a teljesítményed nem érte el az átlagos szintet!
4. Hagyd, hogy a főnököd is közreműködjön a részletek kidolgozásában, és így maga is érdekelt legyen a folyamatban!
5. Tegyél róla, hogy a kéthetes "szabadságod" a legtermelékenyebb időszak legyen, amit valaha is munkával töltöttél!
6. Visszatérésed után mutasd be főnöködnek a mennyiségileg értékelhető eredményeket, és mondd meg neki, hogy — a zavaró tényezők, az ingázás stb. kiiktatása révén — kétszerannyi munkát tudsz elvégezni. Javasold, hogy kéthetes próbaidőre heti két-három napot otthonról dolgozhass!
7. Tegyél róla, hogy ezek a napok rendkívül termelékenyek legyenek!
8. Vesd fel, hogy csak egy-két napot töltenél az irodában hetente!
9. Tegyél róla, hogy ezek legyenek a hét legkevésbé termelékeny napjai!
10. Javasold a teljes mobilitást — a főnököd kapni fog rajta!

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Nemrégiben megkérdezték tőlem, hogy ki fogom-e rúgni azt az alkalmazottat, aki olyan hibát követett el, mely 600 000 dollárjába került a vállalatnak. Dehogy, feleltem, azt a 600 000 dollárt csupán befektettem a képzésébe.

THOMES J. WATSON, az IBM alapítója

A szabadság egyet jelent a felelősséggel. Ezért retteg tőle a legtöbb ember.

GEORGE BERNARD SHAW

Szemben a vállalkozókkal, akik számára a Folyamatok automatizálása jelenti a legtöbb gondot, mivel félnek kiadni a kezükből az ellenőrzést, az alkalmazottak a Láncok lerázásánál akadnak el, mert félnek a saját kezükbe venni az ellenőrzést. Tökéld el, hogy megragadod a gyeplőt — az egész további életed múlik rajta!

A következő kérdések és lépések hozzásegítenek, hogy a jelenlét-alapú munkavégzést felcseréld a teljesítmény-alapú szabadsággal.

1. Ha szívinfarktust kapnál — feltéve, ha a főnököd megértő lenne —, hogyan tudnál távmunkát végezni négy héten át?

Ha áthághatatlan akadályba ütközöl egy feladattal, amely nem tűnik összeegyeztethetőnek a távmunkával, vagy ha megjósolható az ellenállás a főnököd részéről, tedd fel magadnak a következő kérdéseket:

Mit valósítasz meg ezzel a feladattal — mi a célja?

Ha muszáj lenne más módszereket találnod ugyanannak a megvalósítására — ha az életed múlna rajta —, hogyan kezdenél hozzá? Távföldi konferenciák, videó-konferenciák alkalmazásával, netán a GoTo-Meeting, a GoToMyPC vagy a kapcsolódó szolgáltatások felhasználásával? Miért ellenezné a főnököd a távmunkát? Milyen közvetlen negatív hatást gyakorolna a távmunka a vállalatra, és mit tehetnél ennek a megelőzésére vagy minimalizálására?

2. Képzeld magad a főnököd helyzetébe! A munkahelyi múltad alapján te megbíznál magadban annyira, hogy az irodán kívül dolgozhass?

Ha nem, olvasd el újra az Akadályok eltakarítása című részt a termelékenységed megjavítása érdekében, és vedd fontolóra a "homokóra" megközelítésmódot!

3. Gyakorold a környezetfüggetlen termelékenységet!

Mielőtt felvetnéd a távmunka kipróbálását, kísérelj meg két-három órán át egy kávézóban dolgozni két szombati napon! Ha szoktál edzőterembe járni, e két hét folyamán próbáld meg a gyakorlatokat otthon vagy másutt végezni, az edzőtermi környezeten kívül! A cél itt az, hogy elválassz a tevékenységeidet egyetlen konkrét környezettől, és meggyőződj róla, hogy megvan benned a kellő fegyelem az önálló munkához.

4. Mennyiségileg határozd meg a jelenlegi termelékenységedet!

Ha alkalmaztad a 80/20 elvét, meghatározod a zavaró tényezők megzavarásának szabályait, és elvégezted a kapcsolódó alapozó munkálatokat, akkor a teljesítményednek világbajnok szinten kell lennie, mégpedig mennyiségileg értékelhető fogalmakban, legyen szó akár a kiszolgált vevők számáról, a megtermelt jövedelemről, az elkészült oldalakról, a kintlévőségek beszédésének gyorsaságáról vagy egyébről. Dokumentáld a termelékenységedet!

5. Teremts alkalmat a távmunka-termelékenységed bizonyítására, mielőtt irányelvként kérelmeznéd!

Ezzel az a célunk, hogy próbára tedd képességedet az irodai környezeten kívüli munkavégzésre, és felmutass némi bizonyítékot arra nézve, hogy folyamatos ellenőrzés nélkül is fenemőd ég a kezed alatt a munka.

6. Gyakorold a "nem" figyelmen kívül hagyásának művészetét, mielőtt ajánlatot tennél!

Menj ki a piacra alkudozni, kérj ingyenes felminősítést az első osztályra, követelj kárpótlást, ha rosszul szolgálnak ki az étteremben, és minden egyéb módon viselkedj kiskirályként, majd amikor az emberek nem teljesítik a kívánságaidat, gyakorold a következő bűvös kérdések alkalmazását!

"Mit kellene tennem ahhoz, hogy [a kívánatos kimenetel]?" "Milyen körülmények között tenné meg azt, hogy [a kívánatos kimenetel]?"

"Még soha nem tett kivételt?"

"Biztos vagyok benne, hogy már korábban is tett kivételt, nem igaz?" (Ha mind a két kérdésre "nem" a válasz, kérdezd meg, hogy "miért nem?"; ha pedig az illető "igen" felel, kérdezd meg, hogy "miért?")

7. Apránként szoktasd hozzá a főnöködöt a távmunkához — javasold a hétfőt vagy a pénteket az otthoni munkavégzésre!

Egy olyan időszakban vedd fontolóra, hogy megteszed ezt a lépést vagy a következőt, amikor túl bomlasztó hatású lenne, ha kirúgnának téged, még akkor is, ha a távmunka során egy parányit kevésbé vagy termelékeny!

Ha a munkaadód elutasít, akkor itt az ideje új főnököt keresni vagy vállalkozásba kezdeni. Ez az állás ugyanis sohasem fogja biztosítani számodra a szükséges időbeli függetlenséget. Ha úgy döntesz, hogy átigazolysz egy másik csapathoz, talán érdemes hagynod, hogy a főnököd adjon piros lapot — a kilépés gyakran kevésbé vonzó, mint az, ha diszkrétan kirúgatod magad, és a végkielégítést vagy a munkanélküli segílyt arra használod fel, hogy egy hosszú nyaralásra menj.

Terjeszd ki az egyes sikeres próbaidőket, amíg el nem éred a teljes szabadságot vagy a mobilitás általad kívánt szintjét!

Ne becsüld alá, hogy mekkora szüksége van rád a vállalatodnak! Teljesíts jól, és kérd bátran, amit akarsz! Ha pedig idővel nem kapod meg, lépj le! Túl tágas ez a világ ahhoz, hogy az életed nagy részét egy dolgozófülkében töltsd!

13.

Ha menthetetlen

RÚGD KI AZ ÁLLÁSODAT!

A cselekvés minden útja kockázatos, az elővigyázatosság tehát nem a veszély kerülésében rejlik (ami lehetetlen), hanem a kockázat kiszámításában és a határozott cselekvésben. Inkább a becsvágy hibáiba ess, semmint a restségébe. Merész dolgok megcselekvésére gyűjtsd össze erődöt, ne pedig a szenvedésre!

NICCOLO MACCIAVELLI, A fejedelem

Lételméleti könyörgés és felmondólevél kitöltős játék formájában

ED MURRAY

Egyes állások egyszerűen menthetetlenek.

A javítgatásuk olyan lenne, mintha egy börtöncellát felékesítenénk egy művészi tervezésű függönnyel: egy fokkal jobb, de korántsem az igazi. E fejezet szövegösszefüggésében az "állás" egyszerre fogja jelenteni egy vállalkozás vezetését, ha cégtulajdonos vagy, és egy átlagos munkahelyet, ha alkalmazásban állsz. Egyes javaslatok csak az egyik esetre korlátozódnak, a legtöbbjük azonban mindkettőre vonatkozik. Tehát vágjunk bele!

Jómagam három állásból léptem ki, az összes többiből pedig kirúgtak. A kirúgatás — bár olykor meglepetésként ér, amelyből alig tudsz felocsúdni — legtöbbször égből jött áldás: Valaki más meghozza helyetted a döntést, és nem kell az életed hátralévő részét egy pocsék állásban végigküszködnöd. A legtöbb embernek nincs akkora szerencséje, hogy kirúgják, és miközben 30-40 éven át túri a középszerűséget, lelki tekintetben szép lassan elsorvad.

Büszkeség és balítélet

Ha már muszáj játszani, jó előre határozz meg három dolgot: a játék szabályait, a tétet, és a távozásod időpontját!

KÍNAI KÖZMONDÁS

Csupán attól, hogy valami óriási erőfeszítést követelt, vagy rengeteg időt emésztett fel, még nem feltétlenül gyümölcsöző vagy érdemleges.

Csak mert kínos lenne beismerned, hogy még mindig öt, tíz vagy húsz éve hozott rossz döntéseid következményeit nyögöd, még nem muszáj elzárkózni a jó döntések meghozatalától a jelenben. Ha hagyod, hogy a büszkeséged a kerékkötőd legyen, máttól öt, tíz vagy húsz évre is utálni fogod az életedet ugyanezen okokból kifolyólag. Én is utálom, ha tévedek, és mindaddig egy zsákutcába torkolló pályán haladtam a saját cégemmel, amíg rá nem kényszerültem a döntésre: vagy irányt váltok, vagy szembenézek a teljes összeomlással — úgyhogy tudom, milyen kemény dolog ez. Most, hogy mindnyájan azonos feltételek mellett játszunk, elárulhatom: Büszkének lenni hülyeség. A győzelemhez elengedhetetlen, hogy képesek legyünk kiszállni azokból a dolgokból, amelyek nem működnek. Fejest ugrani egy projektbe vagy állásba anélkül, hogy meghatároznád, mikor válik az érdemleges kártékonyá, olyan, mintha nem állapítanád meg az eljátszható keretösszeget, mielőtt a kaszinóba indulsz: veszélyes és dőre dolog.

"De te nem vagy tisztában az én helyzetemmel! A kérdés bonyolultabb ennél!" Vajon valóban így van? Ne téveszd össze a bonyolultat a nehézszel! A legtöbb élethelyzet egyszerű — csak sokszor éppen érzelmileg nehéz megtenni a döntő lépést. A probléma és a megoldás rendszerint kézenfekvő és világos. Nem arról van szó, hogy ne tudnád, mit kell tenned. Hát persze hogy tudod. Csak éppen attól rettegsz, hogy rosszabb helyzetben végzed, mint amilyenben most vagy.

Én azonban fehéren-feketén megmondom neked: Ha ezen a ponton állsz, a helyzeted nem fordulhat rosszabbra! Ne láss rémeket, és rázd le a béklyóidat!

Mintha lerántanál egy ragtapaszt: A dolog könnyebb és / kevésbé fájdalmas, mint hinnéd!

Az átlagember konformista, aki az esőben álldogáló tehén egykedvűségével fogadja a sorscsapásokat és katasztrófákat.

COLIN WILSON, a The Outsider brit szerzője;

új egzisztencialista

Több olyan elsődleges kényszerképzet létezik, ami ott tartja az embereket a vesztes csapatban, ám mindegyiküknek megvan a maga egyszerű cáfolata.

1. A kilépés végérvényes.

Szó sincs róla. E fejezet és a 3. fejezet (Ne hagyd, hogy a félelem lebénítsd!) K & L kérdéseinek felhasználásával vizsgálj meg, hogyan térhetsz vissza választott karriered nyomvonalára, vagy hogyan indíthatsz be egy másik céget egy későbbi időpontban! Én még sosem találkoztam olyan esettel, amikor az irányváltás valamiképpen ne lett volna visszafordítható.

2. Nem tudom majd fizetni a számlákat!

Dehogyanisnem. Először is a célkitűzésed az lesz, hogy mielőtt kilépnél a jelenlegi állásodból, találj egy új állást vagy jövedelemforrást. A probléma megoldva.

Ha csapatot váltasz vagy kirúgnak, nem nagy ördögösség átmenetileg lefaragni a kiadásaid zömét, és egy rövid ideig a megtakarításaidból élni.

A lakásod bérbeadásától annak refinanszírozásán át az eladásáig a lehetőségek számosak. Választási lehetőségek mindig vannak.

A folyamat érzelmileg megterhelő lehet, koplalni azonban nem fogsz. Pár hónapon át hagyd a kocsidat a garázsban, és mondd le a biztosítást! Használj valaki mással közös kocsit, vagy járj busszal, amíg rá nem találsz a következő hánkra! Halmozz fel még egy kis hitelkártya-adósságot, és főzz otthon helyett, hogy étterembejárnál! Add el az összes szir-szart, amit dollárok százaiért és ezreiért vettél, de sosem használtsz!

Készíts teljes körű leltárt a vagyontárgyaidról, a készpénz-tartalékaidról, az adósságaidról és a havi kiadásaidról! Mennyi ideig tudnál megélni a jelenlegi anyagi eszközeidből, ha értékesítenéd néhány vagyontárgyadat?

Vedd sorba a kiadásaidat, és tedd fel magadnak a kérdést: Ha muszáj volna lefaragnom ezt a kiadást, mert vesepótlásra lenne szükségem, hogyan csinálnám? Ne sajnáld magad feleslegesen — kevés dolog végzetes, különösen az okos ember számára! Ha eddig elvergődtél az életben, akkor egy állás elvesztése vagy feladása aligha jelent majd többet néhány hétnyi vakációnál (hacsak nem akarsz többet), mielőtt valami jobbat találnál.

3. Ha kilépek, az egészségbiztosítási és nyugdíjszámláimnak befellegzett!

Badarság.

Amikor kitették a szűrőmet a TrueSAN-tól, mindkét eshetőségtől féltem. Látomások kísértettek szuvasodó fogakról és arról, hogy a Wal-Martban gürizek a fennmaradásért.

Miután számba vettem a tényeket és megvizsgáltam a választási lehetőségeimet, rájöttem, hogy havi 300-500 dollárért ugyanolyan szintű orvosi és fogorvosi ellátásban részesülhetek, ugyanannál a szolgáltatónál és hálózatonál. A 401(k) nyugdíjtervezetemet még egyszerűbb volt áttenni egy másik céghez (a Fidelity Investments-et választottam). Nem egészen félórát vett igénybe telefonon, és egy fillérembe sem került.

E két tétel elintézése kevesebb időbe kerül, mint rávenni egy telefonos ügyfélszolgálati megbízottat, hogy elrendezze az áramszámládat.

4. Feketepont lesz a szakmai önéletrajzomban.

Imádom a kreatív tényirodalmat.

Mi sem könnyebb, mint elpalástolni a hézagokat, és a nem hétköznapi adatok révén érni el, hogy behívjanak állásinterjúra. Hogy miként? Csinálj valami érdekeset, és tedd őket féltékennyé! Ha kilépsz, és csak ülsz a fenekeden, akkor én sem alkalmaználak.

Másfelől viszont ha szerepel az életrajzodban, hogy egy-két év alatt körülhajóztad a földet, vagy éppen az írható a javadra, hogy profi focicsapatokkal edzettél Európában, akkor két érdekes dolog fog történni, miután visszatérsz a munka világába. Először is több interjúra hívnak be, mert kitűnsz a tömegből. Másodsor, a saját munkájukba befásult felvételiztetők az egész elbeszélgetés alatt arról fognak faggatni, hogyan csináltad!

Ha bárki megkérdezi, hogy miért iktattál be szünetet vagy hagytad ott az előző állásodat, van egy válasz, mely minden ellenérvet lehengerel: "Az életben egyszer végre adódott egy lehetőségem,

hogy [itt jön az egzotikus és irigységet ébresztő élmény], és nem volt szívem elutasítani. Úgy okoskodtam, hogy ha még úgyis [20-40] évnyi munka áll előttem, hová rohanjak?"

A sajtortorta-tényező

Szeretnéd, ha megosztanám veled a siker receptjét? Pofonegyszerű a dolog, de tényleg. Duplázd meg a kudarcaid számát!

THOMAS J. WATSON, az IBM alapítója

1999 NYARA

Még mielőtt megkóstoltam volna, tudtam, hogy valami nincs teljesen rendben vele. Miután nyolc órát állt a hűtőszekrényben, ez a sajtortorta még mindig nem szilárdult meg. Nyúlós levesként nyaldosta a négyliteres tál oldalát, s amikor a közelebbi szemrevételezés céljából megbillenttem, nagy darabok sodródtak és hullámszórtak odébb. Valahol hiba csúszott a dologba. Több minden is lehetett a ludas:

Három darab 45 dekás Philly krémsajtrúd

Tojás

Sztívia

ízesítetlen zselatin

Vanília

Tejföl

Ez esetben valószínűleg több tényező összejárásából és néhány olyan egyszerű hozzávaló hiánya okozta a galibát, melyek általában tortaformájúvá teszik a sajtortortát.

Éppen szénhidrátmentes-diétát tartottam, és ezt a receptet már korábban is kipróbáltam. Olyan izletesre sikeredett, hogy a szobatársaim is meg akarták kapni belőle az őket illető részt, és ragaszkodtak hozzá, hogy tegyünk próbát a tömegtermeléssel. Itt kezdődtek a matematikai trükkök és problémák. |

Mielőtt a Splenda® és a többi csoda-cukorutánzat belépett a képbe, a bennfentesek a sztíviát használták, amely növény háromszázszorosa édesebb a cukornál. Egyetlen csepp háromszáz kockacukorral felért. Remek alapanyag volt ez, csak hogy én korántsem voltam remek szakács. Egyszer készítettem egy maroknyi sütit, amihez sütőpor helyett szóda-bikarbónát használtam — a süti olyan pocskék volt, hogy a szobatársaimnak ki kellett rohanniuk okádni a gyepre. Ehhez az új remekműhöz képest azonban a sütik ínycsalatok voltak: A sajtortortának olyan íze volt, mintha folyós krémsajtot összekevernénk hidegvízzel és hatszáz kockacukorral.

Azután azt tettem, amit minden normális és ésszerű ember tett volna a helyemben: Egy sóhajjal megragadtam a legnagyobb levesmerőkanalat, és leültem a tévé elé, hogy szembenézzek a büntetésemmel. Egy egész vasárnapot és

* a dél-amerikai indiánok által már évszázadok óta használt növény természetes édesítőszer, melynek levelei sokkalta édesebbek a cukornál, káros mellékhatása pedig egyáltalán nem ismert egy hajórakomány hozzávalót elpocskékoltam — ideje volt, hogy megegyem amit főztem.

Egy órával és húsz merőkanállal később még csak meg sem csappant a roppant lötytenger, én azonban már a padlóra kerültem. Nem elég, hogy két napon át csak levest bírtam enni, de több mint négy éven át rá sem tudtam nézni a sajtortortára, ami korábban a kedvenc desszertem volt.

Hogy hülyeséget csináltam? Persze. Nagyobb hülyeséget már ki sem találhattam volna. Nevetséges és apró példája ez annak, amit az emberek nagyobb léptékben folyton-folyvást csinálnak az állásukkal: önként rónak ki magukra olyan szenvedést, amely elkerülhető lenne/Na persze, én is megtanultam egy | leckét, és megfizettem a tévedésemért. A valódi kérdés csak az, hogy mi végre? Kétféle tévedés létezik: a becsvágyból és a lustaságból elkövetett tévedés. Az első a tenni akarás, a cselekvésre való eltökéltség következménye. Ezt a fajta tévedést az információhiány állapotában követjük el, mivel képtelenség előre valamennyi tény birtokában lennünk. Ez a viselkedésmód támogatást érdemel. Bátorak a szerencse.

A második a tétlenség vágyának, a lustaságra való eltökéltségnek a következménye, amikor is félelemből nem vagyunk hajlandók változtatni egy rossz élethelyzeten, bár az összes tény birtokában vagyunk. Így válik a tanulás élménye halálos kínszenvedéssé, a rossz párkapcsolat pocskék házassággá, az elhibázott munkahelyválasztás pedig életfogytiglani börtönbüntetéssé.

"Na jó, de mi a helyzet, ha olyan üzletágban dolgozom, amelyben megvetik az allhatatlanságot? Alig egy évet dolgoztam itt, és a jövőd munkaadóim azt fogják gondolni?"

Valóban azt fogják? Mielőtt még több kinszenvedésre ítélnéd magad vizsgálj meg a vélekedéseket! Én magam úgy láttam, hogy a jó munkaadó számára a szexepilednek egy döntő tényezője van: a teljesítmény. Ha rock-sztár vagy akkor az eredményekről szót ejtven mit sem számít, hogy három hét után faképnél hagysz egy pocsék céget. Másfelől, ha a szakterületeden az előléptetés nélkülözhetetlen feltétele, hogy éveken át elviseld a kinszenvedést okozó munkakörülményeket, akkor vajon nem lehetséges, hogy rossz lóra tettel? A rossz döntések következményei fikarcnyit sem javulnak a korrall. Te milyen sajtortát nyeldekelsz?

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Csak azok nem követnek el hibákat, akik alszanak.

INGVAR KAMPRAD, az IKEA, a világ legnagyobb bútorcége nek alapítója

Nap mint nap emberek tízezrei hagyják ott az állásukat, és a legtöbbjük sokkal kevésbé rátermett, mint te. A felmondás nem rendkívüli és nem is végzetes dolog. Következzék néhány gyakorlat, melyek segítségével felismerheted, milyen természetes dolog a munkahelyváltás, és milyen egyszerű lehet az átmenet.

1. Először is végezz el egy hétköznapi helyzetértékelést: Vajon a jelenlegi állásodban, vagy valahol másutt találnád meg nagyobb valószínűséggel azt, amire vágysz?
2. Ha ma kirúgnának az állásodból, mit tennél annak érdekében, hogy a kezzedbe vedd az ellenőrzést pénzügyi téren?
3. Végy ki egy nap betegszabadságot, és tedd fel a szakmai önéletrajzodat a nagyobb álláshirdető- oldalakra! Még ha a közeljövőben eszed ágában sincs otthagyni az állásodat, akkor is tedd fel a szakmai életrajzodat olyan oldalakra, mint a www.monster.com és a www.careerbuilder.com, akár álnéven, ha úgy tetszik! Ez rá fogja nyitni a szemed, hogy a jelenlegi munkahelyeden túlmenően is mennyi választási lehetőséged van. Ha a pozíciód indokolja ezt a lépést, keress meg fejvadász- cégeket, és küldj az alábbihoz hasonló rövid e-mailt a barátaidnak és munkahelyen kívüli ismerőseidnek:

Kedves Mindenki!

Azon töröm a fejem, hogy állást változtassak, és minden kínákozó lehetőségre nyitott vagyok, ami az eszetekbe jut! Egyetlen ötlet sem lehet túl rémes vagy eszement. [Ha tudod, hogy mit akarsz és mit nem akarsz bizonyos szinten, bátran hozzáteheted a következőt: "Különösképpen érdekel ez és ez" vagy "lehetőleg kerülném ezt és ezt"]

Kérlek, szóljatok, ha bármi eszetekbe jut! Tim

Jelents beteget vagy végy ki szabadnapot, és így egy normál, 9-től 5-ig tartó munkanapon elvégezheted mindezeket a feladatokat! Ez az állapot szimulálja a munkanélküliséget, és enyhíti az irodán kívüli senkiföldjétől érzett félelmedet.

A cselekvés és a tárgyalás világában létezik egy elv, amely az összes többi felett áll: Akinek több a választási lehetősége, annak van nagyobb hatalma. Ne várj addig a lehetőségeid feltárásával, amíg szükséged lesz rájuk! Vess inkább egy előzetes pillantást a jövőre, ami a cselekvést és a rámenősséget egyaránt megkönnyíti!

4. Ha cégvezető vagy cégtulajdonos vagy, képzeld el, hogy éppen most indítottak pert ellened, és csődöt kell jelentened! A vállalat fizetése képtelen, és le kell húznod a redőnyt. Ez olyasvalami, amire a törvény kötelez, és nem állnak rendelkezésedre az anyagi eszközök, hogy más lehetőségeket végy fontolóra. Mit tennél a fennmaradásért?

ESZKÖZÖK ÉS FORTÉLYOK

A döntés megkönnyítése

iWorkWithFools (www.iworkwithfools.com)

Az iWorkWithFools módot ad rá, hogy munkahelyi vonatkozású történeteket olvass vagy ossz meg másokkal névtelenül az eszement munkatársakról és főnökökről, akikkel a legtöbbünk nap mint nap birkózik.

Együtt könnyebb meghúzni a ravaszt

I-Resign (www.i-resign.com)

Ezen a honlapon mindent megtalálsz, a virtuális állásvadászat tippjeitől egészen személyes kedvenceimig, a felmondólevél-mintáig. Ne hagyd ki a hasznos vitafórumokat és a könnyfakasztóan mulatságos "Web-tanácsadó Londonból" — levelet!

Nyugdíjtakarékossági számlák nyitása

Ha tanácsadóra van szükséged, és nem sajnálsz egy kis költséget, vedd fontolóra a következőket!
Franklin-Templeton (www.franklintempleton.com) (800-527-2020)

American Funds (www.americanfunds.com) (800-421-0180)

Ha a saját kezvedbe akarod venni a befektetéseidet, és jutalékmentes befektetői alapokat keresel, vedd szemügyre a következő cégeket!

Fidelity Investments (www.fidelity.com) (800-343-3548)

Vanguard (www.vanguard.com) (800-414-1321)

Egészségbiztosítás önalkalmazottaknak és munkanélkülieknek

További lehetőségeket és javaslatokat találhatsz a www.fourhourworkweek.com-on.

Ehealthinsurance (www.ehealthinsurance.com) (800-977-8860)

AETNA (www.aetna.com)

Kaiser Permanente (www.kaiserpermanente.org) (800-207-5084)

14.

\ Nyugdíj-előzetesek

TEDD MAGADÉVÁ A MOBIL ÉLETFORMÁT!

A turizmus kialakulása előtt az utazást tanulmányként fogták fel gyümölcsseit pedig a szellem ékességének és az ítéletalkotás részének tekintették.

PAUL FUSSEL, Idegenben

Az egyszerű hajlandóság a rögtönzésre hosszú távon nélkülözhetetlenebb, mint a kutatás.

ROLFPOTTS, Vándorélet

Miután Sherwood visszatér az Oktoberfestről, bódultan a hazavágott idegsejtek miatt, de négy év óta a legjobb hangulatban, a távmunka-próba gyakorlattá izmosodik, Sherwood pedig ezzel beiktatást nyer az Újgazdagok világába. Most már csupán egy elképzelésre van szüksége, hogy miként használja ki a szabadságát, és az eszközökre, melyek révén véges anyagi forrásaiból szinte végtelen életstílus-nyereséget gazdálkodhat ki.

Ha végigmentél az előző lépéseken, eltakarítottad az akadályokat, automatizáltad a folyamatokat és elszaggattad a béklyókat, melyek egyetlen helyszínhez kötöttek, akkor itt az ideje, hogy egy dédelgetett álmod nyomába eredve felfedezd a világot.

Még ha nem is ég benned a hosszú utazás láza, vagy úgy gondolod, hogy számodra ez megvalósíthatatlan — akár házasság, akár jelzalog, akár a gyerekeknek nevezett apró teremtmények miatt —, akkor is ez a fejezet a következő lépés. Vannak olyan alapvető változtatások, amelyeket az emberek zöme—hozzám hasonlóan — addig halogat, amíg a távollét (vagy a rá való felkészülés) ki nem kényszeríti őket. Ez a fejezet a műzsatervezésed záróvizsgálója.

Az átalakulás egy kis mexikói faluban veszi kezdetét.

Tanmesék és szerencsevadászok

Egy amerikai üzletember az orvosa utasítására nyaralni ment egy kis tengerparti faluba, Mexikóba. Az első reggelen, miután az irodából érkező sürgős telefonhívás után már nem tudott elaludni, kísértelt a mólóra, hogy kiszellőztesse a fejét. Egy kis hajó állt a dokkban egyetlen halással, és a hajócskában sok nagy sárgauszonyú tonhal hevert. Az amerikai megdicsérte a mexikóinak a szép fogást.

— Mennyi idődbe került kifogni őket? — kérdezte az amerikai.

— Alig valamibe — felelte a mexikói, meglepően jó angolsággal.

— Miért nem marad kinn tovább, hogy több halat fogjon? — kérdezte aztán az amerikai.

— Ennyi elég ahhoz, hogy eltartsam a családomat, és adjak néhány darabot a barátaimnak — felelte a mexikói, miközben kirakodta a halakat egy kosárba.

— De... Mivel tölti a nap további részét? A mexikói felnézett és elmosolyodott.

— Sokáig alszom, halászok egy keveset, játszom a gyerekeimmel, sziesztázok a feleségemmel, Júliával, azután minden este bebandukolok a faluba, ahol bort kortyolgatok és gitározok az amigóimmal. Teljes és tevékeny életet élek, señor.

Az amerikai nevetett, és kihúzta magát.

— Uram, én a Harvardon diplomáztam közgazdaságtanból, és segíthetek Önnek. Több időt kellene töltenie halászzal, és a haszonból vehetne egy nagyobb hajót. A megnövekedett zsákmányból pillanatok alatt további hajókat vásárolhatna. Végül egy egész halászhajóflotta tulajdonosa lenne.

Majd így folytatta:

— Ahelyett, hogy egy viszonteladónak értékesítené a fogást, közvetlenül a fogyasztóknak adná el, és így előbb-utóbb megnyithatná a saját konzervgyárát. Ön ellenőrizné a terméket, a feldolgozást és a forgalmazást. Persze itt hagyná ezt a kis parti halászfalut, és elköltözne Mexikóvárosba, azután Los Angelesbe, végül pedig New York Citybe, ahol megfelelő menedzsmenttel működtethetné terjeszkedő vállalkozását.

— De señor, mennyi időbe kerül ez az egész? — kérdezte a mexikói halász.

— Tizenöt-húsz évbe. Maximum huszonötbe.

— És azután mi lesz, señor?

Az amerikai megint elnevette magát, és azt mondta:

— Most jön a java. Amikor az időzítés megfelelő, bejelenti a tőzsdei bevezetést, eladja a vállalata részvényeit a nagyközönségnek, és dúsgazdag lesz. Milliókat fog keresni.

— Milliókat, señor? És aztán?

— Azután nyugdíjba megy, és elköltözik egy kis tengerparti halászfaluba, ahol sokáig alszik, halászik egy kicsit játszik a gyerekeivel, sziesztázik a feleségével, esténként pedig bebandukol a faluba, ahol bort kortyolgathat, és gitározhat az amigókkal..."

NEMRÉGIBEN San Franciscóban ebédeltem egy jóbaráttal és hajdani egyetemi szobatársammal. Ő hamarosan megszerzi a diplomáját egy elit üzleti iskolában, és visszatér a befektetési bankár szakmába. Utál éjfélkor hazajárni az irodából, de elmagyarázta nekem, hogy ha kilenc éven át heti 80 órát dolgozik, akkor ügy vezető igazgató lehet, és kerek 3-10 millió dollárt kereshet évente. Ekkor elmondhatja, hogy sikeres ember lett.

"Haver, mi az ördögöt fogsz kezdeni évi 3-10 millió dolcsival?" — kérdeztem tőle.

Akarod tudni, mit felelt? "Teszek egy hosszabb kiruccanást Thaiföldre."

Ez nagyjából összegzi is modern korunk egyik legnagyobb önámítását, miszerint a huzamosabb utazgatás a világban a dúsgazdagok kiváltsága.

Az alábbi kijelentéseket is a saját fülemmel hallottam:

"Csak tizenöt évig fogok a cégnél dolgozni. Azután üzlettárs leszek, és visszaveszek a munkaórák számából. Mihelyt pedig meglesz az egy millám a bankban, valami biztos dologba fektetem, például kötvényekbe, felnyalom az évi nyolcvanezer kamatot, és visszavonulok vitorlázni a Karib-tengerre."

"Csak harmincöt éves koromig fogok tanácsadóként dolgozni, azután visszavonulok, és keresztülmotorozok Kínán."

Ha az álmod, a karrierszivárvány túlsó végén lévő kincs az, hogy nagy lábon élj Thaiföldön, körbevitorlázd a Karib-tengert vagy keresztülmotorozz Kínán, akkor tudod, mi a helyzet?

Mindhármat meg lehet valósítani kevesebb, mint háromezer dollárból. Én magam is kipróbáltam mindegyiket. Íme csak két példa arra, hogy a kicsi is milyen sokra megy.*

250 dollár Öt nap a Smithsonian Intézet magánkézben lévő trópusi kutatószigetén, ahol három helyi halász fogta ki és készítette el az összes élelmemet, és vitt el engem kiruccanásokra Panama legcsodálatosabb eldugott bűvárparadicsomaiba.

150 dollár Egy magángép kibérlése három napra az argentin Mendoza borvidéken, sétarepülések a leggyönyörűbb szőlőskertek felett, az Andok hósípkás csúcsai közt saját idegenvezetővel.

Kérdés: Mire költötted a legutóbbi 400 dollárod? Az Egyesült Államok legtöbb nagyvárosában két vagy három semmitmondó hétvégére és egy kis

* E fejezet dollárszámadatai mind közvetlenül a Bush elnök 2004-es újraválasztását követő időszakból származnak, ami az elmúlt húsz év legalacsonyabb dollár-árfolyamaival esett egybe. sablonos munkahét-felejtő bulizásra futhatta belőle. Négyszáz dollár smafu a sorsfordító élmények e nyolcnapos sorozatáért. De én persze nem is ezt a nyolc napot ajánlom, amely csupán közjáték volt egy sokkalta nagyobb szabású előadásban. Ennél sokkal, de sokkal több az, amit ajánlok.

A nyugdíj-előzetesek születése és a nyaralások halála

Az élet értelme nem pusztán az, hogy egyre gyorsabban éljük.

MOHANDÁSZ GANDHI

2004 februárjában túlhajszolt voltam, és nyomorúságosan éreztem magam.

Fantasztikus utazássorozatomban azzal a tervvel kezdődött, hogy 2004 márciusában ellátogatok Costa Ricába egyhavi spanyoltanulás és kikapcsolódás céljából. Feltöltődésre volt szükségem, és a négy hét "ésszerűnek" tűnt, bármilyen agyament mércével mértem is az efféle dolgokat.

Egy barátom, aki jól ismerte Közép-Amerikát, kötelességtudóan rámutatott, hogy a tervem bajosan megvalósítható, mivel Costa Ricában nemsokára beköszönt az esős évszak. A tomboló égszakadások aligha nyújtották volna azt a szívvidító környezetváltást, amire szükségem volt, úgyhogy inkább egy négyhetes spanyolországi tartózkodásra összpontosítottam a figyelmemet. Ez azonban hosszú utazást jelentett keresztül az Atlanti-óceánon, és Spanyolország különben is közel volt több olyan országhoz, ahová mindig is el szerettem volna jutni. Röviddel ezután kiiktattam a szótáramból az "ésszerű" szót, és úgy döntöttem, megérdemlek három teljes hónapot, hogy miután négy hetet Spanyolországban töltöttem, felkutassam a gyökereimet Skandináviában.

Ha ketyeg egy időzített bomba, vagy katasztrófa lóg a fejem felett, az úgyis az első négy hétben derül ki, szóval igazán semmi többletkockázatot nem vállalok azzal, hogy három hónaposra bővítem a kiruccanásomat. Három hónap már döfi lesz.

Ez a három hónap tizenötre gyarapodott, és kezdtem azt kérdezgetni magamtól: "Miért ne vehetném a szokásos 20-30 évnyi nyugdíjaséletemet, és oszthatnám fel arányosan az egész életemre ahelyett, hogy az egészséget a végére tartogatom?"

A látnivaló-halmozás alternatívája

Az államközi autópálya-hálózatnak köszönhetően immár lehetséges óceántól óceánig utazni anélkül, hogy az ember bármit is látna. CHARLES KURALT, a CBS híradójának riportere

Ha ahhoz vagy szokva, hogy évente ötven hetet dolgozz, akkor még a huzamosabb időtartamú utazásokhoz szükséges mobilitás megteremtése után is hajlamos leszel bezsongani, és két hét alatt végigrohanni 14 országon, hogy azután emberi roncsként végezd. Olyan ez, mintha rászabadítanál egy kiéhezett kutyát egy korlátlan fogyasztást kínáló svédasztalra. A kutya halálra zabálná magát. Én is ezt csináltam tizenöt hónapos megvilágosodás-keresésem első három hónapjában, melynek során hét országban jártam, és legalább húsz be-és kijelentkezésem estem át a reptereken egy barátommal, akinek sikerült kialakulnia három hét szabadságot. Az utazás egyetlen adrenalingözös buli volt, de mintha csak gyorscsévélős üzemmódban néztük volna az életet. Alig tudtuk észben tartani, melyik országban mi történt (kivéve Amszterdamot*, az idő legnagyobb részében mindketten ki voltunk készülve, és bosszankodtunk, hogy mindenhol tovább kell állnunk, csak mert az előzetes járatfoglalásaink így követelték.

Én azt javaslom, hogy ennek a szöges ellentétét csináld!

A látnivaló-halmozás alternatívája — a nyugdíj-előzetes — azt jelenti, hogy egy-hat hónapra letelepszünk egy helyen, mielőtt hazatérnénk vagy továbbállnánk egy másik helyszínre. Ez maga az anti-nyaralás a lehető legpozitívabb értelemben. Bár kikapcsolódást is nyújt, a nyugdíj-előzetes nem menekülés az élelettől, inkább az életed felülvizsgálata — ami után tiszta lappal indulhatsz. Az akadályok eltakarítását és a folyamatok automatizálását követően ugyan mi elől is menekülnél? Mi nem arra törekszünk, hogy az idegen, mégis ismerős szállodák között a fényképezőgép optikáján keresztül bámuljuk a világot, hanem az a célunk, hogy megéljük a világot, mégpedig olyan sebességgel, mely lehetőséget nyújt nekünk a változásra.

A dolog egy kutatóévtől is különbözik. A kutatóévet gyakran a nyugdíjhoz hasonlónak tekintjük: egyszeri alkalomnak. Addig élvezze az ember, amíg tart. A nyugdíj-előzetesek viszont visszatérő események — egy életstílus részei. Jómagam jelenleg évi három-négy nyugdíj-előzetest utalok ki magamnak, és több tucatnyi embert ismerek, aki ugyanígy tesz.

* Természetesen a bámulatos bicikli-utakra és a híres süteményekre gondolok.

A démonok kiűzése: Érzelmi szabadság

Éppen azáltal tökéletesedik az ember, hogy fényt derít önnön tökéletlenségére.

SZENT ÁGOSTON (i.sz. 354 — i.sz. 430)

A valódi szabadság sokkal több annál, hogy elég jövedelmünk és időnk legyen a kedvteléseinknek élni. Nagyon is elképzelhető — ami azt illeti, ez inkább a szabály, semmint a kivétel —, hogy valaki anyagilag és időbeosztásában is független, s mégis ott küszködik a taposómalomban. Az ember nem szabadulhat meg egy olyan kultúra feszültségeitől, amely a sebesség és a méret megszállottja, amíg le nem rázza magáról az anyagi függőségeket, az örök időhiány beállítottóságát és az összehasonlítgatás ösztönét, melyek e megszállottságot eredendően létrehozták.

Ehhez persze idő kell. A hatás nem apránként gyülemlik fel, és így egy seregnyi kéthetes, látnivalókban tobzódó társasút (amit akár "tortúrának" is nevezhetünk*) sem helyettesíthet egy kiadós barangolást.**

Az általam megkérdezettek tapasztalata szerint két-három hónap szükséges csupán ahhoz, hogy az ember kilépjen az unalomig ismert kerékvágásból, és tudatára ébredjen, mennyire szemellenzössé teszi magát a szüntelen rohanással. El tudsz költeni egy két óráig tartó vacsorát a spanyol barátáiddal anélkül, hogy tükön ülnél? Képes vagy megszokni egy kisvárost, ahol ebéd után minden boltos két órán át sziesztázik, azután pedig délután négykor bezár? Ha nem, akkor fel kell tenned magadnak a kérdést, hogy vajon miért nem?

Meg kell tanulnod lelassulni. Tévedj el készakarva! Figyeld meg, hogyan ítéled meg önmagadat és a körülötted lévő embereket! Ez alighanem eltart egy darabig. Szánj legalább két hónapot arra, hogy levetkőzd a régi szokásaidat és újra felfedezd önmagad a közelgő hazarepülés kényszere nélkül!

* Angol nyelvű szójáték: two week/too weak (két hét/túl gyenge, hatástalan). Ez utóbbi kifejezést a LA Times munkatársa, Joel Stein alkotta.

** Biztos, ami biztos, vágj bele, tégy egy képeslap-küldözgető zarándokutat, és zsongj be egy pár hétre! Én bizony megtettem. Pörögj fel! Reszkettesek, Ibiza és a diszkófények, itt jövök én! Nyakalj némi abszintot, és igyál rá rengeteg vizet! Ezt követően ülj le, és tervezz meg egy valódi nyugdíj-előzetest!

Pénzügyi realitások: A helyzet csak fényesebb lehet

A nyugdíj-előzetesek mellett szóló gazdasági érv már csak a hab a tortán.

Négy nap egy tisztességes hotelben vagy egy kétágyas szoba egy kellemes ifjúsági szállón ugyanannyiba kerül, mint egy hónap egy igencsak puccos albérletben. Ha máshol ütöd fel a sátorfádat, a külföldi kiadások (melyek gyakran jóval csekélyebb összegre rúgnak) kezdik felváltani a számlákat, melyeket ekkor az államokban törölhetsz.

Íme néhány tényleges havi számadat a közelmúltban tett utazásaimról.

Dél-Amerika és Európa mérvadó adatait egymás után közlöm, bizonyítandó, hogy a fényűzésnek csak a te kreativitásod és helyismereted szab határt, nem a harmadik világba tartozó országok valutáinak erőteljes leértékelődése. Szembetűnő lesz, hogy nem száraz kenyéren és kalapozással tettem a napjaimat — inkább úgy éltem, mint egy rock sztár —, és mindkét élményben részed lehet már az általam elköltött összeg feléért is. Az én célom az élet élvezése volt, nem az önmegtartóztatás.

Repülőjegyek

Ingyenesek, az AMEX aranykártya és a Chase Continental Airlines Mastercard* jóvoltából.

Szállás

Legfelső emeleti luxuslakás a New York-i Ötödik sugárút Buenos Aires-i megfelelőjén, a hozzá tartozó takarítószolgálattal, személyes biztonsági őrkkel, telefonnal, villannyal és nagysebességű Internettel: 550 dollár havonta

Hatalmas lakás Berlin divatos, a Sohóra emlékeztető Prenzlauerberg kerületében, telefonnal és villannyal: 300 dollár havonta

* A múzsáknak ugyan alacsony a rezsijük, van azonban két olyan taktikai terület, melyek közül az egyik vagy mindkettő gyakran költséges lehet: a gyártás és a hirdetés. Mindkettőre olyan szolgáltatókkal szerződj, akik hajlandóak elfogadni a hitelkártyás fizetést, és ha szükséges, ezt már előre alkudni ki, mondván: "Én nem is próbálok alkudni az árból, csak annyit kérek, hogy hadd fizessenek hitelkártyával. Ha ez megoldható, Önt fogjuk választani X. Y. versenytárs helyett." Ez nem egy kérés, hanem újabb példa a "határozott ajánlatra", amely révén előnyösebb alkupozícióba kerülsz. Annak részletes magyarázatáért, hogy miként sokszorozom meg az utazási bónuszpontjaimat olyan fogalmak bevetésével, mint "utazás a másik hátán" vagy "visszaforgatás", lépj be a www.fourhourworkweek.com-ra!

Étkezés

Négy- vagy ötcsillagos éttermi étkezések napjában kétszer Buenos Airesben: 10 dollár (havi 300 dollár)

Berlin: 18 dollár (havi 540 dollár)

Szórakozás

VIP-asztal és korlátlan pezsgőfogyasztás nyolc fő részére Buenos Aires legmenőbb klubjában, az Opera Bayben: 150 dollár (fejenként 18,75 dollár havi négy alkalom = 75 dollár / fő / hó).

Belépő, italok és tánc a legmenőbb nyugat-berlini klubokban: 20 dollár / fő/ éj x 4 = havi 80 dollár

Oktatás

Naponta két spanyol magánóra Buenos Airesben, heti öt alkalommal: óránként 5 dollár x havi negyven óra = 200 dollár / hó.

Naponta két tangó magánóra két világklasszis hivatásos táncossal: óránként 8,33 dollár x havi negyven óra = 333,20 dollár / hó.

Naponta négy óra első osztályú német nyelvoktatás a berlini Nollen-dorfplatzon: 175 dollár / hó, ami még akkor is kifizetődött volna, ha be sem jártam volna az órákra, ugyanis a diákigazolvány több mint 40%-os kedvezményre jogosított fel minden tömegközlekedési eszközön.

Heti hat óra vegyes harcművészet (MMA)-edzés a legjobb berlini akadémián: ingyenes, cserébe heti két angol magánóráért.

Közlekedés

Metró-havibérlet és napi taxizások a tangóórára és haza Buenos Airesben: 75 dollár/hó.

Havi metró-, villamos- és buszbérlet Berlinben diákkedvezményrel: 85 dollár/hó.

Négyheti fényűző élet összesen

Buenos Aires: 1533,20 dollár, beleértve a menettérti repjegyet a JFK reptérről, egyhónapos útmegszakítással Panamában. A végösszeg majd egyharmadát a mindennapos négyszemközti spanyol- és tangóoktatás teszi ki, világklasszis tanárokkal.

Berlin: 1180 dollár, beleértve a menettérti repjegyet a JFK reptérről, és egy egyhetes útmegszakítást Londonban.

Hogyan aránylanak ezek a számok az aktuális otthoni havi kiadásaidhoz, beleértve a lakbért, az autóbiztosítást, a közüzemi számlákat, a hétfégi költségeket, a bulizást, a tömegközlekedést, az üzemanyagot, a tagsági díjakat, az előfizetési díjakat, az étkezést és az összes többit? Add össze mindezt, és könnyen kiderülhet, mint ahogyan az én esetemben is, hogy a világ körüli utazgatással és életed legnagyobb élményeinek átélésével komoly összegeket takaríthatsz meg.

Félelem az utazástól: Ne hozz fel gyenge ürügyeket!

Az utazás minden boldogságot tönkretesz! Miután látta Itáliát, az ember rá sem bír nézni egy itteni épületre.

FANNY BURNEY (1752-1840), angol regényíró

De hát nekem házam és gyerekeim vannak. Nem utazhatok! És mi van a betegbiztosítással? Mi lesz, ha valami történik? Nem veszélyes az utazás? Mi történik, ha elrabolnak vagy megtámadnak? Na de én nő vagyok — veszélyes lenne egyedül utaznom.

A legtöbb ürügy, amit az utazás elkerülésére fel szoktunk hozni, igencsak gyenge lábon áll. Magam is jártam ebben a cipőben, úgyhogy nem hegyi beszédet akarok tartani. Tökéletesen tisztában vagyok vele, hogy könnyebb a tükörbe nézni, ha valami külső okkal mentegetjük a tétlenségünket. Azóta megismerkedtem kétoldali végtagbénulásban szenvedőkkel, süketekkel, nyugdíjasokkal és egyedülálló anyákkal, háztulajdonosokkal és szegényekkel, akik mindegyike remek sorsfordító indokokat keresett és talált a huzamosabb ideig tartó utazásra ahelyett, hogy az ellene szóló milliányi apró érven kotlott volna.

A fenti aggályok majd mindegyikével foglalkozunk a K & L részben, ám egy közülük különösképpen igényli, hogy már előre lecsillapítsuk a felborzolt idegeket.

Este tíz óra van. Tudod, merre kószálnak a gyerekeid?

Az első külföldi út előtt minden szülő elsődleges félelme az, hogy a kavarodásban valahogyan elveszíti a gyerekét.

A jó hír az, hogy ha nyugodt lélekkel elviszed a srácaidat New Yorkba, San Franciscóba, Washington D.C.-be vagy Londonba, akkor még kevesebb aggodalomra van okod azokban a városokban, amelyeket az első helyen ajánlok a K & L részben. Az amerikai nagyvárosokkal összehasonlítva valamennyiben kevesebb a fegyver és az erőszakos bűncselekmény. A galibák valószínűsége tovább csökken, ha az utazás nem annyira száguldozás szállodáról-szállodára és reptérről-reptérre idegenek között, inkább letelepedés egy második otthonban: vagyis nyugdíj-előzetes.

De mi van, ha mégis becsap a mennykő?

Jen Errico, egy egyedülálló anya, aki magával vitte két gyermekét egy öthónapos világutazásra, a legtöbb embernél kínzóbb félelemmel nézett szembe, ami miatt gyakran riadt fel hajnal kettőkor, hideg verítékben úszva: Mi lesz, ha vele történik valami?

Jen fel akarta készíteni a srácait a lehető legrosszabb esetre, de nem szerette volna halálra rémíteni őket, tehát — ahogyan minden jó anya —játékot csinált belőle: Ki tudja a legjobban megjegyezni az útiterveket, a szállodacímeket és a mami telefonszámát? Minden országban voltak vészhelyzetben hívható telefonszámok, amelyeket bepötyögött az egész világra kiterjedőbarangoló-szolgáltatással ellátott mobilja gyorstárcsázójába. Végül semmi se történt. Jen most azt tervezgeti, hogy átköltözik egy európai síparadicsomba, és a gyerekeit a soknyelvű Franciaországban küldi iskolába. A siker sikert fiadzik.

Jen a legjobban Szingapúrban félt, ahol, visszatekintve, a legkevesebb oka volt rá (többek között ugyanis Dél-Afrikába is elvitte a gyerekeit). Félelme abból fakadt, hogy ez volt az első állomásuk, ő pedig nem volt hozzászokva ahhoz, hogy a gyerekeivel együtt utazzon. A veszély vélt volt, nem valós.

Robin Malinsky-Rummelt, aki egy évet töltött azzal, hogy férjével és hétéves kisfiúkkal beutazza Dél-Amerikát, a barátai figyelmeztették, hogy a 2001-es infláció okozta zavargások után ne menjenek Argentínába. Robin alaposan utánajárt a dolognak, és úgy döntött, hogy a félelem alaptalan, és azután Patagóniában élte át a legnagyobb élményeit. Amikor elmondta a helybelieknek, hogy eredetileg New Yorkból származik, ők elkerekedett szemmel és leesett állal így feleltek: "Láttam a tévében, ahogy azok az épületek felrobbantak! Sose mennék ilyen veszélyes helyre!" Ne tételezd fel, hogy a külföldi helyek veszélyesebbek a szülővárosodnál! Ez legtöbbször nem igaz.

Robin meggyőződött róla — hozzám hasonlóan —, hogy az emberek azért hozzák fel ürügyként a gyerekeket, mert lusták kikelni a karosszékükből. Jó kifogás ez arra, hogy ne csináljanak semmi kalandosat. Hogyan lehet leküzdeni ezt a félelmet? Robin két dolgot javasol:

1. Mielőtt először útra kelnél egy hosszabb külföldi útra a gyerekeiddel, csinálj egy párhetes próbafutamot!

2. Az út minden állomására szervezz meg egy egyhetes nyelvtanfolyamot, amely érkezéskor kezdődik, és már a reptéri transzfernél használd ki a kedvező lehetőségeket, ha egy mód van rá! Az iskola személyzete gyakran a lakásbérletet is elintézi számodra, és így barátokat is szerezhetsz, és megismerheted a területet, mielőtt önállóan útnak indulnál.

De mi a helyzet akkor, ha nem is annyira azért aggódsz, hogy elveszíted a gyerekeidet, inkább azért, hogy elveszíted a fejed a gyerekeid miatt?

Több család is, akiknek a véleményét kikértem e könyvhöz, az emberiség által ismert legrégebbi meggyőzőési módot ajánlotta: a megvesztegetést. Minden gyereknek adnak egy bizonyos összegű virtuális pénzt (25-50 centet) minden olyan óráért, amikor jól viselkedett. Ha megszegik a szabályokat, ugyanezt az összeget levonják a számlájukról. Minden élvezeti cikk vásárlását — legyen az akár szuvenír, fagyi vagy más egyéb — a saját számlájukról kell fedezniük. Ha nincs pénz, nincsenek nyalánkságok. Ez gyakran nagyobb önfegyelmet követel a szülőktől, mint a gyerekektől.

Hogyan szerezzünk repülőjegyet 50-80%-kal olcsóbban?

Ez a könyv nem a pénztárcakímélő utazásról szól.

Az ilyen útikönyvekben található költségcsökkentő javaslatok zömét a látnivaló-haj szoló turistára gondolva dolgozták ki. A nyugdíj-előzetes utazásra induló számára jobban megéri 150 dollárral többet költeni egy két hónap alatt letörlesztendő repjegyre a bonyodalmak elkerülése végett, mint húsz órán keresztül vésződni a törzsutas-pontokkal egy ismeretlen légitársaságnál, vagy kétes ügyletekbe keveredni.

Egy ízben kéthetes kutatást követően vettem egy csak odaútra szóló várólistás repjegyet Európába 120 dollárért. Lelkesedéstől és önbizalomtól duzzadva érkeztem a JFK-re — nézd csak ezt a sok balfácánt, akik kiskerárat fizetnek a jegyükért! —, azután a "közreműködő" légitársaságok 90%-a nem volt hajlandó elfogadni a jegyemet, akik pedig elfogadták volna, azoknak a gépein hetekre előre le volt foglalva minden hely. Végül két éjszakát töltöttem egy hotelben 300 dolláros céhhel, kitöltöttem egy reklamációs nyomtatványt az AMEX-nél, majd végső elkeseredésemben felhívtam az 1-800-FLY-EUROPE-ot a JFK termináljából. Vettem egy retúrjegyet Londonba a Virgin Atlantic gépére 300 dollárért, és egy órával később már úton is voltam. Ugyanez a jegy egy héttel korábban 700 dollárba került.

Miután 25 országot bejártam, találtam egy pár egyszerű stratégiát, amelyek a lehetséges megtakarítások 90%-ához hozzásegítenek időpocsékolás és fejfájás nélkül.

1. Használj olyan hitelkártyákat, amelyek jutalompontokat számítanak fel a múzsádhoz kapcsolódó jelentős hirdetési és gyártási költségekért!

Nem költök többet csak azért, hogy centeket kapjak a dollárjaim után, de ezek a költségek úgyszólván elkerülhetetlenek, hát legalább tőkét kovácsolok belőlük. Kizárólag ennek révén minden három hónapban ingyenesen jutok hozzá egy nemzetközi retúrjegyhez.

2. Jóval korábban (három hónappal vagy még többel) vásárold meg a jegyedet, vagy utazz last minute jeggyel, és igyekezz az indulás és a hazatérés idejét egyaránt kedd és csütörtök közé időzíteni!

Mivel engem lelomboz a hosszú távú utazástervezés, és a tervek megváltozása esetén még rá is fizethetek, szívesebben veszem meg az összes jegyet négy-öt nappal a kitűzött indulás előtt.

Mihelyt a járat felszáll, az üres ülések értéke 0 dollárra zuhan, úgyhogy a valódi last minute helyek nagyon olcsók.

Első lépésként használd az Orbitzot (www.orbitz.com)! Az érkezés és indulás dátumát rögzítsd kedd és csütörtök között! Azután vizsgálj meg az alternatív indulási időpontok árait az előző és a következő három nap mindegyikén! A legolcsóbb indulási időpontot alapul véve ismételd meg ugyanezt a hazatérés időpontjaival is, hogy megtaláld a legolcsóbb kombinációt! Vesd össze ezt az árat a légitársaság honlapján található konkrét díjszabásokkal! Majd kezdj el licitálni a www.priceline.com-on a kettő közül a kedvezőbb ár 50%-áról, és ötvendolláronként növelj az összeget, amíg csak jobb árat nem kapsz, vagy fel nem ismered, hogy a dolog reménytelen! 3. Vedd fontolóra, hogy vásárolsz egy jegyet egy nemzetközi légitársaságotól, majd egy további jegyet egy olcsó helyi légitársaságnál! Ha Európába utazom, rendszerint három jegyet használok. Egy ingyenes Southwest-jegyet (az AMEX pontjaim beváltásából) Kaliforniából a New York-i JFK-re, a kapható legolcsóbb jegyet a londoni Heathrow-ra, majd egy überolcsó jegyet a Ryanair vagy az EasyJet egy gépére, amely elvisz a végcélomig. Megesett, hogy potom 10 dollárért eljutottam Londonból Berlinbe vagy Londonból Spanyolországba. Ez nem sajtóhiba. A helyi légitársaságok

gyakran kínálnak helyeket pusztán az illetékek és a kerozin áráért. Közép- és dél-amerikai úti célok esetén sokszor keresek helyi járatokat Panamából vagy nemzetközi járatokat Miamiból.

Amikor a több kevesebb: Mellőzd a málhát!

Az emberi lények képesek vágyakozást ébreszteni magukban jóformán bármely elképzelhető" anyagi tárgy iránt. Ha tehát adva van egy modern ipari kultúra, amely jóformán bármit képes előállítani, akkor megérett az idő" a végtelen igények tárházának megnyitására!... Ez napjaink Pandora-szelencéje, amely miatt rengeteg kellemetlenség szabadul rá a világra.

JULES HENRY

A szabad, boldog és gyümölcsöző életet kizárólag úgy valósíthatod meg, ha feláldozol egy sor hétköznapi, ám túlbecsült dolgot.

ROBERT HENRI

Egyik ismerősöm, egy multimilliomos fia és Bill Gates személyes barátja jelenleg magánbefektetéseket és ranchokat menedzsel. Az elmúlt évtized folyamán gyönyörű otthonok egész gyűjteményét halmozta fel, melyek mindegyikében főállású szakácsokat, szolgálókat, takarítókat és fenntartószemélyzetet foglalkoztat. Hogy milyen érzés számára minden időzónában saját otthonnal rendelkezni? Púp a hátán! Úgy érzi, mintha ő szolgálná ki a személyzetét, akik valamennyien otthonosabbak a házaiban, mint ő maga. Egy hosszabb utazás tökéletes alkalom arra, hogy visszafordítsd a sokéves fogyasztói tobzódás kártékony hatását. Itt az ideje, hogy megszabadulj a szükségleti cikkeknek álcázott kacatoktól, még mielőtt egy ötrészes Samsonite bőröndkészletet hurcolnál magaddal a világ körül. Ez ugyanis maga a földi pokol.

Nem azt mondom neked, hogy egy szál köntösben és saruban járj-kegy, és fenyegetően meredj mindenkire, akinek van tévéje. Én is utálom ezt a müzliropogtató, melldöngető maszlagot. Nem célom, hogy nincstelen szentfazekat csináljak belőled. De azért nézzünk szembe a tényekkel: Egész hegynyi olyan holmi van a lakásodban és az életedben, amit nem használsz, amire nincs szükséged, és amihez nem is ragaszkodsz különösebben. Egyszerre csak felbukkantak az életedben, sodródó törmelékként, majd szép lassan megfeneklesz bennük. Akár tudatában vagy, akár nem, ez a halomnyi kacat elbizonytalanít és zavaróan hat rád, hiszen leköti a figyelmedet, és fáradságos nyüggé változtatja a kötetlen boldogságot. Mindaddig lehetetlen felismerned, milyen zavaró ez a rakás szirszar — legyen szó akár porcelánbabákról, sportkocsikról vagy rongyos pólókról —, amíg meg nem szabadulsz tőle.

Tizenöt hónapos utazásom előtt nyomasztott, hogyan fogom bezsúfolni az összes holmimat egy 4,20 x 3 méteres bérelt raktárhelyre. Azután rájöttem pár dologra: Sosem fogom újraolvasni az összegyűjtögetett üzleti magazinokat; az idő 90%-ában ugyanazt az öt pólót és négy nadrágot hordom; legfőbb ideje új bútorokat vennem; és soha az életben nem használtam a szabadtéri grillsütőt és a kerti bútorokat.

Még a soha nem használt holmik kiselejtezése ellen is jajongva tiltakozott kapitalista énem. Kínszenedés volt kidobnom olyan dolgokat, amelyeket valaha elég értékesnek hittem ahhoz, hogy pénzt adjak ki rájuk. A ruhatáram kiselejtezésének első tíz perce olyan volt, mintha a tulajdon édesgyermekeim életéről és haláláról kellene döntenem. Jó ideje nem tartottam edzésben a kidobó-izmait. Meg kellett küzdenem magammal, hogy a szép karácsonyi jelmezt, amely egyszer sem volt rajtam, a "kidobandó" halomba rakjam, és éppilyen szívfájdalmamba került megválnom szentimentális okokból őrizgetett kopott és rongyos gönceimtől. Mihelyt azonban túl voltam az első néhány fájdalmas döntésen, lendületbejöttem, és úgy ment a dolog, mint a karikacsapás. Az összes olyan ruhámat, amit ritkán viseltem, a Goodwill jótékonyági szervezetnek adományoztam. A bútorokat kevesebb, mint tíz órán belül sikerült elsóznom a Craigslist apróhirdetéseinek alkalmazásával, és bár némelyik darabért a kiskereskedelmi ár alig 50%-át fizették, másokért pedig egy vasat sem, de kit érdekelt? Öt éven át használtam és nyúztam őket, és új bútorzatot akartam venni, amikor majd visszatérek az Egyesült Államokba. A grillsütőt és a kerti bútorokat egy barátomnak adtam, aki úgy megörült nekik, mint egy kiskölyök karácsonykor. Egész hónapra boldoggá tettem. Nagyszerű érzés volt, és a zsebem 300 dollárnyi jutalom-aprópénztől duzzadt, ami legalább pár hét albérleti díjat fedez külföldön.

40%-kal megnőveltem a teret a lakásomban, pedig még a felszínt is alig kapargattam meg. És nem is a felszabadult fizikai tér volt a leginkább érzékelhető, hanem a felszabadult szellemi tér. Olyan volt, mintha korábban húsz szellemi alkalmazást futtattam volna egyidejűleg, most pedig csupán egyet-kettőt. A gondolkodásom tisztább lett, én pedig sokkal, de sokkal boldogabb.

E könyv minden egyes világcsavargó interjúalanyától megkérdeztem, hogy mi lenne az az egy tanács, amit az első ízben hosszabb útra indulóknak adnának. A válasz egyhangú volt: Kevesebb málhát vigyenek magukkal!

A felmálházó-ösztönnek nehéz ellenállni. A megoldás egy olyan készlet összeállítása, amit én "túlélő-felszerelésnek" nevezek. Ahelyett, hogy minden eshetőségre bepakolnék, csak a legszükségesebbeket viszem magammal, és inkább félreteszek 100-300 dollárt, hogy megérkezés után és utazás közben megvásárolhassam, ami kell. Már nem hordok magammal tisztálkodószereket, és egy hétre elegendő ruhánál többet. Ez ám a muri! Az, hogy az ember borotvakrémet vagy frakkinget keresgél a tengerentúlon, már önmagában is egy kaland.

Úgy csomagolj, mintha egy hét múlva már haza is jönnél! Íme a legszükségesebbek, fontossági sorrendbe állítva:

1. Egy hétre való, az évszaknak megfelelő ruha, egy félünnepélyes ing és nadrág vagy szoknya a vámosok kedvéért. Ne feledkezz meg a pólóról, egy rövidnadrágról, és egy többfunkciós farmernadrágról!
2. Az összes fontos okmány — egészségbiztosítás, útlevel/vízum, hitelkártyák, betéti kártyák stb. — biztonsági fénymásolata vagy szkennelt másolata.
3. Betéti kártyák, hitelkártyák, valamint 200 dollár értékű kiscímletű bankjegy a helyi pénzben (az utazási csekkeket a legtöbb helyen nem fogadják el, és csak vesződséget okoznak).
4. Kis kábel biciklizár a csomag lelakatolására, amíg átszállásra vársz vagy ifjúsági szállásokon tartózkodsz; egy kisméretű lakat a szekrényed lezárására, ha szükséges.
5. Elektronikus szótárak a célnyelvekre (a könyv-változatok lapozgatása túlságosan lassú beszélgetés közben), és kis nyelvtani ismertetőik vagy szövegek.
6. Egy átfogó útikönyv.

Ez minden. S a nagy kérdésre, hogy vinni vagy nem vinni a laptopot, azt felelem: Hacsak nem vagy író, én a nemre szavazok. Túl vesződséges és zavaró. Ha inkább a GoToMyPC-t használod, hogy Internet-kávézókból elérd az otthoni számítógépedet, azzal előmozdítod az általunk kialakítani kívánt szokást — hogy ne agyonüsd az időt, hanem a lehető legjobban kihasználod.

A bora-borai üzletkötő

NUNAVUT, BAFFIN SZIGET

Josh Steinitz a világ peremén állt, és lenyűgözve bámult. Belevájta csizmáit a tenger kétméteres jégpáncéljába, és nézte a táncoló egyszarvúakat.

Tíz narvál — a beluga ritka rokona — bukott fel a felszínre, és meresztette több mint kétméteres csavart szarvát az ég felé. Azután a közel másfél tonnás cetfélék hengeres testét ismét elnyelte a mélység. A narvások mélyre merülnek — olykor több mint 900 méternyire —, úgyhogy Joshnak legalább 20 perce volt újbóli felbukkanásukig.

Helyénvalónak tűnt, hogy a narvásokkal van. A nevük az ónorvég nyelvből származott, és kékfoltos fehér testükre utalt.

Náhvalr — holttetem.

Elmosolyodott, ahogyan az utóbbi években gyakran. Josh maga is járkáló hulla volt.

Egy évvel a főiskolai diploma megszerzése után Josh megtudta, hogy szájüregi pikkelyes karcinómája — vagyis rákja — van. Addig azt tervezte, hogy menedzsment-tanácsadó lesz. Addig sok mindent tervezett. Ám ekkor hirtelen mindez lényegtelenné vált. Kevesebb, mint ötven százaléka marad életben azoknak, akik a rák e különös válfajában szenvednek** A kaszás nem válogat, és figyelmeztetés nélkül érkezik.

Josh számára világossá vált, hogy az életben a legnagyobb kockázat nem az, hogy hibákat követ el, hanem hogy sajnálkoznia kell az elmulasztott dolgok miatt. Sosem térhet vissza, hogy újraélje azokat az éveket, amelyeket nemszerettem tevékenységekkel töltött.

Két évvel később, miután kigyógyult a rákból, Josh nekivágott egy határozatlan idejű világ körüli barangolásnak, melynek költségeit szabadúszó íróként teremtette elő. Később egy olyan honlap társalapítója lett, amely személyre szabott útterveket kínál reménybeli világcsavargóknak. Vezető pozíciója mit sem enyhített mobilitás-függőségén. Éppolyan könnyedén ütött nyélbe üzleteket Bora-Bora víz fölé épült bungalóiból, mint a svájci Alpok rönkházaiból.

Egy ízben egy ügyfele akkor hívta fel, amikor a Mt. Rainier hegyen mászott Camp Muirnál. Az ügyfélnek néhány értékesítési számadat megerősítésére volt szüksége, és megkérdezte Joshtól, mi az a szélsűvítés a háttérben. Josh így felelt: 3500 méter magasan állok egy gleccseren, és a szélvihar ma egész délután le akar minket korbácsolni a hegyről." Az ügyfél erre azt mondta, hogy egy pillanattal tovább sem akarja feltartani Josht.

Egy másik ügyfél akkor telefonált neki, miközben épp kifelé tartott egy

* A www.nileproject.com alapítója

** <http://www.usc.edu/hsc/dental/opfs/SC/index.html>

templomból Bálin, és hallotta a háttérben a gongokat. Az ügyfél megkérdezte Josht, hogy templomban van-e. Josh nem igazán tudta, mit feleljen. Csak annyit tudott kinyögni: "Tessék?" Visszatérve a narválok közé, Joshnak még egy pár perce volt, mielőtt visszaindult az alaptáborba, hogy elkerülje a jegesmedvéket. A huszonnégy órás nappal azt eredményezte, hogy rengeteg mesélnivalója volt a dolgozófülkék világában senyvedő otthoni barátainak. Leült hát a jégre, és előkotorta műholdas telefonját és laptopját egy vízhatlan zsákból. A szokásos módon kezdte az e-mailjét:

"Tudom, hogy mindnyájatokat esz a fene, amiért én ilyen jól szórakozom, de találjátok ki, hol vagyok most."

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

, Végzetes hiba, ha az ember túlságosan biztos a dolgok kimenetelében: az unalom éppolyan hamar utoléri az utazót, aki előre ismeri az útvonalát, mint a regényíró, akinek a kisujjában van a cselekmény.

PAUL THEROUX, A világ végei felé

Ha ez az első alkalom, amikor fontolóra veszed, hogy elkötelezed magad a mobil életstílus és a hosszú távú kalandkeresés mellett, akkor irigyellek! Az, hogy megteszed az ugrást és meghódítod a reád váró új világokat, olyan, mintha az életben betöltött szerepedet felértékelnék utasból pilótává. Ennek a K & L-nek a zöme azokra a konkrét lépésekre fog összpontosítani, melyeket meg kell tenned — és a visszaszámlálás menetrendjére, amelyet alkalmazhatsz —, hogy felkészülj a nyugdíj-előzetesre. Ha egy utazást már magad mögött tudsz, akkor a legtöbb lépést elhagyhatod vagy összesűrítheted. A lépések némelyike egyszeri esemény, melyek után a következő nyugdíj-előzetesek maximum két-három hét felkészülést fognak igényelni. Én jelenleg három délutánt szánok rájuk.

Fogj egy ceruzát és papírt — élvezni fogod a dolgot!

1. Készíts pillanatfelvételt az eszközállományodról és a készpénzáramlásodról!

Rakj ki két papírlapot az asztalra! Az egyiket vedd nyilvántartásba a teljes eszközállományodat a megfelelő értékek feltüntetésével, beleértve a bankszámlákat, nyugdíjszámlákat, kötvényeket, részvényeket, a lakásodat, és így tovább! A másodikat oszd ketté egy függőleges vonallal, és jegyezz fel rá minden beérkező készpénzáramlást (fizetés, múzsából származó jövedelem, befektetésekből származó jövedelem stb.), és kiadott költséget (jelzálog, lakbér, kocsiköltségei stb.)! Mit tudnál kiiktatni közülük, ami vagy ritkán hasznosul, vagy csak stresszt okoz, és lekötö a figyelmedet anélkül, hogy valódi értéket adna?

2. Határozd meg a félelmeidet, melyek egy egyéves, európai álmhelyszínen töltendő nyugdíj-előzeteshez kapcsolódnak!

A 3. fejezet kérdéseinek felhasználásával értékeld ki a lehető legrosszabb eshetőséggel kapcsolatos félelmeidet, valamint azokat a következményeket, amelyek ténylegesen előadódhatnak! Ritka esetek kivételével a legtöbb ilyen következmény elkerülhető, a maradék pedig helyrehozható lesz.

3. Válaszd ki az aktuális nyugdíj-előzetesed helyszínét! Hol kezdenél? Ez a nagy kérdés. Én két lehetőséget támogatok:

a. Válassz ki egy kiindulópontot, majd addig vándorolj, amíg meg nem talárod a második otthonodat! Ezt tettem én is, amikor vettem egy csak odaútra szóló jegyet Londonba, majd addig barangoltam Európában, amíg bele nem szerettem Berlinbe, ahol három hónapig maradtam.

b. Deríts fel egy területet, majd telepedj le a kedvenc helyeden! Ezt tettem magam is egy közép- és dél-amerikai túrával, melynek során 1-4 hetet töltöttem több város mindegyikében, majd visszatértem a kedvenc helyemre — Buenos Airesbe — hat hónapra.

Éppenséggel a saját hazádban is elmehetsz egy nyugdíj-előzetesre, ám a szemléletformáló hatás csorbul, ha olyan emberekkel vagy körülvéve akik ugyanazt a társadalmilag szentesített poggyászt cipelik magukkal.

Én azt javaslom, hogy tengerentúli helyszínt válassz, amely idegennek tűnik ugyan, mégsem veszélyes. Jőmagam bokszolok, motorversenyzek és mindenféle egyéb macsós tevékenységet űzök, de afavelák-nál, a gépfegyverrel járó civileknél, a machetét hordó járókelőknél és a társadalmi harcoknál meghúzom a határt. Az olcsóság jó, a golyó ütötte lyukak viszont annál rosszabbak.

Ellenőrizd az Egyesült Államok külügyminisztériumának honlapját utazási figyelmeztetésekért, mielőtt lefoglalnád a jegyeket (<http://travel.state.gov>)!

Íme néhány az én kedvenc kiindulási pontjaim közül — de bátran választhatsz más helyszíneket is! Aláhúztam azokat a helyeket, ahol a leg-

* Brazília nyomornegyedek. Nézd meg az Isten városa (Cidade de Deus) címűfilmet hogy ízelítőt kapj, mekkora öröm lehet ezekben élni.

stílusosabban élhetsz a dollárodból: Argentína (Buenos Aires, Córdoba), Kína (Sanghaj, Hongkong, Tajpej), Japán (Tokió, Oszaka), Anglia (London), Írország (Galway), Thaiföld (Bangkok, Chiang Mai), Németország (Berlin, München), Norvégia (Oslo), Ausztrália (Sydney), Új-Zéland (Queenstown), Olaszország (Róma, Milánó, Firenze), Spanyolország (Madrid, Valencia, Sevilla) és Hollandia (Amszterdam). Ezeknek a helyeknek mindegyikén jól élhetsz úgy, hogy közben keveset költesz. Én olcsóbban kijövök Tokióban, mint Kaliforniában, mert jól ismerem. A menő, nemrégiben felfejlesztett művésznegyedek, melyek a tíz évvel ezelőtti Brooklynra emlékeztetnek, majd mindegyik városban megtalálhatók. S hogy melyik az egyetlen hely, ahol képtelen vagyok egy tisztességes ebédet találni 20 USD alatt? London.

És most következzen néhány olyan egzotikus hely, amelyet nem ajánlok világcsavargó szüzeknek: az összes afrikai ország, a Közel-Kelet vagy Közép- és Dél-Amerika (Costa Ricát és Argentínát kivéve). Mexikóvárosban és a mexikói határvidéken szintén egy kissé túl megszállottan űzik az emberrabló-ipart ahhoz, hogy felkerüljenek a kedvenceim listájára.

4. Készülj fel az utazásodra! Következzék a visszaszámlálás!

Három hónap van hátra — Nagytakarítás

Szoktasd hozzá magad a minimalizmushoz indulás előtt! Íme a kérdések, amelyeket fel kell tenned, és amelyek alapján cselekedned kell, még akkor is, ha eszed ágában sincs elutazni:

Melyik a személyes holmimnak az a 20%-a, melyet az időm 80%-ában használok? Selejtezd ki a maradék 80% ruhát, magazint, könyvet és más egyebet! Légy könyörtelen — bármikor újra megveheted azokat a dolgokat, melyek nélkül nem tudsz élni!

Mely személyes holmik okoznak stresszt az életemben? Ez vonatkozhat fenntartási költségekre (pénz és energia), biztosításra, havi kiadásokra, időrabló vagy egyszerűen figyelemelterelő holmikra. Ki velük, félre velük, takarítsd el őket! Ha csak néhány drága cuccot eladsz, az árak a nyugdíj-előzetesed jókora részét fedezheti. A kocsit és a lakást se zárd ki! Mindig megteheted, hogy a visszatérése után másikat vásárolsz helyettük, és gyakran egy fillért sem vesztesz a bolton.

Ellenőrizd, hogy a jelenlegi egészségbiztosításod kiterjed-e hosszabb időtartamú külföldi utazásra! Kezdj el intézkedni az otthonod eladásának vagy kiadásának ügyében — a megrögzött világcsavargók inkább a kiadást javasolják —, vagy mondd fel a lakásbérletedet, és raktározd be az összes holmidat!

Minden olyan esetben, amikor kétségeid merülnek fel, kérdezd meg magadtól: "Ha pisztolyt tartanának a fejemhez, és úgy kényszerítenének, hogyan csinálnám?" A dolog sosem olyan bonyolult, mint gondolod.

Két hónap van hátra — Automatizálás

Miután eltakarítottad a felesleget, lépj kapcsolatba a cégekkel (többek között a szállítókkal), és vezesd be az automatikus fizetést olyan hitelkártyákkal, amelyeknek vannak jutalompontjaik! Ha megmondod nekik, hogy egy éven át utazgatni fogsz szerte a világban, ez gyakran meggyőzi őket, hogy inkább fogadják el a hitelkártyádat, semmint bolygó hollandiként hajszoljanak végig a planétán.

Maguknak a hitelkártyacégeknek és másoknak, akik elutasítottak, intézd el, hogy az összegeket automatikusan ráterheljék a számládra! Vezesd be az online banki műveleteket és számlafizetést! Az összes olyan cég esetében, amelyek nem fogadják el sem a hitelkártyádat, sem az automatikus számlaterhelést, indítsd be az online számlaátutalást! Amikor a közüzemi szolgáltatásokkal és egyéb változó költségekkel foglalkozol, a menetrend szerint érkező csekkek összegét a vártnál 15-20 dollárral magasabban szabad meg, hogy ezzel fedezd a különböző díjakat, megelőzd az időrabló számlázási problémákat, és többletösszegeket halmozz fel! Töröldesd a havi banki és hitelkártya-egyenlegek kipostázását! Szerezz be a bank által kiadott hitelkártyát minden folyószámlára — rendszerint kettő van, egy üzleti és egy magán —, és csökkentsd a felvehető készpénzelőlegek értékét 0 dollárra, hogy minimalizáld a visszaélések lehetőségét! Ezeket a kártyákat hagyd otthon, hiszen csupán hiteltűlés esetére szolgálnak védelmül, sürgősségi helyzetben!

Adj egy megbízható családtagodnak és/vagy a könyvelődnek meghatalmazást,* amivel jogosulttá teszed az illetőt, hogy dokumentumokat (például adóiratokat és csekkeket) írjon alá a nevedben. Semmi sem cseszi el a külföldi tartózkodás hangulatát hamarabb, mint amikor eredeti dokumentumokat kell aláírnod, mert a faxot nem fogadják el.

* Ez egy komoly lépés, amelyet csak olyan személyek javára szabad megtenned, akikben megbízol. Esetünkben azonban nagyon hasznos, mivel a könyvelőd aláírhatja a nevedben az adóiratokat és csekkeket ahelyett, hogy órákat és napokat rabolna el az időből faxokkal, szkennerekkel és a dokumentumok költséges gyorspostai küldözgetésével.

Egy hónap van hátra

Beszélg a helyi postahivatalod vezetőjével, és továbbítsd az összes postádat egy barátodhoz, családtagodhoz vagy személyi asszisztensedhez, akinek havi 100-200 dollárt fizetsz majd azért, hogy minden hétfőn rövid kivonatokat küldjön az összes, nem reklámjellegű leveledből, e-mailben. Szerezd be az összes kötelező és ajánlott védőoltást és vakcinát a célterületedre! Ellenőrizd a Járványügyi és Megelőzési Központok honlapját (www.cdc.gov/travel/).* Vedd figyelembe, hogy a külföldi határátlépés feltétele az oltási bizonyítvány megléte!

Készíts elő egy próbáhozáférést a GoToMyPC-vel vagy egy másik, távoli hozzáférést biztosító szoftverrel, és csinálj egy főpróbát annak biztosítására, hogy ne legyenek technikai bakik!**

Ha a viszonteladók (vagy forgalmazók) továbbra is csekkeket küldözgetnek neked — az ügyfelek csekkjeit ekkorra már az ügyfélkapcsolati irodádnak kell kezelnie —, három dolgot tehetsz: add meg a viszonteladónak a közvetlen bankbetét-információkat (eszményi), bízd meg az ügyfélkapcsolati irodát a csekkek kezelésével (második lehetőség), vagy vedd rá a viszonteladókat, hogy fizessenek a PayPal-en keresztül, esetleg postázzák el a csekkeket azon személyek egyikének, akinek meghatalmazást adtál (messze a harmadik). Az utolsó esetben adj a meghatalmazott személynek befizetési blankettákat, hogy aláírhasson vagy pecsételhessen, és feladhassa a csekkeket! Kényelmesebb egy nagy bank ügyfelének lenni (Bank of America, Wells Fargo, Washington Mutual, Citibank stb.), amelynek vannak fiókjai a segédkezet nyújtó illető közelében, hogy elintézhesse a befizetéseket, miközben más megbízásokban jár. Ha nem akarod, nem muszáj az összes számládat átvinni ehhez a bankhoz; egyszerűen nyiss egyetlen új számlát, amelyet kizárólag e betétek céljára fogsz használni!

Két hét van hátra

Szkenneld be minden igazolványt, egészségbiztosítást, valamint hitel/betéti kártyát egy számítógépbe, hogy több példányt nyomtathass ki belőlük, amelyek közül néhányat a családtagjaidnál hagysz, néhányat pedig magaddal viszel külön zacskókban! E-mailben küldd el magadnak a

* Magyarországon az Országos Epidemiológiai Központ, www.oek.hu/oek.web

**** Ezt akkor kell megtenned, ha az utazás időtartamára otthon vagy másvalakinél hagyod a számítógépedet! Ha magaddal viszed, akkor e lépést átugorhatod, ám ez olyan, mintha egy gyógyulófélben lévő heroinfüggő egy tasak ópiumot vinne magával a rehabilitációra. Ne tedd ki magad a csábításnak, hogy agyoncsapd az időt ahelyett, hogy újra felfedeznéd!**
beszkennelt fájl, hogy külföldi tartózkodásod alatt akkor is hozzáférhess, ha elveszítetted a papírmásolatokat!

Ha vállalkozó vagy, a mobilod előfizetését változtasd meg a lehető legolcsóbbra, és vegyél fel egy hangposta-üdvözlést, amely így hangzik: "Jelenleg külföldön tartózkodom üzleti ügyben. Kérem, ne hagyjon hangüzenetet, mivel a távollétem alatt nem fogom meghallgatni! Ha fontos ügyben hívott, kérem, küldjön egy e-mailt a _____@_____.com-ra! Köszönöm szíves megértését!" Azután helyezz üzembe egy automatikus e-mail válaszküldőt, amely közli, hogy külföldi üzleti út miatt a válaszadás hét napba (vagy amilyen gyakoriságot meghatározol) is beletelhet!

Ha alkalmazott vagy, fontold meg egy négysávós vagy GSM-kompatibilis mobiltelefon megvásárlását, hogy a főnököd kapcsolatba tudjon lépni veled! BlackBerryt csak akkor vásárolj, ha a főnököd e-mailen keresztül ellenőrizni fogja a munkavégzésedet! Ne feledd letiltani a "BlackBerryről küldve" jelzést a kimenő e-maileiden, amely holtbiztos árulód lehet! További lehetőségek egy Skype felhasználói fiók alkalmazása, amely a külföldi mobilodra irányítja át a hívásokat (én ezt kedvelem), vagy egy Vonage IP-készülék, amely lehetővé teszi, hogy a világon bárhol fogadd a vonalas hívásokat egy olyan telefonszámon keresztül, amely az otthoni körzetszámmal kezdődik.

Keress egy lakást a nyugdíj-előzetesed végállomásán, vagy foglalj egy ifjúsági szállást vagy hotelt a kiindulópontodon három-négy napra! A megérkezésed előtt lefoglalni egy lakást kockázatosabb és jóval költségesebb is, mintha az említett három-négy napot használnád fel a lakáskeresésre. Én az ifjúsági szállásokat javaslom kiindulópontnak, ha egy mód van rá — nem is a költségmegtérülések miatt, hanem mert a személyzet és az utastársak jóval értesültebbek és segítőkészebbek a letelepedés tekintetében.

Ha a lelki nyugalmad megkívánja, köss biztosítást a külföldről történő hazaszállításra betegség esetén. Ez ugyan általában felesleges, ha a fejlett országok valamelyikében tartózkodsz, és helyi biztosítás megkötésével egészítheted ki a sajátodat — amit én is meg szoktam tenni —, és akkor sincs semmi haszna, ha tíz órai repülőútra vagy a civilizációtól. Panamára megkötöttem a hazaszállítási biztosítást, mivel kétórai repülőútra van Miamitól, de máshol nem vesződtem vele. Ne parázz ezen; egy cseppet sem lenne jobb a helyzeted, ha az Egyesült Államok szívében lennél, a semmi kellős közepén!

Egy hét van hátra

Határozz meg egy menetrendet a rutinszerű kötegetelt feladatok elvégzésére, amilyen az e-mailezés, az online banki tevékenység stb., hogy ne az értelmetlen időhúzásban keress önkielégülést! Én a hétfő reggelt javaslom az e-mailek ellenőrzésére és az online bankműveletek elvégzésére. A hónap első és harmadik hétfőjét felhasználhatod a hitelkártya-ellenőrzésre és egyéb online feladatok teljesítésére, amilyen például a kapcsolt vállalkozások kifizetése. Ezeket az önmagadnak tett ígéreteket lesz a legnehezebb betartani, úgyhogy most rögtön tőkél el magad, és készülj fel a súlyos elvonási tünetekre!

A fontos dokumentumokat — köztük a személyazonossági okmányaid, biztosításod és a hitel/betéti kártyáid szkennelt változatát — mentsd el egy kis hordozható tárolóeszközbe, amely csatlakoztatható egy számítógép USB-kimenetéhez.

A házadból vagy lakásodból költöztess át mindent a raktárba, csomagolj össze egyetlen kis hátizsákot és kézipoggyászt, és rövid úton költözködj be az egyik családtagodhoz vagy barátodhoz! Két nap van hátra

A megtartott kocsikat parkold le egy raktárban vagy egy barátod garázsában! Tölts üzemanyag-stabilizáló adalékot a tankba, szereld le az akkumulátor negatív saruját a lemerülést megakadályozandó, és állítsd bakra a járműveket, hogy megelőzd a gumik és a felfüggesztések károsodását! Mondj fel minden autóbiztosítást, a lopás ellenit kivéve!

Megérkezés után (feltéve, hogy nem foglaltál lakást előre)

A bejelentkezést követő első reggel és délután. Tégy egy buszos, majd egy biciklis felfedezőutat a város különböző részeibe, hogy feltérképezd a lakásbérlésre szóba jöhető környékeket!

Az első nap késő délutánja vagy estéje. Vásárolj egy kikódolt* mobiltelefont SIM-kártyával, amely sima, előre megvásárolt feltöltőkártyákkal működtethető. Lépj kapcsolatba e-mailben a kiadó lakások tulajdonosaival, és ügynökökkel a Craigslist.com-on vagy a helyi újsá-

* A "kikódolt" annyit jelent, hogy a telefon nem csak egyetlen szolgáltatónál — például a 02-nél vagy a Vodafone-nál — kötött előfizetéssel használható, hanem előre megvásárolt feltöltőkártyákkal is működtethető. Ez egyben azt is jelenti, hogy ugyanazt a telefont más országok szolgáltatóinál is használhatod (feltéve, hogy a frekvenciájuk azonos) a SIM memóriakártya egyszerű kicserélésével, mely a legtöbb esetben 10-30 dollárba kerül. Egyes USA-kompatibilis négysávú telefonok SIM-kártyával is használhatóak.

gok online változatainál, hogy a következőkét nap során megtekinthesd a lakásokat!

Második és harmadik nap. Keress és vedd ki egy lakást egy hónapra! Ne kötelezd el magad egy hónapnál hosszabb időre, amíg nem aludtál az új lakásban! Én egyszer előre kifizettem két hónapot, azután rájöttem, hogy a belváros legforgalmasabb buszmegállója épp a hálószobám falának túlsó oldalán van.

A beköltözés napja. Rendezkedj be, és köss helyi egészségbiztosítást! Kérdezz meg szállodatulajdonosokat és más helyi lakosokat, hogy ők milyen biztosítást használnak! Tökéld el, hogy semmilyen szuvenírt vagy hazaszállítandó árucikket nem veszel a hazaindulás előtti utolsó két hétig!

Egy héttel később. Szabadulj meg az összes felesleges szírszartól, amit magaddal hoztál, de nem fogsz gyakran használni! Add oda valakinek, akinek nagyobb szüksége van rá, küldd vissza postán az Egyesült Államokba, vagy hajtsd ki!

ESZKÖZÖK ÉS FORTÉLYOK

Ötletbörze a nyugdíj-előzetesek helyszínéhez

Virtual Tourist (www.virtualtourist.com)

A világ legnagyobb elfogulatlan, felhasználók által közzétett utazási információ-tára. Több mint 775 000 tag osztja meg tippjeit és figyelmeztetéseit több mint 25 000 helyszínnel kapcsolatban.

Minden helyszínt 13 kategóriában tárgyalnak, úgymint Tennivalók, Helyi szokások, Vásárlás, Turistákra leselkedő veszélyek stb. Ezen a honlapon egy csapásra minden szükségeset megtudhatsz a legtöbb nyugdíj-előzetessel kapcsolatban.

Escape Artist (www.escapeartist.com)

Érdeklődsz a második útlevél megszerzése, a saját országod megalapítása, a svájci bankrendszer vagy mindazon egyéb dolgok iránt, amelyeket nem mernék belevenni ebbe a könyvbe? Akkor ez a honlap fantasztikus forrás a számodra. Amikor az elnökünk kirobantja a harmadik világháborút, nem árt, ha lesz egy menekülési terved. Dobj meg egy levéllel a Kajmán-szigetéről vagy a sittről, bárhová is kerülsz elsőnek!

Az Outside magazin ingyenes online archívuma (<http://outside.away.com>)

Az Outside Magazine teljes archívuma elérhető ingyenesen online. A meditációs táboroktól a világ legkülönbözőbb adrenalingőzős turistaparadicsomaiig, az álomállásoktól Patagónia téli látványosságaiig gyönyörű fotókkal illusztrált cikkek százaihoz férhetsz hozzá, melyek kedvet csinálnak a barangoláshoz.

GridSkipper: The Urban Travel Guide (www.gridskipper.com)

Azoknak, akik szeretik a Szárnyas fejedelmek idéző környezetet, és szívesen fedezik fel a világ városainak klassz zugait és szegleteit, ez a megfelelő honlap. A lap szerepel a Forbes magazin 13-as utazási honlap-számlájában, és "egyszerre bombasztikus és érzékibizsgáló". Lefordítva: A tartalom nagy része nem korhatár nélküli. Ha a vulgáris nyelvezet vagy a "világ legzüllöttebb városa" szavazás megzavarja a lelki nyugalmodat, akkor ne zaklasd fel magad e honlap (vagy ha már itt tartunk, Rio de Janeiro) meglátogatásával! Ha nem, akkor viszont mazsolázz a rekeszizom-gyötrő írásokból és a világ különböző városaira szóló "százdolláros ajánlatokból"!

Lonely Planet: The Thorn Tree (<http://thorntree.lonelyplanet.com>)

Vitafórum világutazók számára, régióként elkülönített üzenetlistákkal.

Családi utazási fórum (www.familytravelforum.com)

Átfogó fórum — ráhibáztál — a családi utazásokról. A lehető legjobb árfolyamon akarsz eladni a srácaidat a keleti blokkba? Vagy meg akarsz spórolni pár dolcsit, és Thaiföldön hamvasztatod el a nagyit? Akkor ez nem a te honlapod. De ha gyerekeid vannak, és nagy utazást tervezel, akkor megtaláltad a neked való helyet.

Az Egyesült Államok külügyminisztériumának országtájékoztatói (www.state.gov/r/pa/ei/bgn/)
World Travel Watch (www.worldtravelwatch.com)

Larry Habegger és James O'Reilly heti online beszámolója a világeseményekről és az utazás biztonságát érintő rendkívüli történésekről; témakörönként és földrajzi régióként csoportosítva. Tömör forma, elmulaszthatatlan a tervek véglegesítése előtt.

Az Egyesült Államok külügyminisztériumának egész világra kiterjedő utazási figyelmeztetései (<http://travel.state.gov>)

Nyugdíj-előzetesek tervezése és előkészítése — Alapismeretek

GYÍK világutazóknak (utasbiztosítással együtt) (www.perpetualtravel.com/rtw)

Ez a GYÍK valóban életmentő. Az eredetileg Marc Brosius által írott tájékoztatót évek óta bővítik a hírlevelek résztvevői, és mostanra az utazás összes csínját-bínját tartalmazza a pénzügyi tervezéstől a visszatérést követő kulturális sokkig, valamint mindazt, ami a kettő közé esik. Milyen hosszú távollétet engedhetsz meg magadnak? Utasbiztosításra van szükséged? Szabadságot kell kivenned vagy felmondasz? Ez a világutazók valódi almanachja.

Az Egyesült Államok Járványügyi és Megelőzési Központjai (www.cdc.gov/travel)*

Az ajánlott védőoltások és egészségügyi tervezés a világ minden nemzetére. Bizonyos országok megkövetelik az oltási bizonyítványt a határátlépéshez —jó előre gondoskodj a szurikról, mivel néhányuk megrendelése hetekbe telik.

Adótervezés (www.irs.gov/publications/p54/index.html)

Egy újabb "jó hír." Még ha tartósan átköltözöl is egy másik országba, mindaddig fizetned kell adót az Egyesült Államokban, míg rendelkezel egyesült államokbeli útlevéllel! Azért ne bosszankodj — akadnak kreatív és törvényes kikapuk, például a 2555-EZ űrlap, amely egészen 80 000 dolláros jövedelemig adómentességet biztosíthat számodra, ha 365 egymás utáni napból legalább 330-at a hazai földtől távol töltesz. Ez az egyik oka annak, hogy 2004-es kiruccanásom 15 hónaposra nyúlt. Szerezz egy jó könyvelőt, és bízd rá az aprómunkát, hogy távol tartsd magadtól a bajt!

Az Egyesült Államok által fenntartott iskolák a tengerentúlon (www.state.gov/m/a/os)

Ha nem vagy elragadtatva az ötlettől, hogy egy vagy két évre kivedd a gyerekeidet az iskolából, akkor nyomd be őket a 185 általános és középiskola egyikébe, amelyeket az Egyesült Államok külügyminisztériuma tart fenn 132 országban! A srácok imádják a házi feladatot!

Általános pénznem-átszámító (www.xe.com)

Mielőtt elborítanának az izgalom hullámai, és elfelejtenéd, hogy öt angol font nem azonos értékű öt amerikai dollárral, ennek az eszköznek a segítségével fordítsd le a helyi költségeket olyan számokra, amelyeket

1 hazánkban az Országos Epidemiológiai Központ (www.oek.hu/oek.web)

megértesz! Igyekezz megspórolni magadnak az "ezek az érmék tényleg egyenként négy dollárt érnek?" típusú pillanatokot!

Univerzális hálózati csatlakozó-adapter (www.franzus.com)

Bosszantó dolog terjedelmes kábeleket és csatlakozókat magaddal cipelni — végy inkább egy Travel Smart® univerzális adaptert, feszültség-ingadozás elleni védelemmel. Ez a félbehajtott kártyacsomag méretű adapter az egyetlen, amelyet mindenhol gond nélkül használni tudtam. Vedd figyelembe, hogy adatterről van szó, nem áramátalakítóról! Ha a külföldi fali konnektorban kétszer akkora a feszültség, mint az Egyesült Államokban, akkor az elektromos kütyüid megsemmisítik önmagukat. Egy újabb ok arra, hogy külföldön vásárolj meg a szükséges cikket helyett, hogy mindet magaddal hurcolnád.

Elektronikai útikalauz az egész világra (www.kropla.com)

Okosodj ki csatlakozó aljzatok, feszültségek, mobiltelefonok, nemzetközi hívószámok és minden egyéb tekintetében, ami az elektronikai összeférhetetlenségekkel kapcsolatos szerte a világon!

Olcsó repülőjegyek a világ körül

Orbitz (www.orbitz.com)

Több mint 400 légitársaság világszerte; ez az árösszehasonlítások kiindulópontja.

Priceline (www.priceline.com)

Kezdj el licitálni a legolcsóbb Orbitz díjszabás 50%-áról, majd ötvendolláros részletekben emeld a kínált összeget!

CFares (www.cfares.com)

Jegyirodai árak ingyenes vagy olcsó tagsági díjakkal. Én 500 dollárért találtam itt egy retúrjegyet Kaliforniából Japánba.

1-800-FLY-EUROPE (www.1800flyeurope.com)

Ezt az oldalt használtam, hogy megszerezsem a 300 dolláros retúrjegyet a JFK-ről Londonba egy járatra, amely két órával később indult.

Fapados légitársaságok Európán belüli repülésekhez (www.ryanair.com, www.easyjet.com)

Ingyenes szállás világszerte — Rövid távra

Global Freeloaders (www.globalfreeloaders.com)

Ez az online közösség összehozza az embereket, hogy ingyenes szálláslehetőségeket biztosítson számukra világszerte. Spórolj és szerezz új barátokat, miközben egy helybéli nézőpontjából szemléled a világot!

The Couchsurfing Project (www.couchsurfing.com)

Hasonló a fentihez, de ez a honlap inkább a fiatalabb, bulizóskezdű közönséget vonzza.

Hospitality Club (www.hospitalityclub.org)

Ismerkedj meg világszerte helybeliekkel, akik ingyenes túrákat vagy szállást kínálhatnak ezen a hatékonyan működő hálózaton keresztül, melynek több mint kétszáz országban kétszázézer feletti a taglétszáma!

Ingyenes szállás világszerte — Hosszú távra

Home Exchange International (www.homeexchange.com) (800-877-8723)

Ez egy otthoncsere-jegyzék és keresőszolgáltatás, amely 85 országban több mint 12 000 bejegyzést kínál. Írj e-mailt közvetlenül a szóba jöhető otthonokba, tedd fel a saját házadat/lakásodat a honlapra, és alacsony díjért kapj korlátlan hozzáférést a megtekinthető otthonok listájához egy évre!

Fizetős szállások — A megérkezéstől a hosszú távú letelepedésig

Hostels.com (www.hostels.com)

Ez a honlap nemcsak ifjúsági szállásokat tartalmaz. Én például találtam rajta egy kellemes hotelt Tokió belvárosában 20 dollár/éj áron, és azóta már nyolc országban kerestem rajta hasonló szálláshelyeket. A stílus helyett inkább az elhelyezkedést és az ismertetőket (lásd a HotelChatter-t alább) vedd figyelembe! A négycsillagos szállodák a látnivaló-haj szóló turistáknak valók; ez a honlap valódi ízelítőt nyújthat a helyi életből, mielőtt találsz magadnak egy lakást vagy egyéb hosszú távú szállást.

HotelChatter (www.hotelchatter.com)

Találj rá a friss szenzációra ezen az internetes napilapon, amely részletes és őszinte ismertetőket kínál a szállásokról világszerte. A naponta többször frissített honlapon éppúgy megtalálod a kálváriát járt utazók beszámolóit, mint azokét, akik rejtett drágakőre lettek. Online foglalásra is van lehetőség.

Craigslist (www.craigslist.org)

Úgy találtam, hogy a szálláshirdetéseket közlő helyi hetimagazinok mellett, amilyen a Bild vagy a Zitty Berlinben (nem viccelek), a Craigslist kiemelkedően a legjobb kiindulási pont, ha bútorozott lakást akarunk bérelni külföldön hosszú távra. Amikor e sorokat írom, a lapon több mint ötven ország képviselteti magát. Ezután azt is elárulom, hogy az árak 30-70%-kal olcsóbbak a helyi magazinokban. Ha szűk a költségvetésed, kérd meg az ifjúsági szállás egyik alkalmazottját vagy egy másik helybélit, hogy segítsen pár hívás lebonyolításában és a megállapodás nyélbe ütésében! Kérd meg helyi segítődet, hogy míg az áralku le nem zajlott, ne említse, hogy külföldi vagy!

Interhome International (www.interhome.com)

A székhelye Zürich; több mint 20 000 kiadó lakást kínál szerte Európában.

Rentvillas.com (www.rentvillas.com) (800-726-6702)

Egyedi élményt nyújtó bérleményeket kínál — a nyaralóktól és falusi házaktól a kastélyokig — szerte Európában, beleértve Franciaországot, Olaszországot, Görögországot, Spanyolországot és Portugáliát.

Számítógépes távhozzáférési eszközök

GoToMyPC (www.gotomypc.com)

Ez a szoftver megkönnyíti a gyors és egyszerű távhozzáférést a számítógéped fájljaihoz, programjaihoz, e-mailjeihez és hálózatához. Bármely internetes böngészőről vagy Windows-engedélyezett vezeték nélküli eszköztől használható, és valósidejű munkát tesz lehetővé. Jőmagam több mint öt éven át szinte vallásos buzgalommal használtam a GoToMyPC-t, hogy hozzáférjek az Egyesült Államokban lévő számítógépeimhez a világ különböző országaiból és szigeteiről.

WebExPCNow (<http://pcnow.webex.com>)

A WebEx, a vállalati távhozzáférés vezetője most olyan szoftvereket kínál, amelyek képesek a GoToMyPC által nyújtott funkciók nagy részére, többek között a távoli számítógépek közötti kivágásra és másolásra, a helyi nyomtatásra távoli számítógépről, fájlátvitelre és sok egyébre.

GoldLanternWiFinder (www.goldlantern.com/homepages/wifinder.html)

Ez az apró, gyufásdoboznál is kisebb kütyü a kulcstartóról lógva képes vezeték nélküli Internet-jeleket találni majd száz méteren belül. Megspórolja neked a vesződéses hercehurcát, hogy egy laptoptal szaladgálj jeleket keresve, sőt még a jelerősséget is mutatja.

Ingyenes és alacsony költségű internetes (IP) telefonok

Skype (www.skype.com)

Amióta ez az ingyenes szoftver megjelent, én minden egyes nemzetközi hívásomat rajta keresztül intéztem. A szoftver lehetővé teszi, hogy vezetékes és mobiltelefonokat percenként 2-3 centért hívhass bárhol a földgolyón, vagy ingyenes kapcsolatot létesíts más Skype felhasználókkal világszerte. Körülbelül évi 40 euróért kaphatsz egy ingyenes egyesült államokbeli számot az otthoni körzetszámmal, és fogadhatod a külföldi mobiltelefonodra átirányított hívásokat. Ezzel tökéletesen leplezheted, hogy elutaztál. Ejtőzz a tengerparton Rióban, és közben vedd fel a hívásokat, amelyek az "irodádba" érkeznek Kaliforniában! Nem semmi.

Vonage (www.vonage.com)

A Vonage egy kis adaptert kínál, amely összekapcsolja a szélessávú modemedet egy normál telefonnal. Vidd magaddal az adaptert az utazásaidra, és helyezd üzembe a lakásodban, hogy hívásokat fogadhass egy egyesült államokbeli számon!

Nemzetközi többsávós és GSM-kompatibilis telefonok

My World Phone (www.myworldphone.com)

Én magam elfogult vagyok a Nokia telefonok iránt. De bármilyen készüléket veszel is, győződj meg róla, hogy "kikódolt" legyen, ami azt jelenti, hogy a SIM-kártyát a különböző országokban a különböző szolgáltatók kártyáira cserélheted!

World Electronics USA (www.worldelectronicsusa.com)

Érthetően elmagyarázza, hogy mely GSM-frekvenciák és "sávok" működnek a különböző országokban. Ez meghatározza, melyik telefont vedd meg az utazásra (és esetleg otthonra).

Eszközök a kitaposott utaktól távolra

Műholdas telefonok (www.satphonestore.com)

Ha Nepál hegyeibe készülsz vagy egy távoli szigetre, és a kezéd ügyében lévő telefon nyújtotta lelki nyugalomra (vagy fejfájásra) vágysz, hát ezek a telefonok átjátszó-tornyok helyett műholdon keresztül működnek. Az Irídiumot szokták ajánlani a legszélesebb, az Északi-sarktól a Déli-sarkig terjedő vétel céljára, a második helyen a GlobalStar áll, amely három kontinenst fed le. A telefonok megvásárolhatóak vagy bérelhetőek.

Zsebben hordható napelem (www.solio.com)

A műholdas telefonoknak és más hordozható elektronikai eszközöknek vajmi kevés hasznát látod (esetleg kacszátathatod őket a vízen), ha az akkumulátoruk lemerül. A solio körülbelül két kártyapakli méretű, és legyezőszerű kis napelemekké nyílik szét. Meglepetéssel tapasztaltam, hogy

negyedóránál rövidebb idő alatt feltöltötte a mobiltelefonomat — több mint kétszer olyan gyorsan, mint egy fali konnektor. Adapterek pedig szinte bármilyen eszközhöz kaphatóak.

Mitévő légy, ha elérted az úti célod — Karrierkísérletek és egyebek

Transitions Abroad (www.transitionsabroad.com)

Ez az ősforrás. Részletekért lásd a "(Meg)válogatott olvasmányok" című részt!

Meet Up (www.meetup.com)

Kereshetsz városonként és tevékenységenként, hogy olyan embereket találj világszerte, akiknek hozzád hasonló az érdeklődésük.

Légy útikönyvíró! (www.writtenroad.com)

Beutazni a világot úgy, hogy még fizessenek is a gondolataid papírra vetéséért? Ez milliók álomfoglalkozása. Ismerd meg az útikönyv-kiadás világának kulisszatitkait a veterán Jen Leótól, a Homok a melltartóban és egyéb balesetek: Mókás női útleírások szerzőjétől. Ez a blog a Frommer's Költségkímélő utazási alternatíváinak egyike volt, de egyben nagyszerű gyakorlati cikkeket kínál arról, hogyan utazhatunk elektronikus kütyük nélkül és csúcstechnika-mentesen.

Taníts angolt! (www.eslcafe.com)

Dave ESL Caféja egyike a legrégebb és leghasznosabb forrásoknak tanárok, reménybeli tanárok és angoltanulók számára. A lap vitafórumokat és "tanárt keresek" álláshirdetéseket vonultat fel a világ minden tájáról.

Agyropi unatkozóknak (www.jiwire.com)

Utazgass a világban csak azért, hogy azonnali üzeneteket küldhess az otthon lévő barátaidnak! Ez a honlap több mint 150 000 hotspot* címét tartalmazza, ahol táplálhatod rögeszmés-kényszeres információéhségedet. De szégyelld magad, ha ez válik az alapértelmezett tevékenységeddé! Ha unatkozol, csak jusson eszedbe — magad tehetsz róla! Én is jártam ebben a cipőben, úgyhogy nem prédikálni akarok. A dolog a legkiválóbbakkal is megeshet időről-időre, de azért próbálj kreatívabb lenni!

* nyilvános vezeték nélküli Internet-hozzáférési pont

Tégy próbát egy új teljes- vagy részmunkaidős karrierrel! (www.workingoverseas.com)

Ez az enciklopédia a lehetőségek kimerítő választékával szolgál a kozmopolita beállítottságúak számára. Jean-Marc Hachey, a Transitions Abroad magazin nemzetközi munkavállalással foglalkozó szerkesztője állítja össze és frissíti. Az egyéves hozzáférés 15 USD-be kerül.

Munkalehetőségek világszerte biofarmokon (www.woof.com)

Tanulj majd taníts környezetbarát biogazdálkodási technikákat több tucatnyi országban, köztük Törökországban, Új-Zélandon, Norvégiában és Francia-Polinéziában.

Csevegj és e-mailezz egy számodra ismeretlen nyelven!

Free Translation (www.freetranslation.com)

Szövegeket fordít le angolról egy tucatnyi nyelvre és vissza. Meglepően pontos, bár az a 10-20%, amely a fordítás során elvész, gázos/mulatságos helyzetekbe sodorhat.

Tanulj meg folyékonyan társalogni rekordidő alatt!

Nyelvmániások és felgyorsított tanulás (Language Addicts and Accelerated Learning) (www.fourhourworkweek.com)

Valamennyi nyelvi vonatkozású kérdésben — a részletes módszertani cikkektől (hogyan eleveníts fel elfelejtett nyelveket, memorizálj 1000 szót hetente, sajátítsd el tökéletesen a hangsúlyozást stb.) az emlékezetfejlesztő módszerekig és a legjobb elektronikus időspóroló segédeszközökig — fordulj a www.fourhourworkweek.com-hoz! A nyelvtanulás számomra megszállottság és olyan készség, amelyet elemeire bontottam és újra összeállítottam, hogy gyorsabbá tegyem. Az ember bármely nyelven eljuthat a folyékony társalgásig három-hat hónap alatt.

15.

Töltsd be az űrt!

AMIT KIVONTÁL A MUNKÁDBÓL, ADD HOZZÁ AZ ÉLETEDHEZ!

Ha végre valami más köt le minket önmagunkon kívül, hatékony ellenszert találtunk a racionális elme ellen, amely oly gyakran viselkedik szemellenzős seggfejként.

ANNE LAMOTT, Madárról-madára

Nincs elég időnk, hogy mindazt a nagy semmit végigcsináljuk, amit a fejünkbe vettünk.

BILL WATTERSON, a Calvin és Hobbes képregény megalkotója

KING'S CROSS, LONDON

Átkovályogtam a macskaköves utca túloldalán lévő csemegeüzletbe, és rendeltem egy sonkás szendvicset. Délelőtt 10:33 volt, immár ötödször néztem meg az időt, és huszadszor tettem fel magamnak a kérdést: "Mi a fasz-t fogok ma csinálni?"

A legjobb válasz, amivel ez idáig előrukkoltam, így hangzott: veszek egy szendvicset.

Harminc perccel ezelőtt ébredtem fel, négy év óta először magamtól, ébresztőóra nélkül, miután előző éjjel frissiben érkeztem meg a JFK-ről. Aa-annyira vártam már ezt a percet: az odakinti madárdalra ébredsz, mosolyogva felülsz az ágyban, beszippantod a frissen főtt kávé aromáját, és egész testedben kinyújtózol, mint macska egy spanyol villa árnyékában. Fenséges! Ám a dolog inkább így sült el: felpattantam, mintha egy ködkürt bömbölt volna a fülembe, megragadtam az órát, káromkodtam, alsógatyában kiugrottam az ágyból, hogy ellenőrizsem az e-mailemet, eszembe jutott, hogy tilos ezt tennem, ismét káromkodtam, kerestem a házigazdát és hajdani osztálytársamat, ráébredtem, hogy dolgozni ment, ahogyan mindenki más a világon, és megéreztem egy pánikroham közeledtét.

A nap hátralévő részében ködös tudatállapotban bóklásztam múzeumból fűvészkertbe majd újra múzeumba, mintha csak az egész futószalagon ismétlődne, és valami homályos büntudattal kerültem az Internet-kávézókat.

Muszáj volt listát írnom a tennivalóimról, hogy hatékonyan érezzem magam, tehát olyan pontokat vettem papírra, mint "ebédelés." Az egész sokkal nehezebb volt, mint korábban gondoltam.

A posztpartum depresszió: Teljesen normális tünet

Az ember már úgy lett megalkotva, hogy csak akkor kapcsolódhat ki az egyikfajta munkából, ha másikba kezd.

ANATOLE FRANCE, a Bonnard Szilveszter vétke szerzője

Több pénzem és időm van, mint valaha álmodni mertem? Miért vagyok hát depressziós?

Ez egy jó kérdés, amelyre megvan a jó válasz. Örülj neki, hogy most derül ki a dolog, nem pedig az életed alkonyán! A visszavonult és dúsgazdag emberek gyakran érzik magukat beteljesületlennek és neurotikusnak, és pedig egyazon okból: túl sok idejük van a tétlenkedésre.

De várjunk csak egy pillanatot... Hát nem a több szabadidő az, amire áhítunk? Nem arról szól ez az egész könyv? Dehogy, szó sincs róla. A túl sok szabadidő nem egyéb, mint az önbizalomhiány és a válogatott lelki önmarcangolások melegágya. A rossz dolgok kiiktatása nem hoz létre automatikusan jó dolgokat, csupán légtüres teret hagy maga után. A végcélunk nem a jövedelemhajszó munka visszaszorítása, hanem az, hogy több élményben legyen részünk, és ezáltal mi magunk is többé váljunk.

Kezdetben be fogjuk érni külsőségekre irányuló álmoképeink megvalósításával, és ebben nincs is semmi rossz. Nem győzöm eléggé hangsúlyozni ennek az időszaknak a fontosságát. Zsongj csak be és éld át az álmaidat! Ez egyáltalán nem felszínes vagy önző dolog, sőt, döntő fontosságú ahhoz, hogy felszabadítsd az elfojtásaidat, és leszokj az örökös halogatásról.

Tegyük fel, eldöntöd, hogy belekóstolsz az álmaid világába, és áttelepülsz a Karib-tengerre, hogy szigetről-szigetre utazgass, vagy elmész egy szafarira a Szerengeti Nemzeti Parkba. Csodálatos és felejthetetlen élményben lesz részed, melyet a világért sem szabad kihagynod. El fog azonban jönni az idő — akár három héttel, akár három évvel később —, amikor már torkig leszel a pina coladával és az átkozott páviánok vörös seggének fényképezgetésével. És ekkortájt fog rád támadni az önkritika és az egzisztenciális pánik.

De hát ez az, amire mindig vágytam! Hogy lehet, hogy mégis unatkozom?

Ne borulj ki, és ne szítsd tovább a tüzet! Ez teljesen hétköznapi dolog a csúcsteljesítményt nyújtó emberek között, akik hosszú időn át végzett kemény munka után visszakapcsolnak. Minél eszesebb

és céltudatosabb vagy, annál jobban megviselnek ezek a kezdeti tünetek. A folyamat, melynek során megtanulod az időínség érzékelését az időbőség értékelésével felváltani, nem egyszerűbb, mint átállni a tripla presszókávéről a koffeinmentesre.

De ez még nem minden! A visszavonulóknak — és így majd neked is — egy további okuk is van a depresszióra: a társadalmi elszigeteltség.

Az irodáknak megvan a maguk kellemes oldala: a pocskék ingyenkávé és ennek csepülése, a pletykázás és sajnálkozás, az e-mailben küldött hülye videoklípek még hülyébb megjegyzésekkel, és az értekezletek, amelyek, bár semmire sem jók, de segítenek, hogy agyoncsapjunk pár órát, és elsüssünk pár mókát. A munka maga lehet ugyan zsákutca, de az emberi kapcsolatok hálója — a társadalmi környezet—mégis fogva tart bennünket. Mihelyt felszabadulunk, ez az automatikus törzsi egység felbomlik, és a fejedben mormoló hangok felerősödnek.

Ne félj az egzisztenciális vagy társadalmi kihívásoktól! A szabadság olyan, mint egy új sport. Eleinte a puszta újdonsága is elég izgalmas ahhoz, hogy folyamatosan lekösse az érdeklődésedet. Mihelyt azonban megtanultad az alapokat, világossá válik, hogy ha valaha is akár félig-meddig tűrhetően akarsz játszani, akkor komoly gyakorlásra van szükséged.

Ne bosszankodj! A legnagyobb jutalmak immár karnyújtásnyira vannak, és alig pár méter a célszalag.

Kudarcélmények és kétségek: Nem vagy egyedül.

Az emberek azt mondják, hogy az élet értelmét keressük. Én nem hiszem, hogy tényleg ezt keressük. Szerintem inkább azt igyekszünk megtapasztalni, hogy élünk.

JOSEPH CAMPBELL, A mítosz hatalma

Miután sikerült kiiktatnod a 9-től 5-ig tartó munkaidőt és élesre fordulnak a dolgok, nem lesz minden egyszerre csupa mennyei rózsaillat és hófehér homok, bár persze ennek is megvan az esélye. A határidők és a munkatársak figyelemelterelő hatása nélkül a nagy kérdéseket (például "Mi az értelme ennek az egésznek?") már nehezebb elhessegetni egy későbbi alkalomig. A végtelen lehetőségek tengerében a döntések is nehezebbé válnak — Mi az ördögöt kezdjek az életemmel? Olyan, mintha újra végzős lenné a főiskolán.

Mint minden újítónak, aki megelőzi a korát, neked is részed lesz a kétely ijesztő pillanataiban. Mihelyt túljutsz a "kisgyerek a cukorkaboltban" szakaszon, az összehasonlítgató ösztön orvul erőt vesz rajtad. A világon mindenki más tovább fog robotolni 9-től 5-ig, és te kezded megkérdőjelezni a döntésedet, hogy kiléptél a taposómalomból. A gyakori kételyek és önostorozó kérdések közé tartoznak a következők:

1. Tényleg azért csinálom mindezt, hogy függetlenebb legyek és értékesebben élhessek, vagy egyszerűen csak lusta vagyok?
2. Azért szálltam ki a mókuserékből, mert valóban rossz, vagy csupán azért, mert nem bírtam a gyűrődést? Nem lehet, hogy pusztán meghátráltam?
3. Ez volt a lehető legjobb választás? Talán jobban ment a sorom, amíg követtem az utasításokat, és nem néztem se jobbra, se balra. Könnyebbnek mindenesetre könnyebb volt.
4. Tényleg sikeres vagyok, vagy csak áltatom magam?
5. Leengedtem volna a mércémet, csak hogy győztesnek érezhessem magam? Mégis a barátaim járnak a helyes úton, akik ma kétszer annyit keresnek, mint három éve?
6. Miért nem vagyok boldog? Bármit megtehetek, és mégsem érzem magam boldognak. Talán meg sem érdemlem ezt az egészet?

Mindezt jórészt leküzdhetjük, amint felismerjük, mivel is állunk szemben valójában: idejétmúlt összehasonlításokkal, melyek alapja a "minél több, annál jobb" és a "pénz a siker mércéje" gondolkodásmód, ami már eleve bajba sodort minket. De még ha így is van, azért tehetünk egy mélyrehatóbb megfigyelést.

Ezek a kételyek akkor özönlik el az elmét, amikor épp semmi más nem tölti be. Emlékezz vissza egy olyan időpontra, amikor száz százaléig eleven és összpontosított voltál — amikor csúcsra pörögtél! Ez valószínűleg olyankor következett be, amikor az adott pillanatban minden idegszáladdal valami külső dologra figyeltél: valaki vagy valami másra. A sport és a szex két remek példa. Külső fókusz hiányában az elme befelé fordul önmagára, és megoldandó problémákat állít

maga elé, még ha ezek a problémák ködösek és jelentéktelenek is. Ha viszont találsz egy fókusz, egy nagyra törő célt, mely lehetetlennek tűnik és fejlődésre ösztökél,* akkor ezek a kételyek szertefoszlának.

Az új fókusz keresésének folyamatában jóformán elkerülhetetlen, hogy a "nagy" kérdések orvul rajtad üssenek. A gombamód szaporodó bölcselke-

* Abraham Maslow, a "Maslow-féle szükséglet-hierarchia-elméletről" híres amerikai pszichológus ezt a célkitűzést "csúcsmélynék" nevezte.

dők arra ösztökélnek, hogy hajítsunk sutba mindent, ami múlandó, és az örökkévalóra keressük a választ. Két közkedvelt példa erre a "mi az élet értelme?" és a "mi végre születtem e világra?" Hosszan folytathatnám az önelemzéstől a lételméletig terjedő kérdések sorát, ám nekem majd mindegyikükre ugyanaz a válaszom — egyáltalán nem adok rájuk választ.

Nem vagyok nihilista. Az igazat megvallva több mint egy évtizedet töltöttem el az elme és az értelem fogalmának vizsgálatával, amely kutatás a vezető egyetemek idegtudományi laboratóriumaitól a világ legkülönbözőbb vallási intézményeinek csarnokaiig sodort. Mindezek után meglepő következtetésre jutottam.

Száz százalékig meg vagyok győződve arról, hogy a nagy kérdések zöme, amelyekkel kényszerítve érezzük magunkat szembenézni — s amelyek évszázadok túlbonyolításai és félrefordításai után jutottak el hozzánk —, olyan homályos fogalomrendszert használ, hogy a megválaszolásukra tett kísérlet nem több pusztán időpocsékolásnál.* Ám ez korántsem elkeserítő — inkább felszabadító. Vegyük csak szemügyre a kérdések kérdését: Mi az élet értelme?

Ha muszáj lenne, egyetlen válasszal rukkolnék elő: Egy élő szervezet jellegzetes helyzete vagy állapota. "De hát ez csupán egy definíció — tromfolna vissza a kérdező —, én egyáltalán nem erre gondoltam." Hát akkor mire gondolt? Amíg a kérdés nem világos — amíg nincs minden fogalom meghatározva —, addig nem lehet érdemben megválaszolni. Az "élet" "értelmére" vonatkozó kérdés pontosabb kidolgozás nélkül megválaszolhatatlan.

Mielőtt egy stresszt okozó kérdésen kezdenél rágódni — a horderejétől függetlenül —, győződj meg róla, hogy a következő két kérdésre "igen" a válasz:

1. Meghatároztam a kérdésben szereplő valamennyi kifejezés egyértelmű jelentését?

2. Az e kérdésre adott válasz a gyakorlatban hasznosítva javítana a dolgokon?

A "mi az élet értelme?" elbukik az első feltételnél, és ekként a másodikonál is. A befolyási területeden kívül eső dolgokkal kapcsolatos kérdések pe-

* A koanoknak (értelmetlen vagy paradox kérdések a zen-buddhizmusban, amelyek a meditáció központi gondolatoként megvilágosító erővel bírhatnak) és az elmélkedésre serkentő szónoki kérdéseknek is megvan a maguk helye, ám ezek az eszközök egyénileg választhatóak és nem tartoznak e könyv tárgyához. A legtöbb válasz nélkül álló kérdés egyszerűen csak gyatrán van megfogalmazva.

dig, például a "mi lesz, ha holnap késni fog a vonat?", nem felelnek meg a második feltételnek, s így figyelmen kívül hagyhatók. Ezek nem érdemleges kérdések. Ha egy kérdést nem tudsz meghatározni vagy a gyakorlatban hasznosítani, felejtse el! Ha csak ezt az egyetlen pontot szívleled is meg ebből a könyvből, már azzal is bekerülsz a világ leghatékonyabb embereinek felső 1 %-ába, és kirekeszted életedből a filozofikus aggodalmak zömét. Logikai és gyakorlati szellemi fegyvertárad kiélesítése nem azt jelenti, hogy ateista vagy materialista vagy. Nem azt jelenti, hogy földhözragadt vagy felszínes ember vagy, épp ellenkezőleg — azt bizonyítja, hogy éles az eszed, és oda összpontosítod az erőfeszítéseidet, ahol a legnagyobb változást idézheted elő a magad és mások életében.

Mi végre születünk e világra? Dobpergést kérek!

Amire az embernek igazán szüksége van, az nem a feszültségmentes állapot, inkább a törekvés és a küzdelem egy érdemleges célért — egy szabadon választott feladat.

VIKTOR E. FRANKL, a holokauszt túlélője; Az ember az értelemre irányuló kérdéssel szemben szerzője

Hitem szerint az életünk azért van, hogy kiélvezzük, és a legfontosabb dolog az, hogy jól érezzük magunkat a bőrünkben.

Minden egyes embernek megvan a maga módszere mindkettőre, és ezek a módszerek az idők során változhatnak. Egyesek számára a válasz az, hogy árva gyerekekkel foglalkozzanak, mások számára pedig az, hogy zenét szerezzenek. Nekem is megvan a személyes válaszom mindkettőre — szeretni, szeretve lenni, és soha nem hagyni fel a tanulással —, de nem várom el, hogy ezek egyetemes érvényűek legyenek.

Egyesek önző és élvhajhász viselkedésnek bélyegzik, ha az ember hangsúlyt helyez az önszeretetre és az élvezetekre, pedig nincs igazuk. Az élet élvezete és mások megsegítése — vagyis az, hogy jól érezd magad a bőrödben, és hozzájárulj a közösség javához—nem zárja ki egymást jobban, mint agnosztikusnak lenni, és erkölcsös életet élni. Az egyik nem akadály a másiknak. Feltéve, hogy ebben egyetértünk, továbbra is marad egy nyitott kérdés: "Mihez kezdjek az időmmel, hogy élvezzem az életet, és jól érezzem magam a bőrömben?"

Nem állhatok elő egyetlen válasszal, mely minden ember számára megfelelő lesz, ám a több tucat beérkezett ÚG-vel készített interjúim alapján két olyan alkotóelem van, mely elengedhetetlen: a folyamatos tanulás és a szolgálat.

Jó pap is holtig tanul: Élesítsd a "fűrészedet"!

Az első ízben külföldre utazó amerikaiakat gyakran megrázza a felfedezés, hogy az elmúlt harminc év minden fejlődésének dacára sok külföldi még mindig idegen nyelveken beszél.

DAVEBARRY

Élni annyit jelent, mint tanulni. Nem látok más választási lehetőséget. Ezért is éreztem kényszert arra, hogy az elsőkébe hat hónapban kilépjek vagy kirúgassam magam az állásaimból. A tanulási görbe ellaposodik, és én unatkozni kezdek.

Bár az elmédet idehaza is köszörülheted, az utazás és áttelepülés olyan egyedülálló feltételeket biztosítanak, amelyek jócskán felgyorsíthatják a fejlődést. A különböző környezetek ellenpontként, a saját előítéleteid tükröként működnek, és ennyivel is könnyebbé teszik a gyengéid kijavítását. Jómagam ritkán utazom valahová anélkül, hogy először eldönténém, milyen konkrét készségek fejlesztésére fogok rákattanni. Íme néhány példa:

Connemara, Írország: gael nyelv, ír furulya és hurling, a világ leggyorsabb csapatsportja (képzeld el a lacrosse és a rögbi keverékét, fejszenyéllel játszva)

Rio de Janeiro, Brazília: braziliai portugál nyelv és brazil dzsiu-dzsiu.

Berlin, Németország: német nyelv és locking

Általában a nyelvtanulásra és egy mozgáshoz kapcsolódó készségre fókuszálok — ez utóbbit gyakran csak azután határolom be, hogy megérkeztem külföldre. A legsikeresebb megrögzött világvándorok rendszerint elegyítik egymással a szellem és a test fejlesztését. Figyeld meg, hogy magam sokszor egy otthon is gyakorolt készségemet — a harcművészeteket — viszem magammal más országokba, ahol szintén művelik őket! Így azonnal társadalmi élet és bajtársiasság fogad. Nem muszáj versenysportot üznöd — lehet ez a túrázás, a sakk vagy jószerivel bármi, ami miatt kidugod az orrod a tankönyvből, és kiteszed a lábad a lakásodból. A sportok történetesen kitűnőek az idegen nyelv miatti lámpaláz elkerülésére, hiszen akkor is tartós barátságokat köthetsz, ha még csak úgy makogsz, mint Tarzan. A nyelvtanulás külön említést érdemel, hiszen kétségkívül a legjobb dolog, amit az elméd köszörülésére tehetsz.

felegyenesedett breaktánc-forma

Eltételezve attól a tényről, hogy lehetetlen megérteni egy kultúrát anélkül, hogy megértenénk a nyelvét, egy új nyelv elsajátítása a saját anyanyelvednek, a saját gondolataidnak is tudatára ébreszt. Egy idegen nyelv folyékony elsajátításának előnyeit legalább annyira alábecsülik, mint ahogy a nehézségeit eltúlozzák. Bár az elméleti nyelvészek ezrei fognak ellentmondani, én kutatások és több mint egy tucatnyi nyelvvel végzett személyes kísérleteim alapján tudom, hogy (1) a felnőttek sokkal gyorsabban képesek nyelveket tanulni, mint a gyerekek,* ha kiiktatják a szakadatlan munkavégzést 9-től 5-ig, valamint hogy (2) bármely nyelvben el lehet jutni a folyékony társalgás szintjére hat hónap vagy rövidebb idő alatt. Napi négy órányi tanulással a hat hónap három alá is leszorítható. E könyv célkitűzéseim túlmutat, hogy az alkalmazott nyelvészetet és a nyelvtanulást 80/20-as elvét magyarázgassa, a www.fourhourworkweek.com-on azonban forrásokat és teljes módszertani

útmutatókat találhatsz. Jómagam hat nyelvet tanultam meg, miután a középiskolában megbuktam spanyolból, és a megfelelő eszközökkel te is megteheted ugyanezt.

Sajátíts el egy nyelvet, és új szemmel fogod fürkészni és megérteni a világot — és az se utolsó szórakozás, ha odahaza idegen nyelven szitkozódhatsz!

Ne szalaszd el az esélyt az élettapasztalataid megduplázására!

A jó ügy szolgálatában:

Megmentsük a bálnákat, vagy megöljük őket,
hogyan adjunk a gyerekeknek?

Az erkölcsösség egyszerűen az a hozzáállás, mellyel a számunkra személy szerint ellenszenves emberek iránt viseltetünk.

OSCARWILDE

Most azt várod tőlem, hogy ebben a fejezetben a szolgálatról ejtsek szót — és így is teszek. De mint eddig minden esetben, a dologban itt is lesz egy kis csavar.

A szolgálat számomra egyértelmű: olyasvalamit csinálni, amivel a saját életemen túlmenően másokét is jobbra teszed. Ám ez nem ugyanaz, mint a filantrópia. A filantrópia az önzetlen törődés az emberiség jólétével, tehát az emberi élettel. Az emberi élet régóta áll a középpontban a környezet és a

* Bialystok Hakuta: In Other Words — The Science and Psychology of Second-Language Acquisition

tápláléklánc többi részének rovására—ezért is száguldunk jelenleg a fenyegető kihálás felé. Úgy kell nekünk. A világ nem kizárólag az emberi nem gyarapodását és sokasodását szolgálja.

De mielőtt elkezdeném magam fákhöz láncolni, hogy megóvjam a nyílméreg-békát a kihálástól, jobban teszem, ha megfogadom a saját tanácsomat: Ne válj mindenféle ügy sznob pártfogójává!

Hogyan segíthetsz a kis afrikai éhezőkön, amikor Los Angeles is tele van éhező gyerekekkel?

Hogyan mentheted meg a bálnákat, amikor hajléktalanok fagynak halálra? Hogyan segít a korallok pusztulásával kapcsolatban végzett önkéntes kutatás azokon az embereken, akiknek most van szükségük támaszra?

Ugyan már, gyerekek! Széles e világon mindennek segítségre van szüksége, úgyhogy ne hagyjuk magunkat belehergelni "az én ügyem fontosabb, mint a te ügyed" típusú eldönthetetlen vitákba! Nincs olyan mennyiségi vagy minőségi összehasonlítás, melynek egy szikrányi értelme is lenne. Az igazság a következő: A több ezernyi élet, amelyet megmentesz, hozzájárulhat egy milliókat elpusztító éhínség kialakulásához, és az a bokr, amit Bolíviában megóvsz, tartalmazhatja a rák ellenszerét. A következmények begyűrését nem ismerhetjük. Úgyhogy tedd meg, ami tőled telik, és reméld a legjobbakat! Ha a világ megjavításán munkálkodsz — bárhogy határozod is meg ezt —, tekintsd úgy, hogy jól végzed a dolgot!

A szolgálat nem korlátozódik életek vagy éppen a környezet megmentésére; jelentheti az élet minőségének megjavítását is. Ha zenész vagy, és ezrek vagy milliók arcára varázsolsz mosolyt, én ezt is szolgálatnak tekintem. Ha tanító vagy, és egyetlen gyermek életét jobbra fordítod, máris javítottál a világon. Az élet minőségének javítása a világban semmilyen szempontból nem alacsonyabb rendű az életek számának gyarapításánál.

A szolgálat egy hozzáállás.

Találd meg az ügyet vagy módszert, amely téged a legjobban érdekel, és ne mentegetőzz!

K & L: KÉRDÉSEK ÉS LÉPÉSEK

Azért kérdezzetek folyton a felnőttek a gyerekektől, hogy mik akarnak lenni, ha nagyok lesznek, mert ötletekre vadásznak.

PAULA POUNDSTONE

A csoda nem az, ha valaki a vízen jár. A csoda az, ha a zöldellő földön jár, elmélyed a jelen pillanatában és valóban elevennek érzi magát.

THICHNHATHANH

De hát nem utazhatok, tanulhatok nyelveket vagy harcolhatok egy ügyért egész hátralévő életemben! Hát persze hogy nem. Egyáltalán nem is ezt tanácsolom. Ezek egyszerűen jó "fogódzók

az életben" — kiindulópontok, amelyek olyan lehetőségekhez és élményekhez vezetnek, amikre másként nem akadnál rá.

Nem adható helyes válasz arra a kérdésre, hogy "mit kellene kezdenem az életemmel". A "kellene" szót különben is ved ki a fejedből egyszer s mindenkorra! A következő lépés — mert csupán erről van szó — az, hogy találj magadnak egy elfoglaltságot, bármi legyen is, ami élvezetesnek vagy érdemlegesnek tűnik számodra. Ne siess fejest ugrani egy teljes munkaidős hosszú távú kötelezettségbe! Szánj időt rá, hogy olyasvalamit találj, amire elhivatottságot érzel — ne fogadd el pótszerként az első valamirevaló munkát! Ez az elhivatottság cserébe el fog vezetni valami máshoz. Íme egy jó sorrend a kezdéshez, amelyet ÚG-k tucatjai alkalmaztak sikerrel:

1. Térj vissza a nullpontra: Ne csinálj semmit!

Mielőtt elmenekülhetnének az elme lidérceitől, szembe kell néznünk velük. Az elsőközülük a sebesség-függőség. Bajos átállítani a belső órát anélkül, hogy meg ne szakítanád az ingerek folytonos áradatát. Az utazás és a késztetés, hogy milliónyi dolgot láss, még jobban elmérgesítheti a helyzetet.

A lelassítás nem azt jelenti, hogy kevesebbet végzel, hanem hogy kiiktatod a meddő figyelemelterelő tényezőket és a hajszoltság érzetét. Fontold meg a részvételt egy rövid — 3-7 napos — csendes lelkigyakorlaton, melynek során eltiltod magad minden tömegtájékoztatói eszköztől és a beszédétől.

Tanuld meg, hogyan kapcsolhatod ki az elméd alapzaját, hogy több mindent fogadhass be, mielőtt több mindent tennél:

The Art of Living Foundation (Az élet művészete alapítvány) (II. kurzus) — nemzetközi — (www.artofliving.org)

Spirit Rock Meditációs Központ Kaliforniában (<http://www.spiritrock.org>)

Kripalu Jóga- és Egészségközpont Massachusettsben (<http://www.kripalu.org>)

Sky Lake Lodge New Yorkban (<http://www.sky-lake.org>)

2. Ajánlj fel névtelenül adományt az általad választott jótékonyági szervezetnek!

Ez segít, hogy egy kicsit felpozsdujljon a véred, és el tudd választani a szolgálat jó érzését az érte kapott elismeréstől. A szolgálat még szívmengetőbb, ha érdektelen. Íme néhány jó honlap az induláshoz:

Charity Navigator (www.charitynavigator.org)

Ez a független szolgáltatás több mint 5000 jótékonyági szervezetet osztályoz az általad választott ismérvek szerint. Készítsd el a kedvenceid személyre szabott oldalát, és hasonlítsd össze őket egymás mellé állítva, mindezt ingyenesen!

Firstgiving (www.firstgiving.com)

A firstgiving.com módot ad rá, hogy létrehoz egy online adománygyűjtő-lapot. Az adományokat a te személyes URL-címeden keresztül lehet felajánlani. Ha például kifejezetten az állatokon akarsz segíteni, akkor rákattinthsz egy kapcsolódó hivatkozásra, és több száz különböző állat-segélyszervezet honlapjához férhetsz hozzá, azután pedig eldöntheted, melyiket kívánod támogatni. A honlap egyesült királyságbeli változata a <http://www.justgiving.com>.

Network for Good (www.networkforgood.org)

E honlap látogatói éppúgy megtalálják az adományaikra rászoruló jótékonyági szervezetek hivatkozásait, mint az önkéntes munkavégzés lehetőségeit. Egyúttal lehetőséget tudnak nyújtani az automatizált ismétlődő hitelkártyás adományozásra is.

3. Utazz el egy tanulmányi nyugdíj-előzetesre, amelyet helyben végzett önkéntes munkával is egybekötsz!

Szervezz meg egy — hathónapos vagy lehetőség szerint hosszabb — nyugdíj-előzetest, hogy a tanulásra és a szolgálatra összpontosíthass! A hosszabb időtartam módot ad rá, hogy a nyelvtanulásra koncentrálj, ami viszont jelentőségteljesebb együttműködést és hozzájárulást tesz lehetővé számodra az önkéntes munka révén.

E kiruccanás tartama alatt jegyezd fel az önkritikáidat és az önmagadról mondott negatív ítéleteidet egy naplóba! Valahányszor aggódsz vagy szorongsz, tedd fel magadnak a "miért" kérdést legalább háromszor, a válaszokat pedig vedd papírra! Ha írásban rögzíted e kételyeket, kétféleképpen is

gyengítéd a hatásukat. Először is az önbizalomhiány gyakran éppen homályos természete miatt okoz akkora fájdalmat, az viszont, hogy írásban meghatározod és feltárod — éppúgy, mint amikor a kollégáidat szorítod rá az e-mail-íráásra —, világos gondolkodásra készíted, melynek révén tisztázódik aggodalmaid nagy részének indokolatlansága.

S hogy végül is hová menj, és mihez kezdj? Erre nem adható egyértelmű válasz. A következő rávezető kérdéseket használhatod fel ötletbörzéd során:

Mi dühít fel leginkább a világ jelen állapotával kapcsolatban?

Mitől félted a legjobban a következő nemzedéket, akár vannak gyerekeid, akár nincsenek?

Mi tesz a legboldogabbá az életben? Hogyan segíthetsz hozzá másokat ennek az állapotnak az eléréséhez?

Nem muszáj egyetlen helyszínre korlátoznod magad. Emlékszel Robin-ra, aki egy év alatt keresztülutazott Dél-Amerikán a férjével és a hétéves kisfiával? Ők hárman minden helyszínen önkéntes munkával töltöttek egy-két hónapot, többek között tolokocsikat szereltek össze az ecuadori Banosban, egzotikus állatokat szoktattak vissza élőhelyükre a bolíviai esőerdőben, és tengeri kerges teknősöket őriztek Suriname-ban.

Hogy tetszene, ha régészeti ásásokat végeznél Jordániában, vagy a cunami okozta károkat enyhítenéd Thaiföld szigetein? És ez csupán kettő a külföldre való áttelepülés és önkéntes munkavégzés esettanulmányainak tucatjai közül, melyek a Transitions Abroad magazin (www.transitionsabroad.com) egyes számaiban megjelennek. A további források közé tartoznak:

Airline Ambassadors International (Nemzetközi léginagykövetek): www.airlineamb.org

Ambassadors for Children (A gyermekek nagykövetei): www.ambassadorsforchildren.org

Relief Riders International (Nemzetközi kárenyhítők): www.reliefridersinternational.com

Habitat for Humanity Global Village Program (Élőhely az emberiségnek világfalu-program):

www.habitat.org

Planéta: Global Listings for Practical Ecotourism (Planéta: Világkatalógus a gyakorlati ökoturizmusért): www.planeta.com

4. Tekintsd át, és értékeld újra az álommenetrendjeidet!

A nyugdíj-előzetest követően tekintsd át a Meghatározás részben kitűzött álommenetrendjeidet, és ha szükséges, értékeld őket újra! A következő kérdések a segítségedre lesznek:

Miben vagy erős?

Miben lehetnél a legjobb?

Mi tesz boldoggá?

Mi villanyoz fel?

Mitől érzed magad beteljesedettnek és elégedettnek?

Mely teljesítményedre vagy a legbüszkébb életedben? Képes vagy ezt megismételni, esetleg továbbfejleszteni?

Milyen élményt osztasz meg szívesen más emberekkel?

5. Az 1-4. lépés eredménye alapján vedd fontolóra, hogy próbát teszel új részmunkaidős vagy teljes munkaidős hivatásokkal!

A teljes munkaidővel semmi baj nincs, ha inkább efelé húz a szíved. Ezen a ponton meg kell különböztetnünk a "munkát" a "hivatástól."

Ha megalkottál egy műzsát, vagy lefaragtad a munkaóráid számát szinte a nullára, akkor fontold meg egy rész- vagy teljes munkaidős hivatás kipróbálását — csak érezz valódi elhivatottságot az álomfoglalkozásra! Én magam is ezért írtam meg ezt a könyvet. Most már azt mondhatom az embereknek, hogy író vagyok, és megspórolhatom a kétórás drogkereskedő-magyarázatot. Milyen foglalkozásról álmodoztál gyerekkorodban? Talán eljött az ideje, hogy beiratkozz az úrhajóskiképzőbe, vagy elszegődj egy tengerbiológus mellé asszisztensnek! Nem lehetetlen feleleveníteni a gyerekkorodban átélt izgalmat, sőt, valójában épp erre van szükség! Nincsenek többé láncok — sem ürügyek —, amelyek visszatartanának!

Az Újgazdagok 13 leggyakoribb hibája

Ha nem követsz el hibákat, akkor nem dolgozol elég nehéz problémákon. Ez pedig öreg hiba. FRANK WILCZEK, a fizikai Nobel-díj nyertese 2004-ben
Ho imparato che niente e impossibile, e anche che quasi niente e facile... (Megtanultam, hogy semmi nem lehetetlen, és szinte semmi nem megy könnyen...)
ARTICOLO 31 (olasz rap-csapat), "Un Urlo"

Az életstílus-tervezéshez szervesen hozzátartozik a hibák elkövetése, hiszen egyre-másra kell leküzdened azokat az ösztönzéseket, amelyek az élet nyugdíjalapú halogatásának régi világából támadnak. Íme a baklövések, amelyeket el fogsz követni. Ne kudarcélményként éld meg őket, hiszen ezek is részei a folyamatnak!

1. Szem elől téveszted az álmaidat, és visszatérsz a munka kedvéért végzett munkához (öncélú robot). Valahányszor úgy érzed, hogy ebbe a csapdába esel, kérlek, olvasd el újra e könyv bevezetését és következő fejezetét! A dolog ugyan mindenkivel megesik, sokan azonban megrekednek, és sosem szabadulnak.
2. Aprólékosan irányítasz másokat és e-maileket írogatsz, hogy kitöltsd az időt. Határozd meg a kötelezettségeket, a forgatókönyveket és szabályokat problémák esetére, valamint az önálló döntéshozatal határait — azután állj le, az összes érintett épelméjűsége érdekében!
3. Olyan problémákkal bajlódsz, amelyeket a kiszervezett alvállalkozóid vagy a munkatársaid is meg tudnának oldani.
4. Több ízben is segítesz az alvállalkozóidnak vagy a munkatársaidnak ugyanazon probléma megoldásában, vagy válsághelyzetet nem okozó problémákat oldasz meg. Határozz meg számukra eljárasmódokat az egyes esetekre, hogy a legsúlyosabbakat kivéve minden problémát megoldhassanak! Hatalmazd fel őket, hogy a te beavatkozásod nélkül is cselekedhessenek, fektesd le írásban a határokat, majd hangsúlyozd — szintén írásban —, hogy a kisujjadat sem fogod mozdítani olyan problémák megoldására, amelyekre az utasításaid kiterjednek! Konkrétan az én esetemben valamennyi munkatársam a saját belátása szerint oldhat meg minden olyan problémát, amely 400 dollárnál kevesebbe kerül. Minden hónap vagy negyedév végén — a munkavállalóktól függően — felülvizsgálom, hogyan befolyásolták a döntéseik a nyereséget, és ennek megfelelően alakítom az utasításaimat, gyakran kibővítve jogkörüket a jó döntések és kreatív megoldások felhasználásával.
5. Hajszolod a vevőket, kiváltképp a minősítetlen vagy külföldi vevőjelölteket, holott a készpénzáramlásod elegendő a nem anyagi jellegű törekvéseid finanszírozására.
6. Olyan e-mailekre válaszolgatsz, amelyekből úgysem lesz üzlet, vagy amelyekre egy GYIK-kel, illetve az automatikus válaszküldővel is meg lehet felelni. Ha jó példát szeretnél látni egy olyan automatikus válaszküldőre, amely a megfelelő információkhoz vagy az alvállalkozóidhoz irányítja az embereket, küldj egy e-mailt az info@brainquicken.com-ra!
7. Ott dolgozol, ahol élsz, ahol alszol vagy ahol ki kellene kapcsolódnod. Különítsd el a különböző tevékenységeid helyszínét — nevezd ki egy helyet a munkára és kizárólag a munkára —, másként sosem leszel képes szabadulni!
8. Nem végzel el egy átfogó 80/20-as elemzést minden 2-4 hétben az üzleti és magánéletedre vonatkozóan.
9. Szüntelenül a tökéletességre törekszel ahelyett, hogy beérned a "kiválóval" vagy egyszerűen az "elég jóval," akár a munkahelyi, akár a magánéletedben. Ébredj rá, hogy ez gyakran csak újabb ürügy az öncélú robotra! A legtöbb vállalkozás olyan, mint amikor egy idegen nyelvet tanulsz: ahhoz, hogy az esetek 95%-ában helyesen beszélj, hathónapnyi koncentrált erőfeszítés szükséges, a 98%-os nyelvhelyességhez azonban már 20-30 év. Összpontosíts a "kiváló" elérésére néhány dologban, és az "elég jóra" az összes többiben! A tökéletesség szép eszmény és jó iránymutató, de a valódi mivoltában kell elfogadnod: elérhetetlen célként.
10. Aránytalanul felfújod a jelentéktelen részleteket és az apró problémákat, ürügyként a munkára.

11. Sürgősnek állítod be az időhöz nem kötött ügyeket a munka szükségességének igazolására. Hányszor kell még mondanom? Összpontosíts a bankszámláidon kívüli életre, bármilyen rémisztő legyen is az üresség a kezdeti szakaszban! Ha nem találsz értelmet az életedben, akkor a te emberi kötelességed megteremteni azt, akár az álmaid megvalósítása révén, akár egy olyan munka felkutatásával, amely célt és önbecsülést ad neked— az eszményi a kettő kombinációja.

12. Egyetlen terméket, állást vagy projektet tekintesz léted végcéljának és értelmének. Az élet túl rövid ahhoz, hogy elpocsékoljuk, ahhoz viszont túl hosszú, hogy pesszimisták vagy nihilisták legyünk. Bármivel foglalkozz is jelenleg, az csupán egy lépcsőfok a következő projekthez vagy kalandhoz. Bármilyen kerékvágásba zökkensz is bele, ki is tudsz kászálódni belőle. A kételyek pedig nem többek jelzéseknél, hogy így vagy úgy, de cselekednünk kell. Ha kétségek emésztenek vagy összezsáptak a fejed felett a hullámok, tarts egy kis szünetet, és végezz egy 80/20-as elemzést mind az üzleti, mind a személyes tevékenységeid és kapcsolataid vonatkozásában!

13. Semmibe veszed az élet társadalmi kellemetességeit. Vedd körül magad mosolygó, pozitív emberekkel, akiknek egyáltalán semmi közük nincs a munkához! Ha muszáj, alkossd meg a műzsáidat egyedül, az életedet azonban ne magányosan éld! Ha megosztod a boldogságodat barátságok és szerelem formájában, akkor a boldogságod megsokszorozódik.

Az utolsó fejezet

EGY E-MAIL, AMIT EL KELL OLVASNOD

Az elfoglalt emberre semmi sem kevésbé jellemző, mint az, hogy él; márpedig semminek a tudása nem nehezebb, mint ezé.

SENECA

Az elmúlt 33 év során minden reggel belenéztem a tükörbe, és megkérdeztem magamtól: "Ha a mai lenne az életem utolsó napja, azzal szeretném vajon tölteni, amit ma csinálni fogok?" És valahányszor a válasz túl sok napon át volt "nem" egyhuzamban, tudtam, hogy valamin változtatnom kell... majdnem mindenben — a külvilággal szemben támasztott elvárásaimon, a büszkeségemen, a félelmeimen a szorult helyzetektől vagy a kudarctól — mindezek a dolgok egyszerűen szertefoszlanak, amikor a halállal nézünk farkasszemet, és csak az marad hátra, ami igazán lényeges. Nem ismerek jobb módszert azon gondolat csapdájának elkerülésére, hogy valami vesztenivalód van, mint emlékeztetni magad arra, hogy meg fogsz halni.

STEVE JOBS, kibukott egyetemi hallgató és az Apple Computer vezérigazgatója a Stanford Egyetemen 2005-ben tartott avatóbeszédében

Ha zavarba ejtőnek talárod az életet, nem vagy egyedül. Majdnem hétmilliárdan vagyunk így. Ez persze nem gond, mielőtt felismered, hogy az élet nem egy probléma, melyet meg kell oldanod és nem is egy játék, amelyet meg kell nyerned.

Ha túl elszántan próbálsz összeilleszteni egy nemlétező kirakójáték darabjait, lemaradsz az összes valódi szórakozásról. A sikerhajhászás erőlködését a szerencse kegyeltjének könnyedségére cserélheted, ha ráébredsz, hogy kizárólag azok a szabályok és korlátok léteznek, amelyeket mi szabunk önmagunknak.

Légy tehát merész, és ne aggódj amiatt, hogy mit gondolnak az emberek! Egyébként sem végzik túl gyakran e tevékenységet.

Két évvel ezelőtt kaptam egy e-mailt egy halálos betegségben szenvedő lánytól, aki egy New York-i kórházban feküdt. Levelének egy részét azóta sokszor újraolvastam, és remélem, hogy te is ugyanezt fogod tenni. Íme a levélrészlet:

LASSÚ TÁNC

Figyeltél-e valaha körhintán ringó gyermeket,

Hallgattál-e valaha koppanó esőcseppeket?

Követted-e lepkeszárnyak csapongását, nézted-e a nap alkonyba borulását?

Lassíts a táncon,

Túl gyors ütemre lépsz;
Az idő röpül,
A muzsika elenyész.
Mindennapi hajszád felszínességefáraszt?
Ha megkérded, "hogymagy?", nem hallod a választ?
S ha este álmatlan fekszel ágyadon,
fejedben teendők légiója zsong?
Lassíts a táncon,
Túl gyors ütemre lépsz;
Az idő röpül,
A muzsika elenyész.
Mondtad-e, "majdholnap", ha kérlelt gyermeked,
S a rohanásban láttad-e a szemébe gyűlő könnyeket?
S ha elvesztesz egy ismerőst, ha jó barátod elfeled,
tán nem volt időd megkérdezni, " mondd hát, mi van veled? "
Lassíts a táncon,
túl gyors ütemre lépsz;
Az idő röpül,
a muzsika elenyész.
Ha lóhalálában rohansz, hogy eljuss valahova, örömed fele kárba vész, mire elérsz oda.
És hogyha hajszolt és aggodással teli a napod, a benne rejlő ajándékot bontatlan eldobod.
Az élet nem verseny, ne rohanj fejjel a falnak;
élvezd ki a muzsikát, mielőtt vége a dalnak!

(MEG)VÁLOGATOTT OLVASMÁNYOK A kisszámú kötelező

Álszent az a személy, aki — de hát ki nem az?
DON MARQUIS

Tudom, tudom. Én mondtam, hogy nem kell könyvmolynak lenni. Éppen ezért az itt ajánlott olvasmányok a legjobb legjobbjaira korlátozódnak azok közül, amelyeket e könyv interjúalanyai és jómagam felhasználtunk, illetve megneveztünk e kérdés hallatán: "Melyik az a könyv, amely a legnagyobb változást hozta az életedbe?"

Egyiküktől se várd el, hogy megvalósítsa helyetted mindazt, amiről e könyvben beszéltünk! Ettől eltekintve azonban bátran fordulj hozzájuk, ha egy bizonyos ponton elakadsz. Az oldalszámokat feltüntettem, és ha elvégzed a 6. fejezet "Hogyan növelheted kétszeresére olvasási sebességedet tíz perc alatt" című részében található gyakorlatokat, akkor legalább 2,5 oldal elolvasására kell képesnek lenned percenként (ily módon 100 oldal 40 percrek felel meg).

További kategóriákért — mint például filozófia, licencszerződések megkötése vagy nyelvtanulás — okvetlenül látogass el átfogó kísérő-honlapunkra!

A négy alapmű: Hadd magyarázzam meg!

A négy alapművet azért nevezem így, mert mielőtt megírtam volna A négyórás munkahetet, ezt a négy könyvet ajánlgattam a becsvágyó életstílus-tervezőknek. A könyveket persze így is jócskán megéri elolvasni, amihez én a következő sorrendet javaslom:

The Magic of Thinking Big (192 oldal) DaVID SCHWARTZ

Ezt a könyvet először Stephen Key, a fantasztikusan sikeres feltaláló ajánlotta nekem, aki dollármilliókat keresett azon, hogy terméklíceneket adott el nagyvállalatoknak, többek között a Disneynek, a Nestlének és a Coca-Colának. A világ számos csúcsteljesítményt nyújtó embere — legendás amerikai foci-edzőktől híres vezérigazgatókig — tartja a kedvenc könyvének, és több mint 100 ötcillagos értékelést kapott az Amazonon. Fő üzenete az, hogy ne becsüljünk túl másokat, és

ne becsljük alá önmagunkat. Jómagam még ma is e könyv első két fejezetét olvasom át, valahányszor rám tör a kétség.

* Gondolj merészet — a siker titka a nagyvonalú gondolkodás, magyarul előkészületben a Bagolyvár Könyvkiadónál

How to Make Millions with Your Ideas: An Entrepreneur's Guide (272 oldal) DAN S. KENNEDY

A könyv a lehetőségek széles választékát kínálja arra, hogyan váltsuk milliókra az ötleteinket. Még középiskolás koromban vettem a kezembe először, azóta ötször olvastam újra. Ez a könyv szteroidként hat a vállalkozói agykérgedre. Az esettanulmányok pedig — Dominó pizzájától a kaszinókig és a postán rendelhető termékekig — kiemelkedően jók.

The E-Myth Revisited: Why Most Small Businesses Don't Work and What to Do About It (288 oldal) MICHAEL E. GERBER

Gerber mesteri történetmesélő, aki az automatizálásról írott klasszikusában azt tárgyalja, hogyan használhatjuk fel a franchise-gondolkodásmódot méretezhető vállalkozások létrehozására, melyek szabályokon, nem pedig kiemelkedő alkalmazottakon alapulnak. E könyv kiváló útmutatást nyújt — példázatos formában — ahhoz, hogyan válhatsz cégtulajdonossá mások szüntelen és aprólékos irányítgatása helyett. Ha pedig leragadtál a saját vállalkozásodban, a könyv egy szempillantás alatt kiránt a pácból.

Vagabonding: An Uncommon Guide to the Art of Long-Term World Travel (224 oldal) ROLF POTTS

Rolf a nyerő. E könyv hatására hagytam fel az ürügykereséssel, és csomagoltam össze, hogy huzamosabb időre kámforrá váljak. Számptalan témát érint, de kiváltképpen hasznos az úti célok meghatározásában, a vándorélethez való alkalmazkodásban, és a hétköznapi életbe történő visszailleszkedésben. Remek kis szemelvényeket közöl híres világcsavargóktól, bölcselőktől és felfedezőktől, és egyben mulatságos történeteket köznapi utazóktól. Ez az egyike annak a két könyvnek (a másik a lentebb következő Walden), melyeket magammal vittem első 15-hónapos nyugdíj-előzetesemre.

Érzelmi és anyagi málnád csökkentése

Walden (384 oldal) HENRY DAVID THOREAU

Sokan ezt tartják a mesterműnek az egyszerű és elmélkedő élet terén. Thoreau két éven át egy tavacska partján élt Massachusetts vidéki részén, maga építette a menedékét, és magányban töltötte napjait, az önellátásra és puritán életre tett kísérletként. A kísérlet egyszerre hozott hatalmas sikert és kudarcot, és éppen ez teszi a könyvet ilyen lenyűgöző olvasmánnyá.

Less Is More: The Art of Voluntary Poverty — An Anthology of Ancient and Modern Voices in Praise of Simplicity (336 oldal) GOLDIAN VANDENBROECK SZERKESZTÉSÉBEN

Filozófiai szösszenetek gyűjteménye ez az egyszerű életéről. Jómagam azért olvastam

* Hogyan kereshetsz milliókat az ötleteiddel? — Vállalkozók útikalauza

** A vállalkozás mítosza — miért sikertelen a legtöbb induló vállalkozás, és mit kell tennünk saját üzletünk érdekében; Bagolyvár Könyvkiadó

*** Világcsavargók — Különleges útikalauz a hosszú távú világutazás művészetéhez

**** A kevesebb több: Az önkéntes szegénység művészete — Az egyszerűség ősi és modern pártolóinak antológiája

el, hogy megtudjam, hogyan juthatok a legtöbbre a legkevesebbel, és kigyomláljam a mesterségesen felkeltett igényeimet, nem pedig azért, hogy szerzetesként éljek — és ez nagy különbség. A könyv gyakorlati hasznú elvek és elbeszélések széles skáláját öleli fel Szókratésztól Benjamin Franklinig, és a Bhagavadgítától a modern közgazdászokig.

The Monk and the Riddle: The Education of a Silicon Valley Entrepreneur (192 oldal) RANDY KOMISAR

Ezt a remek könyvet Zschau professzortól kaptam diploma-ajándékként, és belőle ismertem meg az "elnapolt élet tervezete" kifejezést. Randyt, a virtuális vezérigazgatót és a legendás Kleiner Perkins cég üzlettársát úgy jellemezték, mint aki "egyszemélyben szakmai mentor, tárca nélküli miniszter, provokatív befektető, problémamegoldó és lehetőségteremtő." Engedd meg a Szilikon-völgy egy vérbeli varázslójának, hogy megmutassa neked, miként teremtette meg a maga eszményi életét

borotvaéles gondolkodása és buddhizmus-közeli filozófiája segítségével! Én találkoztam vele — igazi nagyágyú!

The Secret to Success by Achieving More with Less (288 oldal) RICHARD KOCH

Ez a könyv feltárja a "nemlineáris" világot, tárgyalja a 80/20-as elv matematikai és történelmi bizonyítékait, és ugyanezen elv gyakorlati alkalmazásaival is szolgál.

A múzsa megalkotása és a kapcsolódó készségek

A Harvard Üzleti Főiskola esettanulmányai (Harvard Business School Case Studies)

www.hbsp.harvard.edu (kattints a "school cases" címszóra)

A Harvard Üzleti Főiskola oktatási sikerének egyik titka az esettanulmányok módszere — vagyis a való életből vett esetek megvitatása. Az esettanulmányok révén beavatást nyersz a 24-Hour Fitness, a Southwest Airlines, a Timberland és több száz más vállalat marketing- és operációs terveibe. Kevesen ismerik fel, hogy darabonként kevesebb, mint tíz dollárért megvásárolhatják ezeket az esettanulmányokat ahelyett, hogy több mint százezer dollárért elvégeznék a Harvardot (nem mintha ez utóbbi nem érné meg az árát). Minden helyzetre, problémára és üzleti modellre akad itt esettanulmány.

"This business has legs": How I Used Infomercial Marketing to Create the \$100,000,000

Thighmaster-Craze: An Entrepreneurial Adventure Story (206 oldal) PETER BIELER

Ez a történet arról szól, hogyan indult el a (a szó legjobb értelmében) naiv Peter Bieler a semmiből — se termék, se tapasztalat, se pénz —, és hogyan teremtett meg egy százmillió dolláros kereskedelmi birodalmat nem egészen két év leforgása alatt. Ez a látókör-bővítő és gyakran kacagtatóan mulatságos esettanulmány valódi számok felhasználásá-

* A szerzetes és a talány: Egy Szilikon-völgyi vállalkozó tanulóévei

** A 80/20-as elv: A "kevesebb többre megy" sikerének titka

*** "Ez a vállalkozás erős lábakon áll": Hogyan használtam fel a telemarketinget a százmillió dolláros combszobrász-mánia kirobbantására — Egy vállalkozói kalandregény

val tárgyalja a legkülönbözőbb kényes pontokat a hírességekkel való bánásmódtól a marketingen át a gyártásig, a jogi kérdésekig és a kiskereskedelemig. Peter most már a te terméked reklámidejének finanszírozását is vállalja: www.mediafunding.com

Secrets of Power Negotiating: Inside Secrets from a Master Negotiator (256 oldal) ROGER DAWSON

Ez az egyetlen tárgyalástechnikai könyv, amely tényleg felnyitotta a szemem, és azonnal alkalmazható gyakorlati eszközöket adott a kezembe. Én az audio-feldolgozását használtam. Ha megjön az étvágyad, William Ury Tárgyalás nehéz emberekkel (Getting Past No) és G. Richard Shell Alkudd ki az előnyt! — Tárgyalási stratégiák ésszerűen gondolkodó embereknek (Bargaining for Advantage: Negotiation Strategies for Reasonable People) című könyve igazán kiemelkedő olvasmány. Ezekon kívül sosem lesz szükséged más tárgyalástechnikai könyvekre.

Response Magazine (www.responsemagazine.com)

Ezt a magazint a sokmilliárd dolláros közvetlen válaszra ösztönző marketing (DR) üzletágnak szentelték, a televíziós, rádiós és Internetes marketinggel a középpontban. A módszertani cikkeket (a megkeresésenként! eladások számának növelése, a reklámidő-költségek csökkentése, az ügyfélkapcsolatok javítása stb.) sikeres kampányokról (George Foreman Grill, Girls Gone Wild stb.) készült esettanulmányok tarkítják. A szakma legjobb kiszervezői is hirdetnek a magazinban. Kitűnő forrás ez kitűnő áron — ingyen.

Jordan Whitney Greensheet (www.jwgreensheet.com)

Bennfentes titka ez a DR-világnak. Jordan Whitney heti és havi beszámolója górcső alá veszi a legsikeresebb termékkampányokat (ami Következtetni enged a kiadásokra és így a nyereségességre). A kiadvány egy naprakész kazettatárat is fenntart, amelyből telemarketing-műsorokat és reklámfilmeket vásárolhatsz versenyképességi kutatás céljára. Melegen ajánlom.

Small Giants: Companies That Choose to Be Great Instead of Big (256 oldal) BO BURLINGHAM

Bo Burlingham, aki már régóta az Inc. magazin főszerkesztője, olyan vállalatok gyönyörű kollázsát és elemzését kínálja mesteri kidolgozásban, amelyek inkább a legjobbak akarnak lenni ahelyett, hogy rákként burjánozva óriásvállalatokká nőjenek. E vállalatok közé tartozik a Clif Bar Inc., az

Anchor Stream Microbrewery, a rock sztár Ani DiFranco Righteous Babe nevű lemezkiadója, és még egy tucatnyi társuk különböző üzletágakból. A nagyobb nem feltétlenül jobb, és ezt ez a könyv is bizonyítja.

* Nyerő tárgyalási technikák — Egy mestertárgyaló biztos receptjei; Bagolyvár

** Apró óriások — Vállalatok, melyek a nagyság helyett a nagyszerűséget választják

A világutazás kieszközlése és felkészülés a menekülésre

Six Months Off: How to Plan, Negotiate, and Take the Break You Need Without Burning Bridges or Going Broke (252 oldal) HOPE DLUGOZIMA, JAMES SCOTT ÉS DAVID SHARP

Ez volt az első olyan könyv, amelyről a fejemhez kaptam, és azt mondtam: "Mi a szent sz*r! De hát ezt én is meg tudom csinálni!" Gőzerővel söpri félre a hosszú távú utazáshoz kapcsolódó legtöbb félelmedet, és lépésről-lépésre haladó útmutatót kínál arra, hogyan szakíts időt az utazásra vagy egyéb célok megvalósítására anélkül, hogy feladnád a karrieredet. Telis-tele van esettanulmányokkal és az ellenőriznivalók hasznos listáival.

Transitions Abroad: The Guide to Learning, Living, Working, and Volunteering Overseas (<http://www.transitionsabroad.com>)

Ez a magazin a központi tengelye az alternatív utazásoknak, és hihetetlen ajánlatok tucatjait kínálja azoknak, akik nem turisztikai céllal látogatnak külföldre. A nyomtatott és az online változat egyaránt remek kiindulópont az ötletbörzédhez, hogy mivel is töltsd az időt a tengerentúlon. Mit szólnál egy kis régészkedéshez Jordániában vagy önkéntes ökológiai munkához a Karib-térségben? Itt mindezt megtalálod!

* Féléves távollét — Hogyan tervezd meg, vidd keresztül és használd ki a várva-várt kikapcsolódást anélkül, hogy felégetnéd a hidakat magad mögött, vagy tönkremennél? ** Külföldön — A tengerentúli tanulás, életmód, munka és önkéntes tevékenység útikalauza

BÓNUSZFEJEZETEK

Ez a könyv nem pusztán abból áll, amit a kezdedben tartasz. Sokkal több mindent akartam belefoglalni, ám helyszűke miatt erre nem volt lehetőség. A könyvben elrejtett jelszók felhasználásával csemegézz a legjobb anyagokból, amiket nyújtani tudok! Íme csupán néhány példa, melyek összeállítása nekem évekre tellett:

How to Get \$700.000 of Advertising for \$10.000

(valódi forgatókönyvekkel)

How to Learn Any Language in 3 Months

Muse Math: Predicting the Revenue of Any Product

(esettanulmányokkal)

Licensing: From Tae Bot to Teddy Ruxpin

Real Licensing Agreement with Real Dollars

(ez önmagában megér 5000 dollárt)

Racier New Rich Case Studies and Interviews

Online Round-the-World (RTW) Trip Planner

Ezekért és még sok egyéb, kizárólag az olvasóknak szóló tartalomért látogass el kísérőhonlapunkra és ingyenes módszertani üzenőtábláinkra a www.fourhourworkweek.com-on! Hogy tetszene egy ingyenes világ körüli utazás? Csatlakozz hozzánk, és meglátod, milyen egyszerű a dolog!

* Hogyan kaphatsz 700 000 dollárnyi reklámot 10 000 dollárért?*

** Hogyan tanulhatsz meg bármilyen nyelven 3 hónap alatt? **

*** Műszametek: Számítsd ki előre bármely termék hozamát! ***

**** Licenck: Tae Botol Teddy Ruxpinig ****

***** Valódi licencszerződés valódi dollárokkal *****

***** Szaftosabb Újgazdag esettanulmányok és interjúk *****

***** Online Világkörüli (VK) Utazástervező *****

KÖSZÖNETNYILVÁNÍTÁS

Először is hadd mondjak köszönetet a diákoknak, akiknek visszajelzései és kérdései nélkül e könyv nem születhetett volna meg, és Ed Zschaunak, a csúcsmentornak és a vállalkozások szuperhősének, amiért lehetőséget adott nekem a diákokkal folytatott beszélgetésre. Ed, egy olyan világban, ahol az elnapolt álmok jelentik a normát, te fénylő csillaga vagy mindazoknak, akik merészelik a maguk útját járni. Meghajlok szakértelmed (valamint Karen Cindrich, a valaha élt legjobb segítőtársnő szakértelme) előtt, és repesve várom, hogy hívj, és jöhessen hozzád táblát törölgetni — faragok én még belőled egymázsás testépítőt!

Jack Canfield, te ösztönzést adtál nekem, és megmutattad, hogy igenis lehetséges sokra vinni és mégis megmaradni csodálatos, kedves emberi lénynek. Ez a könyv csupán egy kósza gondolat volt, míg te életet nem leheltél belé. Nem lehetek elég hálás a bölcsességedért, támogatásodért és fantasztikus barátságodért.

Stephen Hanselmannak, aki herceg az emberek között és a világ legjobb ügynöke, köszönöm, hogy első pillantásra "megvette" a könyvet, és íróból szerzővé léptetett elő. Elképzelni sem tudok jobb partnert vagy lazább fazont, és örömmel nézek elébe további közös kalandjainknak. A tárgyalástól a nonstop jazz-hallgatásig, minden téren lenyűgözöl engem. A LevelFive-Media veled és Cathy Hemminggel a kormánykeréknél az ügynökségek vadonatúj típusa, ahol az elsőkönyves szerzők egy svájci óra precizitásával válnak sikerkönyv-szerzőkké.

Heather Jackson, a te sziporkázó szerkesztői és fantasztikus "karmesteri" munkád örömmé tette e könyv megírását. Köszönöm, hogy hittél bennem! Megtiszteltetés számomra, hogy a te íród lehetek. A Crown-csapat többi tagjának pedig, különösen azoknak, akiket heti több mint négy órában háborgatok (de csak mert szeretem őket), vagyis főként Donna Passannanténak és Tara Gilbride-nak: Ti vagytok a kiadói szakma krémje. Nem fájdalmas, ha az embernek ekkora az agya?

Ezt a könyvet nem írhattam volna meg az Újgazdagok nélkül, akik hajlandóak voltak elmesélni a történetüket. Külön köszönet Douglas "Démondoki" Price-nak, Steve Simsnek, John "DJ Vanya" Dialnek, Stephen Keynek, Hans Keelingnek, Mitchell Levynek, Ed Murraynek, Jean-Marc Hacheynek, Tina Forsyth-nak, John Steinitznek, Julie Székelynek, Mike Kerlinnek, Jen Erricónak, Robin Malinosky-Rummellnek, Ritika Sundaresannak, T. T.

Venkateshnek, Ron Ruiznak, Doreen Orionnak, Tracy Hintznek, valamint azok tucatjainak, akik szívesebben maradnak névtelenek a vállalati falakon belül. Köszönetem továbbá az elitcsapatnak és nagyszerű barátoknak a MEC Labs-nál, többek között — de nem kizárólag — dr. Flint McLaughlinnek, Aaron Rosenthalnak, Eric Stocktonnak, Jeremiah Brookinsnak, Jalali Hartmannak és Bob Kempernek.

E könyv tartalmának finomítása a nyersanyagtól a kinyomtatott példányig gyötrelmes munka volt, különösen a korrektoraim számára! Mély hálám és szívből jövő köszönetem Jason Burroughs-nak, Chris Ashendennek, Mike Normannek, Albert Pope-nak, Jillian Manusnak, Jess Portnernek, Mike Maplesnek, Juan Manuel "Micho" Cambeforte-nak, eszkombájn bátyámnak, Tom Ferrissnek és számtalan további segítőmnek, akik csiszolgatták a végterméket. Különös hálával tartozom Carol Kline-nak — akinek éles elméje és öntudatossága átfőrmálta ezt a könyvet — és Sherwood Forleeknek, a nagyszerű barátoknak és lankadatlan ördög ügyvédjének.

Köszönetem ragyogó gyakornokaimnak, Ilena George-nak, Lindsay Meccának, Kate Perkins Youngmannek és Laura Hurlbutnak, amiért tartották a határidőket és megóvtak a fenyegető összeomlástól. Ajánlom minden kiadónak, hogy szerződtessék őket, mielőtt a konkurencia teszi meg!

Köszönetem a szerzőknek, akik utat mutattak és inspiráltak e folyamat során — örökké rajongójuk és lekötelezettjük maradok: John McPhee-nak, Michael Gerbernek, Rolf Pottsnek, Phil Townnak, Po Bronsonnak, AJ Jacobsnak, Randy Komisarnak és Joy Bauernek.

Köszönöm Sifu Steve Goerickének és John Buxton edzőnek, akik megtanítottak, hogyan cselekedjek a félelmem ellenére, és hogyan harcoljak veszettül azért, amiben hiszek: e könyv — és az életem — az ő befolyásuk terméke. Isten áldja meg mindkettőjüket! A világon jóval kevesebb probléma lenne, ha a fiatalokat több hozzájuk hasonló mentor irányítaná. És végül, de nem utolsósorban, ajánlom ezt a könyvet szüleimnek, Donald és Frances Ferrissnek, akik utat mutattak, bátorítottak, szerettek és vigasztaltak mindvégig. Jobban szeretlek benneteket, semmint szavakkal kifejezhetném.

A NÉGYÓRÁS MUNKAHÉT MÉLTATÁSA

"Éppen ideje volt, hogy ez a könyv megszülessen. Régóta esedékes kiáltványa ez a mobil életformának, Tim Ferriss pedig az eszményi nagykövet. Egetverő siker lesz."

– JACK CANFIELD, az Erőleves a léleknek© társszerzője (több mint százmillió eladott példány)

"A négyórás munkahét vadonatúj megoldás egy ősrégi problémára: vajon hogyan dolgozhatunk úgy, hogy közben éljünk is, és a munkánk ne menjen az életünk rovására? A végtelen lehetőségek világa várja azokat, akik elolvassák ezt a könyvet, és ihletet merítenek belőle!"

– MICHAEL E. GERBER, az E-Myth Worldwide alapítója és elnöke, a világ elsőszámú kisvállalkozás-guruja

"Ez valami egészen új a nap alatt. Melegen ajánlom."

– DR. STEWART D. FRIEDMAN, Jack Welch és a korábbi alelnök, Al Gore tanácsadója munkahelyi/családi ügyekben, a Wharton School (Pennsylvania Egyetem) Munka/Élet Integrációs Programjának igazgatója

"Timothy több életet zsúfolt az ő huszonkilenc évébe, mint Steve Jobs a maga ötvenegyébe."

– TOM FOREMSKI, újságíró és a SiliconValleyWatcher.com kiadója

"Ha a saját feltételeid szerint akarod élni az életed, ez a követendő program számodra."

– MIKE MAPLES, a Motive Communications (első tőzsei bevezetés 260 millió dolláros piaci tőkével) társalapítója, a Tivoli (750 millió dollárért vette meg az IBM) alapító igazgatója

"Tim Ferrissnek köszönhetően több idő jut az életemből utazásra, a családommal való együttlétre és könyvajánlók írására. Káprázatos és rendkívül hasznos mű ez."

– A. J. JACOBS, az Esquire magazin főszerkesztője, A mindentudó szerzője

"Tim nem más, mint Indiana Jones a digitális korszakban. A tanácsát követve jártam már távoli szigeteken szigonyos halászaton, és sieltem Argentína legjobb eldugott lejtőin. Egyszerűen megfogalmazva: tedd, amit Tim mond, és úgy élhetsz, mint Marci Hevesen!"

– ALBERT POPE, a UBS World Headquarters származtatott jövedelmek-szakértője

"Ezt a könyvet elolvasni olyan, mintha hozzácsapnál néhány nullát a jövedelmedhez.

Tim új szintre emeli az életstílusodat – hallgass rá!"

– MICHAEL D. KERLIN, a McKinsey & Company tanácsadója a Bush-Clinton Katrina Alapnál, J. William Fulbright ösztöndíjas tudós

"A félig tudós, félig szerencsevadász Tim Ferriss egy egészen új világ térképét rajzolta meg. Egy ültő helyemben felfaltam ezt a könyvet – még sosem láttam hozzá foghatót."

– CHARLES L. BROCK, a Brock Capital Group elnök-vezérigazgatója; a Scholastic, Inc. korábbi főkönyvelője, operatív igazgatója és általános tanácsadója; valamint a Harvard Law School Association korábbi elnöke

"A kiszervezés többé nem csupán a Fortune 500-as vállalatok kiváltsága. A kis- és közepes méretű cégek, valamint az elfoglalt szakemberek is kiszervezhetik a munkájukat, hogy növeljék a termelékenységüket, és időt szabadítsanak fel fontosabb kötelezettségekre. Itt az ideje, hogy a világ hasznát lássa ennek a forradalomnak!"

– VIVEK KULKARNI, a Brickwork India vezérigazgatója, Bangalore korábbi IT-minisztere; Kulkarnit a "techno-bürokrataként" tartják számon, aki segítette Bangalore-t India IT-célpontjává tenni

"Tim a mester! Én csak tudom. Végigkövettem felemelkedését koldusból királyfivá, és figyeltem, ahogyan küzdősportolóból vállalkozóvá alakul. Tim szanaszét cincálja a hagyományos feltevéseket, míg csak jobb utat nem talál."

– DAN PARTLAND, az American High és a Welcome to the Dollhouse Emmy-díjas producere

"A négyórás munkahét kötelező olvasmány mindazoknak a kalandkedvelő lelkeknek, akik teljes egészében ki akarják élvezni az életüket. Vedd meg és olvasd el, mielőtt még többet feláldoznál belőle!"

– JOHN LUSK, a Microsoft World Headquarters termékmenedzser-csoportvezetője

"Ha most akarod átélni az álmaidat, nem pedig húsz vagy harminc év múlva, vedd meg ezt a könyvet!"

– LAURA RODEN, a Kezdő Vállalkozók Szilikon-völgyi Szövetségének elnöke, a vállalati pénzügyek előadója a San Jose-i Állami Egyetemen

"Ezzel a fajta időgazdálkodással és összpontosítással az élet fontos dolgaira az embereknek tizenötszörte több munkát el kell tudniuk végezni egy átlagos munkahéten."

– TIM DRAPER, a Draper Fisher Jurvetson alapítója, mely olyan innovatív vállalkozásokat finanszíroz, mint például a Hotmail, a Skype és az Overture.com

"Tim megvalósította azt, amiről a legtöbb ember csak álmodik! Nem tudom elhinni, hogy csak úgy kiadja a titkait. Ez a könyv kötelező olvasmány!"

– STEPHEN KEY, vezető feltaláló, a Teddy a Lazer Tag tervezőtemjének tagja, az American Inventor című tévéműsor tanácsadója