

KERNER TIBOR

# AZ ÖT ÉV CSODÁJA

Önszervezési titkok kézikönyve

HOGYAN SZERVEZD MEG ÉLETEDET, HOGY  
60 HÓNAP ALATT MINDEN ÁLMOD VALÓRA VÁLJON

**A könyv megrendelhető:  
06 20 344 7217  
info@kernertraining.hu  
www.KernerTraining.hu**

**Írta: Kerner Tibor**

**Copyright © Kerner Tibor, 2011  
Minden jog fenntartva!**

**Szaklektor:  
dr. Lovas-Fülöp Ágnes**

**Készítette:  
www.konyvmuhely.hu**

**ISBN 978-963-08-2329-6**

# TARTALOMJEGYZÉK

FELVEZETŐ	7
I. TUDÁSALAPÚ TÁRSADALOM	
A Gutenberg-galaxis végnapjai	19
Napszámosok és inkvizítorok	30
Turbózd fel az elméd!	38
Három lépés a szuperhatékony tanuláshoz	42
Non schole, sed vitae discimus	54
Infobusiness: tedd pénzzé a tudásod!	59
II. AZ ÁLMOK VALÓRA VÁLNAK	
Irány Ithaka!	67
A célok tízparancsolata	74
Mégis, kinek az élete?	79
Jolán és Jeromos: célkitűzés a gyakorlatban	85
III. AZ IDŐ URAI	
Papírfecniktől Marcus Aureliusig	107
Az időgazdálkodás 10 alaptörvénye	113
Önmenedzselési kérdőív	124
Hogyan legyél időmilliomos: 21 nyerő stratégia	127
Húsz módszer a halasztgatás leküzdésére	144
IV. HOGYAN ADD EL MAGAD	
Szimpátiától a reciprocitásig: a hatásgyakorlás alapjai	155
Putyilov-gyár és a királyok	162
Karizmatikus jelenlét: felkészülés a tárgyalásra	166
Tárgyalási ABC	170
A tárgyalás lezárása, avagy mindenki nyer!	174

V. ÖNSZABOTÁZS-MESTERKURZUS: A MAGYAROK ÉS AZ EGÉSZSÉG	
Pacal, csülök, pálinka ( <i>egészséges táplálkozás magyar módra</i> )	181
Két végéről a gyertyát ( <i>egészséges életmód magyar módra</i> )	196
VI. CSALÁDI PÉNZÜGYEK	
Szegénységtudat és bőségtudat	209
A pénzgazdálkodás 10 alaptörvénye	220
Pénzügyi varázsszformula 5 lépésben	230
Mire jó egy költségvetés?	237
Egy ágyban az ellenséggel	243
EPILÓGUS	257
IRODALOMJEGYZÉK	265

## FELVEZETŐ

*„A legtöbb ember csendes kétségbeesésben éli az életét.”*

*Henry David Thoreau*

### AZ ARANY BUDDHA

1957-ben egy több száz éves agyagszobrot kellett új helyre költöztetni Bangkok egyik régi, lebontásra ítélt buddhista templomából. A lótuszülésben meditáló Buddhát ábrázoló 3 méteres szobor rendkívüli, 5,5 tonnás súlya miatt speciális darut használtak a szállításhoz. A daru egyik kábele azonban elszakadt, és a fenséges szobor lezuhant, bele az esős évszak miatt óriásira dagadt sárba.

A szállítást végző buddhista szerzetesek megrémültek, mert egy ilyen esemény az új templom avatása előtt rossz ómennek számított. Közben azonban leszállt az est, nem tudtak mit tenni; Buddhának a szabadban kellett éjszakáznia.

Késő éjjel a főbonc – a kolostor vezetője – kiment zseblámpájával megvizsgálni, hogy milyen károkat szenvedett a szobor a baleset miatt. Ahogy belevilágított az egyik repedésbe, agyagtól szokatlan fémes csillogást látott. Másnap alaposabban megvizsgálták a szobrot, és kiderült, hogy nem agyagból készült, az csak a felszínét borítja néhány centis, vékony rétegben. A háromméteres, meditáló Buddha belül színarany.

Amikor megpróbálták kideríteni az Arany Buddha névre keresztelt felbecsülhetetlen értékű alkotás múltját, a következő történet bontakozott ki. A szobrot minden valószínűség szerint a 13. században készítették. Amikor az 1700-as évek közepén az akkori Sziámi Királyság háborúba keveredett a szomszédos Burmával, a szerzetesek agyaggal vonták be, nehogy a burmai megszállók kezére kerüljön a felbecsülhetetlen értékű kincs.

Mivel a harcok során a burmai katonák a templom összes szerzetesét lemészárolták, a szobor titkát több mint 200 évig a felejtés homá-

lya fedte. Ma a Wat Traimit-templomban őrzött műalkotás Bangkok egyik legnagyobb turisztikai nevezetessége. Az Arany Buddha a világ legnagyobb tömör aranyból készült szobra, a Guinness-rekordok könyve szerint értéke – csak az aranyat számítva – mintegy 150 millió dollár. Eszmei értéke felbecsülhetetlen.

A történet gyönyörű emlékeztető mindannyiunk számára, hogy a – sokszor – hétköznapi külső alatt rejlő belső lényegünk elképesztő értékekkel bír, és határtalan fejlődési lehetőségeket nyújt számunkra. A kereszténység ezt úgy fogalmazta meg, hogy Isten a saját képére teremtett minket. Szophoklész így írt ugyanerről: „Sok van, mi csodálatos, de az embernél nincs semmi csodálatosabb.”

Ugyanakkor a választás szabadságával születünk. Mindenki szabadon eldöntheti, hogy akar-e élni azokkal a – szinte – korlátlan lehetőségekkel, amelyekkel a Természet felruházta. Sokakat megtévesztenek az élet felszínének látszólag semmitmondó, szürke hétköznapijai, és azt gondolják, hogy ez a világ *igazi rendje*. A felszíni agyagréteg alatt azonban ott van belül a színarany belső tartalom.

Képességeink kibontakoztatásának útjában a legfőbb akadály az önbizalomhiány. Aki nem hisz magában, az nem mer belevágni új dolgokba, és ezért nem képes kihozni magából a maximumot. Az ilyen ember egész életét a felszínen fogja leélni, a csalóka „biztonság” érzését nyújtó, soha nem változó rutinfeladatok és a szürke hétköznapiok mindent elnyelő mocsarában.

Magyarországon különösen rosszul állunk önbizalom kérdésében. Előző könyvem, a *Sziklaszilárd önbecsülés* teljes egészében ezzel a témával foglalkozik.

Az önbecsülés és az önbizalom nem ugyanaz. Önbecsülésünk abból származik, akik vagyunk: értékes emberek. Önbizalmunk elsődleges forrása pedig az, amit jól csinálunk, amiben kiválóak vagyunk. Magabiztosság tehát létrejöhet külső dolgok eredményeképpen, az önbecsülés magas szintjéhez azonban nem szükségesek külső körülmények: „alanyi jogon jár”.

## A BOLDOGSÁG NYOMÁBAN

*„A bennünk lakó vadállaton ülve lovagolunk át az életen.”*

*Luigi Pirandello*

Mi a következő lépés akkor, ha magas szintű mind az önbecsülésünk, mind pedig az önbizalmunk? Ahhoz, hogy a választ megtaláljuk, először egy másik kérdést kell feltennünk magunknak: mit akarunk az élettől? A legtöbb ember erre úgy válaszolna, hogy boldogságot. Igen, mindenki boldog akar lenni.

Van egy ország a világon, ahol a boldogság mérésére hivatalos mérőszám is létezik. Bhután egy kis ázsiai állam a Himalája lábánál, „beékelődve” Kína és India közé. A bhutániak 1972 óta használják a Bruttó Nemzeti Boldogság (GNH) fogalmát az ország haladásának mérésére. Úgy gondolkodnak, hogy a világszerte használt Bruttó Hazai Termék (GDP) túl egysíkú, csak a gazdaságra fókuszál, az emberek általános jóléte azonban nem mérhető csak pénzügyi mutatókkal.

A boldogság tehát fontos mindenkinek. Tudjuk azonban, hogy ez a fogalom pontosan mit is takar? Ezen a kérdésen nem szoktunk napi szinten elmélkedni, ha azonban kicsit magunkba nézünk, megtaláljuk a válaszokat. Anyagi biztonság, sikerélményt és önmegvalósítást nyújtó munka, kiegyensúlyozott családi kapcsolatok, jó egészség és lelki béke; nagyjából ezek azok az összetevők, amelyek a legtöbb ember számára a boldogságot jelentik.

Hogyan tudjuk mindezt elérni? A kérdés ősidőktől foglalkoztatja az emberiséget; a boldogság témakörének óriási az irodalma. Modern korunkban személyiségfejlesztő (self-help) vagy sikerirodalomnak hívják a témával foglalkozó könyveket, de lényegében ugyanarról van szó: hogyan érhetjük el a boldogságot. Akárhogy is definiáljuk a sikert, elérése nem egyszerű, és egy dolog mindenképpen szükséges hozzá: a hatékony önszervezés.

## A VARÁZSLATOS ÖT ÉV

Még egyszer: ez egy pragmatikus könyv az önszervezésről. Nem több és nem kevesebb. Elindít a helyes irányban; ha elolvasod, képben leszel az alapidolgokat illetően:

- ☞ Tudni fogod, hogy merrefelé tart a világ.
- ☞ Megtanulod hatékonyan menedzselni céljaidat, idődet és anyagi erőforrásaidat.
- ☞ Eszközöket kapsz legfontosabb „terméked”, azaz saját magad eladásához.
- ☞ Megismered a kimagasló egészség és energiaszint alaptörvényeit, amelyekkel a fentieket képes leszel megvalósítani.

Végül essék szó arról is, hogy miért *Az öt év csodája* lett ennek a könyvnek a címe! Létezik egy nagyon érdekes alapelv, amit hívhatunk akár az öt év törvényének is. Ez kimondja, hogy fél évtized szükséges ahhoz, hogy gyökeres fordulat, meghatározó változás következzen be életünk valamely területén.

A modern emberi társadalmak ennek megfelelően 4-5 évenkénti ciklusokban szerveződnek. Néhány példa:

- Parlamenti választásokat 4 évenként tartanak.
- Köztársasági elnököt 5 évenként választanak.
- Olimpiát és labdarúgó-világbajnokságot 4 évenként rendeznek.
- Az egyetemi oktatás jellemzően 5 évig tart.
- A 20. század tervgazdaságait 5 éves tervek működtették.

Régi megfigyelés, hogy 4-5 év elteltével gyökeresen átalakulnak életünk körülményei. Pár év – 1, 2 vagy 3 esztendő – alatt a különbség alig észrevehető, de 4-5 év alatt alapvetőek a változások. És ha amúgy is megtörténnek, miért ne mi irányítsuk őket? Ehhez a kulcsot az önszervezés adja.



---

Bármilyen kedvezőtlenek is MOST a körülményeid, a dolgok állását öt év alatt képes vagy 180 fokban megfordítani. Annyi kell csak ehhez, hogy vedd kézbe az események irányítását. Ez a könyv azt tanítja meg Neked, HOGYAN tedd meg mindezt. Ha megtanulod és alkalmazod az itt leírtakat, a következő öt év alatt el fogod érni álmaid és céljaid jelentős részét! Sok sikert kívánok hozzá!

I. RÉSZ

---

# TUDÁSALAPÚ TÁRSADALOM

## ELSŐ FEJEZET

## A GUTENBERG-GALAXIS VÉGNAPJAI

*„A siker titka, hogy készen álljunk,  
amikor a lehetőség kopogtat.”*

*Benjamin Disraeli*

## JOHANNES GUTENBERG

A világtörténelem 100 legnagyobb hatású személyiségét rangsoroló könyvben – *Száz híres ember a kezdetektől napjainkig* – a szerző, Michael H. Hart a 8. helyen említi Johannes Gutenberget. Előtte a sorrend: Mohamed, Newton, Jézus, Buddha, Konfucius, Szent Pál és Caj Lun (a papír kínai feltalálója).

Tekintélyes névsor. Minek köszönheti egy német ötvösmester, hogy bekerült a valaha élt tíz legfontosabb ember közé, megelőzve Kolumbuszt és Einsteint? A választ mindannyian ismerjük: Gutenberg nevéhez fűződik az utolsó ezer év legnagyobb hatású találmánya, a könyvnyomtatás.

Gutenberg korszakos jelentősége abban áll, hogy a nyomtatás négy alapelemét – papír, nyomdafesték, mozgatható fém betűminta és nyomógép – ő kapcsolta össze először egységes gyártási rendszerre. Az új eljárás lehetővé tette könyvek tömeges és költséghatékony előállítását.

A drága, kézzel másolt kódexek helyett néhány évtized alatt egész Európában elterjedt a relatív olcsón, nagy példányszámban előállítható nyomtatott könyv. Az információáramlás módja ezzel radikálisan átalakult; megoldottá vált a felhalmozott tudás hatékony eljuttatása a tömegekhez. Megszületett a Gutenberg-galaxis.

Európa a Gutenberg előtti ezer évben folyamatosan lemaradásban volt a kínaiak és az arabok mögött. A könyvnyomtatás 1440 körül történt felfedezésével ez szinte egy csapásra megváltozott. Európa nem kis mértékben Gutenbergnek köszönhetően vált az első számú gazdasági hatalommá, 1900-ra pedig – a gyarmatosításnak köszönhetően – a világ urává.

## AZ UTOLSÓ MOHIKÁN

*„Semmi sem annyira fájdalmas az emberi gondolkodás számára, mint  
a mélyreható, hirtelen változás.”*

*Mary Shelley*

Az emberiség írott történelme mintegy 6000 évre tekinthet vissza. A fejlődés egyes fázisait minden jó diák kapásból sorolja. Vadászó-halászó-gyűjtögető életmód után tértek át őseink a földművelő-állattenyésztő életre. Ez utóbbi vezetett el a letelepedéshez, a munkamegosztáshoz, a magántulajdonhoz, az íráshoz, és végső soron a civilizációk kialakulásához.

A folyamathoz sok ezer évre volt szükség. A változások rendkívül lassan zajlottak le; ha valaki beleszületett egy élethelyzetbe, halálakor nagy valószínűséggel ugyanolyan körülmények között élt, legfeljebb az emberek cserélődtek ki körülötte.

Az elmúlt hatezer év nagy részében a mezőgazdasági termelés volt a domináns. A változást a 18. század közepe és a 19. század közepe között lezajlott ipari forradalom hozta el. Létrejöttek az ipari társadalmak, melyek kora az adott országtól függően valamikor a 20. század második felében ért véget.

Jelenleg átmeneti időszakban élünk. Még tart az információra épülő társadalom kora (*information society*), rohamtempóban haladunk azonban a tudásgazdaság felé. Az elmúlt hatezer év mérlege valahogy

így néz ki (a pontos számokat és elnevezéseket illetően ahány tudós, annyi vélemény):

- ⇒ 5700 év – mezőgazdasági társadalom
- ⇒ 200 év – ipari társadalom
- ⇒ 40 év – információs társadalom
- ⇒ ? év – tudásalapú társadalom

A változások tempója elképesztően felgyorsult. Míg korábban hosszú idő állt rendelkezésre az alkalmazkodáshoz, ma csak egy dolog állandó: a változás.

Az én generációm az ipari társadalom korában született, a szolgáltatási szektor robbanásszerű fejlődésének idején nőtt fel, felnőttként átélte az információs kor kezdetét – Commodore 64, ZX Spectrum, IBM XT, AT, emlékszel még? –, és még jóval a nyugdíj előtt át kell programoznia magát a Tudásalapú Társadalom kihívásaira.

Minderről ifjúságom kedvenc könyvének, *Az utolsó mohikánnak* zárószorai jutnak eszembe. Súlyomszem és Csingacsuguk zokogva állnak Unkasz holtteste felett, amikor a bölcs aggastyán, Tamenund emelkedik szólásra:

– Menjetek, delavárok, Manitu haragja még nem csitult le! A sápadtarcúak urai lettek ennek a földnek, s a rézbőrűek napja még nem virradt fel újra. Eleget éltem; hosszú életem reggelén boldognak és erősnek láttam népemet, s mielőtt estém elérkezett volna, *holtan kellett látnom az utolsó mohikánt.*

Nos, azt nem tudjuk, hogy Manitu haragja lecsitult-e már, mindenestre az biztosra vehető, hogy az átállás a Tudásalapú Társadalomra nem fog mindenkinek zökkenőmentesen menni. Ne te legyél az utolsó mohikán!

## A KÖNYVEK „KIHALÁSA”, AVAGY AZ ÚJ DIGITÁLIS VILÁGREND

*„Ha távolabbra láttam, mint mások,  
azért volt, mert óriások vállán álltam.”*

*Isaac Newton*

A világ hírügynökségei 2011 tavaszán kürtölték szét a szenzációt: Örményország március 28-án hosszabb időre leszakadt a globális világhálóról, mert megsérült az országot a külfölddel – Grúzián keresztül – összekötő optikai kábel.

A kalamajkát egy 75 éves grúz nyugdíjas néni okozta, aki színészfémkeresés közben szakította el a vezetéket. A néni kapavágása nyomán csaknem egész Örményországban, és Tbiliszi egy részén is elérhetlenné vált 12 órán keresztül az internet.

Ami a fenti történetben számomra lenyűgöző, hogy érzékletesen mutatja a földművelés évezredeinek utórezgéseit a digitális korban. Van, aki mesterséges intelligenciát fejleszt, és van, aki ezenközben kapával (!) réz után kutat. A változások volumene láthatóan nem mindenkinek nyilvánvaló, pedig a most zajló átmenethez hasonló nagy változás kevés volt az emberiség történetében.

A küszöbönálló új kort mintegy szimbolizálja a közel 600 éves Gutenberg-galaxis fokozatos eltűnése. Ma még – 2011-ben írom e sorokat – rendkívül nehéz ezt elképzelni, hiszen a könyvek ott vannak velünk mindenütt.

A könyvkiadók és -forgalmazók szentül hiszik, hogy a könyv léte az „örök élet meg egy nap” forgatókönyvet fogja követni. Mások másképp vélekednek. A szituáció hasonlít arra, mint amikor ugyanannak a pénzérmének a két oldalát nézi két ember, és mindkettő meg van győződve arról, hogy az egyedüli valóság az, amit ő lát.

Jogos tehát a kérdés: melyek azok az okok, amelyek miatt biztosra vehető, hogy rövidesen búcsút intünk a papíralapú könyvek dominanciájának, és belépünk az új, digitális világba?

II. RÉSZ

---

# AZ ÁLMOK VALÓRA VÁLNAK

## ELSŐ FEJEZET

## IRÁNY ITHAKA!

*„Férfuról szólj nekem, Múzsza, ki sokfele bolygott  
s hosszan hányódott, földülván szentfalu Tróját.”*

*Homérosz: Odüsszeia*

Bárhová is vetődjünk a civilizált világban, Ithaka királyának, Odüsszeusznak a nevét mindenhol ismerik; mindenki olvasta, látta vagy hallotta a történetet. A görögök tíz esztendeig ostromolják hiába Trója városát, melyet végül csellel, egy Odüsszeusz javaslatára készített hatalmas fal segítségével tudnak elfoglalni. Hősünk hazaindul Ithakába, ahová azonban csak tízéves bolyongás és sok viszontagság után érkezik meg hitveséhez, Pénélopéhoz, aki húsz évig hűségesen várt rá.

Homérosz két eposza – az Iliász és az Odüsszeia – 2800 éve íródott, mindazonáltal töretlen népszerűségnek örvend; a könyvesboltokban folyamatosan kapható, az iskolákban tananyag, a filmipar pedig néhány évente újra meg újra feldolgozza. Mi az oka e rendkívüli közkedveltségnek?

Irodalmi értékein és fordulatos cselekményén túl a fő ok a történet örök érvényűsége: a hős hosszú-hosszú küzdelem után végül elnyeri megérdemelt jutalmát. Miért szeretjük annyira a hasonló meséket? Mert ez *nem mese*, ez maga az ÉLET.

Földi pályafutásunk a célokról és az értük folytatott küzdelemről szól. Utunkon számtalan akadállyal találkozunk: ellenséggel (küklöpsz), baráttal (Aiolosz, a Szelek Királya), csábítással (szirének), szenvedélybetegségekkel (lótuszevők), ármánykodással (Kirké), tragédiákkal (Szküllá), katasztrófákkal (Kharübdisz).

Ha kiálljuk a próbákat, az út végén révbe érünk: vár a királyság és a hűséges Pénélopé (opcionálisan Kalüpszó nimfa, vagy a hókarú Nauszikaa, ízléstől és értékrendtől függően).



## MIÉRT VAN SZÜKSÉG CÉLOKRA?

A célok témaköre az egyik legelhanyagoltabb és leginkább félreértett sikerelev. Akik alkalmazzák a célkitűzés technikáit, nem csapnak különösebb hírverést ennek a varázslatos eszköznek. Egyszerűen csak használják, és elkönnyvelik, hogy működik.

Az emberek többsége azonban valamiféle gyerekes dolognak tartja az „álmodozást”. Így érvelnek: „A világot nem tudjuk átalakítani, legfeljebb azzal próbálkozhatunk, hogy erőnkhez mérten alkalmazkodunk hozzá!” Időről időre divathullámok magasba repítenek bizonyos témákat – legutóbb a „*vonzás törvénye*” kapott nagy publicitást –, de idővel az érdeklődés gyorsan alábbhagy, és minden megy tovább a megszokott kerékvágásban.

Megdöbbenéssel tapasztalom, hogy az iskolák a mai napig nem vették fel a tananyagba a célkitűzés módszertanát. Pedig az egész elérne egy 50 oldalas könyvecskében; a terjedelem táblázatokkal és példákkal együtt sem haladná meg a 100 oldalt. Ha egy diák úgy kerülne ki az iskolából, hogy már 18-20-25 évesen tisztában van a célok fontosságával, nem túlzás azt állítani, hogy nagyságrenddel többet tudna „kihozni” az életéből.

Miért olyan fontosak a célok? Azért, mert drámai különbséget jelenthet eredményeinkben, ha pontosan tudjuk, mit akarunk. A Harvardon 1979-ben végeztek egy azóta sokat idézett, reprezentatív felmérést ezzel kapcsolatban. Több mint ezer végzős egyetemistát kérdeztek meg, hogy van-e konkrét elképzelésük, céljuk az egyetem elvégzése utáni évekre.

A következő eredményt kapták:

- 84%-nak semmilyen konkrét célja nem volt („legyen egy jó állásom, aztán majd kialakul”),
- 13%-nak voltak céljai, de nem leírt formában, és
- 3% rendelkezett csupán részletesen meghatározott, konkrét, leírt célokkal.

A felmérés igazán érdekes része ezután következett. Tíz évvel később – 1989-ben – újra megkeresték őket, hogy megtudják, hova jutottak az életben. Azt találták, hogy a célokkal rendelkező 3% jövedelme közel tízszeresen haladta meg a célokkal nem rendelkező 84% keresetét.

Az eredmény bizonyos szempontból egyáltalán nem meglepő. A Pareto-elv már régóta ismert: az emberek 20%-a birtokolja a vagyon 80%-át. Az újdonságot az jelentette, hogy először mutatták ki: mindez szorosan kapcsolódik a célokhoz.

## A SCHWARZENEGGER-SZTORI

Arnold Schwarzenegger élettörténete jól példázza a fentieket. Arnie Ausztriában született, egy Graz melletti kicsiny stájer faluban, Thalban. Gyermekkorában poroszos nevelést kapott, melynek egyetlen célja volt: a gyerekek megtörése és engedelmességre szoktatása. Apja – a helyi rendőrfőnök – rendszeresen szíjjal verte és lelkileg terrorizálta.

A kis Arnoldot azonban nem lehetett megtörni. Született lázadó volt. Amikor fegyelmezni próbálták, csak annyit mondott: „Egy nap úgyis elmegyek innen. Híres leszek és gazdag. Leszek VALAKI!” Lelki szemei előtt mindig ez lebegett. Láta magát mint világhírű sztárt, bár azt még nem tudta, hogy ezt pontosan mivel fogja elérni.

A kiugrási lehetőséget a profi testépítésben találta meg. Kiváló testi adottságait kihasználva hét alkalommal szerezte meg a sportág csúcsát jelentő Mr. Olympia címet. Közben – ígéretéhez híven – otthagytta a fojtogatóan kisztílúnak érzett Ausztriát, és 1968-ban, 21 évesen az Egyesült Államokba költözött.

Mindez azonban nem volt elég az *Osztrák Tölgynek*, ahogy Amerikában becézték. Barátainak folyton arról beszélt, hogy egy nap ő lesz a legnagyobb hollywoodi akciósztár. Legtöbbször kinevették, hiszen

III. RÉSZ

---

# AZ IDŐ URAI

## ELSŐ FEJEZET

## PAPÍRFECNIKTŐL MARCUS AURELIUSIG

*„Szereted az életet?  
Akkor ne tékozz el az idődet,  
mert ebből áll az élet szövete.”  
Benjamin Franklin*

## MI AZ IDŐGAZDÁLKODÁS?

A gazdag ember délidőben lemegy sétálni a tengerpartra. Meglátja ott a szegény halászt, aki a csónakja mellett hever, és békésen pipázva szemlélődik. Megkérdi tőle:

– Mondd, jóember, miért nem vagy ilyen szép időben a tengeren halat fogni?

– A mai napra már elég a zsákmány!

De a gazdag ember csak erősködik:

– Ha mindennap egy kicsivel többet lennél kint, sokkal több halat foghatnál. A több keresetből vehetnél egy motort a csónakodra, és a mélyebb vizekre is eljuthatnál, ahol nyüzsögnek a halak. Egy idő után talán halászhajóra is telne saját legénységgel, akik helyetted dolgoznának és neked termelnék a hasznot. Gazdag ember lehetnél, mint én.

A halász felkönyököl, és érdeklődve kérdezi:

– És az miért lenne jó?

– Azért, mert akkor igazán tudnád élvezni az életet!

– Miért, mit gondolsz, most éppen mit csinálolok?

Ez a kis történet rávilágít arra az alapvető kérdésre, ami a fejlett nyugati civilizációk klasszikus dilemmája: mit kell tennünk, hogyan kell élnünk ahhoz, hogy igazán boldogok lehessünk?

A mindennapokban nem rágódunk folyamatosan ezen; természetesen vesszük, hogy mindig új kihívásokat, feladatokat kell talál-

nunk, amelyek megvalósításán folyamatosan munkálkodunk. Láttuk a célokról szóló előző részben, hogy ez így természetes. Az ember úgy van megalkotva, hogy csak akkor lehet maradéktalanul boldog, ha folyamatosan halad kitűzött céljai irányában.

Tegyük fel, hogy sikerült megtalálni céljaidat! Hiszel bennük, küzdesz értük, és szeretnéd őket minél gyorsabban elérni. Hogy ez valóban sikerüljön, és a rendelkezésre álló időn belül tényleg elérd kitűzött céljaidat, ahhoz az időgazdálkodás jelenti a kulcsot.

## HOGYAN LEHETÜNK HATÉKONYAK?

Az ember, amióta világ a világ, mindig arra vágyott, hogy kevesebb munkával többet teljesítsen. Hogyan lehet ezt elérni? Javítani kell a hatékonyságot.

A porosz uralkodó, II. (Nagy) Frigyes volt talán a valaha élt legergőzöttebb ember ezen a földön. Egyedül irányította Poroszországot 46 évig; nem volt családja, nem voltak barátai, szeretői, tanácsadói, vagy bizalmasai; egyedül kedvenc agaraiban bízott meg. Kizárólag franciául volt hajlandó beszélni, mivel azt tartotta az egyedüli civilizált nyelvnek. Németül csak a kutyáihoz szólt.

Nyáron négykor, télen ötkor kelt, és mindig este tízkor feküdt le. Az államügyeket egyedül tartotta kézben, semmit nem delegált, senkitől nem kért tanácsot. Uralkodása alatt mindig tele volt a kincstár, és Poroszország európai nagyhatalommá emelkedett. Ma is őt tartják – Napóleon mellett – a legokosabb és a legnagyobb munkabírási embernek, aki valaha jelentősebb állam élén állt a történelem során.

Kérdés, hogy ezért mekkora árat fizetett. Hogyan tudunk szervezetek lenni, ha kiegyensúlyozottabb, ugyanakkor hasonlóan eredményes életet akarunk élni, mint Frigyes?

A hatékonyság növelésének főbb módszerei a következők:

### 1. *Hosszabb munkaidő.*

Eredményeink növelésének ez a legkézenfekvőbb eszköze. A leg-

több ember nem is ismer mást: ha több pénzt akar keresni, automatikusan egy másodállás jut az eszébe.

A hátrányok azonban nyilvánvalóak: kevesebb szabadidő, kimerültség és a családi harmónia megbomlása.

2. *Tempósabb munkavégzés.*

Ha keményebben végzünk egy tevékenységet, az ténylegesen növeli hatékonyságunkat, de csak bizonyos határokon belül. Amikor energikusabban és fókuszáltabban végezzük feladatainkat, akár 50%-kal nagyobb teljesítményt is ki tudunk hozni ugyanabból a munkaidőből.

Mi a hátrány? Két dolog: egyrészt nem lehet mindig a maximális fordulatszám „pörögni”, másrészt így legfeljebb duplázni tudjuk csak teljesítményünket, a többszörözés teljesen kizárt. A 800%-os sztahanovista csak a mesében létezik.

3. *Prioritások alkalmazása.*

Ez a technika már a finomabb eszközök közé tartozik. Csodák történnek, ha képesek vagyunk folyamatosan az igazán fontos feladatainkon munkálkodni.

Ha ki tudjuk választani azokat a tevékenységeket, amelyek a legnagyobb mértékben járulnak hozzá eredményeinkhez, akkor ugyanannyi idő alatt nagyságrenddel többet leszünk képesek elvégezni.

4. *Teammunka.*

A csapat óriási előnye, hogy mindenki saját erősségei területén tud tevékenykedni. A csapatban végzett munka valamilyen titokzatos módon nagyságrenddel eredményesebb, mint az egyének munkájának egyszerű összege. Mint a tökéletes harmóniájú házasságokban, ahol  $1 + 1 = 11$ .

5. *Időtöbbszörözés.*

Ez a legkifinomultabb hatékonyságnövelő eszköz. Két alaptípusa létezik:

## MÁSODIK FEJEZET

## AZ IDŐGAZDÁLKODÁS 10 ALAPTÖRVÉNYE

*„Semmi nem ad nagyobb erőt a kezedbe,  
mint ha energiáidat néhány jól  
kiválasztott célterületre fókuszálsz.”  
Nido Qubein*

A „nagy kövek és kis kövek” Stephen Covey talán legnagyobb hatású videoprezentációja. A könyv írásának időpontjában elérhető az interneten is ([youtube.com: Do the Big Rocks First](https://www.youtube.com/watch?v=DotheBigRocksFirst)).

Covey a közönség sorából felkér valakit, hogy az asztalon található különböző méretű köveket és kavicsokat pakolja be egy átlátszó falú edénybe. A művelet azonban sehogy sem akar sikerülni. Ekkor stratégiát váltanak.

A legnagyobb köveket teszik be először, és így tovább, egészen a legkisebb, sóder méretű kavicsokig. És, láss csodát, ami eddig nem jött össze, az most sikerül: az edény tökéletesen elnyel mindent, mert a kis kövecskék tökéletesen kitöltik a nagy kövek közötti réseket.

Van elég idő? A legtöbb ember erre határozott nemmel felel. Covey briliáns „köves” bemutatója tökéletesen illusztrálja azt a tételt, hogy nem az idő kevés, hanem a felhasználása nem hatékony.

A problémát az okozza, hogy ha egyszerűen csak megpróbáljuk „jól beosztani” az időnket, az olyan, mintha egy Boeing-747-est akarnánk építeni, csak mert egyszer már hajtogattunk papírrepülő. Nem fog sikerülni. Ismerni kell a törvényeket.

Az idő saját logikája szerint működik; erre kell először ráéreznünk. Íme, a tíz alapvető törvényszerűség, amelynek megértése nélkül nem képzelhető el hatékony időgazdálkodás:

## IV. RÉSZ

---

# HOGYAN ADD EL MAGAD



## ELSŐ FEJEZET

SZIMPÁTIÁTÓL A RECIPROCITÁSIG:  
A HATÁSGYAKORLÁS ALAPJAI

*„Gondold végig, hogy milyen nehéz megváltoztatnod  
saját magadat, és megérted, hogy milyen kicsi az  
esélye annak, hogy megváltoztass másokat.”*

*Jacob Morton Braude*

## AZ IGAZI TREBITSCH

A világtörténelem egyik elképesztő figurája, Trebitsch-Lincoln Ignác volt valószínűleg a legtehetségesebb üzletkötő, aki valaha született ezen a földgolyón. Alakja Rejtő Jenőt is megihlette; róla mintázta egyik hőstét, Buzgó Mócsingot (aki, mint tudjuk a *Pizskos Fred*, a kapitányból, nem más, mint az igazi Trebitsch).

A kis Trebitsch Ignác egy gazdag gabonakereskedő harmadik gyermekeként látta meg a napvilágot Pakson, 1879-ben. Jó nevelést kapott; mire nagykorúvá vált, már három nyelven beszélt folyékonyan. Első nagyobb külföldi útjára 1897-ben indult, és ezt követően közel fél évszázadig megállás nélkül járta a világot, örültebbnél örültebb kalandokat átélve.

Néhány ezek közül fiatal éveiből: Hamburgban megkeresztelik, Montrealban elvégzi a McGill Egyetem teológiai karát, anglikán lelkészé szentelik, csatlakozik az angol titkosszolgálatához, bejut az angol képviselőházba, elnyeri Churchill támogatását, megismerkedik Lloyd George későbbi miniszterelnökkel, Ploiesti mellett olajkutakat vásárol, és a német titkosszolgálatba is belép (most már kettős kém).

Ezt követően a brit hadügyminisztérium alkalmazza, majd okirathamisítás miatt ül 3 évet. Rövid ideig együttműködik a francia titkosszolgálattal is (hármaském). Az első világháború után Németország-

ban Ludendorff tábornoknak dolgozik, ilyen minőségben kerül kapcsolatba II. Vilmos excsászárral és Adolf Hitlerrel.

Amikor Európában és Amerikában (ott az FBI elődjével, a BOI-vel üzletel) nemkívánatos személynek nyilvánítják, Kínába megy, Sanghajban a Kuomintang hírszerzője lesz, és megszervezi az utolsó kínai császár, Pu Ji kimenekítését a háborús övezetből Tiencsinbe. Életének utolsó éveiben buddhista szerzetesként él egy Peking melletti kolostorban; temetésén több százezer ember kíséri utolsó útjára.

Trebitch-Lincoln a brit miniszterelnöktől a kínai császárig mindenkit képes volt az ujja köré csavarni. Mi volt a titka, hogyan volt képes „eladni” magát szinte minden szituációban? Bernard Wasserstein, aki megírta a kalandor életrajzát, a következőt mondta róla: „Trebitch-Lincoln kifinomult meggyőzőstechnikával, jó nyelvérzékkel és kommunikációs készséggel megáldott zseni volt.” Hozzátehetjük: és olyan ember, aki elveszítette ezt a nem mindennapi tehetséget.

## A SZAKMAI TUDÁS NEM ELÉG

Egyetemi éveim alatt szinte minden tantárgy szakmai ismeretek átadására koncentrált. Ha megkérdeztem volna a professzorokat – akkor persze ilyen még csak eszembe sem jutott –, hogy mikor fogunk végre arról tanulni, hogy magunkat hogyan adjuk el, egészen biztosan örültnek néztek volna. Tanuld meg az anyagszerkezetant, a mechanikát, meg a többit, vizsgázz le, szerezz egy jó állást, és „kalap”!

Az első részben a téma oktatási vonatkozásait már alaposan körbejártuk. Most arról az ismeretanyagról lesz szó, ami véleményem szerint a leginkább hiányzik a tantárgyak közül az oktatás minden szintjén: önmagunk „eladásáról”.

Kérdezheted, egyáltalán hol van erre szükség? A válasz az, hogy mindenhol. Nem elég, ha jó vagy szakmailag, képesnek kell lenned arra, hogy erről másokat is meggyőzz!

Nemcsak munkahelyi szituációban fontos „önmagunk eladása”, hanem az élet szinte minden területén, annak érdekében, hogy...

- ☞ Vizsgán a legjobb benyomást tegyük a vizsgáztatóra.
- ☞ Állásinterjúkn meggyőzzük a döntéshozót, hogy mi vagyunk a legalkalmasabb jelöltek.
- ☞ Munkahelyi főnökünknel fizetésemelést érjünk el.
- ☞ Meghódítsuk a „NAGY Ő”-t.
- ☞ Férjünkkel/feleségünkkel elfogadtassuk elképzeléseinket.
- ☞ Tárgyalások során érvényesítsük az általunk preferált árat, javaslatot, megoldást.
- ☞ Bármely szituációban megkedveltessük magunkat az emberekkel.

A sort még hosszan lehetne folytatni, de ennyiből is jól látható, hogy kulcsképeségről van szó. A jó hír, hogy semmit nem kell kitalálnunk. Freudtól a PR atyján, Edward Bernaysen át a marketinges „guru” Philip Kotlerig sokan dolgoztak a befolyásolás pszichológiájának elméleti és gyakorlati megalapozásán.

Nekünk „csak” alkalmazni kell a mások által kitalált módszereket. A következőkben áttekintjük, hogy milyen elveket és technikákat érdemes elsajátítani a számunkra legfontosabb árucikk, saját magunk „értékesítéséhez”.

## A HATÁSGYAKORLÁS ALAPTÖRVÉNYEI

Vannak, akik szinte varázslatos képességekkel rendelkeznek a többi emberre gyakorolt befolyás szempontjából. Itt is igaz azonban, mint sok más területen, hogy a született profi hatásgyakorlók gyakran nem képesek továbbadni, vagy akár csak elmagyarázni képességeik titkát másoknak.

Szerencsére vannak, akik kutatják a témát, és tapasztalataikat közkinccsé teszik. A terület egyik legnagyobb szakértője, Robert B.

Cialdini, amerikai szociálpszichológus. Összefoglaló munkájában, a *Hatás* című könyvben a hatásgyakorlás hat legfontosabb alapelvét írja le. Ezek a következők:

### 1. *A Szimpátia törvénye*

Akik kedvelnek bennünket, azokra jobban hatással tudunk lenni. Az emberek azokat választják döntési helyzetben, akik szimpatikusak nekik. Az így meghozott döntéseikhez keresnek – és találnak – később racionális érveket.

A szimpátia törvényének két gyakorlati alkalmazása:

✓ *Add tudtára a másik embernek, hogy kedveled!*

Ha valakivel gyorsan el akarod fogadtatni magad, akkor add tudtára, hogy szimpatikus neked!

Az őszinte dicséret általában célravezető, de csak akkor dicsérj, ha tényleg úgy is gondold! Ha valaki „kiszúrja”, hogy hízelegsz neki, pont az ellenkező hatást fogod elérni.

✓ *Találj közös pontokat!*

Ha kiderül bármilyen hasonlóság kettőtök között – iskola, születési hely, foglalkozás, sport, bármi –, akkor nagyobb esélyed van, hogy megkedveljenek. Azokhoz vonzódunk, akik hasonlóak hozzánk.

### 2. *A Szakértelem törvénye*

Ha szakértőnek tekintenek egy bizonyos területen, akkor nagyobb lesz a befolyásod. Mindennapjainkban sokszor kényszerülünk döntéseket hozni olyan témákban, amelyekben nincsen elegendő ismeretünk. Megszokott stratégia ilyenkor kikérni és elfogadni a terület szakértőinek véleményét.

Alkalmazás a gyakorlatban:

✓ *Érd el, hogy szakértőnek tekintsenek!*

Ha sikeres vagy egy területen, esetleg könyvet is írtál róla, akkor egyértelműen elfogadnak szaktekintélyként. Létezik azon-

ban egy egyszerűbb és gyorsabb módszer is: ha mások úgy beszélnek rólad, és úgy mutatnak be, mint szakértőt, az emberek többsége ezt habozás nélkül elfogadja.

✓ *Nézzél ki szakértőnek!*

Ha azt akarod például, hogy üzletembernek tekintsenek, öltözz úgy, mint egy üzletember! A szakértelem kívülről nem nyilvánvaló, külső jeleknek is kell mutatnia, hogy az vagy.

3. *A Hiány törvénye*

Ez a törvény kimondja, hogy minél kevesebb van valamiből, annál kívánatosabb. Úgy vagyunk megalkotva, hogy minél kevésbé elérhető valami, annál jobban vágyunk rá.

A Cecil Rhodes által 1888-ban alapított dél-afrikai De Beers cég több mint egy évszázadig uralta a világ gyémántpiacát. A gyémánt árát a tulajdonos Oppenheimer család mesterségesen manipulálva tartotta magasán.

A kínálatot mindig éppen annyira csökkentették, hogy a kereslet azt meghaladja, így az árak az egekbe szökjenek. Gyémántból valóban kevés van, de nem *annyira* kevés, ami a csillagászati árakat indokoltá tenné. Az árak a mostani töredékére zuhannának, ha az összes tartalékot egyszerre a piacra dobnák. De nem dobják.

Gyakorlati alkalmazás:

✓ *Törekezd arra, hogy egyedi legyél!*

Ha sokan foglalkoznak azzal, amit te csinálsz, a kereslet és kínálat törvénye miatt csak alacsony áron – vagy egyáltalán nem – tudod magad értékesíteni. Amennyiben azonban különleges dolgokhoz értesz, „értéked” emelkedni fog.

Legyél nélkülözhetetlen! Rendelkezz kizárólagos információkkal, amelyek máshonnan nem szerezhetők be! Ha terméket vagy szolgáltatást adsz el, legyen valamilyen különleges termékélőnyöd, például a „csak most” típusú egyszeri lehetőség!

V. RÉSZ

---

**ÖNSZABOTÁZS-MESTERKURZUS:  
A MAGYAROK ÉS AZ EGÉSZSÉG**

## ELSŐ FEJEZET

PACAL, CSÜLÖK, PÁLINKA  
(EGÉSZSÉGES TÁPLÁLKOZÁS MAGYAR MÓDRA)

*„Az ember az egyedüli élőlény, amelyik elég okos ahhoz,  
hogy olyan betegségeket gyógyítson,  
amelyeket a saját ostobasága okozott.”*  
Anonymus

## KIZÁRÓLAG A LÉNYEGET!

Céljainkat ebben a földi létben kizárólag fizikai testünkkel tudjuk megvalósítani. Hogy mi volt születésünk előtt, és mi lesz halálunk után, arról lehet – és kell is – elmélkedni, ez azonban nem változtat azon a tényen, hogy itt, a földön csak egészséges testtel tudunk létezni. Aki beteg, annak nincsen elég energiája és nem tud teljes életet élni.

A felvezetőben már említettem, hogy az egészség témaköre problematikus területnek számít az alábbiak miatt:

- ☹ *Ahány ember, annyi vélemény*  
Nincs még egy terület – a focin kívül –, amihez ennyien „értenének”. Legyen szó a kávéról, a vitaminokról, a tejről, a fűszerekről vagy a nátha kezeléséről, mindenkinek megvan a „tuti” véleménye.
- ☹ *Az egészségügy a betegségről szól*  
Nyelvünk csak az orvos-beteg szókapcsolatot ismeri. Bármely más szolgáltatásnál ügyfelekről beszélünk, az egészségügyben – ami szintén szolgáltatás – azonban betegekről. Orvoshoz csak „beteg” megy, akit meg kell gyógyítani. A megelőzés szóba sem kerül.
- ☹ *A pácienseket az orvosok nem tekintik partnernek*  
A magyar orvosok többsége bizonyos felsőbbrendűségi érzéssel tekint a többi emberre. Megszokták, hogy a panaszok felsorolása

után komor arccal latin szavakat kell írni a vizsgálati lapra, és néhány recept átadása után elég annyit mondani: „Ezeket szedje be, és egy hét múlva jöjjön vissza!” Már csak az hiányzik: „Ennyi volt. Leléphet!”

Civilizált országokban ez másképpen van. Egy német vagy egy svéd orvos elmagyarázza a betegség lényegét, felvázolja a lehetséges megoldásokat, és aztán a pácienssel közösen megkeresik az optimális megoldást. Körülbelül kétnemzedéknyi a lemaradás, nagyjából annyi, ahány éve az ingyenes egészségügy valóságtól elrugaszkodott kommunista utópiája megszületett.

⊖ *Túl elméletiek és általánosak az egészségről szóló könyvek*

Bár az elmúlt 2-3 évben javult a helyzet, még mindig fennáll, hogy a boltokban kapható, egészségről és életmódról szóló könyvek között csak néhány az, amelyik magas színvonalú ÉS laikus számára is közérthető.

Rengeteg jó könyv van az egészséges életről, ahogyan azonban a felvezetőben is említettem, legtöbbjük túlbonyolítja a témát. A hétköznapi felhasználó a lényegét akarja tudni: „Mit kell tennem, hogy egészséges maradjak?” Nem érdeklik hosszú eszmefuttatások; rövid, célratörő, ugyanakkor magas szakmai színvonalú, egyszerű nyelven írt könyveket akar olvasni.

Az egészségről szóló rész ennek szellemében íródott. Rövidségéhez képest a többi résszel összehasonlítva aránytalanul sok könyvet, hanganyagot és cikket olvastam el, hallgattam meg és tanulmányoztam át, hogy ez a pár oldal megszülethessen.

A végeredményt természetesen orvos lektorálta, hogy szakmai tévedések ne legyenek benne, a szándékomat azonban ez nem módosította: legyen rövid, célratörő, szakzsargon elkerülő és a mindennapokban azonnal alkalmazható az információ. Vágjunk is bele!



Az egészséges élet két összetevője:

1. Egészséges táplálkozás.
2. Egészséges életmód.

Ebben a fejezetben először az egészséges táplálkozás kérdéskörét fogjuk megvizsgálni.

## EGÉSZSÉGES SZUPERÉTELEK

*„Nem azért vagyok vegetáriánus,  
mert szeretem az állatokat,  
hanem mert utálok a növényeket.”  
Anonymus*

A legelső kérdés, amit meg kell válaszolnunk, hogy milyen legyen az étrendünk. Kezdjük tehát ezzel! A tudomány jelenlegi – 2011 – állása szerint az alábbi ételek tekinthetők minden vitán felül állóan egészségesnek:

### ☺ *Friss gyümölcs*

Anyukád is mondta, hogy egyél sok almát. Igaza volt. Annyi változott csak, hogy kimutathatóan lecsökkent a gyümölcsök és a zöldségek vitamintartalma, ezért többet kell belőlük fogyasztani.

Mínél frissebb egy gyümölcs, annál értékeesebb. Akkor a legjobb, ha most szedték le a fáról, mert vitamintartalma még 100%-os.

### ☺ *Zöldség*

Ha sok zöldséget eszel, egyszerűen nem tudsz hibázni. Relatív alacsony az energiatartalma – nem hizlal –, és a legtöbb zöldségben rengeteg a rost, ami rendben tartja az emésztést.

### ☺ *Teljes kiőrlésű gabonából készült pékáru és gabonapehely*

A modern ember étkezésében a sok örület közül az egyik a fehér kenyér imádata. Miért jelent ez problémát? Azért, mert a fehér ke-

VI. RÉSZ

---

# CSALÁDI PÉNZÜGYEK

## ELSŐ FEJEZET

## SZEGÉNYSÉGTUDAT ÉS BŐSÉGTUDAT

*„A gazdagság jobb, mint a szegénység,  
már csak pénzügyi szempontból is.”*

*Woody Allen*

## MIÉRT TANULJUNK MEG BÁNNI A PÉNZZEL?

Érdekes jelenségnek lehetünk tanúi, ha „money management” (pénzkezelés, pénzgazdálkodás) témakörben keresünk könyveket a magyar könyvesboltokban. Egyszerűen *nincsenek*.

Megtaláljuk helyette az egész végtelenített Kiyosaki-univerzumot, illetve szép számban üzleti vállalkozásról, befektetésről, ingatlanról szóló kiadványokat.

A három legnagyobb magyar könyváruház – libri.hu, bookline.hu és alexandra.hu – kínálatában keresgélve még ilyen *kategóriát* sem találunk. Van: pénzügy (ezalatt számvitelt értenek és a kapcsolódó területeket), gazdaság, értékesítés, üzlet, vállalkozás, befektetés és marketing. Mindennapi pénzkezelésről semmi.

Nem véletlen emiatt, hogy ennek a résznek az irodalomjegyzéke csaknem kizárólag angol nyelvű könyvekből áll. Kicsit még abban is bizonytalan voltam, hogy pontosan mi legyen a „money management” magyar megfelelője. Hosszas hezitálás után maradt a „családi pénzügyek”.

Mi lehet az oka a fentieknek? Hiszen ezeket a könyveket már megírták; ha az Amazonon kezdünk keresni, a „money management” szóösszetétel több mint 11 ezer találatot fog felhozni. Miért van az, hogy – mintegy a fentiek ellenpontozásaként – ezotériával és spirituális témákkal foglalkozó könyvekkel viszont Dunát lehet rekeszteni?

A válasz keresését ráhagyom a szociológusokra. Azért nekem is megvan a saját verzióm az okokat illetően: ilyenek vagyunk. A *magyar lélek* ki nem állhatja a pragmatikus dolgokat. Bezzeg ha valami jó kis csavaros, kreatív dolog kerül szóba, akkor mindenkinek felcsillan a szeme! A piszkos pénzügyeket hagyjuk meg a szatócsoknak, a kufároknak és a kupeceknek.

A nemzetek közötti különbség a pénzzel kapcsolatos szavakban is szembeötlő. Míg a német megszolgálja (*verdienen*), az angol kiérdemli (*earn*), az amerikai megcsinálja (*make*) a pénzt, addig mit tesz a magyar? Pénzt keres. Sajnos nem mindig talál.

Jelenleg – 2011 – a magyar átlagfizetés bruttó 211 ezer forint, amiből mintegy 140 ezer marad adózás után. Mire elég egyáltalán ez a pénz?

Az Egyesült Államokban a szegénységi küszöb havi 900 dollár – az amerikaiak 14%-a él ez alatt –, ami a jelenlegi árfolyamon mintegy 170 ezer forint. A kedvező adózás miatt ebből ugyanúgy 140 ezer forint, illetve ennek megfelelő dollár marad. Nálunk ez az átlag, ott ez a nyomorszint.

A különbség még akkor is sokkoló, ha figyelembe vesszük, hogy a kedvezőbb árak miatt vásárlóerő-paritáson számolva – magyarul: ha kimész a piacra – ez az összeg nálunk valamivel többet ér. A nyugdíjasokat ez azonban nem valószínű, hogy vigasztalja. Jelenleg az öregeségi átlagnyugdíj összege 88 ezer forint, amiből a megélhetés Harry Potter-típusú varázslótanonci ismereteket feltételez, amennyiben valakinek nincsen jövedelme más forrásból.

A jövedelemkülönbségek ismeretében még meglepőbb az adat, amit Thomas J. Stanley közöl *The Millionaire Next Door* (A szomszéd milliomos) című – magyarul szintén nem elérhető – alapkönyvében. Stanley és szerzőtársa, William D. Danko két évtizedet töltött amerikai milliomosok – kint pontosan mérhető, hogy ki számít annak – életének és szokásainak tanulmányozásával. Eredményeiket több könyvben tették közre, melyek közül a legelső a fent említett munka.

Megvizsgálták többek között azt is, hogy a milliomosok milyen származásúak, vagyis őseik melyik országból vándoroltak be Amerikába annak idején. A kapott százalékokat ezután összehasonlították azzal a százalékaránnyal, amit az adott etnikai csoport a teljes népességen belül képvisel. Az így kapott szorzószám megadja, hogy a nagy amerikai átlaghoz képest hány-szoros valószínűséggel lesz valaki milliomos, ha egy adott országból származik.

A kialakult sorrend a következő:

1. Orosz
2. Skót
3. Magyar
4. Angol
5. Holland
6. Francia
7. Ír
8. Olasz
9. Német
10. Indián (bennszülött)

Legnagyobb eséllyel tehát az orosz származású bevándorlók – illetve az ő leszármazottaik – válnak Amerikában milliomossá. A magyarok harmadik helye több mint biztató. Azt jelenti, hogy van bennünk valami, ami itthoni körülmények között „nem tud kijönni”. Amikor azonban a megfelelő feltételek közé kerül egy magyar, akkor szárnyalni kezd. Egyértelmű tehát a feladat: ezeket a körülményeket itthon is meg kell teremteni!

## 20. SZÁZADI „SIKERFORMULA”

Nem tudom, hogy neked otthon mit tanítottak az ÉLET működéséről, de arra kristálytisztán emlékszem, hogy nekem mit. Tökéletes volt a megegyezés a szüleim és a tanáraink között arra vonatkozólag, hogy mi a siker titka az életben.

A kulcs – mondta mindenki – az iskolázottságban rejlik. Ha megvan a megfelelő papírod – értsd: végzettséged, ideális esetben diplomád –, akkor könnyedén tudsz majd találni magadnak egy jól fizető, biztos állást. Ha ott keményen dolgozol sok-sok éven keresztül, sikert sikerre fogsz halmozni, az út végén pedig ott vár a jól megérdemelt pihenés: a nyugdíj.

A magam részéről én ezt teljesen komolyan elfogadtam; életem első 25 évében fel sem merült bennem, hogy esetleg lehetne másképpen is élni. A MESTERTERVNEK megfelelően belevetettem magamat a tanulásba, és az évek során kemény munkával sikerült három egyetemi diplomát, valamint két nyelvvizsgát szerezni. Terv túlteljesítve.

A beígért „Kánaán” azonban csak nem akart eljönni. Folyamatosan pénzgondjaim voltak, emberi konfliktusok, önbecsülés problémák, érzelmi hullámvölgyek, önpusztító életmód, és még sorolhatnám. Egyre inkább úgy tűnt, hogy az iskolázottság nem jelent mindenre megoldást.

Ma már nyilvánvaló, hogy nem is jelenthet. Ahogy már a Tudásalapú Társadalomról szóló részben is említettem, a jelenlegi iskolák nem képesek hatékonyan felkészíteni a „valós” életben történő eredményes helytállásra. Ez a pénzkezeléssel sincs másként. Ha jók akarunk lenni pénzügyeink menedzselésében, akkor ezt is ki kell tanulni, mint bármilyen más szakmát.

El kell sajátítanunk a hatékony vagyonteremtés és pénzkezelés technikáit. A végső cél az anyagi függetlenség elérése, amikor

- semmit nem teszünk CSAK a pénzért, és
- semmiről nem kell lemondanunk CSAK AZÉRT, mert nincsen pénzünk.

Iskolában nem tanítják ezeket az alapelveket, magunknak kell ezt a tananyagot elsajátítanunk.

## A PÉNZ ALAPTÖRVÉNYEI: A NAGY HETES

Annak érdekében, hogy a megfelelő gondolati hullámsávra kerülj, először nézzük át a hét alapelvet! Amennyiben ezek közül valamelyik nem teljesen világos, vagy nem értesz vele egyet, azt javaslom, állj le az olvasással!

Ebben az esetben ugyanis megtaláltad a problémát. Legelőször ezt a területet járd körül, tájékozódj, beszélj vagyonos emberekkel, olvass könyveket, mert pénzügyeidben ott van a „kutya elásva”!

### ✓ **A gazdagság törvényei több ezer év óta ismertek**

Nem valami titokról van tehát szó, hanem olyan alapelvekről, amelyek évezredek óta ismertek az emberiség előtt. A modern korban többek között Napoleon Hill tett nagyon sokat azért, hogy a „tömegek” is megismerjék ezeket az összefüggéseket.

Ha tudod, hogy rendelkezésre áll a tudás – megvan *valahol*, csak fel kell kutatni –, akkor nyert ügyed van. Fel kell gyúrni az ingujjat, és meg kell tanulni, ennyi az egész. Van, akinek ez könnyebben megy, van, akinek először ki kell tanulnia berögzült, rossz gondolkodásmódjából. Egy biztos azonban, mindenki képes a gazdagság törvényeit megtanulni és alkalmazni. Csak rajtunk áll.

### ✓ **A Bőség Univerzumában élünk**

Ahogy azt Wallace D. Wattles gyönyörűen kifejti a *Gazdagság bölcsessége (The Science of Getting Rich)* című munkájában: az egyen gazdagodása előtt nincsen felső korlát. Az ő fogalmazásában az egész univerzumot áthatja egy bizonyos „gondolkodó anyag”, amelybe az emberi képzelet mintákat „vág”. Ezek a minták azután a fizikai valóságban materializálódnak. Mivel a képzeletnek semmi nem szab határt, a gazdagságra ugyanez érvényes.

Napoleon Hill a 20. század első két évtizedében több mint 500 ismert amerikai milliommossal készített interjút. Ez alapján írta meg – sokkal gyakorlatiasabban, mint Wattles – a *Gondolkozz és gazdagodj!* (*Think and Grow Rich*) című híres könyvét, amelyben részletesen kifejti a pénzszerzés 17 alapelvét.

Hill a gazdagságot és a szegénységet ugyanazon folyó két ellentétes irányú áramlataként írja le. A sodrás iszonyatos erővel repíti a folyó egyik oldalán a „szerencséseket” a jólét és a gazdagság felé.

A másik oldalon azonban ugyanilyen száguldó tempóban sodródnak a nyomor és a szegénység felé azok, akik képtelenek magukat kivonni az áramlat mindent magába szívó hatása alól. Mi határozza meg, hogy ki melyik oldalra kerül? Egyes-egyedül az adott személy gondolkodásmódja.

A Föld népessége 1800 körül érte az 1 milliárd főt, 2000-ben pedig már 6 milliárd lakos népesítette be a bolygót. Az említett 200 éves periódus alatt a világban az egy főre jutó GDP mintegy tízszeresére nőtt.

Az emberiség gazdasági teljesítménye mintegy hatvanszorosára emelkedett, az összvágyon pedig számokban szinte nem is mérhetően gyarapodott. Nem véletlenül hívják a fejlett országokat jóléti társadalmaknak; ma ezekben az államokban az átlagpolgár is a 200 évvel ezelőtti arisztokraták életszínvonalát tudhatja magáénak.

Hangozzék ez bármilyen kegyetlenül, ha nincsen pénzed, az csak a TE hibád. A világban bőséggel található pénz, csak tudni kell, hogyan lehet megszerezni. Az egyik ember tudja, a másik nem. A szegénységtudat és a bőségtudat közötti különbséget az 5. táblázat szemlélteti.



## IRODALOMJEGYZÉK

## TUDÁSALAPÚ TÁRSADALOM

- 33 híres bölcséleti mű. *Móra Ferenc Könyvkiadó, 1995.*
- Alvin Toffler: Future Shock. Bantam Book, 1970.*
- Balázs Sándor szerk.: Platónról-Steinerig. Eszterházy Károly Tanárképző Főiskola, 1996.*
- Bill Lucas: Power Up Your Mind: Learn Faster, Work Smarter. Nicolas Brealey Publishing, 2002.*
- Chris Frith: Making Up the Mind. How the Brain Creates our Mental World. Blackwell Publishing, 2007.*
- Colin Rose: Accelerated Learning. Nightingale-Conant, 1995.*
- Dan Poynter: Self-Publishing Manual. Kindle eBook, 2009.*
- Daniel G. Amen, M. D.: Change Your Brain, Change Your Life. Random House, 1999.*
- Daniel Goleman: Érzelmi intelligencia. Háttér Kiadó, 2008.*
- Erdődy János: Így élt Gutenberg. Móra Ferenc Könyvkiadó, 1973.*
- F. A. Hayek: The Road to Serfdom. Routledge, 2001.*
- Fred Gleck: Publishing for Maximum Profit. Kindle eBook, 2008.*
- Fred Gleck: Selling Information. Kindle eBook, 2009.*
- Gini Graham Scott, Ph.D.: 30 Days to a More Powerful Memory. AMACOM, 2007.*
- Gordon Dryden: A tanulás forradalma I–II. Bagolyvár Könyvkiadó, 2005.*
- Henry Hazlitt: Economics in One Lesson. Random House, 1979.*
- Howard Gardner: Frames of Mind. HarperCollins, 1993.*
- Kathryn C. Wetzel, Ph.D. and Kathleen M. Harmeyer, M. S.: Mind Games. The Aging Brain and How to Keep it Healthy. Delmar/Thomson Learning, 2000.*
- Marcus Aurelius: Elmélkedések. Kossuth, 1996.*
- Michael H. Hart: 100 híres ember a kezdetektől napjainkig. Magyar Könyvklub, 1994.*

- Milton Friedman and Rose Friedman:** *Free to Choose. Harcourt Brace Jovanovich, 1980.*
- Reader's Digest válogatás:** *A lélek és az értelem ABC-je. Reader's Digest, 1997.*
- Robert W. Lucas:** *The Creative Training Idea Book. AMACOM, 2003.*
- Samuel Smiles:** *Self-Help. National and Individual. eBook, 2005.*
- Thomas S. Kuhn:** *A tudományos forradalmak szerkezete. Osiris Kiadó, 2000.*
- Tim Sparrow:** *Applied Emotional Intelligence. Wiley Publishing, 2006.*
- Tina Constant:** *Teach Yourself Speed Reading. McGraw-Hill, 2003.*
- Tom Monahan:** *The Do-It-Yourself Lobotomy. John Wiley & Sons, 2002.*
- Tony Buzan:** *Use Your Head. Guild Publishing, 1979.*
- Tony Buzan:** *Use Your Memory. Book Club Associates, 1986.*

## AZ ÁLMOK VALÓRA VÁLNAK

- Andersen legszebb meséi. Móra Ferenc Könyvkiadó, 1983.**
- Anthony Robbins:** *Ébreszd fel a benned szunnyadó óriást. Bioenergetic Kiadó, 2008.*
- Anthony Robbins:** *Határtalan siker. Bioenergetic Kiadó, 2008.*
- Brian MacArthur szerk.:** *A XX. század nagy beszédei. Agave Kiadó, 2006.*
- Brian Tracy:** *Create Your Own Future. Wiley Publishing, 2002.*
- Brian Tracy:** *Maximális teljesítmény. Bagolyvár Könyvkiadó, 1999.*
- Brian Tracy:** *Repülési terv. Bagolyvár Könyvkiadó, 2009.*
- Brian Tracy:** *The 100 Absolutely Unbreakable Laws of Business Success. eBook, 2003.*
- Brian Tracy:** *Töréspont. Bagolyvár Könyvkiadó, 2009.*
- Brian Tracy's Success Mastery Academy. eBook, 2007.**
- Csíkszentmihályi Mihály:** *Flow – Az áramlat. Akadémiai Kiadó, 2010.*
- Dale Carnegie:** *Sikerkalauz 2. Ne aggódj, tanulj meg élni! Minerva, 1991.*

- Stephan Schiffman:** 25 szokás, ami üzletkötőket kiemelkedően sikeressé tesz. *Bagolyvár Könyvkiadó, 1997.*
- Suzanne Bates:** Speak Like a CEO. *McGraw-Hill, 2005.*
- Wolf Gábor:** Kisvállalati Marketing Biblia. *Pongor Publishing, 2010.*
- Zig Ziglar:** Az eladás művészete. *Network TwentyOne, 1996.*
- Zig Ziglar:** Eladás 101. *Bagolyvár Könyvkiadó, 2005.*

## ÖNSZABOTÁZS-MESTERKURZUS

- Al Sears, M.D.:** 12 Secrets to Virility. *Wellness Research & Consulting, 2006.*
- Alan L. Rubin, M.D.:** High Blood Pressure for Dummies. *Wiley Publishing, 2007.*
- Brent Agin, M.D.:** Healthy Aging for Dummies. *Wiley Publishing, 2008.*
- Brent Agin, M.D.:** Superfoods for Dummies. *Wiley Publishing, 2009.*
- Carol Ann Rinzler:** Controlling Cholesterol for Dummies. *Wiley Publishing, 2008.*
- Carol Ann Rinzler:** Nutrition for Dummies. *Wiley Publishing, 2006.*
- Elizabeth Lipski, Ph.D.:** Digestive Wellness. *McGraw-Hill, 2005.*
- Emil Coué:** Elméd gyógyító hatalma. *Édition Hongroise, 1993.*
- Frank Sepe:** The Truth. The Only Fitness Book You'll Ever Need. *Hay House, 2003.*
- Harlan M. Krumholz, M.D.:** The Expert Guide to Beating Heart Disease. *HarperCollins, 2005.*
- Jack Challem:** Feed Your Genes Right. *John Wiley & Sons, 2005.*
- John Basedow:** Fitness Made Simple. *McGraw-Hill, 2008.*
- John E. Morley, M.D. & Sheri R. Colberg, Ph.D.:** The Science of Staying Young. *McGraw-Hill, 2008.*
- Lance Armstrong:** Bicikli életre-halálra. *Alexandra Kiadó, 2008.*
- Lynn Dannheisser and Jerry Rosenbaum, M.D.:** What's Wrong with Me? The Frustrated Patient's Guide to Getting an Accurate Diagnosis. *McGraw-Hill, 2005.*

- Mackie Shilstone:** *The Fat-Burning Bible. John Wiley & Sons, 2005.*
- Mark Hyman, M.D.:** *The Ultrametabolism Guide. eBook, 2006.*
- Mark Ukra:** *The Ultimate Tea Diet. HarperCollins, 2008.*
- Martha Davis, Ph.D.:** *The Reaxation & Stress Reduction Workbook. New Harbinger Publications, 2000.*
- Michael F. Roizen and Mehmet C. Oz:** *YOU on a Diet. Simon & Schuster, 2006.*
- Michael F. Roizen and Mehmet C. Oz:** *YOU: The Owner's Manual. HarperCollins, 2005.*
- Patricia A. Deuster, Ph.D. Ed.:** *The Navy SEAL Physical Fitness Guide. Uniformed Services University, 1997.*
- T. Colin Campbell, Ph.D.:** *The China Study. BenBella Books, 2006.*
- Thomas E. Levy, M.D.:** *Optimal Nutrition for Optimal Health. McGraw-Hill, 2001.*
- Thomas J. Slaga:** *The Detox Revolution. McGraw-Hill, 2003.*
- Tom Venuto:** *Burn the Fat, Feed the Muscle. Fitness Renaissance, 2003.*
- Tonia Reinhard, M.S.:** *The Vitamin Sourcebook. Lowell House, 1998.*

## CSALÁDI PÉNZÜGYEK

- Alan M. Williams:** *Money Mastery. 10 Principles that Change Your Financial Life Forever. Career Press, 2002.*
- Bodai Zsuzsa szerk.:** *A pénz filozófiája. Szöveggyűjtemény – Válogatás. Aula Kiaó, 1998.*
- Brian Tracy:** *Million Dollar Habits. eBook, 2003.*
- Dan Miller:** *48 Days to Creative Income. The Business Source, 2004.*
- Dara Duguay:** *Don't Spend Your Raise. McGraw-Hill, 2002.*
- Dave Ramsey:** *Financial Peace University Seminar, 2009.*
- David S. Landes:** *The Wealth and Poverty of Nations. W.W. Norton & Company, 1998.*
- Diane Kennedy, CPA:** *Loopholes of the Rich. John Wiley & Sons, 2005.*
- Ellen Hodgson Brown:** *The Web of Debt. Third Millenium Press, 2008.*

- George S. Clason:** Babilon leggazdagabb embere. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2003.
- Jamie McIntyre:** What I Didn't Learn at School but Wish I Had. *21st Century NZ*, 2005.
- John Ventura and Mary Reed:** Managing Debt for Dummies. *Wiley Publishing*, 2007.
- Keith Cameron Smith:** The Top Ten Distinctions Between Millionaires and the Middle Class. *Ballantine Books*, 2007.
- Michael E. Gerber:** A V mítosz. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1995.
- Michael Klepper–Robert Gunther:** 100 gazdag ember. *Magyar Könyvklub*, 1998.
- Napoleon Hill:** Gondolkozz és gazdagodj! *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1993.
- Napoleon Hill:** The Law of Success in Sixteen Lessons. *Ralston University Press*, 1928.
- Natalie H. Jenkins:** You Paid How Much for That?! How to Win at Money Without Losing at Love. *Jossey-Bass*, 2002.
- Robert G. Allen:** Passzív jövedelemforrások. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2004.
- Robert K. Heady and Christy Heady:** The Complete Idiot's Guide to Managing Your Money. *Alpha Books*, 1999.
- Robert T. Kiyosaki – Sharon L. Lechter:** Mielőtt feladnád az állásod. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2005.
- Robert T. Kiyosaki:** Cashflow négyszög. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2000.
- Ron Holland:** Beszélj és gazagodj! *Bagolyvár Könyvkiadó*, 1994.
- T. Harv Eker:** A milliomos elme titkai. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2006.
- Ted Miller:** Kiplinger's Practical Guide to Your Money. *Kiplinger Books*, 2002.
- Thomas J. Stanley & William Danko:** The Millionaire Next Door. *Pocket Books*, 1996.
- Thomas J. Stanley:** The Millionaire Mind. *Andrews McMeel Publishing*, 2001.
- Timothy Ferriss:** 4 órás munkahét. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2007.
- Wallace D. Wattles:** A gazdagság bölcsessége. *Bagolyvár Könyvkiadó*, 2004.

# KERNER TIBOR: GAME OVER

**Boldogan éltek, amíg...  
avagy ismerd meg a párodát, amíg nem késő!**

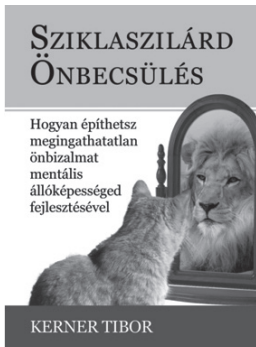


*„Hozzá hű leszek, veled meglepszem, veled szentül élek, veled tűnök,  
veled szenvedek, és őt sem egészségében, sem betegségében,  
sem boldog, sem boldogtalan állapotában, holtomig vagy holtáig,  
hitetlenül el nem hagyom, hanem teljes életemben  
hűséges segítőtársam leszek. Isten engem úgy segítsen.  
Ámen.”*

A válások legalább felerészben megelőzhetőek lennének, ha a házasságkötés előtt a vőlegény és a menyasszony rendelkezne használati utasítással leendő házastársával kapcsolatban.

Ez a hiánypótló könyv beüzemelési-, kezelési- és karbantartási útmutató ahhoz a személyhez, aki a legfontosabb ember az életedben: a pároddhoz. Hogy az örökkön-örökké tényleg *örökké* tartson.

## MÁR MEGJELENT! ♦ Mit ad Neked a Sziklaszilárd Önbecsülés?



- Önbizalommal teli, egészséges énképet tudsz kialakítani.
- Hozzáállásodat az élet viharai között mindig képes leszel pozitívan és optimistán tartani.
- Megtanulod a gyakorlatban alkalmazni a 21. század sikerkulcsát, az érzelmi intelligenciát.
- Elsajátítod a célok kitűzésének mesterfogásait, és általuk gyorsabban fogod elérni álmaidat.
- Önmagad maradéktalan elfogadásán keresztül értékebb, teljesebb emberi kapcsolatokat tudsz kialakítani.
- Sikeresebb, eredményesebb és boldogabb emberré válsz.

**A 21. századi Siker Akadémia könyvek megrendelhetők:**

**06 20 344 7217**

**info@kernertraining.hu**

**www.KernerTraining.hu**