

## ***Kulcsár Tibor***

A világon élni csak hősként  
érdeemes!

---

2014

## Tartalom

Bevezető.....	5
A siker titka .....	6
Álom.....	6
Vágy.....	9
Hit.....	11
Célok.....	12
A küldetésről .....	15
Gyorsítók.....	18
Pénzkezelés.....	18
Szeresd a gazdagokat.....	21
Végezz első osztályú munkát .....	23
A sikeres ember.....	24
A4-es lap.....	24
A gondolat és a cselekvés .....	25
Biztonság.....	25
A sikeres ember lépcsői .....	26
Mennyi, milyen, miért.....	28
A diplomáról.....	29
Szegény-gazdag.....	29
Ne mérgezd magad .....	30
A szabad ember.....	31
Ha mindent tudsz, akkor biztos, hogy zsákutcában jársz.....	31
A szerencsejáték tilos.....	32

Több lábon állás .....	32
Miért nem szabad csalni? .....	33
Az etikáról .....	34
Soha ne nézd a realitást .....	36
Kinyilatkoztatás .....	36
Ne markold a vizet! .....	37
Szeress veszíteni.....	37
Mennyit utazol a munkahelyedre? .....	38
A szerencséről .....	39
Nem lehet jól vagy rosszul dolgozni, csak jobban és rosszabbul .....	40
Az elszántságról.....	41
Kapcsolati tőke .....	41
Pontosság.....	42
A mértékegység.....	42
Statisztika .....	43
Vezető vagy szakember.....	43
Öltözködés .....	45
Kifogások .....	45
Hol laksz? .....	45
Utazás.....	46
Ahol az akarat, ott a mód is .....	46
A lehetetlenről (amiben nem hiszel, az a hihetetlen).....	47
Tanulj meg ünnepelni .....	47
A startup-ról.....	49

<i>A farkasok dala</i> .....	52
<i>A kutyák dala</i> .....	52
Felelősség vállalás kontra kifogás .....	53
A két szónok .....	53
Az ár nem számít .....	54
A suszter táblája .....	56
Egy pénzügy óra tanulságai .....	56
Vegyél időt .....	57
Ne állj vesztes ügy mögé .....	58
Hogyan kel nyer-nyer módon eladni .....	59
A 80-20-as szabály .....	59
A kapzsiságról .....	60
Vezess egy füzetet a gondolataiddal .....	61
Tanulj meg megbocsájtani .....	62
Még egyszer a hitről .....	62
Sikerorientált-kudarckerülő .....	63
Jótekonyság .....	64
A világon élni csak hősként érdemes .....	65
Isten .....	70

# Bevezető

Több mint 20 évvel ezelőtt egy közlekedési lámpánál, odajött hozzám egy koldus. Akkor már sikeres vállalkozó voltam, jó kocsi, szép öltöny, egyre nagyobb üzleti sikerek. Akkor még nem volt jellemző a koldulás Magyarországon, tényleg csak azok koldultak, akik nagy bajban voltak. Kicsit feszélyezett is a helyzet. Vegyes érzelmekkel adtam neki egy kis aprót. Egyrészt bosszantott, hogy miért koldul, miért nem dolgozik inkább. Miért nem hajt, miért nem küzd. Ha én meg tudtam tenni, akkor neki is biztosan sikerülne. Másrészt sajnáltam, hogy mi történhetett vele, hogy koldulnia kell. Megszólalt bennem a lelkiismeret. Azt éreztem, igazságtalan a világ. Neki is járna az, ami nekem jutott! Hazafelé sokat gondolkodtam erről az emberről. Hasonló korú ember volt, mint én, hasonló alkat, talán még az iskoláink is hasonlóak lehettek. Valószínűleg ugyan annyi agysejtünk is volt, ugyan annyi kezünk és lábunk. Akkor mi a különbség közöttünk? Ha egyformák vagyunk, akkor miért nem egyformák az eredményeink? Lehet, hogy egy év múlva én is koldus leszek? Lehet ebből az emberből egy év múlva sikeres ember, vagy örökre koldus marad? Miért lesz valaki koldus, és miért lesz valaki sikeres? Azóta gondolkodom azon, hogy egyformák vagyunk-e, vagy különbözőek. Ha különbözőek, akkor mi a különbség közöttünk? Mert aki megfejti azt, hogy mi a különbség közöttünk, az megfejti a siker titkát is. Az biztos, hogy a különbség, az nem fizikai különbség. Hanem akkor mi?

25 év után talán rájöttem néhány dologra. Ehhez kellett több mint 200 üzleti könyv elolvasása, több mint 50 sikeres ember önéletrajza, és 25 üzleti év rengeteg gyakorlati tapasztalata. Az elmúlt évek alatt több mint 400 ember dolgozott a cégemben. Ezek között volt gimnazistától kezdve tapasztalt szakemberekig, mindenki. Láttam mitől lettek sikeresek, és mitől buktak el.

Most elmondom, hogy mi erről az én véleményem.

# A siker titka

Ez a könyv elmondja, hogy mit kell tenned ahhoz, hogy sikeres légy. Mit kell meglépned, hogy egyenesbe kerüljön az életed. Milyen gondolatokat kell elfogadnod, és mit kell kiirtanod az elmédből. A recept biztos, 100 százalékos garanciát vállalok rá. Még egyszer leírom. Aki elolvassa e sorokat és betartja betűről betűre, az biztos, hogy sikeres lesz. Még nem talákoztam olyan emberrel, aki azt mondta volna: betartottam a lenti szabályokat és lám, mégsem vagyok sikeres és gazdag!

Kezdjük rögtön a lényeggel. Mi a siker titka? A siker titka négy egyszerű szóból áll. Bárki, aki betartja garantáltan sikeres és gazdag lesz. A négy szó a következő: álom, vágy, hit, cél!

## Álom

Sokan álmodoznak, szinte minden ember szokott álmodozni. De óriási különbség van az álmodás és az álmodozás között! Neked álmodnod kell, és nem álmodozni. Az álmodás egy konkrét, és nem is könnyű feladat. Feküdj le egy nyugodt helyre, csukd be a szemed, és az elmédben a lehető legrészletesebben képzelj el mindent, amit meg akarsz álmodni. Álmodd meg pontosan, hogy mit szeretnél elérni. De nagyon pontosan, a legapróbb részletekig álmodd meg a célokat. Szerezz az álmodról fényképet vagy rajzot. Ha nincs ilyen, rajzold meg Te magad. Ha házat álmodsz, álmodd meg a legapróbb részleteket, a csempe színét, a kandalló fényeit. Ha céget álmodsz, álmodd meg a terméket vagy a szolgáltatást. Álmodd meg a prospektusokat, az ott dolgozó embereket. Álmodd meg a napi működést, hogy bejön egy vevő, és azt valamelyik embered kiszolgálja. Álmodd meg a vevő elégedett örömét, mert nálad vásárolt! Álmodd meg az év végi ünnepeket, az éves mérleget,

álmodd meg a bevételt és a nyereséget. Lásd magad előtt a jelentést, amelyen a könyvelőd megmutatja az éves eredményeket, lásd a számokat! Lásd a cégedet 10 év múlva, lásd magad, amikor egy nagy cégtől nyugdíjba mész!

Ha megvan az álmod, működtesd! Lásd magad, ahogy vezeted a kocsidat, mozizol a mozi szobában, szivarozol a szivarszobában, pezsgőzöl a pezsgőfürdőben. Lásd, ahogy működik a céged, lásd az embereidet, az utcát, a vevők arcát. Mintha egy filmet néznél. Minél többet gyakorlod, annál jobban fog menni. Ha valamin változtatni szeretnél, tedd meg nyugodtan, fest át a kocsid színét, vagy cseréld le, ha nem megy elég gyorsan. Addig cserélgess az álmodat, amíg nem találsz benne hibát. Az a lényeg, hogy egy idő után tökéletes legyen egy álmod.

Ha megvan a tökéletes álmod, akkor írd le. Írd le a legapróbb részletekig. Írj le mindent, amit elképzeltél. Vegyél egy gyönyörű füzetet, nevezd álmfüzetnek, és abba írd le mindent. Tiszteld meg az álmodat, és ne egy újság szélére firkálj! Minél pontosabban írod le az álmod, annál nagyobb az esélye, hogy megvalósuljon. Az álmod mellé tegyél fényképeket, rajzokat. Ha leírtad az álmod, minden nap olvasd el, hogy rögzüljön az elmédben. Ha nem írod le, akkor egy idő után elmosódnak a részletek, elkenődnek a folyamatok és elvész az álmod. Ha viszont pontosan és részletesen le van írva, akkor ez beég a memóriádba és megvalósul.

Azok, akik nem tűztek ki álmokat, arra vannak kárhóztatva, hogy mások álmán dolgozzanak!

Következzen egy érdekes történet, amelyet több mint 20 évvel ezelőtt hallottam, és az én életemet is megváltoztatta:

Egy brazil fiatalember nagyon szeretett volna egy Ferrarit. Részletesen megálmodta, hogy milyen legyen az autó, ha jól emlékszem egy piros Testarossa volt az álma. Kivágott egy újságból egy pont ugyan olyan autót, és minden nap ezért az autóért dolgozott. Minden este megnézte az autó

fényképét, és arról álmódott, milyen jó lesz vezetni. Egy idő után összejött a pénz, és ő bement a Ferrari boltba, elmondta, hogy milyen autót szeretne. Az eladó azt mondta, hogy sajnos most nincs erre a modellre gyártási kapacitás, de van egy alig használt autó, ami pont olyan, mint amelyet szeretne. A fiatalember felháborodva mondta, hogy ő nem azért dolgozott ilyen keményen, hogy egy használt autót vegyen, neki új kell. Az eladó erősködött, hogy ez igazából csak egy bemutató autó, nem is használták, és nagy kedvezményt adna rá, egyébként is mit veszít, ha megnézi. A fiatalember lement a raktárba, és amikor meglátta az autót könnybe lábadt a szeme. Pont azt az autót látta, ami a fényképen volt. Ugyanis erről az autóról csinálták az újságban a reklámfotót!

Ha képes vagy látni, képes vagy birtokolni!

Miért vagyok biztos benne, hogy az álom szükséges a sikerhez?  
Tapasztalatból.

Minden sikeres embernek van konkrét, leírt álma.

Egyik sikertelen embernek sincs konkrét leírt álma.

Tehát nagyon úgy tűnik, hogy a sikerhez feltétlenül szükséges a konkrét leírt álom!



## Vágy

Az álom szükséges, de nem elégséges feltétel a sikerhez vezető úton. A második lépés, hogy vágyj az álmod után. Ha nem vágysz rá igazán, akkor lesz az álomból álmodozás. Két dolgot kell tisztázni a vágygal kapcsolatban:

Mennyire kell vágyjni az álmod után? Akkor 100 százalékos a vágyad, ha bármit megteszel érte.

Mit jelent az, hogy bármit? Bármit, amit Isten és az ember törvénye megenged! Ha nem etikus módon vágysz az álmod után, a sötét oldal el fog rabolni. (további részletek: StarWars 3)

És itt egy nagyon kényes kérdéshez értünk. Kik az álmod legnagyobb ellenségei? Meg fogsz lepődni, de a legközelebbi ismerőseid! Szüleid, feleséged, férjed, barátaid. Ők azok, akik visszahúznak a földre és nem engedik, hogy megvalósítsd az álmod!

Gondold végig. Megálmodtál valamit, leírtad, eltervezted. Megtervezted, hogy vasárnap új életet kezdesz, és új tevékenységbe fogsz. Vasárnap reggel odaállsz a feleséged elé, hogy egész nap ezzel az új tevékenységgel szeretnél foglalkozni, és elmondod mi az álmod. Erre jön a válasz. Csak nem gondold, hogy lemondjuk anyukám ebédjét, mikor rád főzött? Itt derül ki milyen erős a vágyad, az álmod után. Ki mered mondani, hogy igen lemondom az ebédet, és lemondom a jövő vasárnapot is?

Mered-e mondani a szüleidnek, hogy most nem tudsz segíteni a háztartásban, mert az álmodon dolgozol? Mered-e mondani a feleségednek, hogy kilépsz a mostani munkahelyedről és új vállalkozást alapítasz, így egyelőre nem számíthat a fix, de kevés fizetésre? Mered-e mondani a barátaidnak, hogy most nem mész sörözni, mert online marketingről olvasol? Ha mered, akkor ezután bármit meg fogsz tenni az álmodért! Ha azt mondod, na jó, majd jövő héten kezdem, végül is egy hét ide vagy oda nem számít, akkor örökre elvesztél.

Kedvenc focistám Törőcsik András, aki nagyobb tehetség volt, mint Messi és Ronaldo együttvéve, a baráti fröccsök miatt nem lett nagyobb sztár, mint Pelé. Nem az idegenek az ellenségeid. Ők azt mondják, nagyszerű terv, vágj bele. A közeli ismerősök húznak le, mert félnek, hogy megváltozol, és ez miatt megváltozik az ő életük is. És ettől rettegnék. Nekik nincs álmuk, tudják, hogy nem is lesz soha. Ezért utálnak mindenkit, akinek álma van. Nem azért kell az anyósoddal ebédelni, mert igazából kíváncsi rád, hanem azért, hogy soha semmi ne változzon meg az életükben. Ha kell, akár még pénzt is adnak, csak maradj a fenekeden, és ne ugrálj. (Azért ezt ne használd ki☺)

Ezért kell a végtelenül erős vágy az álmod után, hogy minden konfliktust felvállalj, mindenkinek ellent tudj mondani, és mindenkivel szembeszállj, aki eléd akar állni!

Mielőtt az álmoddal kilépnél a világba, nagyon alaposan mérd meg a vágyadat. Vedd sorra, mi az, amit nem tennél meg az álmodért. Ha úgy érzed, van ilyen, akkor inkább tedd el az álmod egy titkos helyre és maradj, aki voltál. Egy dolgot ne engedj: hogy kinevessék, kigúnyolják az álmod. Lehet, hogy később eljön a te időd, a jövőt nem látjuk előre, de ha egy álmot kinevettek, akkor az az álom meghal.

Ha úgy gondolod, hogy annyira vágysz az álmodra, hogy semmi nincs, amit ne tennél meg érte, akkor kiáltsd világgá az álmod, és jelentsd ki, hogy ettől fogva Te ezért élsz, mindent megteszel érte, és senki sincs, aki az utadba állhat! És egy érdekes dolgot fogsz tapasztalni. Minden eláll az utadból. Az emberek támogatni fognak. Az anyósod inkább becsomagolja az ebédet és elviszi, hozzád és kijelenti, hogy csak egy percre jött és nem akar zavarni a munkádban.

Az emberik gyűlölik azt, aki ki akar törni közülük, de tisztelik, aki megtette, és ezeket az embereket hősként szeretik. Ez egy furcsa ellentmondás, de így van!

Miért vagyok biztos benne, hogy a vágy szükséges a sikerhez?  
Tapasztalatból.

Minden sikeres emberben erős a vágy az álma iránt.

A sikertelen emberekben nincs erős vágy az álmuk után.

Tehát nagyon úgy tűnik, hogy a sikerhez feltétlenül szükséges az erős vágy!

## **Hit**

Tehát legyen egy álmod, és vágyj rá mindennél jobban. A következő lépés a hit. Mennyire hiszel benne, hogy meg tudod valósítani az álmodat? Csak akkor fog menni, ha a hited is 100 százalékos! Mit jelent az, hogy 100 százalékos a hited? Nagyon egyszerű. A 101 százalékos hit az, amikor meghalsz valamiért. Ezt nem kell tenned, de közvetlenül utána jön a 100 százalékos hit. Hogyan tudod lemérni a hited mértékét? Könnyedén. Hat hónapig minden nap mondd magadban, hogy hiszek benne. Amíg buszozol a munkahelyedre és vissza, az átlagban 2 órát elvesz az idődből. Ez nagyszerű idő arra, hogy elmélyítsd a hited. Ha néhány hónap múlva energiákkal tele szállsz fel a buszra, és mindenkire rámosolyogsz, akkor jó úton jársz. Ha szép lassan elmegy a kedved az álmodtól, akkor még nem elég erős a hited magadban, és nem szabad változtatni az életeden.

Ha megkérdezik tőled, hogy elhiszed-e azt, hogy felbírod emelni a kezed, akkor erre nevetve azt mondd, hogy persze, egész biztos vagyok benne, hogy menni fog. Ide kell eljutnod! Hogy kétséged se legyen, hogy nem sikerül! Akkor hiszel valamiben igazán, ha nincs B terved. Nem is érted, hogy miért kellene B terv! Van B terved arra vonatkozólag, hogy mi történik, ha mégsem tudod felemelni a kezed? A B terv a híd magad mögött.

Égesd fel a hidat magad után, hogy erősítsd a hited!

Ha kétségeid merülnek fel, akkor gondold végig, mik a kétségeid. Nem jó az álmod? Vagy nem vágysz rá igazán? Ez könnyen lehet, mert sok hazug álmot próbálnak eladni nekünk, amire nincs is igazából szükségünk, csak ez a divat! A hit bizonytalansága kimondatja veled az igazi álmodat! Ha a hited azt mondja, kezd már el, menni fog, igazából ez a te igazi utad, akkor semmi nem állíthat meg. Ha kiderül, hogy igazából más álmát álmodtad meg (szüleid, feleséged, barátaid) akkor mondd le róla, és keresd meg az igazi álmodat. Sok ember a szülei álma miatt álmodik diplomát, miközben nem szereti, amit csinál, a férje kedvéért álmodik nagy családi házat, miközben utál füvet nyírni, a felesége kedvéért álmodik családi autót, miközben egész mást venne. Ahogy egy mondás mondja: Mindenki Ferrarit szeretne, csak nem mindenki meri megálmodni! Rossz álmért ne küzdj, mert rémálom lesz belőle!

Miért vagyok biztos benne, hogy a hit szükséges a sikerhez? Tapasztalatból.

Minden sikeres ember 100 százalékban hisz abban, hogy meg tudja csinálni.

A sikertelen ember nem hiszi, hogy meg tudja csinálni.

Tehát nagyon úgy tűnik, hogy a sikerhez feltétlenül szükséges az erős hit!

## **Célok**

Ha van igaz álmod, vágysz rá mindennél jobban hiszed, hogy sikerül, akkor kezdj el cselekedni! De nagyon fontos, hogyan cselekszel, mert sokan itt rontják el! Csak akkor lesz sikeres a cselekvésünk, ha a tetteinket célok vezérik. Tűzz ki célokat az álmod eléréséig. Hívd ezeket mérföldköveknek. Sok mérföldkövet kell kitűzni és ezeket közel kell tenni egymáshoz, hogy

könnyű legyen elérni egyiket a másik után. Ez nagyon fontos! Könnyű célokat kell kitűzni, és egyik mérföldkőtől látni kell a következő mérföldkövet. Az álomnak nagyon kell lennie, a céloknak, apróknak és könnyűeknek. A céljaid legyenek konkrétak és írd le őket. A célokat naponta kell ellenőrizni és számon kérni magadon! Nem telhet el úgy nap, hogy nem végezted el az aznapi célokat! Nekem az volt kiírva az irodám ajtaján kifelé menet, hogy: ADDIG nem mehetsz haza, amíg nem adtál el legalább egy programot! És mivel 25 éve csinálom, így mindenki kiszámolhatja, hogy jó sok programot eladtam már!

A legtöbb ember ott hibázza el, hogy túl nagy célokat tűz ki maga elé, amiket nagyon nehéz elérni és sok idő is kell hozzá! Így nem is lehet naponta ellenőrizni az eredményt.

Valamiért az emberek mindig a szuper ötletekben, a csodákban bíznak. Azt gondolják, hogy valami Nobel díjas ötlet kell a sikerhez. Pedig nem így van. A sikerhez konkrét napi célok kellene, amit minden nap elérünk, és ezt számon kérjük magunkon.

Kedvenc hősöm Forest Gump, aki rendkívül sikeres ember volt. Ő volt az, aki mindig végrehajtotta, amit kellett. Mondták neki, üsd vissza a pingpong labdát, és ő megtette. Üsd vissza még egyszer, visszaadta megint. Nem kombinált, nem agyalt semmin. Tette, amit kellett. Megvalósította a következő célt! Majd ismét a következő célra koncentrált. Apró célok, de mind megvalósítva. A másik kedvenc példám a filmből, amikor a fegyverét kellett összerakni. 60 egyszerű mozdulat, és kész. A többi társa magyarázkodott, kifogásokat keresett, mindennel foglalkozott, csak a feladattal nem. Nem véletlen, hogy mire valójában elkezdték a fegyver összerakását Forest Gump már kész is volt.

Érdekes, hogy a sikertelen emberek együgyű lénynek képzelik Forest Gumpot, pedig nála van a siker kulcsa!

Egy másik példa a fogyókúra. Sokan kitűzik, hogy év végére lefognak 10 kilót. Ehhez csodaszereket, csodamódszereket vásárolnak. De a sikertelenség 99 százalék lesz, mert nincs konkrét, naponta elérhető és ellenőrizhető céljuk. Hogyan csinálná Forest Gump? Kitűzné, hogy minden nap lefogy 3 dekagrammot. 3 dekát fogyni nagyon könnyű, nem kell koplalni, éhezni, csodadiétát tartani. Elég egy negyed adag krumplit otthagyni a táányéron.

A lényeg a konkrét napi cél! 3 dkg fogyás naponta! Könnyen elérhető, mérhető és ellenőrizhető. És évvégére pontosan 10 kilót fogytunk!

A siker titka, hogy nem nagy csoda kell a sikerhez, hanem apró lépések, de naponta!

A sikert építésének a sorrendje a következő: álom, vágy, hit, célok.

De a siker megvalósításának a sorrendje pont fordítva van: célok, hit, vágy, álom.

Ha nem jók a céljaink, akkor nem hiszünk benne, hogy meg tudjuk csinálni. Ha nem hiszünk benne, akkor elmúlik a vágy. Ha elmúlik a vágy, akkor elillan az álom! Ezért nagyon fontos, hogy a célokat jól tűzzük ki, mert már az első cél elvétele is veszélyezteti a sikerünket. Ha az első célt nem sikerül elérni, akkor megjelenik egy repedés a siker oszlopán. Ezt még ki lehet javítani, de a második-harmadik kihagyott cél elveszti a hitünket. Ezért van az, hogy nagyon sokat már egy-két hét után csak alibiből dolgoznak az álmukon. Ha szilveszterkor azt fogadtad meg, hogy minden nap futsz, hogy lefogyjál és egészségesebb legyél, és kihagytad a január elsejét és másodikát, akkor harmadikán már pontosan érzed, hogy elbuktál. Lehet, hogy az álmod még megvan, de a hited és a vágyad elveszett, és tizedikén lemondasz az álmodról is! Ekkor az egyetlen remény, hogy újratervezed a céljaidat, a mérföldköveidet. De arra vigyázz, hogy a mérföldköveknek el kell vezetni az álmodhoz. Az nem jó mérföldkő, hogy havonta egyszer futsz csak!

Ez egy ördögi kör, és sokan ebbe a hibába esnek. A túl nagy célok után túl kicsi célokat tűznek ki, amik nem visznek el az álmukhoz és csak látszat tevékenységet végeznek. A megoldást a teljes őszinteség hozza meg! Őszintén kell gondolkodnod az álmodról, meg kell vizsgálni a vágyadat, és a hitedet, és reális célokat kell kitűzni. Ha egyensúlyban van ez a négy dolog, akkor össze fog állni a célok listája.

Nekem nem volt olyan hétfőm az elmúlt 25 évben, mikor nem úgy ébredtem fel, de jó, hogy hétfő van, újra mehetek dolgozni, és megint közelebb kerülök az álomhoz. Egy igazi sportoló minden edzés előtt úgy érzi, de jó, hogy ismét edzés van, ma ismét erősebb leszek, és közelebb kerülök az álomhoz!

Ha nem akar összeállni a célok listája, akkor egész biztosan az álmodban van a hiba. Olyan dolgot álmodtál, amire nem vágysz igazán. Ekkor lapozz a könyv elejére és kezd elölről az egészet!

## **A küldetésről**

Bárki lehet sikeres, aki a fenti 4 pontot betartja, ez nem is kérdés. Van azonban valami, ami még a sikeren felül van, ez pedig, az, amikor valaki nem csak sikeres, hanem boldog is! Ez akkor következik be, ha a küldetésed teljesíted.

Minden ember küldetéssel érkezik a Földre! Mindannyiunkban van egy isteni szikra, amely természetfeletti képességekkel lát el bennünket, ha a küldetésünket végezzük. Nem igaz, hogy minden ember egyenlő és minden ember egyforma. Lehet, hogy politikailag ezt kell mondani, de ha sikeres és boldog akarsz lenni, akkor legyél tisztában azzal, hogy különbözőek vagyunk. Van, akinél ez egyértelmű. Puskás, Elvis, Teréz Anya, Jobs, Federer Pavarotti. Látjuk, hogy ők kiemelkedők valamiben, amit mi soha nem érünk el. Senki nem gondolhatja komolyan, hogy ha bármennyit is gyakorol, akkor úgy fog teniszezni, mint Federer. Van bennük valami, ami más, mint mi, és ez a valami

a küldetésük, az isteni tehetség! De senki ne keseredjen el, a küldetését mindenki megkapja. Az a feladat, hogy kiderítsük, hogy mi a mi küldetésünk. Ez néha könnyű, néha nehéz! Beszéltem egy világhírű zongoraművésszel, aki azt mondta, hogy 4 éves kora óta tudja, hogy neki az a feladata, hogy az embereknek megmutassa a zenét. Van, akinek több évtized telik el az életéből, mire megtalálja.

Az biztos, hogy aki megtalálja a küldetését az boldog életet él, és aki nem találja meg, az unalmas életet él. A legrosszabbul azok járnak, akik megtalálják a küldetésüket, de nem azt végzik. Ők a boldogtalanok.

Egyszerű a képlet:

küldetésedben dolgozol = boldog vagy

nem a küldetésedben dolgozol = boldogtalan vagy

Tehát a legfontosabb dolgunk, hogy megtaláljuk a küldetésünket. Ugyanis ha a küldetésünk a munkánk, akkor minden álmunk megvalósul, hiszen isteni képesség segíti a munkánkat. Ha nem a küldetésedben dolgozol, akkor minden ellened van, semmi nem sikerül. Ha a küldetésedben dolgozol, akkor minden probléma megoldódik magától, minden sikerül és mindenki eláll az utadból. Senki nem állíthat meg!

Ugye senki nem gondolja komolyan, hogy legyőzi a céget a szoftverfejlesztésben, mikor én azt a küldetést kaptam Istentől, hogy építsek fel a semmiből egy világcéget?

Van egy mondás, a cél maga az Út! Az Út a küldetésed! Csak abban leszel sikeres. Abban viszont világhírű leszel.

Egy fontos dolog. A küldetés nem az, amit szeretsz csinálni, hanem az, amivel Isten megbízott, hogy végezd el a Földön. Ne csapd be magad! Ha azért vagy tanár, mert szereted a nyári szabadságot, az nem baj csak ne hazudd, hogy neked ez a küldetésed. Egyébként a pénz az, ami kideríti, hogy mi az igazi



küldetésed. Amikor egy orvos, vagy egy tanár panaszkodik, hogy kevés a fizetés, akkor ő csak egy zsoldos, de nem a küldetését végzi. Ha az Utat járod, nincs szó pénzről, mégis rengeteg pénzed lesz. Nadal nem pénzért teniszezik, mégis gazdag.

Ha a küldetésedért dolgozol rengeteg pénzed lesz, ha pénzért dolgozol, szegény maradsz!

Minden ember Istentől kapja a küldetését, és nem a szüleitől örökli. Ha ezt megértjük és elfogadjuk, akkor rengeteg lelki nyomorék embertől szabadítjuk meg a Világot. Nincs szájalmasabb dolog, mint amikor valamelyik híres ember fia, apja örökébe lép és egy rakás szerencsétlenség lesz belőle. Ez igaz a sportra, a művészetre és az üzleti életre is. És igaz a nem híres emberekre is. Sok céget ismerek, ahol azért imádkoznak a dolgozók, hogy a főnök gyerekei utazzanak el nyaralni jó messzire, hogy nyugodtan tudjanak dolgozni, és a gyerekek ne ártsanak a cégnek.

Nem véletlen, hogy az árvák között sokkal nagyobb arányban vannak sikeres emberek.

Fogadd el, hogy a gyermekeid saját küldetését kapnak. Ne terheld őket a saját megvalósult és nem megvalósult álmaiddal. Engedd el őket, hogy ők is elinduljanak az álmaik felé!

# Gyorsítók

Régen, amikor sörözni mentünk, akkor két sör között ittunk egy felest, hogy hamarabb elérjük a kívánt célt. Ezeket a felesekét hívtuk gyorsítóknak. Nem mintha a feles nélkül nem ment volna, de fiatal korában az ember mindig siet. Most ilyen gyorsítók következnek. Rövid ötletek, gondolatok, amelyek gyorsítják a sikerhez vezető utat.

## Pénzkezelés

Ma minden pénzbe kerül. A levegő, a víz, a föld, az út, az étel, az ital. Arról kár vitázni, hogy ez jó vagy nem jó, ez van és kész. Vagy alkalmazkods, vagy belepusztulsz. Tehát meg kell tanulnunk uralkodni a pénz felett, mert különben a pénz uralkodik felettünk. Régen az oroszlánok őrizték az ivóvizet, ezért csak akkor ihattunk, ha legyőztük az oroszlánokat, ma a pénz őrzi az ivóvizet, tehát a pénzt kell legyőzni, hogy tiszta vizet igyunk. A helyzet ugyanaz, csak az ellenfél más.

Hogyan uralkodhatsz a pénz felett? Legyél okosabb nála. Ismerd meg az erősségét és a gyengéit. Ismerd meg a szokásait. Tiszteld, de ne félj tőle. Akár az oroszlánokat, akik őrzik az ivóvizet. Ha erősebb vagy a pénznél, akkor az behódol neked és a szolgád lesz. Mint a vadlovak, akiket be kell törni, mert különben ledobnak a hátukról. Nincs más lehetőség, nem fog megvédeni az állam, meg a többi embervédő szervezet. Uralkodj a pénz felett, ne az uralkodjon rajtad!

Tanuld meg megkeresni a pénzt és tanuld meg elkölteni. A legtöbb embernek nincs befolyása arra, hogy mennyit keres és mennyit költ. A pénz uralkodik

rajta. Tudd, hogy miért kerestél annyit, amennyit hazaviszel, tudd, hogy mit kell tenni azért, hogy ez több lehessen.

Figyelj oda a költségekre. A fizetésed elköltése, egy tudatos, megtervezett rendszer legyen. Erre a legjobb példa a boríték rendszer. Hozz létre borítékokat, ezek a te költséghelyeid. Mindegyik borítékra írd rá, milyen költséget fizetsz belőle és az mennyi havonta.

Az első borítékon a te neved legyen. Írd rá, hogy 10 %. Amint megkapod a fizetésed, akkor annak a 10 százalékát tedd félre magadnak, hiszen te kerested meg, neked jár az első harapás a zsákmányból. Ezt a 10 százalékot tedd el örökre. Örökre, vagyis nem nyúlhatsz soha többé hozzá! Ez lesz a vagonod alapja. Ezzel bizonyítod be a pénznek, hogy tudsz uralkodni rajta.

Utána jön a többi boríték. Kölcsön, lakás, rezszi, élelem, ruha, utazás, tanulás, szórakozás. Mindegyik borítékra írd rá a nevét, és az összeget, amit erre szánsz. Nagyon fontos, hogy a borítékok között nem rakosgathatsz át pénzt. Előre megtervezted, nem kell változtatni rajta. Ha rosszul terveztél, tervezd újra, de ne rakosgasd a pénzt. Tiszteld meg magad, hogy objektíven tervezel. A borítékok sorrendje nagyon fontos, adj nekik sorszámot, és a sorszám alapján töltsd fel őket. A sorrendet a fontosság és a szükség határozza meg. Tehát a kölcsön törlesztés megelőzi a szórakozást, a konyhapénz megelőzi az utazást. Ha az utolsókba nem jut, akkor dolgozz többet.

Ha azt tapasztalod, hogy hamarabb kifogy a borítékból a pénz, akkor a borítékba is tegyél borítékot. Például a konyhapénz borítékban lévő összeget oszd fel 30 részre, és naponta csak annyit költs, amennyi arra a napra jut.

A fizetésünk mindig kevés. De mihez képest kevés? Akkor kevés, ha nincsenek borítékjaid, és csak költöd a pénzt a világba. Ha pontosan tudod, mennyi költséged van, akkor pontosan tudod, hogy mennyi pénzt kell keresned. Ha pontosan tudod, mennyi pénzt kell keresned, akkor pontosan tudod a céljaidat meghatározni. És máris te irányítod az életedet, te irányítod a pénzfolyamataidat.

Ha nincs költség célod, akkor harácsolónak érzed magad, és ez a negatív érzés elriasztja a pénzt magad körül. Azok az emberek mondják, hogy a pénz nem fontos, akik a gazdag embereket mohónak, harácsolónak gondolják. Azért, mert ezeknek az embereknek nincs költségtervük és nem is értik, hogy mi az. Ezért mindenkit harácsolónak gondolnak, aki több pénzt keres, mint ők. Pedig lehet, hogy csak a másik embernek több borítékja van, és lehet, hogy a másik ember minden borítékba több pénzt tervezett.

Sokan a spórolásban látják a megoldást anyagi problémáikra. Óriási hiba! A spórolás beszűkíti a gondolkodásodat, és biztos, hogy nem leszel gazdag. Attól, hogy a kevésből nyomorúságosan élsz, és minden hónapban félreteszél néhány forintot, semmilyen eredményt nem érsz el. Ezt a néhány forint megtakarítást úgyis el fogod költeni a következő hónapban. Még nem láttam senkit, aki a spórolásból meggazdagodott, te sem fogsz.

Elemezd, mire költesz. Sokan nem is tudják, hogy mire költenek, csak kiadják a pénzt mindenféle kacatra. Kiyosaki pontosan elmagyarázza a kacsat fogalmát. Csinálj tételes listát minden költségedről, borítékanként. Meg fogsz lepődni, mennyi felesleges dolgot vásárolsz. Az az észrevétel, hogy minél szegényebb valaki, annál több felesleges dolgot vásárol. Minden egyes tételt elemezz, hogy tényleg szükséges volt-e, és ha mégsem volt az, akkor többet ne vedd meg. Ha a chips, Cola, cigaretta, alkohol szavak szerepelnek a listáidon, akkor nem szegény vagy, hanem pénz pazarló!

Egy kollégámtól hallottam a következő mondatot: „Égeti a pénz a zsebét.” Vagyis addig költ, amíg pénz van a zsebében. Szerintem ez egy betegség, amit a borítékrendszer meg tud akadályozni.

Ha megérted, hogy a költségek tervezéséből vezet az út a bevételhez, akkor jó úton jársz. Ha a bevételeddhez nincs költségterv, akkor pazarolni fogsz, és soha nem leszel gazdag, bármennyit keresel is.

Kölcsönt felvenni tilos! Régen, aki nem tudta fizetni a törlesztését, azt adósrabszolgának adták el. Most sincs másként. Akinek hitele van, az a bank

rabszolgája. Ha van hiteled, az első dolgod legyen az, hogy fizess vissza, és soha többé ne vegyél fel hitelt.

Valaki vagy szabad, vagy adós!

## **Szeresd a gazdagokat**

Ez egy nehéz fejezet lesz, mert mindenki utálja a gazdagokat. Egy dolgot gondolj végig. Ha utálsz az operát, akkor hányszor mész el az Operaházba? Egyszer sem! Utálok az operát, ezt jól ki is hangsúlyozom, és csodálkozom, hogy nem vesznek be az opera baráti körbe? Nem bizony. Utálok teniszezni, és csodálkozom, hogy nem vagyok jó játékos? Aki utálja a gazdagokat, az soha nem lesz gazdag. Amit nyilvánosan vagy tudat alatt utálsz, azt soha nem kapod meg.

Tehát ha gazdag akarsz lenni, akkor előtte meg kell szeretned a gazdagokat. Szoktasd magad a gondolathoz, hogy szereted a gazdagokat. Nem fog menni azonnal, de sikerülhet. Az első lépés, hogy elfogadod, hogy tisztességes eszközökkel is lehet valaki gazdag. Olvasd az életrajzukat. Beszélj velük. És meglátod, hogy rengeteg gazdag van, aki tisztességes eszközökkel lett gazdag és ráadásul rendes ember is. Közeledj feléjük. Legalább hallgasd meg őket. Olvasd el az életrajzukat, hogy megértsd őket.

Sok ember szeretne szép autót, nagy házat, de gazdag nem szeretne lenni. Ez így hazudás! Ez nem korrekt! Sokan azt mondják, hogy azért nem akarnak gazdagok lenni, mert a gazdagok között sok tisztességtelen ember van. Ez így igaz. De a szegények között is sok a tisztességtelen, akkor miért akarsz szegény maradni. Minden társadalmi csoportban vannak tisztességtelen emberek. Vagy azt gondolod, hogy az újpesti lakótelepen mindenki tisztességes, a Rózsadombon meg mindenki tisztességtelen? Én éltem mind a két helyen, és hidd el ugyanolyanok az emberek.

Mi lenne, ha azt mondanám, hogy nem akarok kerékpározni, mert a kerékpárosok között sok a csaló és doppingoló? Ez igaz, de attól én még nem vagy csaló. Ha ezért lemondok valamiről, akkor csak magammal szúrok ki, csak magamtól vonok meg valamit.

Akarj gazdag lenni! Ha nem akarsz teniszversenyző lenni, akkor nem leszel teniszversenyző, ha nem akarsz énekes lenni, akkor nem leszel énekes. És jegyezd meg: Ha nem akarsz gazdag lenni, - akkor nem leszel gazdag. És itt a történet vége. Lapozz a könyv elejére.

Fel kell vállalni, hogy gazdag akarsz lenni! És ha gazdag lettél, akkor fel kell vállalni, hogy gazdag vagy. De ha a küldetésed végzed, akkor ez jár neked. Ha meg tudod mutatni az embereknek, hogy mi volt a küldetésed, akkor senki nem lesz rád irigy, hanem büszkék lesznek rád!

A siker és a gazdagság között egy nagyon érdekes összefüggés van. Minden sikeres ember gazdag, de nem minden gazdag ember sikeres. Vagyis akinek a gazdagsága nem a sikerből fakad, hanem ügyeskedésből, annak bármelyik percben elillan a gazdagsága és újra szegény lehet. Akinek a gazdagsága a sikerből fakad, az mindig gazdag lesz.

Ha félsz, hogy elvesz a gazdagságod, akkor vizsgálj meg magad őszintén, hogy sikeres voltál, vagy csak ügyes.

Ha régen gazdag voltál, de most szegény, akkor vizsgálj meg magad, hogy siker által szerezted a gazdagságodat, vagy csak ügyeskedté, és csak hencegtél azzal, hogy sikeres vagy. Ha siker által szerezted, akkor vissza fog térni a gazdagságod!

És ha ebből az aspektusból nézed a sikeres gazdagokat, akkor már lehet, hogy nem is utálsz őket annyira!

## Végezz első osztályú munkát

Miért megy jól a tapasztalt, felelősségtudattal rendelkező szakembernek?  
Mert nincsen konkurenciája!

Nagyon sokan panaszkodnak, hogy a konkurencia elnyomja őket, lenyomja az árakat, nem tudnak sikeresek lenni. Ez így nem igaz. Ez csak egy kifogás. Ha alaposan megvizsgálod a helyzetet, azt látod, hogy senkinek sincs konkurenciája. Minden cég egyedi, minden termék egyedi, minden ember egyedi. A probléma ott van, hogy nem vagy jobb, mint a többi versenytársad. A probléma ott van, hogy középszerű munkát végzel. Tiger Woods még soha nem mondta, hogy nehéz meghívást kapni, mert a konkurencia lenyomja az árakat. Bár 70 millió ember golfozik, és Ő kéri a legmagasabb rajtpénzt, mindenki Őt akarja.

A konkurencia ellen nem trükkökkel csalással, ügyeskedéssel kell harcolni, hanem azzal, hogy te vagy a legjobb!

Az 1990-es években az alábbi mondat volt a szlogenünk:

*Mi csak a második legnagyobb szoftvercég vagyunk, ezért jobban kell dolgoznunk, mint az elsőnek!*

Mérd fel a te szakmai színvonaladat, és mérd fel a nagyobb versenytársaidat is, de őszintén. Ha a te minőséged jobb, akkor emeld fel az áradat és meg fogsz lepődni! A vevők csak azért nem vásároltak eddig tőled, mert az alacsony árakkal megzavartad őket, és azt üzented feléjük, hogy te egy gyengébb minőséget képviselsz. Ha tanácsot kérnek tőlem, hogy mit csináljanak, hogy jobban menjen az üzlet, akkor 90 %-ban azt a tanácsot adtam, hogy emeld fel az áradat. 10 %-ban meg azt, hogy hagyd abba.

## **A sikeres ember**

A sikeres ember tudja mit kell csinálni, és meg is csinálja!

A sikertelen ember tudja mit kell csinálni, de nem akarja megcsinálni, vagy nem tudja mit kell csinálni, de mégis csinálja!

## **A4-es lap**

Ez a történet nagyon-nagyon régi, néha már azt gondolom, hogy én találtam ki.

Egy sikeres vezetőhöz egy nap bement egy ifjú titán és azt mondta, hogy van egy zseniális ötlete. A vezető azt mondta nagyszerű, dolgozza ki írásban, és adja le. Az ifjú dolgozott két hetet, és egy 60 oldalas dossziét tett le a főnöke asztalára, rajzokkal, tervekkel, magyarázatokkal. A vezető azt mondta nagyszerű, holnap jöjjön be az irodájába és átbeszéljük.

Nagyon jó az anyag, mondta a vezető másnap, de jobb lenne, ha nem lenne ilyen hosszú, próbálja tömörebben. Az ifjú dolgozott egy hetet, és 12 oldalban összefoglalta a lényegét. Ezt leadta főnökének, aki azt kérte, hogy másnap beszéljék meg az anyagot.

Sokkal jobb, tömörebb, áttekinthetőbb, mondta másnap a vezető. De most azt kérem, hogy próbálja meg egy oldalra leírni az egészet. Az ifjú nem hitte, hogy ez lehetséges, de addig gyötörte magát és az ötletet, hogy 3 nap múlva megjelent a főnöke szobájában egy A4-es lappal.

Nagyszerű, mondta a vezető, akkor most már el is olvasom.

Az az ötlet, amely nem fér rá egy A4-es lapra, az vagy hülyeség, vagy nincs végiggondolva!



## A gondolat és a cselekvés

A gondolat a vitorla, meghatározza az irányt, a cselekvés a szél, eljuttat a célba!

## Biztonság

Ma a biztonság nagyon fontos. Figyelünk az étkezésünkre, a vitaminokra, az ivóvízre. A gyerekek csak sisakban kerékpározhatnak és mobil nélkül egy lépést sem tehetnek. Igazából nem is értem, hogyan nem pusztult ki az emberiség már több száz évvel ezelőtt? De egy dologgal tisztában kell lenned.

A biztonság a siker legnagyobb ellensége!

Vagy a biztonságra törekszel, vagy a sikerre. A kettő együtt nem megy.

Úgy nem lehet vállalkozni, hogy megtartod a fix állásod és a fix pénzed. Úgy nem lehet sikert elérni, hogy ne kelljen kockáztatni. Mi lett volna, ha Kolumbusz folyamatosan a biztosítékokról beszélt volna? Oké, elindulunk, de csak akkor, ha lesz műhold, GPS, foglalt szállás, garancia? Ez így nem működik. Ma pedig folyamatosan értéktelen anyagi vackokhoz ragaszkodunk biztonság címén, és lemondunk a sikerről.

Az Omega énekelte a 70-es években:

*„Az életemen kívül nem volt mit vesztenem”*

Volt egy kollégám, aki sikeres akart lenni és leült velem beszélgetni erről. Néhány perc múlva azt éreztem, hogy remeg a biztonság után, de előbbre is szeretne lépni. Azt javasoltam neki, hogy eddze a bátorságát. Vasárnap hagyja otthon a telefonját, menjen ki a HÉV-vel Szentendrére, ott vegyen egy Pilis térképet, és sétáljon át Szentendrétől Visegrádra. Nem sok az egész, laza 20 kilométer, onnan majd busszal hazajön. Nem lehet semmi baj, kiépített ösvény van, sokan is járnak arra, de mégis valahol el kell kezdeni az

önállóságot és a felelősségvállalást. Fiatal korunkban sokszor átsétáltunk a Pilisen.

Én még olyan rémületet nem láttam ember szemében, mint az övében. Akkor megértettem, hogy ez olyan volt, mintha azt mondtam volna, egy másik embernek, hogy üljön be egy ketrecbe királykobrát simogatni. Ez az ember egy buszmegállót sem mert volna megtenni mobil nélkül, annyira ragaszkodott a biztonsághoz. Másnap ki is lépet a cégtől.

Kockáztass, élj veszélyesebben!

## **A sikeres ember lépcsői**

Nagyon sokan azért nem érik el a sikert, mert nem a helyes sorrendben tervezik meg a fejlődésüket. Az alábbi lista segít abban, hogy milyen képességeidet fejleszd, és milyen sorrendben.

Szakmai tudás.

Ez az első. Amíg nem értesz valamihez igazán mély szinten, addig nem lehetsz sikeres. Nagyon sokan úgy vágnak bele vállalkozásba, hogy azt a szakterületet nem ismerik igazán. Gondolják, majd később megtanulják. Nem lesz később. Átvernek a kollégáid, lemosnak a konkurensok. Nem tudsz jó döntést hozni, mert nem érted a szakmai lényegét.

Rendrakás

Ha nincs rend a cégedben, akkor a káosz megöli a hatékonyságot. Ha nincs rend az asztalodon, akkor a káosz megöli a cégedet. Ha nincs rend a fejedben, akkor a káosz megöli az álmodat. Én szent tisztelettel nézem azokat az embereket, akik minden fejből tartanak. Ezek az emberek sokkal okosabbak nálam. Nekem minden le kell írni, minden találkozót bejegyzek a naptáramba, minden feladatomat dátum szerint rögzítem, rövid megjegyzéssel. Minden

adatokat táblázatokban és dokumentumokban rögzítem, mert különben elfelejteném. Minden ügyfelünk, minden adatát, CRM rendszerben tároljuk, 25 évre visszamenőleg. Ezt ők mind fejből tudják. Igaz, nekem semmit nem kell fejből tartani, ezért minden kapacitásomat a cég növekedésére fordíthatom.

## A rend megtartása

Nem könnyű a rendet megcsinálni, de még nehezebb megtartani. Mint a gyerekszobában. Kitakarítani, még csak-csak, de délutánra ugyanaz a rendetlenség lesz. Sokan itt veszítenek. Az egész életük a rendrakásról szól. Pedig ha megtanulnák a rend megtartását, akkor sokkal hatékonyabb lenne az életük.

## Árbevétel

Egy cég életében a legfontosabb dolog az árbevétel, de csak azután, ha folyamatos rend van a cégedben. A legrosszabb dolog, amikor jön a bevétel és a vevő, de a rendetlenség miatt rosszul szolgáljuk ki őket. Nem azt kapja, amit rendelt, nem akkor, amikor szeretné. Nem kapja meg a számlát, rossz számlát kap, stb. Ha viszont rend van, akkor rendkívül hatékonyan tudjuk kiszolgálni az ügyfeleket. És ezt a vevők is érzik! Igen, a vevő pontosan érzi a cégedben lévő viszonyokat, a kollégáid hangulatát, a rendet, a termék szeretetét. Érzik, hogy szereted-e a terméket, értesz-e hozzá. Ez hozza a bevételt, és nem a kedvezmény, az alkudozás, és az ügyeskedés!

## Emberek alkalmazása

Amíg nem ismersz minden folyamatot a cégedben, addig nem szabad egy alkalmazottat sem felvenni. A legtöbb csőd azért van, mert a tulajdonos megbíz alkalmazottakat, olyan dologgal, amihez ő nem ért. Én foglalkozom a beszerzéssel, az alkalmazott meg foglalkozzon az értékesítéssel, és a marketinggel. Biztos bukás a vége! Amíg megy az üzlet addig minden rendben, de ha nem jön a bevétel, akkor az alkalmazottak folyamatosan

kifogásokat mondanak, és ha nem érted azt a területet, akkor nem tudod eldönteni, hogy tényleg gond van az adott területen, vagy csak benyeltél egy kifogást. Ezért van az, hogy rengeteg cég veszteséggel vagy null szaldóval működik, és a tulajdonos nem tudja miért. Tanuld meg céged minden folyamatát, de ne csak elméletben, hanem gyakorlatban is. Az első száz terméket te add el, majd utána vehetsz fel valakit, aki csinálja az értékesítést. Tanuld meg a könyvelést is. Ne bízd meg egyetlen könyvelőben sem. Nem kell könyvvizsgálónak lenned, de értsd a könyvelés alapjait. Sok cég rengeteg felesleges pénzt fizet ki, csak azért, mert a tulajdonos nem érti a könyvelést, és mindent elhisz a könyvelőnek. Nem szándékosan hibáznak a könyvelők, de minden területen kell a kontroll, és az a jó, ha a kontrollt a tulajdonos végzi.

Addig nem tudsz embereket irányítani, amíg te nem végezted azt a folyamatot a gyakorlatban is. Ha úgy veszel fel alkalmazottakat, hogy te még nem végezted a munkájukat, azt úgy hívják, hogy orosz rulett!

## **Mennyi, milyen, miért**

Háromféle ember létezik a világon. Az első a „mennyi” ember. Neki csak a mennyiség számít. Minél nagyobb legyen a hús, nem baj, ha zsíros. Minél nagyobb legyen a ház, nem baj, ha nincs bevakolva. Minél nagyobb legyen az autó, nem baj, ha fapados, csak a felni legyen 22-es.

A másik embertípus a „milyen” ember. Nekik a minőség számít. Ők az ínyencek. Ők, akik élvezik az élet finomságait. Ők nem bélszínt kérnek, hanem tenderloin-t. Ismerik és értik a különbséget egy kifinomult V8-as benzinmotor és egy otromba diesel motor között. Nem azt nézik, hogy „mennyit” fogyaszt, hanem hogy „milyen” a gyorsulása. Nem azt nézik, hogy „mennyibe” kerül, hanem azt, hogy „milyen” az íze.

A harmadik típus a „miért” ember. Ő már evett sokat, ő már evett finomat, ő már azt kutatja, hogy miért eszünk. Az élet apró titkait kutatja, mert érdekli a

miért. Ő már nem csak élvezni akarja az életet, hanem megérteni. Bármit lát, bármit hall, nem azt nézi, hogy jó, vagy nem jó, hanem azt, hogy miért jó a jó, és miért nem jó a nem jó. Akkor mondja valamire, hogy finom, ha érti, hogy miért finom, és soha nem mondja valamire, hogy elegáns, ha nem érti, hogy miért elegáns.

## **A diplomáról**

Ha felvettek volna a műszaki egyetemre, és sikerült volna programozó matematikus diplomát szereznem, akkor ma nem egy tőzsdei cég elnöke-vezérigazgatója lennék, hanem egy szoftveres cégnél programozó.

## **Szegény-gazdag**

Ha azt mondd, hogy szegény vagy, akkor nincs igazad. Ha azt mondd, gazdag vagy, akkor sincs igazad. Nincs olyan, hogy valaki szegény, vagy gazdag. Csak olyan van, hogy valakinél szegényebb vagy. De nagyon sok embernél gazdagabb vagy, bár ezt szégyelled bevallani.

Az a jó szemlélet, hogy meghatározod, hogy mennyi pénzből akarsz élni, és törekszel arra, hogy ezt elérd. Ha a pillanatnyi anyagi helyzetedet más emberéhez méred, akkor irigy vagy. Ez az irigység pontos definíciója. Az irigy ember mindig boldogtalan. Döntsd el akarsz-e irigyen élni. Amíg irigy vagy, addig nem érheted el az álmodat, hiszen más ember álmán jár az eszed.

Mindenki gazdag, aki gazdagnak gondolja magát, és mindenki szegény, aki szegénynek gondolja magát. Ez független a tényleges vagyoni helyzettől. Lehet, hogy van olyan - magát szegénynek gondoló ember -, akinek több pénze van, mint egy magát gazdagnak gondoló embernek. A lényeg a tudat. Gazdagság tudatosság. Szegénység tudatosság.

Sajnos ma Magyarországon a szegénység tudatosság a divat. Arra büszkék az emberek, ha szegények, és nem arra büszkék, hogy gazdagok. Azzal dicsekednek, hogy milyen olcsón vásároltak, mit szereztek meg kedvezményyel. Úgy viselkednek, mintha szegények lennének. De ez rossz irányba viszi az szemléletedet. Bebeszéled magadnak, hogy szegény vagy. Úgy viselkedsz, mint egy szegény. És szegényként éled le az életed, pedig van pénzed!

## **Ne mérgezd magad**

Ma rendkívüli mértékben figyelünk az egészségünkre, a testünkre. Komoly büntetést kap az, aki fertőzött ételt, italt hoz forgalomba. Ez nagyon jó, hogy így vigyáznak ránk! De a szellemünket szabadon bárki megmérgezheti. Az agyunk ki van szolgáltatva a bárki számára. Bárki bármilyen szellemi mérget önthet ránk, nem kap büntetést. Napi 24 órában korlátozás nélkül kapjuk a szellemi mérget. A rádióból, tévéből, internetről, plakátokról. Nincs szünet. Ha külföldre megyünk, akkor is visszük a telefonunkat, hogy folyamatosan magunkba engedjük a mérgeket.

Ne engedd! Mond le a tévé előfizetésed, és ne hallgass rádiót. Ne olvass internetes újságot. Gondold végig, mi volt az az információ a tavalyi évben, ami fontos volt számodra, és a tv-ből kaptad. Semmi!

Próbáld ki. Egy hétig ne kapcsolod be a tévédet, ne hallgass rádiót, és ne olvass semmilyen internetes újságot. Egy hét után kérd meg egy barátodat, hogy mondja el neked, hogy milyen fontos dologról maradtál le. Meg fogsz lepődni!

## **A szabad ember**

Ezt a mondást Bereményi Gézától olvastam, és azóta sem tudom jobban megfogalmazni a szabad ember fogalmát.

*„Nincs ellenfelem, nincs ellenségem, és aki annak képzei magát, az a saját játékát játssza, engem nem von be, az biztos.”*

## **Ha mindent tudsz, akkor biztos, hogy zsákutcában jársz**

Nagyon sok ember azt gondolja, hogy ő már mindent tud, nincs mit tanulnia. Jellemzően akkor érzed így, amikor közel 5-10 éve végzed ugyan azt a tevékenységet. Ekkor már elég rutinod és tapasztalatod van, hogy mindenre azonnal találj megoldást, és azt érzed, hogy minden problémát a lehető leghatékonyabban sikerül megoldani.

Ez igaz is, de itt van a csapda. Csak a múltból ismersz mindent. És élvezed, hogy milyen hatékonyan és gyorsan oldod meg a problémákat. De egy céget nagyon veszélyes dolog a múlt alapján vezetni. Ugyanis semmi nem állandó. Valami vagy emelkedik, vagy csökken, de soha nem stagnál. Gondold végig, van két ember, mind a kettő mindent tud a múltból. De minden nap történik valami új esemény a világban. Egy új könyv, egy új szoftver, egy új technológia. Ha valamelyik elolvass egy új vezetéstechnikai ötletet, akkor ő már többet tud, mint a másik. Ha ezt alkalmazza a cégében, akkor le fogja előzni a másik ember cégét. A csapda az, hogy nem azonnal jelentkezik az előny, lehet, hogy csak évek múlva fog megjelenni a különbség, de akkor már behozhatatlan lesz az előny!

Ezért ha azt gondolod, hogy mindent tudsz, akkor gondolkodj el azon, hogy a konkurens cég vezetői most olvassák azokat a könyveket, most vezetnek be azokat a technikákat, amelyek felhasználásával évek múlva simán le fognak győzni!

## **A szerencsejáték tilos**

Aki sikeres és gazdag akar lenni, annak tilos a szerencsejáték. A szerencsejáték megöli a hitedet, és újraépíti a hidat a hátad mögött. Ha azt hiszed, hogy szombaton nyerhetsz a lottón, akkor hétfőn nem fogsz mindent megtenni a sikerért. Elnéző leszel magaddal szemben. Nem baj, ha nem sikerül, gondolod, hátha nyerek a lottón. Ha el akarsz indulni a siker útján, akkor tedd le örökre a szerencsejátékot! Én az utolsó lottómat 1988 decemberében töltöttem ki, és azt mondtam, ha nyerek, gazdag leszek, ha nem nyerek, akkor elindulok az utamon és soha többé nem veszek lottót, mert csak a munkám alapján lehetek gazdag!

## **Több lábon állás**

Nagyon sok ember hangoztatja, hogy a mai világban rendkívül fontos a több lábon állás. Nekik üzenem, hogy a több lábon állás, biztos út a középszerűség felé. Aki több lábon áll, az biztos nem lesz sikeres. Gondold végig a sikeres emberek életútját. Közülük, ki állt több lábon? Senki! Mi lenne, hogy ha Nadal azt mondaná, hogy biztos ami biztos, több lábon állok. Nem csak tenisszel foglalkozom, hanem fallabdázom is, meg egy kicsit focizom. Biztos, hogy sikeres fallabda játékos lenne. Benne lenne a legjobb százban. És biztos, hogy legalább első osztályú focista lenne. És persze benne lenne a legjobb száz teniszező között. Mondjuk, negyvenedik lenne! De ő első akar lenni, mert a sikeresek vezetik a tabellát!

Elmagyarázom miért nem szabad több lábon állni. Vegyünk egy vállalkozót, akinek van 3 cége. Egy szoftverfejlesztő cég, ami jól megy, nyereséges, egy könyvkiadó, ami null szaldón ketyeg, és egy kereskedő cég, ami kicsit veszteséges. Mit csinál az ember, aki mind a három cégét szereti, és több lábon akar állni? Az idejének nagy részét, a veszteséges cégre fordítja, hogy megmentse. A nyereséges cégből áthordja a pénzét is, és abból finanszírozza a veszteségest. Mivel ügyes emberről beszélünk, aki sokat dolgozik, sikerül is



neki megmenteni a cégét. A veszteségből, kis nyereséget csinál. Persze ezt megsínyli a szoftverfejlesztő cég is, hiszen nem volt ott a tulaj, és a cégfejlesztésre sem maradt pénz. De még mindig kicsit nyereséges cég maradt. A könyvkiadó cég továbbra is ketyeg pici plusz eredménnyel. A kereskedő cég, bár nyereséges továbbra is kötélén táncol, folyamatos gondozás és tőkét igényel.

Ezt akarod? Három közepszerű céget, csak azért mert ez a divat. Csak azért mert a haverjaid azzal villognak, hogy mennyi cégük van, és mekkora nagy vállalkozók. Közben nem látnak ki a hitelekből, meg a trükközésből.

Ne tévesszen meg, hogy sikeres vállalkozók, idős korukra több vállalkozást alapítanak, mint például Richard Branson, Bill Gates, Larry Ellison. Ők ezt szórakozásból teszik, nem a nyereségért. De a vagyonukat ők is csak EGY céggel keresték meg!

Gondolj Steve Jobs-ra. Amikor az volt a feladata, hogy újra naggyá építse az Apple-t, eladta minden vállalkozását, hogy csak eggyel foglalkozhasson. Pedig a Pixar sikeres és nyereséges cég volt, de ha meghagyta volna, nem tudta volna ilyen sikerre vinni az Apple-t!

## **Miért nem szabad csalni?**

Csalni nem szabad, de nagyon fontos, hogy megértsd, hogy miért nem szabad! Nem csak azért mert törvénytelen, ez engem nem érdekel, ez a te, a NAV, és a lelkiismereted ügye.

Azért nem szabad csalni, mert a csalással azt sulykolod magadba, hogy ügyetlen vagy, és csalás nélkül nem lenne esélyed. Belesulykolod az elmédbe, hogy ügyetlen vagy, gyenge vagy, sikertelen vagy, esélytelen vagy! Ez a legnagyobb vétek, amit magad ellen tehetsz. Gondolj egy teniszmeccsre. Csak a gyengébb csal. Az erősebb inkább megad tíz labdát neked, mint hogy akár egy labdánál is felmerüljön a csalás gyanúja. Nincs rá szüksége. Emlékszel a

hitről szóló fejezetre? Lehet a csalás mellett százszázalékos a hited? Semmiképpen. És ha nincs hited, nincs álmod.

Ha sikeres vagy azt mondod magadban, befizetek minden adót, mert nincs szükségem csalásra. Bízom magamban, hiszek magamban! Hiszem, hogy tisztességes módos is sikeres lehetek.

Ezért, ha legközelebb látsz egy szlovák rendszámot, azt gondold, szegény ember, biztos rosszul megy az üzlet neki, azért kénytelen szlovák rendszámot hordani. Ha sikeres lenne, biztos lenne pénze magyar rendszámra!

## **Az etikáról**

Ezt a beszédet 2013. november 20.-án mondtam el, amikor a Kulcs-Soft megkapta a Piac és Profit újság etika díját.

Kedves Díjalapítók!

Köszönöm a díjat, de köszönöm a díjat a munkatársaimnak is, mert nélkülük nem kaphattuk volna meg ezt a megtisztelő kitüntetést. Sok szép beszédet hallottunk az etikus viselkedésről, én most arról szeretnék beszélni, hogy mi a jutalma és miért éri meg etikusán viselkedni. Az első természetesen ez a szép oklevél, de ezen kívül is van számos jutalma az etikus viselkedésnek.

Én 4 szóban foglalom össze az etikus viselkedés jutalmát.

Az első szó a Nyugalom.

Az etikus ember nyugalomban él, mondhatjuk úgy is, hogy békében él, belső békében. Az etikus embernek nem kell félni a múltjától, nem kell aggódni, hogy valaki talál valami sötét foltot az elmúlt időkben. Az etikus ember mindenkivel korrekt, nincs haragosa, nincs ellensége. Ha valaki mégis annak gondolja magát, csak a saját etikátlanságát próbálja takargatni. Az etikus ember nyugodtan alszik.

A második szó a Biztonság.

Az etikus ember biztonságban él. Nem kell félni a jövőjétől. Neki mindig lesz munkája, mindig lesz megrendelése, mert etikus embert mindenki szívesen alkalmaz. Az etikus embert korrekten megfizetik, mert tudják, hogy az általa elvégzett munka az mindig kiváló: mind minőségben, mind mennyiségben, és mindez határidőre.

A harmadik szó a Szeretet.

Az etikus embert szeretik, vonzódnak hozzá. Az etikus embernek sok a barátja, sok a felnőtt kori barátja. Tudják, hogy mindenkihez őszinte, mindenkivel egyenes, ezért keresik a társaságát. A legegyszerűbb módja, hogy lemérjük mennyire etikus valaki, ha megnézzük mennyi barátot szerzett az elmúlt néhány évben.

A negyedik szó a Gazdagság.

Az etikus ember gazdag. Azért gazdag, mert sokan akarnak dolgozni vele. Az etikus ember nem rohan a munka után, őt megkeresik a munkával. Az etikus ember sok pénzt kér el a munkájáért, mégis megfizetik, mert tudják, hogy jó minőséget kapnak korrekt módon. Az etikus ember munkája nem ér véget a számla kiállítása után, ő mindig örök garanciát vállal a munkája után, és ezt értékeli is a piac.

Tehát 4 szó: Nyugalom, Biztonság, Szeretet, Gazdagság

Ez a négy szó önmagában is óriási kincs egy ember életében. Ám van egy plusz jutalom: egy ötödik szó, amit ennek a négy szónak a megléte automatikusan megad!

És ez a szó a **BOLDOGSÁG!**

Én azt gondolom ez az a szó, amiért érdemes volt a Földre jönni, ez az, amiért küzdünk és dolgozunk. De ehhez a szóhoz az út az etikán át vezet! Nincs más út! Etikátlan ember soha nem lesz boldog!

Én azt kívánom ennek az országnak, hogy minél több etikus ember és etikus cég éljen közöttünk, és akkor egy boldog országban élhetünk!

## **Soha ne nézd a realitást**

Minden ember elkezd valahol az életét. Ezt hívják realitásnak. De ez a pont csak az induló állomás a küldetésünkben. Mint a társasjátékban a start mező. De a társasjátékban mindenki tudja, hogy majd dob a kockával, és ha hatost dob, elkezdheti a játékot és előre léphet a mezőkön. Lehet, hogy először nem dobsz hatost, de nem izgulsz, tudod, hogy el fogsz indulni. Az életben sajnos azt próbálják elhitetni velünk, hogy életünk végéig ott kell maradni a start mezőn, csak azért mert oda születtünk. Bilibe lóg a kezed, mondják, maradj a realitás talaján.

Törd szét a realitás bilincset, amit rád tesz a környezeted. Álmodj irreálist. Ne vess a környezeted szemébe és mondd, hogy ez nem te a realitásod. Az én realitásom az volt, hogy lakótelep, Suzuki, betanított munkás. De én kastélyról, Ferrari-ról és vezérigazgatói pozícióról álmodtam.

A realitás megöli az álmokat. Ne engedd!

## **Kinyilatkoztatás**

Ha elterveztél valamit, akkor mondd el mindenkinek. Nagyon sokat titkolják céljaikat, álmaikat. Úgy gondolják, hogy ha nem sikerül, akkor nagyon kellemetlen, leégni a többi ember előtt. De pont ezzel törik meg a hitüket. Ha száz százalékban hiszel benne, akkor nincs olyan, hogy nem sikerül! Ezért pont az ellenkezőjét tedd. Mindenkinek mondd el az álmod. Mondd el, mikorra fogod elérni. Ez azt jelenti, hogy nincs visszaút. El kell érn az álmodat. Felégetted magad mögött a hidat, most már csak előre mehatsz. Megtetted az első lépést, ami a legnehezebb az összes közül.

Én minden álmodat elmondtam a barátaimnak, ismerőseimnek. Először általában kinevettek, de ez csak megerősített. Azért is megcsinálok. És meg is csináltam. Ma is kihirdetem az álmaimat, de ma már nem nevetnek ki. Az emberek tisztelik az határozottságot és az elhivatottságot, és melléd állnak, vagy elállnak előled!

## **Ne markold a vizet!**

Képzeld el, hogy sétálsz egy erdőben és nagyon megszomjazol. Hosszú út után egy forráshoz érsz. Már nagyon szomjas vagy, odaszaladsz, hogy csillapítsd a szomjadat. Mit teszel? Megmarkolod a vizet, hogy biztosan a tied legyen? Ha így teszel, nem sokat tudsz inni. Jobb ötlet, ha kinyitod, mind a két tenyered, és a nyitott tenyeredbe vizet engedsz. Sokkal több vízhez jutsz. Így van ez mindennel nem csak a vízzel. Minél jobban szorítasz valamit, annál kevesebb marad a tenyeredben. Minél jobban szorítasz valamit, annál inkább kicsúszik a kezedből.

## **Szeress veszíteni**

Ma az emberek utálnak veszíteni. Túl nagy az egójuk. Inkább akár meg is halnak csak ne kelljen beismerni, hogy tévedtek. Ezért tolatnak olyan sokan az autópályán. Nem hajlandók beismerni, hogy tévedtek, és nem teszik meg mosolyogva a plusz kört, hogy rátérjenek a helyes útra. Inkább hazudnak, de nem hajlandók kiejteni azt a mondatot, hogy „bocsánat, hibáztam” Egy áruházban láttam egy anyukát egy 2 év körüli kislánnyal. Véletlenül rossz mozgólépcsőre szálltak fel, és amikor az anyuka ezt észrevette, akkor gyorsan lerángatta a kislányt, ahelyett, hogy lazán fel-és lejött volna. Inkább veszélyeztette a gyereke biztonságát, azzal, hogy egy kétéves kislánnyal ellenkező irányban ment a mozgólépcsőn. De nem volt hajlandó beismerni, hogy tévedett.

Pedig nincs olyan, hogy hiba nélküli élet. Mindenki hibázik, és minél hamarabb beismered, hogy hibáztál, annál hamarabb rátalálsz a helyes útra. Még Nadal is üt labdát a hálóba. Mondhatná azt is, hogy a háló a hibás, ő jót ütött, de nem ezt teszi. Meghallgatja az edzőjét és kijavítja a hibáját. A kudarc vissz a helyes útra! Aki még sohasem hibázott, az biztos, hogy rossz úton jár, hiszen még nem ismerte be a hibáit. Az tény, hogy hibázni nem jó érzés. De! Minél jobban szereted a hibáidat, annál könnyebb lélekkel tudod kijavítani. Ha utálod magad, a hibák miatt, akkor nehezebben fogod kijavítani. És ezzel időt veszítesz, pedig az idő pénz! A hiba olyan, mint az oltás. Minél hamarabb megkapod, annál hamarabb túl vagy rajta. És bármennyire nem szeretjük az oltásokat, azért tudjuk, hogy a javunkat szolgálják. Rengeteg embert ismerek, akik évek óta vesztes céget vezetnek. Beleölik az idejüket, a pénzüket, az álmaikat. Pedig csak annyit kellene mondani, hogy vesztettem, kezdjünk egy új meccset.

Minden kudarc, egy még nagyobb siker lépcsőfoka!

Szeresd a kudarcot, mert a kudarc mögött van az álmod. De a kudarcot addig nem lépheted át, amíg be nem ismered, hogy ez egy kudarc. Ha egy kudarcról beismered, hogy kudarc, akkor az semmissé válik, és mehetsz tovább az utadon!

Mosolyogj rá a kudarcra!

## **Mennyit utazol a munkahelyedre?**

Ma egy átlagos ember napi két-három órát utazik a munkahelyére és vissza. Miért is? Azért mert egyszer vett, vagy örökölt egy lakást vagy egy házat, amit nem lehet vándoroltatni, mint a csigaházat. Számolj utána. Ha csak két órával számolsz, az heti tíz óra. Havonta negyven óra. Évente 480 óra. Harminc évet dolgozol, az 14,400 óra, azaz 600 nap. Közel két évet elutazol az életedből.

De számoljunk másként. Egy nap 8 órát dolgozol, 8 órát alszol. Marad 8 órád. Ebből életfenntartásra elmegy 2 óra, marad 6 óra. Ha ebből utazol 2 órát, akkor neked 4 hasznos órád marad egy nap, míg aki nem utazik semennyit, mert a munkahelye mellett lakik, annak 6 órája marad. Így 50 százalékkal kevesebbet élsz, mint az, aki a munkahelye mellé költözik. A hasznos életed felét kidobod az ablakon!

Gondold végig, és számolj!

## **A szerencséről**

1978-ban meghirdettek egy sportversenyt. „Aranyjelvényesek az olimpiára” volt a neve. Ez a triatlon őse volt, 5 sportágban kellett versenyezni, igaz nem egyszerre. Körbe kellett futni a Velencei tavat, át kellett úszni Füredről Tihanyba, biciklizni kellett 100 kilométert, körbe kellett evezni a Szentendrei szigetet, és 30 km-es téli túrát kellett csinálni, természetesen szintidőre. Akik megcsinálják, abból 200 főt kivisznek a moszkvai olimpiára nézőnek. Ha többen csinálják meg, akkor sorsolás lesz.

Amikor meghallottam a kiírást, másnap bementem az iskolába azt mondtam a barátaimnak, hogy megyek a moszkvai olimpiára. A többiek természetesen kinevettek. Az sem hitték el, hogy meg tudom csinálni a próbákat. Végül 2.000 ember csinálta meg, és ebből sorsoltak ki 200 főt.

Amikor visszajöttem Moszkvából, akkor azt mondták, hogy nagy szerencsém volt, de én már akkor is tudtam, hogy szerencse nem létezik.

## **Nem lehet jól vagy rosszul dolgozni, csak jobban és rosszabbul**

Nagyon sokan nem értik, hogy nem lehet jól vagy rosszul dolgozni. Csak valaminél jobban, vagy valaminél rosszabbul lehet dolgozni. Sokszor odamegyek emberekhez, és azt mondom, hogy holnaptól változtass egy picit a munkamódszereden, és így és így csináld tovább. Erre azt a választ szoktam kapni, hogy miért mondom, hogy eddig rosszul dolgozott, ez neki nagyon rosszul esik. Nem dolgoztál rosszul szoktam válaszolni, csak holnaptól jobban fogsz dolgozni! És ezt nagyon nehezen értik meg az emberek. Ugyanis azt hiszik, hogy egy munkát csak jól vagy rosszul lehet elvégezni. De minden jónál van jobb! Sajnos az emberek, ha megszoktak egy munkamódszert, azt tökéletesnek hiszik, és nem hajlandóak változtatni rajta. Ezért sok embernek rossz a hatékonysága, mert nem hajlandó folyamatosan újítani a munkamódszerén. Ha csinálsz valamit, az nem lehet rossz, hiszen már csinálsz. De ne gondold, hogy az tökéletes. Minden nap javíts rajta. Minden napot úgy kezdj el, hogy ma jobb leszek, mint a tegnap!

Egyik kedvenc történetem, amikor a perzsa sah gazdagon meg akarta jutalmazni a sakk feltalálóját. A világ leggazdagabb embere megkérdezte, hogy mit kér a sakk feltalálója a játékáért. A feltaláló szerényen csak annyit mondott, hogy tegyenek a sakktábla első mezőjére egy búzaszemet, majd a következőre kétszer annyit, majd a következőre ismét kétszer annyit. A sah egy kicsit megsértődött, hogy ilyen kevés dolgot kér a feltaláló, talán nem hiszi, hogy ő tényleg nagyon gazdag, és tényleg nagyvonalúan szeretné megjutalmazni a feltalálót. De amikor elkezdtek kiszámolni, hogy mennyi búzaszem is kell, akkor kiderült, hogy nincs a sah-nak annyi búzája.

De nem is kell ilyen ütemben változni. Ha minden nap csak 1 %-t javítasz a tegnapi munkádon (ami ugye nem sok?), akkor 100 nap múlva kétszer olyan hatékony leszel. Ha kereskedő vagy, kétszer annyi bevétel lesz. Ha programozó vagy kétszer olyan gyorsan haladsz a munkáddal.



A jó a legjobb ellensége!

## **Az elszántságról**

1977-ben, 16 évesen újságot árultam. Szüleim nagyon szegények voltak, így nem tudtak zsebpénzt adni, ezért kénytelen voltam munkát keresni. Az újságárulás jó üzlet volt. Iskola után jelent meg az Esti Hírlap, ami akkor a legnépszerűbb újság volt, mindenki azt olvasta. 1,20 Ft volt ára, de az emberek általában 2 Ft-t adtak, így volt rajta 80 fillér borraavaló. 200 darab újságot adtam el egy nap, így kerestem 160 forintot naponta. A Blaha Lujza téren árultam, a kocsik között a járdaszigeten. Akkor is nagy volt a forgalom arrafelé, így a lámpára váró autók között könnyű munka volt az újságárulás. Egy nap megjelent egy idegen fiú és azt mondta, hogy ettől kezdve ez az ő helye. Próbált nagyon kemény és határozott lenni. Én mondtam, hogy téved, ez hetek óta az én helyem, nem megyek el. Azt mondta, hogy tűnjek el, mert széttépi az újságjaimat. Erre én a szemébe néztem, és azt mondtam, hogy ha széttépi az újságjaimat, akkor én őt tépem szét. Erre az idegen, bár idősebb és erősebb volt, eloldalgott. Azért, mert mind a ketten tudtuk, hogy 5 másodperc múlva nekiugrom, és elharapom a tokát. Azóta tudom, hogy soha, senki nem állíthat meg.

## **Kapcsolati tőke**

Ma sokan dicsekednek a kapcsolati tőkéjükkel. Névmondó időket élünk, amikor az emberek azt hiszik, hogy azért mert kimondják egy híres ember nevét többek lesznek. És az emberek irigylik is azokat, akik sok fontos embert ismernek. De ez zsákutca. A kapcsolati tőke nem visz a siker felé. A kapcsolati tőke a csalás felé visz.

Gondold végig. Van egy utcában két étterem. Az egyik jó a másik nem. Ismered a rossz étterem tulajdonosát, vagyis van kapcsolati tőke. Hova mérsz

ebédelni? A jó étterembe! Az emberek jó minőségű termékeket és szolgáltatásokat keresnek, és mindegy, hogy ismerik-e a beszállítót vagy nem. Ez nem szempont. Az egyetlen szempont a kiváló minőség, és a kiváló ár/érték arány.

Ha csak azért tudsz eladni valamit, mert ismered a vevőt, akkor az korrupció, és nem a sikeren alapuló üzlet. Ha a kapcsolati tőke viszi előre az üzletedet, akkor minden nap rettegve fogsz felkelni, mert tudod, hogy nem te vagy jó, hanem a korrupciós csatornád.

## **Pontosság**

A pontosság a királyok erénye. A siker egyik legfontosabb állomása, ha pontos tudsz lenni. Ma nem divat a pontosság. Ma divat késni. Sőt divat hazudni a késéssel kapcsolatban. Hányszor hallottam: Ott vagyok 5 perc múlva, pedig tudjuk mind a ketten, hogy legalább fél óra az út. Nem baj, ha fél óra múlva találkozunk, de nem jó azt hazudni, hogy 5 perc. A pontosság tiszteletet fejez ki a másik fél felé. És ha késel, elveszted a tiszteletedet a többi ember előtt. Nem fognak komolyan venni és ezt megsínyli az üzleted. A pontosság azt bizonyítja, hogy lehet rád számítani. Hogy megbízható vagy. Az emberek felnéznek a pontos emberekre. És ez a fontos, nem az, hogy kit ismeresz! Mindenki tudja, hogy az első benyomás a legfontosabb egy új kapcsolatban. Ha késel, már akkor elveszted az első benyomás előnyét, mielőtt még megláttak volna.

## **A mértékegység**

Amikor focizunk, akkor számoljuk, ki mennyi gólt rúg, és aki több gólt rúg, az nyer. Ha nem számolhatnánk a gólokat, akkor a foci unalmas dologgá válna. Amikor teniszezünk, akkor a pontokat számoljuk. Amikor futunk, akkor az időt mérjük, és azért hajtunk, hogy jobb időt fussunk, mint tegnap.

Amikor céget építünk, akkor az eredményt forintban számoljuk. Ez a nyereség. Azért hajtunk, hogy jobb eredményt érjünk el, mint tavaly. Ha nem számolhatnánk az eredményt, akkor nem lenne értelme hajtani, olyan lenne a munka, mint a számolás nélküli tenisz. Unalmas, és rövid idő alatt abbahagynánk. Tehát ha azt gondoltad, hogy a vállalkozók mohóságából hajtanak az egyre magasabb nyereségre, akkor nagyon tévedsz.

## **Statisztika**

A statisztika rendkívül fontos lépés a siker felé. Nem kell bonyolult dologra gondolni. Ha például fogyni szeretnél, akkor minden nap felírod a súlyodat. Látod a változást, látod az eredményed. Ha el vagy maradva a tervtől, akkor ez erőt ad, ha jól állsz, akkor megnyugvást. A statisztika pontosan mutatja, hol tartasz. Azt mutatja, hogy tisztában vagy a terveiddel és pontosan tudod, hogy hol állsz. Ha embereket irányítasz, akkor az embereid nem mernek trehányak lenni, mert tudják, hogy mindenről statisztikát vezetsz, így minden munkájukat azonnal átlátod. Nem kell nyomoznod, ha valaki elkövet egy hibát, nincs egymásra mutogatás.

Az emberek nagy része képtelen rendet tartani, ezért különös csodálattal tekintenek a rendszerető vezetőre, és ez megerősít a pozíciódban. Minden nap elemezd a statisztikákat, kérd számon az elmaradást és a hibát. A statisztika megakadályozza a csontvázak kialakulását is.

## **Vezető vagy szakember**

Az egyik legnehezebb kérdés egy sikerre vágyó ember előtt! A legtöbb ember ott bukik el, amikor szakemberből vezetővé válik. Igazából az mindegy, hogy saját cégben vagy idegen cégben leszel vezető. Azért neveztek ki vezetővé, mert te vagy a legjobb. De itt van egy nagy csapda. Te vagy a legjobb szakember, de vezetőnek kezdő vagy. Nagy alázat kell ahhoz, sikeres

szakemberből sikeres vezetővé váljal. Meg kell tanulni a vezetői szakmát, mert ha a szakemberi tapasztalatodból akarsz élni, akkor nagyon gyorsan elbuksz. Vezetőként ugyanis egész más képességek szükségesek, mint szakemberként.

A legfontosabb dolog, amiben döntened kell a következő: Mi ad örömet? Ha te csinálsz meg valamit, vagy ha a csapatod? Edző szeretnél lenni, vagy középcsatár. Az tesz boldoggá, hogy berúgod a gólt, vagy az, hogy a csapatod megnyeri a bajnokságot. Ha gólt szeretsz rúgni, akkor ne legyél vezető. A legnagyobb hiba, ha egy vezető a legjobb szakember, és minden problémás ügyet ő old meg. Sok konkurens cég ott bukott meg, hogy a tulajdonos volt a legjobb programozó, és a cég építése helyett folyamatosan programozott, illetve azt fitogtatta, mennyire ügyes szakember.

A másik dolog, amit meg kell értened, hogy a vezető fizetését a beosztottjai keresik meg. Tehát az általuk megtermelt jövedelem egy része a tiéd. Ha viszont nem termelnek jövedelmet, akkor neked sem lesz fizetésed. Ha ezt a gondolatod nem tudod elfogadni, akkor nem lehetsz vezető, mert folyamatos konfliktusba kerülsz a munkaadóddal, és a tulajdonosoddal, és ha mind a kettő te vagy akkor egy megoldhatatlan stressz forrást veszel a nyakadba.

Viszont azt is megtapasztalod, hogy egy vezetőnek nincs fizetés plafon, annyit keresel, amennyit akarsz, csak azt kell kiszámítanod, hogy mennyi embert vezetsz, és mennyi az általuk megtermelt bevételből a te részed.

Egy vezetőnek uralkodni kell a beosztottjai felett. Ha ez a szó ellenszenves számodra akkor soha ne légy vezető. Az uralkodás két dolgot jelent: nem adsz nekik több pénzt, mint ami jár nekik, és ki mered rúgni őket. Aki haveroknak tekinti a beosztottjait, az soha nem lehet jó vezető, és soha nem lehet sikeres.

## **Öltözködés**

A megjelenésed elmondja ki vagy és mit gondolsz a világról. Nem kell mindenkinek elmagyarázni, hogy mi a célod. Az öltözködésed azt is elmondja, hol tartasz az utadon. A túlöltözöttség éppolyan rossz jelzés, mint az alulöltözöttség. Hamisságot jelez. Ha az öltözködésed nem felel meg a munkádnak, akkor ez azt mondja a többi ember felé, hogy csak álruhát viselsz, a lelked mást szeretne, nem azt a munkát, amit a ruhád sugall. Nagyon fontos, hogy ki előtt milyen ruhában jelensz meg. A legfontosabb, hogy az ismerőseid és a munkatársaid előtt hogyan öltözködsz, és főleg nem munkaidőben. Ha az öltözéked meghazudtol, nem fognak komolyan venni!

## **Kifogások**

A kedvenc mondatom a következő: Van akinek kifogásai vannak, és van akinek pénze van. Akkor tudsz elindulni a siker útján, ha megérted, hogy minden rajtad múlik. Mindenért te felelsz! Senkire és semmire nem hivatkozatsz. Ha nincs kifogás az életedben, akkor jó úton jársz. Minden kifogásnál húzol magad elé egy falat, és azt mondod magadban, hogy itt egy akadály, ami nem tőlem függ, ezért nincs ráhatásom a lebontására. Minden fal tőled függ, és mindegyiket le tudod rombolni. Soha ne mondj kifogást!

## **Hol laksz?**

Van egy szomorú tapasztalat: Ha tíz évig ugyan ott laksz, akkor olyanná válsz, mint akik ott laknak. Ez igaz minden szempontból, és minden környezetre. Nézd meg kik laknak a környékeden. Tíz év múlva te is olyan leszel. Ha nem szeretnél olyan lenni, akkor költözz el minél gyorsabban. Vesd le a magyar ember röghöz kötöttségét. Az nem lehet, hogy egy lakás az életünk célja. Az nem lehet, hogy az egész életünk egy ház körül forogjon. Tényleg azért jöttél a földre, hogy egy ház rabszolgája legyél? Ez az utad?

## **Utazás**

Utazz, láss világot, lásd meg mennyire sokrétű a világ. Szakadj ki a környezeted szürkeségéből és a megszokásból. De ne nyaralj, hanem láss világot. Rengeteg előnye van az utazásnak. Nyitott leszel és elfogadó, ugyanakkor nem esel hasra a külföldi emberek előtt. A magyar emberben mindig volt és lesz kisebbségi érzés a külföldiekkel kapcsolatban. Ha sokat utazol, rájössz, hogy nem akkor nagy királyok, bármekkora is a mellényük. Új szemléletű embereket ismersz meg, új rendszereket tapasztalsz, új ötleteid lesznek. Meglátod, hogy milyen messze vannak az emberi határok, más nagyságrendet fogsz megismerni. Az utazás során használsz az idegen nyelvet, ezáltal bátrabb leszel, jobban fogsz kommunikálni mindenkivel.

Régen bevett szokás volt, hogy a fiatalok, akik megtanultak egy szakmát, kimentek világot látni, és inaskodni különböző külföldi mesterekhez. Különböző országokban, különböző mesterek keze alatt ismerték meg a világot és a szakmájukat. Akkor jöhettek csak haza, ha elkészítették a mestermunkájukat. Az lenne jó, ha ez a rendszer újra kötelező lenne. De ha nem is lesz kötelező, te használd a módszert, menj külföldre és készítsd el a mestermunkádat!

## **Ahol az akarat, ott a mód is**

1988-ban történt az eset. Még nem volt cégem sem, de már készültem, hogy megváltoztatom az életemet. Egy Trabant-tal jártam. Egyszer leparkoltam valahol és mellém állt egy BMW. Az akkor nagyon nagy dolog volt. Kiszállt belőle egy furcsa figura. Kicsit szakadt, kicsit zavart tekintettel. (Szerintem Isten küldte próbának). Először irigykedve néztem, aztán elkezdett terjedni bennem az elszántság. Azt gondoltam: Ez az ember nem szebb nálam. Ez az ember nem okosabb nálam. Ez az ember nem ügyesebb nálam. Akkor neki miért van BMW-je, nekem meg csak Trabantom? Ha neki sikerült a BMW, akkor nekem 10 BMW is sikerülhet!

Azóta nem vagyok irigy senkire, és azóta tudom, hogy ahol az akarat, ott a mód is!

## **A lehetetlenről (amiben nem hiszel, az a hihetetlen)**

*Luke: Sose jutunk ki innét.*

*Yoda: Ilyen biztos vagy benne, mert akkor valóban nem jutsz ki soha.*

*Luke: Mester, más dolog köveket mozgatni és más dolog egy úrhajót kihúzni innét.*

*Yoda: Nem! Nem más, csak te gondolod, hogy más. El kell felejtened, amit eddig hittél.*

*Luke: Hát jó, megpróbálhatom.*

*Yoda: Ne próbáld, tedd vagy ne tedd, de soha ne próbáld!*

*Luke: Lehetetlent kívánsz.*

(Ekkor Yoda kihúzza az úrhajót a vízből)

*Luke: Hát ez, hát ez hihetetlen!*

*Yoda: Látod, ezért nem ment neked.*

## **Tanulj meg ünnepelni**

Mi magyarok sokat foglalkozunk a problémáinkkal és keveset a sikereinkkel. Igyekszünk a sikereinkben is problémát látni és megpróbáljuk bebizonyítani, hogy a siker nem is igazi siker. Ha építünk egy kórházat, akkor mindenki azért morog miért nem költöttük azt a pénzt az oktatásra, ha építünk egy iskolát, akkor mindenki azért morog, miért nem a betegekre költjük azt a pénzt. Soha

semmi nem jó. Egy tál cseresznyében mi csak a kukacokat látjuk. Ha sikerre vágysz, akkor ki kell lépned ebből a szemléletből. Meg kell tanulnod ünnepelni! Az önostorozás még soha senkit nem vitt el a célja felé.

Ünnepelj meg minden mérföldkövet, amit elértél, ünnepelj meg minden elért célt, ami a sikered felé visz! Az ünneplés erősíti a vágyadat és a hitedet, hiszen ez egy bizonyosság, hogy elérheted az álmodat. Nekem otthon gyűlnek a pezsgősüvegek, és minden pezsgősüvegre ráírom, hogy azt, melyik céлом elérése miatt bontottam ki! Nagyon jó érzés két cél között rájuk nézni, erősítik a hitemet és az elszántságomat. Az év végi cégvacsora célja is az, hogy megünnepeljük az elmúlt év eredményeit. Ne sajnáld a pénzt az ünnepléstől. Az ünneplésnek is legyen egy borítékja. Az ünneplés költsége ugyanolyan költség, mit az irodabérlés, vagy a rezsi. Az ünneplés erősíti a gazdagságtudatodat is. Neked már van pénzed ünnepelni! Az ünneplés lehet, egy üveg bor, egy szép öltöny, vagy egy kellemes vacsora, vagy bármi. A lényeg, hogy rendkívüli esemény legyen. Az nem jó, ha azt mondod a párodnak, pont most van a születésnapod, összekötjük a sikerem megünnepelésével. Az nem jó, ha azt mondod egy gyereknek, ha ezt meg ezt eléred, akkor kapsz karácsonyra egy játékvonatot.

Az ünneplés egyre jobb és jobb minőségű legyen. Éreztesse, hogy haladsz az álmod felé. Nem baj, ha az elsónél a legolcsóbb pezsgőt veszed, de a tizedik már Dom Perignon legyen. Az üvegek mindig emlékeztetnek a sikereidre. A cégem első évét egy kínai büfében ünnepeltem, a 25.-et a XV. Lajosban. Ha nem ünnepelsz, akkor az álom keserűvé válik. Ne feledd a cél maga az út. Csak akkor édes a jutalom, ha örömmel és elégedettséggel tekintünk vissza az útra.



## A startup-ról

Régen az emberek vállalkozásokat alapítottak. Azért, hogy szabadok, függetlenek és gazdagok legyenek. Vállaltunk minden veszélyt, kihívást, mert el akartuk érni az álmainkat.

*„Napsugárba kapaszkodni, nem baj hogy ha fáj, nem baj, hogy ha fáj”*

Popfesztivál

*„Láthatsz, hogy ha tengert úszunk át,*

*Felhőkről lábat lógatunk,*

*Ezek mi vagyunk a szabadság vándorai”*

Demjén Ferenc

Ezek voltak a dalaink!

Ma a startup a divat, nem a vállalkozás. De a startup-os fiatalokat úgy fogják hívni, hogy az átvert generáció! A bukott generáció! Elmondom miért. Mi a különbség egy vállalkozás és egy startup között.

Régen a vállalkozókat senki nem támogatta. Már az is öröm volt, hogy békén hagytak bennünket. Nem függtünk senkitől, mindent a magunk erejéből kellett megvalósítani. Megtanultunk harcolni, megtanultunk túlélni, megtanultunk győzni!

Hol a csapda a startup-ban? Vegyünk egy tehetséges fiatalot, akinek van tehetsége, szorgalma, ötlete. Elkezd dolgozni az elképzelésén, és az ötlet jónak is látszik. És ekkor megjelenik egy üzleti angyal – akit üzleti ördögnek kellene nevezni – és felajánlja a segítségét. Ad tőkét, kapcsolatokat,

mindenben segít. Cserébe elkéri a tulajdon egy jelentős százalékát. Hozza a befektetést is. És itt herélték ki a fiatal vállalkozót. Neki már nem kell árbevételt termelni. Ő már csak a termékfejlesztésre figyel. Hiszen az üzleti angyal hozott pénzt. Igen, de elsorvasztják benne a bevételt szerző képességet. Elsorvasztják a kereskedői képességet. Elsorvasztják a menedzseri képességet. Egy cég életében legfontosabb dolog az árbevétel. Ha nem tudsz eladni, soha nem leszel sikeres vállalkozó. És itt a nagy különbség a startup és egy vállalkozás között. A startup arra koncentrál, hogy innovatív legyen, egy vállalkozás arra, hogy nyereséges legyen.

Emlékezz rá, Bill Gates nem azért lett sikeres, mert jó programozó volt, hanem azért mert az egész világnak eladta a Windowst. Steve Jobs nem is tudott programozni, az informatikához sem értett, mégis ha kiállt beszélni az egész világ megvette a termékeit. Azt szoktam mondani: szoftvert minden hülye tud írni, az a király, aki el is tudja adni!

Szóval, a cég fejleszt, de 0 forint a bevétel. Az üzleti angyal biztatja, dolgozz tovább, majd ő szerez még pénzt. Itt a következő csapda. Ha nem tudod, hogy eladható-e a termék, akkor nem tudod, hogy jó irányba haladsz-e. Nekem az első naptól kezdve el kellett adni a szoftveremet. Sőt, úgy kellett eladni, hogy még kész sem volt! Nem volt befektetőm. Ha nem vették meg a programomat, akkor megkérdeztem a vevőjelöltet, hogy mi a baj a programmal. És ő pontosan elmondta a hiányosságokat. Gondolhatod, hogy másnapra beleírtam minden új igényt. Az én szoftverem felhasználóbarát volt, azt elhíheted. Ma nem divat a vevővel beszélni. Ma kutató cégek elemzése alapján írnak szoftvert. Ma trendek vannak. De hát a trendeknek fogalmuk sincs a szoftverről, fogalmuk sincs arról, hogy mit akar az ügyfél. Az ügyfelet meg kell kérdezni!

És megtanultam kereskedni is! Jobban, mint bárki más a konkurenciáim közül! Mert ha nem volt bevétel, nem volt vacsora sem. Ma nem divat eladni. Ma az értékesítést a sales végzi, bármit jelentsen is a szó. Azokat kicsit le is nézzük.

Nekünk nem voltak saleseink. Mi voltunk a kereskedők. És aki életbe maradt, az nagyon megtanulta az értékesítést!

A termék fejlődik, egyre több hasznos ötlet jön, ennek megvalósításához egyre több pénz kell. Az üzleti angyal javasolja, hogy szerezz nagybefektetőt, aki nagy pénzt hoz. Ez magyarról magyarra fordítva azt jelenti, hogy most semmiznek ki. Hirtelen azt veszed észre, hogy kisebbségi tulajdonod van a saját cégedben. A befektetők hoznak profi menedzsmentet, akik viszik az üzletmenetet, hiszen te nem értesz ehhez, nem tanultad meg a céged csecsemőkorában, mivel a terméked fejlesztésével foglalkoztál. Igazából már csak a baj van veled. Egy díszpinty leszel egy kalitkában, akit mutogatnak, hogy lám ez a nagyszerű startupos fiatal 100 milliós befektetőt szerzett! A részletekről olvasd el Steve Jobs életéből azt a részt, amikor a menedzsment kirakta a saját cégéből!

Megjelennek cikkek rólad, hogy a te cégedben (ami már nem is a te céged) mennyire nagyszerűek a feltételek, mindenki mennyire laza, mindenki happy. Csocsóasztal, billiárd, ingyen üdítő, rövidnadrág, bicikli tároló, relaxszoba.

Egy csocsóasztal az álmodok fiatalok? Erre vagytok büszkék? Ennyik vagytok? Ki fogja meghódítani a Világot?

Ui: A legjobban akkor jársz, ha kiderül, hogy életképtelen az ötleted, és csődbe megy a cég. Ekkor visszakapod legalább a szabadságod és kezdhetsz egy új életet!

Ha nem értetted a fejezetet, akkor olvasd el Petőfi két versét. Ő szebben fogalmazza meg!

## **A farkasok dala**

Süvölt a zivatar  
A felhős ég alatt,  
A tél iker fia,  
Eső és hó szakad.

Kietlen pusztaság  
Ez, amelyben lakunk;  
Nincs egy bokor se', hol  
Meghúzhatnók magunk.

Itt kívül a hideg,  
Az éhség ott belül,  
E kettős üldözőnk  
Kinoz kegyetlenül;

S amott a harmadik:  
A töltött fegyverek.  
A fehér óra le  
Piros vérünk csepeg.

Fázunk és éhezünk  
S átlóve oldalunk,  
Részünk minden nyomor...  
De szabadok vagyunk!

Pest, 1847. január

## **A kutyák dala**

Süvölt a zivatar  
A felhős ég alatt;  
A tél iker fia,  
Eső és hó szakad.

Mi gondunk rá? mienk  
A konyha szöglete.  
Kegyelmes jó urunk  
Helyezettetett ide.

S gondunk ételre sincs.  
Ha gazdánk jóllakék,  
Marad még asztalán,  
S mienk a maradék.

Az ostor, az igaz,  
Hogy pattog némelykor,  
És pattogása fáj,  
No de: ebcson't beforr.

S harag multán urunk  
Ismét magához int,  
S mi nyaljuk boldogan  
Kegyelmes lábait!

Pest, 1847. január

## **Felelősség vállalás kontra kifogás**

A felelősség vállalás és a kifogások száma között fordított arány van. Minél kevésbé mersz felelősséget vállalni, annál több kifogást mondasz. Sajnos van egy rossz hírem, amelyet valamelyik könyvben olvastam: A kis felelősség ritkán jár nagy fizetéssel! Vizsgáld meg a fizetésed, ha kevésnek érzed, akkor vállalj több felelősséget. A kifogásokat sehol nem fizetik meg. Az, hogy mondasz egy kifogást, az nem ér sokat a munkaadódnak. Ha úgy érzed, hogy sok felelősséget vállalsz, akkor kérj több fizetést. Hidd el, meg fogják adni. Ha nem adják meg akkor, gondold végig hol a hiba. Tényleg vállalsz felelősséget? Csinálj egy listát arról, hogy miért vállalsz felelősséget. De objektív legyél, az hogy bemész munkaidő kezdetére, a munkahelyedre, az még nem felelősség. Ha a munkahelyed nem fizeti meg a felelősség vállalásodat, akkor lépj ki nyugodtan.

## **A két szónok**

Élt Görögországban 2 szónok, az egyiket Démoszthenésznek hívták a másiknak nem tudom a nevét. Mind a két szónok beszédet mondott, és igyekezett a népet rávenni, hogy harcoljanak a makedónok ellen. A másik szónok kezdte a beszédet. Miután befejezte azt mondták az emberek. Nagyon szépen beszél, ez aztán igen. Démoszthenész beszéde után azt mondta a nép: Gyerünk a makedónok ellen.

Kétfajta cég van. Az egyik kreatív, innovatív, divatos.

A másiknál nap végén csörög a kassza.

## **Az ár nem számít**

Ma mindenki az ár bővületében él. Pedig az ár csak az egyik tulajdonsága egy terméknek vagy szolgáltatásnak, ráadásul nem is a legfontosabb tulajdonsága.

Nézz végig magadon! A legolcsóbb autód van? A legolcsóbb öltöny van rajtad? A legolcsóbb ételt választottad az étteremben? A legolcsóbb telefonod van? Akkor nem igaz, hogy az emberek a legolcsóbb terméket választják! Nem igaz, hogy az embereknek csak az ár számít!

Gondold végig, két cég árul tejet. Az egyiknél a tej romlott, de literje 50 Ft, a másikonál a tej minősége kifogástalan, de literje 100 Ft. Melyiket veszed meg? Ok, a magyar emberek 30 százaléka az olcsóbbat veszi meg, akkor is, ha megbetegszik tőle, ezzel tisztában kell lenni. De ők nem azok az emberek, akiktől tanulnod kellene. Ők a spórolók.

Ha te romlott tejet adsz el a spórolóknak, akkor lapozd tovább ezt a fejezetet, mert nem neked szól, de ha mégsem, akkor figyelj nagyon!

Egy üzleti tárgyaláson nagyon gyorsan előkerül az ár kérdése. Ezt ne engedd. Beszélj a minőségről, a mennyiségről, a garanciáról, a határidőről, mindenről, csak az árról ne. Ha a tárgyaló partnered folyamatosan visszatér az árra, akkor kérdezd meg tőle, hogy neki csak az ár számít, vagy van más dolog is, amit tudni akar a termékedről? Ha csak az ár számít, akkor hagy ott, mert csak a bajod lesz vele. Nem fog kifizetni, és állandóan reklamálni fog nálad szerződészegésre hivatkozva, hiszen őt csak az érdekli, hogy olcsóbb legyen az ár.

Ha azt mondja, hogy érdekli más is, akkor írd le a terméked előnyeit, a céged megbízhatóságát, beszélj a szolgáltatásod komplexitásáról. Már nyeregben vagy, hiszen bevallotta, hogy őt nem csak az ár érdekli. Ez az üzlet már nem ott dől el, ki a legolcsóbb!

Neked tilos beszélni az árról! Ha egy tárgyaláson csak az árról beszélsz, akkor az fogják hinni, hogy gyenge a terméked minősége! Bizalmatlanságot ébresztasz a partneredben, azon fog gondolkodni, hol akarod becsapni, hiszen azt mindannyian tudjuk, hogy az olcsó ár, a terméked valamelyik tulajdonságába gyenge minőséget jelent.

Ha már megállapodtatok a minőségben, mennyiségben, határidőkben, szolgáltatásokban, akkor lehet csak az árról beszélni. De akkor az ár, már csak egyike a megállapodás részének, amely kifejezi az ügyfél által kért minőséget. Ebből nem lehet alkudni, mert akkor újra kell tárgyalni a minőséget és az összes többi feltételt! Ha az ügyfeled sokallja az árat, akkor mond azt, ok, de akkor beszéljük újra a minőséget és a szolgáltatásokat is!

Még 1991-ben történt, hogy megállapodtam egy céggel egy gyártási szoftverről. Megbeszéltünk mindent, és a végén megállapodtunk egy árban is. Pár héttel később a partner cég projectvezetője elmesélte, hogy az én áram kétszerese volt, mint a konkurens ár. Akkor miért engem választott, kérdeztem. Azért, mondta, mert amikor velem beszélt, akkor azt érezte, hogy segítő szándék van bennem, hogy a lehető legjobb szoftvert készítsem el neki, igyekeztem az ő nyelvén beszélni, megérteni és megoldani az ő problémáját.

A konkurenssem, meg csak azt fitogtatta, hogy milyen nagy szoftveres, állandóan szakszavakat használt, amiből a partnerem nem sokat értett. Így a partnerem elvesztette a bizalmát a konkurens felé. És ekkor már hiába ígért bármilyen olcsó árat, nem kaphatta meg az üzletet!

Azóta tudom, hogy az ár nem számít! Ami fontos a bizalom, a minőség, a komplex szolgáltatás. Ahogy Hippolit mondta: Az ember nem kér többet, mint amennyi jár neki!

## A suszter táblája

Élt réges-régen egy suszter, akinek a volt egy boltja és a bolt kirakatában az alábbi tábla függött.

Én gyorsan, olcsón és jó minőségben  
dolgozom.

Ebből egyszerre kettőt lehet kérni!

## Egy pénzügy óra tanulságai

A 2000-es évek elején elmentem egy egyetemre diáknak, mert ott online marketinget tanítottak. Lehetett tudni, hogy a sikeres kereskedés jövője az online marketingben van. De ha már beiratkoztam, akkor úgy döntöttem, hogy meglátogatom a többi tantárgyat is, hátha hallok valami okosat. Beültem egy pénzügy órára. Furcsa volt az előadás, sok mindennel nem értettem egyet, de nem szóltam. Egyre több olyan dologról mesélt a tanár, ami az elmúlt 15 év tapasztalatával teljesen ellentétes volt. Óra vége felé már nem bírtam, és amikor kérdezni lehetett a tanárt, felálltam és megkérdeztem tőle: A tanár úrnak milyen autója van? Sajnálkozva mondta, hogy csak egy tíz éves öreg Opelja. Erre ezt válaszoltam, elnézést kérek, de én nem fogok többet erre az órára járni. Ugyanis nem akarok olyan embertől pénzügyet tanulni, akinek csak egy öreg Opelja van!

Nem lettem népszerű a tanárok körében, ott is hagytam az iskolát. Az a baj, hogy a többi diáktársam maradt és ettől az embertől tanulta a pénzügyeket! Nekik még mindig válság van, ha értitek mire gondolok!



## Vegyél időt

Az szokták mondani, hogy egy nap mindenkinek 24 órából áll. De ez nem igaz. Lehet időt venni. Az idő pénz, tehát vehető és nagyon sokan kínálnak eladásra időt.

Ha sikeres akarsz lenni, vegyél időt. Minél több időt veszel, annál sikeresebb leszel, hiszen több időt tudsz fordítani a munkádra, a pihenésre, vagy tanulásra, attól függően minek van itt az ideje.

Hogyan kell időt venni. Úgy, hogy bizonyos tevékenységeket mással végeztetsz el, és ezért fizetsz a másik embernek. Nézd meg egy napodat. Írd le, milyen tevékenységeket végzel. Csinálj ebből egy listát, és írd mindegyik tevékenység mellé, hogy erre a tevékenységre vehető idő, vagy sem. Például a fogmosást az evést, és az alvást nem tudod mással megcsináltatni, de rengeteg olyan tevékenységet végzel egy nap, amelyet nem kellene neked csinálnod.

Azokat a feladatokat, amelyek nem szükségesek a fontos munkádhoz, azokat ne végezd el. Vegyél fel valakit, aki elvégzi helyetted. Ezek például a takarítás, mosás, főzés, fűnyírás. Nyilván ez pénzbe kerül, de ha pontosan számolsz, akkor rájössz, hogy időt vettél. Nézd meg, melyek azok a tevékenységek a napi munkád során, amelyeket egy olcsóbb ember is el tud végezni. Ehhez tudni kell az órabéredet, és az ahhoz a tevékenységhez tartozó piaci órabért. Ha a piaci órabér kevesebb, mint a tiéd, akkor végezd a saját feladatod, és alkalmaz olcsó munkaerőt.

Hadd mondjak egy példát erre. 1990 körül történt az eset. Szüleim megkértek, hogy segítsék felásni a kertet. Azon kívül, hogy nem szeretek ásni, még 8 órát is elvitte volna a munka. Megkérdeztem, hogy egy napszámos mennyiért ásná fel a kertet. Azt mondták 5 ezer forinttért. Ok, mondtam, vegyetek fel egy napszámost, én addig elmegyek programozást tanítani. Nekem akkor 5 ezer forint volt az órabérem. Dolgoztam egy órát, abból a

pénzből kifizettük a napszámost és így vettem 7 órát. Nekem akkor 31 órából állt a nap.

Egy ember átlagban naponta három órát vezet autót. Munkába járás, tárgyalások, parkoló keresése, gyerekek fuvarozása az iskolába és edzésre, vásárlás. Ez mind elvesztegetett idő, hiszen nem tudsz hasznos dolgot csinálni. Esetleg telefonálni, amíg, neki nem mész a falnak. Ha felveszel egy sofőrt, akkor van három plusz órád naponta. Sokan azt mondják, hogy nincs rá pénzünk. Ez akkor igaz, hogyha ugyan annyi az órabéred, mint egy sofőrre. De ha már többet keresel, mint egy sofőr, akkor érdemes alkalmaznod. Én tízszer többet keresek, mint egy sofőr, ezért 18 perc munkával megkeresem azt a pénzt, amit a sofőrre költök. Ez naponta 2 óra 42 plusz idő, ami alatt tudok aludni, pihenni, olvasni tanulni.

Akkor jó, ha megérted, hogy az idővásárlás nem költség, hanem időárfolyam nyereségből eredő haszon! A te munkád drágább ezért a te időd többet ér a piacon, mint egy másik emberé.

Még egy tanács: Költözz a munkahelyed mellé és vettél magadnak naponta két órát.

## **Ne állj vesztés ügy mögé**

Egy adott pillanatban soha nem látjuk a teljes igazságot. Főleg nem látjuk a jövőt. Tehát a dolgok változnak. És nekünk a változások érzékelésével folyamatosan újra kell gondolni az álláspontunkat.

Sokan elvből kitaranak a rossz döntés mellett, csak azért mert nem hajlandók megváltoztatni az elveiket. Pedig a döntésváltoztatás az egy bölcs lépés. Gondold végig, előtted egy tál alma. Kiveszel egy szépet, hogy megedd. Amikor kivetted, utána látod, hogy a másik oldala rohadt. Mit teszel, megeszed a rohadt almát, csak azért mert neked elveid vannak, és nem fogod

állandóan megváltoztatni a véleményedet. Vagy elfogadod, hogy rossz döntést hoztál, és veszel egy másik almát!

Sok családi perpatvar megszűnne, ha az emberek kiállnának a rossz ügy mögül, és beismernék, hogy tévesen döntöttek, mert nem ismertek minden információt. Sok csődbement cég még ma is működne, ha a tulajdonos beismerné, hogy rossz döntést hozott és nem állna vesztes ügy mögé!

## **Hogyan kel nyer-nyer módon eladni**

Ha valamit el akarsz adni, akkor mindig csak kérdezd az ügyfeledet. Soha ne jelents ki semmit, csak kérdezz! Mondja el, mit szeretne, mire vágyik, mikorra, milyen színben, milyen szolgáltatásokkal. Igazából egy álmod építettets vele. Várd meg, amíg pontosan le nem írja az álmát. Amikor kész az álma, és már beleszeretett, akkor mond neki azt, hogy neked pont van egy ilyen álmod, megveheti tőled. Még nem láttam senkit, aki azt mondta volna, hogy most nem aktuális. Ő megkapta az álmát, te megkaptad az ellenértéket. Tipikus nyer-nyer üzlet.

## **A 80-20-as szabály**

A 80-20-as szabályt mindenki ismeri, de kevesen használják. A másik neve Pareto elv. Az elv lényege, hogy a következmények 80%-a, az okok 20%-ára vezethető vissza.

Ez igaz az élet minden területére. Az eredményed 80%-t a munkaidőd 20%-ban éred el. A vevőid 20%-a adja a bevételed 80%-t. De tágíthatjuk a sort. Az iskolában a hasznos dolgok 80%-t, az iskolaidő 20%-ban tanulod meg. Egy bulin a vendégek 20%-a issza meg az italmennyiség 80%-t.

Ez az elv nélkülözhetetlen a sikerhez. Az emberek azért nem érik a céljaikat, azért nem érnek el a következő mérföldkőhöz, mert általában az idejük 80%-

ban az elérhető eredményük 20%-val foglalkoznak. És így lemaradnak. Ennek az elvnek van egy második magyarázata is!

A fontosat csináld, ne a sürgőset!

Ha van két vevőd, az egyik komoly, a mások komolytalan, de állandóan nyaggat, hogy hol az árajánlat, akkor kit hívsz fel először? Kinek készíted el az árajánlatot? Az emberek 80%-a a másodiknak!

Hogyan tudod alkalmazni a Pareto elvet a munkádban? Úgy, hogy minden munkafolyamatodat leírod egy lapra, és mindegyik mellé odaírod, hogy fontos vagy sürgős! Minden munkafolyamat mellé odaírsz egy 80-ast, vagy egy 20-ast. És a 20-ast nem végzed el. Mondom, nem végzed el!

Egy ellenséged van, az egőd!

Az emberek nem hajlandók beismerni egy tevékenységről, hogy nem fontos! Nem hajlandók beismerni, hogy eddig nem hatékonyan dolgoztak. Ha megkérdezed az ismerőseidet, hogy ki végez néha felesleges tevékenységet a nap 24 órájában, akkor ezt a 20% ismeri be, és a 80% azt fogja mondani, hogy ő nem végez felesleges munkát!

És mivel az ismerőseid 20%-a sikeres, és 80%-a sikertelen, megjósolom, hogy az a 20%-a a sikeres, aki beismeri, hogy végez haszontalan munkát, és dolgozik ez ellen!

Ugye, hogy mennyire biztos a 80-20-as szabály?

## **A kapzsiságról**

Egy bölcs embertől hallottam az alábbi mondást. Minden lehet, csak mohónak lenni nem! A kapzsiság egyenes út a csőd felé. A kapzsiság ugyanis egy sötét hályogot tesz a szemünkre, az agyunkra, a külső és a belső

látásunkra. Leblokkolja az érzékszerveinket. Így a kapzsi embert nagyon könnyű átverni. A kapzsi ember nem tudja végiggondolni egy üzleti ajánlat veszélyeit.

Ha ezt hallod: fektess be nálam 100.000 Ft-t és egy hónap múlva és 150.000 Ft-t adok vissza, de még ma kell a pénz, majd holnap lepapírozzuk, akkor biztos, hogy egy csalóval beszélsz. Ha kapzsi vagy akkor odaadod a pénzt, mert csak a nagy nyereséget látod, és leblokkol a veszélyérzeted. Ez persze átlátható eset, de a csalók már sokkal hihetőbb történetet találnak ki, és az előadásuk is profibb.

Kerülj minden lehetőséget, amely nagy pénzt hoz, mert kapzsi leszel tőle! Leblokkolnak az érzékszerveid. Olyan mintha egy forgalmas autópályán kellene átkelned csukott szemmel. A kapzsi embert már nem érdekli a tisztességes üzlet, őt már a kapzsiság hajtja! Ha beszálltál egy üzletbe, amely évi 20 % nyereséget hozott, akkor már jövőre 30%-t akarsz, utána 40%-t, majd 50%-t. De a nagy üzlet mögött általában csalás van. És a kapzsi ember előbb-utóbb meg fog bukni!

## **Vezess egy füzetet a gondolataiddal**

Mindenkinek rengeteg hasznos gondolata van az élete során. De sajnos ezeket a gondolatokat elfeledjük. Elhalványítják a napi ügyek. Ne engedd! Ezeket a gondolatokat Istentől kapod, becsüld meg őket. Vegyél egy füzetet és írd bele a gondolataidat, a tapasztalataidat, és az álmaidat. Írd bele a fogadalmaidat, a vágyaidat. Ne csak egyszer. A következő 20 évben folyamatosan. A füzet elejére írd a gondolataidat, az elhatározásaidat, a céljaidat. Írd bele a tapasztalataidat. A rövid távú célkitűzéseidet, a mérföldköveidet. A füzet hátuljába írd bele, vagy ragaszd bele az álmaidat. Duplán vezesd a füzetedet. Az elejére a feladatokat, a hátuljába az álmokat. Olvasd el a füzetedet minden nap. Azt fogod tapasztalni, hogy amit leírsz a füzetbe, az mind megvalósul. A megvalósult dolgokat egy üveg pezsgő mellett

pipáld ki, hogy ha másnap olvasod a füzetedet, akkor minden pipa egy széles mosolyt csaljon az arcodra. És minél több dolgot írsz a füzetedbe, annál közelebb kerülsz az álmaidhoz!

Én 1995-ben vettem meg a füzetemet. A végét teleragasztotta a világ legjobb sportkocsiival. 2013-ban értem a füzetem végére és csak azok a kocsik nem lettek meg, amiket már nem gyártanak.

Minél régebb óta vezeted a füzeted, annál több dolgot írsz bele, és annál több dolog valósul meg belőle. És ez egy önbizalmat erősítő spirál. Dokumentáld az életedet, tiszteld meg magad, hogy érdemes magadról írni.

Élj úgy, hogy ha leperreg előtted életed filmje, érdemes legyen végignézni!

## **Tanulj meg megbocsájtani**

Az életünk során sok ember megbánt bennünket. Sokan szándékosan, de még többen véletlenül, nem szándékosan. Bocsáss meg mindenkinek! Engedd el őket! Ugyanis amíg nem bocsájtottál meg egy embernek, addig nem a saját utadat járod, hanem az övét. Addig kimaradsz a dobásból!

## **Még egyszer a hitről**

1996-ig Kőbányán laktam. Régóta el akartam költözni onnan, mert nem akartam olyanná válni, mint akik itt laktak. Januárban megtaláltam álmaim lakását a Rózsadombon. Milyen szép szó: álmaim lakása! Pont olyan volt, mint amit leírtam az álomfüzetembe. Nagyon drága volt, de nagyon vágytam rá. Mindennél jobban. És erős volt a hitem is. Elhatároztam, hogy minden áron megszerzem. (Egyedül lottót nem vettem☺) Hogy nyomatékot adjak a hitemnek elhatároztam, hogy amíg nem lesz meg a pénz a lakásra, addig csak párizsit ebédek. Nem ezzel kerestem meg a rávalót, de ha ez sem megy,

akkor mit akarok? Márciusban a fiamat iskolába kellett íratni, akkor ment első osztályba. Kinéztünk egy nagyszerű iskolát Budán, nem messze a vágyott lakástól.

Amikor elmentünk beiratkozni, megkérdezték a lakcímemet. Habozás nélkül bediktáltam az új lakás címét, ami még nem volt az enyém!

Aztán júniusra sikerült is megvenni! Sok csoda történt addig, például megduplázódott a cégem bevétele abban az évben, az eladó nagy kedvezményt és részletfizetési lehetőséget adott. De én akkor megértettem, hogy ezek nem csodák, hanem az „álom, vágy, hit, cél” négyes ereje!

## **Sikerorientált-kudarckerülő**

Ez a két szót Mohás Lívia, Ki tudja mi a siker című könyvében olvastam. Szerintem ennek a könyvnek alapirodalomnak kellene lenni minden középiskolában. Vizsgázni kellene belőle. A könyv többek között arról tanít, hogy minden ember vagy sikerorientált, vagy kudarckerülő.

A sikerorientált ember élvezi a sikert. Sikerfüggő. Minden napját úgy tervezi meg, hogy legyen benne siker. Olyan célokat határoz meg, amit el tud érni, persze nem könnyen, mert a könnyű siker nem boldogítja. Úgy állítja be a tetteit, hogy mindig sikert érjen el. Ha elindul egy futóversenyen, ahol ezer ember indult és ő a századik, akkor azt mondja, hogy megelőztem kilencszáz embert.

A kudarckerülő ember fél a kudarctól. Csak az a fontos, nehogy kudarcot valljon. Az egész élete a kudarc elkerüléséről szól. Nem érdekli igazán az eredmény, a lényeg, hogy senki ne mondja azt róla, hogy kudarcot szenvedett. Ő az, aki csak ütögetni szeret a tenispályán, de nagyon ritkán játszik meccset. Akkor is vagy csak olyannal, akit biztosan megver, vagy csak olyannal, aki sokkal jobb nála. Ekkor ugyanis mondhatja, hogy ez nem kudarc, hiszen mindenki tudja, hogy sokkal erősebb játékos, nem volt tétje a

mérkőzésnek. A sikerorientált biztos, hogy egy hasonló képességű társat választott volna, akit nehezen, de le tud győzni. A kudarckerülő szeret irreálisan nehéz célt választani, hogy meglegyen a kifogása: „Ugye senki nem gondolta komolyan, hogy ezt meg lehet csinálni!”

## **Jótekonyság**

Nincs olyan, hogy csak kapsz, adnod is kell. A világban egyensúly van. Ha nem adsz, akkor nem fogsz kapni sem. Ha adsz, az azt jelent, hogy van miből adnod. Elindultál az utadon, és a siker felé tartasz. Ha nem adsz, azzal azt mondd magadnak, hogy nincs semmi, ezért nem tudsz adni. Akik nem adnak, azok nagyon mélyre pozícionálják magukat. Mélyebbre, mint ahol ténylegesen vannak. Akik nem adnak, azok lemondtak magukról.

Add oda a jövedelmed 10 százalékát a szegényeknek. Nincs olyan, - hogy ha majd ennyit fogok keresni - akkor adakozok. Ne mondd, hogy szegény vagy. Sokan nálad is szegényebbek. Hozzájuk képest te gazdag vagy. Te is elvárod a gazdagoktól, hogy támogassák a szegényeket. Tudd meg, hogy sokan téged is gazdagnak gondolnak, és elvárják tőled, hogy adakozz.

Kezd el az adakozást most rögtön. Bármilyen keveset keresel, annak is van 10 százaléka. Legyen ez az első borítékod. Ha minden ember odaadná a rászorultaknak a jövedelme 10 százalékát, akkor sokkal boldogabb lenne a világ. Az adakozással egyensúlyba kerülsz te is. Egy olyan érzés fog megjelenni benned, amit nem lehet elmondani csak megérezni. Ne szánalomból adakozz! Azért adakozz, mert megteheted. Mert te már nem vagy szegény, neked már jut a jövedelmedből adakozásra is.

Gyerekkorunkban azt tanították, hogy jobb adni, mint kapni. Ezt persze nem hittük. Nekem senki ne mondja, hogy jobb adni a csokit, mint kapni. Ugyan olyan felnőtt trükknek gondoltuk, mint a fogmosást, meg a köszönést. De ez



az érzés, a minden gyerekben meglévő irigységből és mohóságból fakad. Akkor leszel a gyerekből felnőtt, ha megérted, hogy jobb adni, mint kapni!

Tervezd meg tudatosan, kinek adod oda a 10 százalékot. Sokféle lehet adakozni, te válassz egy irányt, amit támogatsz. Felügyeld az adakozásod, ne szórd el az adakozásra szánt pénzt. A támogatásért is felelős vagy. Ne támogass állatokat, amíg emberek éheznek. Az állatok az emberekért vannak, azért vannak, hogy szolgáljanak bennünket. Támogatni csak embereket lehet, ha állatokat támogatsz, az szórakozás, és nem jótékonyosság. Ne csapd be magad!

Minél nagyobb összeget adsz jótékonyosságra, annál többen lesznek hálásak neked, annál többen imádkoznak érted. Minél több ember imádkozik érted, annál sikeresebb leszel, és annál többet tudsz adni jótékonyosságra. És ez egy felfelé ívelő spirál. Ne feledd:

A pénz olyan, mint a búza, minél többet vetsz el belőle, annál többet terem!

## **A világon élni csak hősként érdemes**

Mindenkinek van egy híres beszéde, nekem ez volt:

Elhangzott a Gábor Dénes Főiskola diplomaátadón 2012 májusában.

*Köszönöm a lehetőséget, hogy itt lehetek.*

*Én azt gondolom, hogy egy szoftvercég vezetőjének a legnagyobb szakmai díj, ha egy főiskola diplomaosztóján beszédet mondhat. Talán az összes szoftvervezér legemlékezetesebb beszéde egy diplomaosztón történt. Ezért igyekszem én is méltó lenni nagynevű elődeimhez! Lám a jegyzetemet is iPadra írtam.*

*Amikor én gyerek voltam nagyon szerettem a meséket; a kedvenc mesehősöm a szegény ember legkisebb fia volt, aki elindult világot látni, és sok veszedelem után legyőzte a hétfejű sárkányt, majd elnyerte a csodaszép királynő kezét, illetve az öreg királytól a királyságot. Édesanyja hamuba sült pogácsát csomagolt az útra, amely kitartott végig az úton. Később, amikor annyi idős lettem, mint ti, én is elindultam az utamra. A mese elejét könnyű volt teljesítenem, mert én voltam a szegény ember legkisebb fia. Sok sárkánnyal kellett megküzdenem, sok veszedelem lesett rám az úton, de végül a szoftverkirályságban elég magas beosztásba kerültem, és megtaláltam a királynőt is, akivel boldog vagyok. Most rajtatok a sor, hogy induljatok, és találjátok meg a saját királyságotokat. Segítségképpen szeretnék néhány pogácsát tenni a batyutokba, amely talán segít az úton.*

*Öt gondolat-pogácsát hoztam, amelyek nekem is sok segítséget jelentettek.*

*Az első: Építs saját céget!*

*Ma a királyságot a saját cég jelenti. Ha megnézik az üzletileg sikeres és gazdag embereket, azt látják, hogy mind céget épített, és a cége által lett gazdag és sikeres! A saját cég ad neked:*

*örömet*

*büszkeséget*

*személyes sikert*

*gazdagságot*

*szabadságot*

*És mindezt életetek végéig. Én az elmúlt 25 évben nem dolgoztam, a hobbimnak éltem! A saját cégben sajnáljátok pénteken, hogy vége a hétnek, és vasárnap este már várni fogjátok a hétfőt, hogy újra alkossatok. A saját cégben csinálod azt, amihez kedved van, a saját cégben keresel annyit, amennyit csak tudsz, a saját cégben van annyi szabadságod amennyit akarsz. A saját cégben nincs főnököd!*

*Egy fontos gondolat: Ha nem a saját cégedet építed, egész életedben arra leszel kényszerítve, hogy más ember céget építsd! Én tudom, hogy csábító multinál dolgozni. Csábító a magas fizetés, a céges autó, a céges telefon, a céges wellness. De egy dologban biztos lehetsz. A multi soha nem vesz neked Ferrarit. Azt csak a saját céged vesz!*

*A második pogácsa: Fejlessz saját terméket!*

*A saját termék biztonságot ad. Neked és a cégednek is! A saját termék azt jelenti, hogy 100 százalékig uralod az üzletedet. Te felelsz a minőségért, az innovációért, az árért. Sok "csak" kereskedő cég megszűnt, mert a gyártó elrontotta a minőséget, az árat, vagy nem fejlesztette a terméket, esetleg másnak adta a forgalmazási jogot. A saját termék alkotni enged. Minden emberben benne van az alkotás vágya, és ezt nem lehet elfojtani. Minél idősebbek lesztek, annál fontosabbnak érzitek majd, hogy maradandót alkossatok. Szóval kezdjétek el minél hamarabb! Olyan terméket alkossatok, ami túlél benneteket, ami önálló életre kell, amire büszke lesz még az unokátok is! Gondolj a Zwackra, Dreherre, Törleyre, vagy az iPadre, Windowsra. A saját termék erősíti a saját céget, és ez fordítva is igaz. Együtt legyőzhetetlen párost alkotnak!*

*A harmadik pogácsa: Csak egy dologgal foglalkozz, de azzal életed végéig!*

*Minden sikeres embernek csak egy cége volt. Néhány példa: Bill Gates - Microsoft, Brin-Page páros - Google, Larry Ellison - Oracle, Bojár Gábor - Grafisoft, Kürti testvérek - Kürt, és még sorolhatnám. Még Steve Jobs is visszament az Apple-hez, pedig a Next, és a Pixar sem volt kis vállalkozás, de tudta, hogy csak egy cége lehet! Ha 3 évente új céget csinálsz, új tevékenységgel, akkor soha nem leszel híres. Gondoljátok el mi lett volna a mesében, ha a mesehős legény megállt volna a szomszéd falunál és csinált volna egy kifőzdét, majd 3 év után nyitott volna egy közértet. Lehet, hogy jó pénz lett volna, de se királyság, se királylány.*

*Tehát jól gondold végig, milyen vállalkozásba fogsz, mert 40 évig kell kitartania!*

*A negyedik pogácsa: Legyenek álmaid!*

*Van egy jó és egy rossz hírem. A hír ugyanaz. Minden álmod megvalósul. Ez egész biztos! Úgy, hogy gondold végig, mit álmodsz magadnak. Ha egy 10 éves használt autót, akkor olyanod lesz! Minden ismerősöm pont olyan házban lakik, amelyet elképzelt magának 30 évvel ezelőtt! Tudom, mert együtt beszélgettünk az álmainkról! És van egy "csak" rossz hírem. Csak egyszer álmodhatsz! Az álmokat nem lehet „upgradelni”! Ha álmodtál magadnak egy három szobás házat, felépítetted, elérted, akkor már nem lehet hozzáálmodni gyorsan még egy szobát! Úgyhogy álmodj nagyot! És egy ismerős mondat: Akinek nincsenek álmai, egész életében mások álmát fogja megvalósítani!*

*Az ötödik, utolsó pogácsa: Soha ne hallgass a szakértőkre!*

*A szakértők mindig a múltban élnek, és a múltat elemzik. Ha sikeres akarsz lenni, te mindig a jövőnek élj. A jövőt csak te látod, a szakértőnek túl kockázatos és bizonytalan a jövő. Ő szakértő, ő nem hibázhat, ezért a biztosra megy. Amikor Henry Ford megkérdezte a szakértőket, hogy mire van szüksége az embereknek, azt mondták, hogy egy gyorsabb lóra. Amikor Steve Jobs megkérdezte a szakértőket, milyen telefonra van szüksége az embereknek, azok azt mondták, egy szebb Nokiara.*

*Amikor 96-ban megkérdeztem a szakértőket, hogy Dos-os vagy Windows-os programra van szüksége a könyvelőknek, akkor azt mondták, hogy a könyvelők soha nem fognak átállni a Windowsra, mert ők a billentyűzetről szeretnek bevinni adatokat, és az entert szeretik nyomogatni az egér helyett. Csak én nem hallgattam rájuk! Úgyhogy most én mondok beszédet és nem ők!*

*Steve Jobs úgy fejezte be a beszédet, hogy: „Stay foolish, stay hungry!”  
Maradj bolond, maradj éhes!*

*Én egy másik mesehős jelszavával fejezném be. Mikor még a magyarok Ázsiában laktak élt egy mesehős, akit úgy hívtak, hogy Szépmező Szárnya. Ő volt az, aki elindult a magyarokkal új hazát keresni.*

*Az ő jelmondata volt ez: A világon élni csak hősként érdemes!*

*Most rajtatok a sor, induljatok az utatokra és legyetek hősök!*

*Köszönöm!*

# Isten

**A** mikor elkezdtem ezt a könyvet abban biztos voltam, hogy az utolsó fejezetnek Istenről kell szólnia. Azt gondolom, hogy az emberek kapcsolata nem harmonikus Istennel, és ennek nem így kellene lenni.

Ebben sokan hibásak, az egyházak, az emberek, és a tudósok is. Mondhatjuk úgy is, hogy az elmúlt néhány száz évben nem csináltak az egyházak jó marketinget Istennek. Mindenféle hókuszpókuszokra kényszerítik az embereket, ami a mai ember számára érthetetlen. Állandó büntudatot sugallnak, szerintük mindenki bűnös, aki él. Lehet, hogy bűnösök vagyunk, de Jézus azért jött a földre, hogy megszabadítson bennünket a bűneinktől. Akkor meg miért kell állandóan felhánytorgatni? Nincs szó az élet szeretetéről, nincs útmutató a mai világhoz. A biblia nyelvezete is nehézkes, a mai emberek számára szinte olvashatatlan. Rengeteg könyvet olvasunk, de a Biblia kimarad belőle. Pedig a biblia jelentése a Könyv, az Alapkönyv. A Bibliában minden emberi törvény, szabály le van írva. Minden kérdésre megvan a válasz. A Biblia nélkül nehéz az út az Istenhez.

Az emberek meg szokták kérdezni egymástól, hogy hiszel-e Istenbe. Erre általában nem a válasz vagy egy udvarias, igen. Maximum annyi, hogy néha járok templomba. De a probléma a kérdéssel van. Istenben nem hinni kell.

Vagy tudod, hogy van Isten, vagy nem tudod.

Az, hogy hiszel valamiben, az azt jelenti, hogy valakinek elhiszel valamit, amit te nem tudsz, vagyis nem vagy benne bizonyos. Hiszel abban, hogy létezik a Himalája? Hiszek benne, bár még nem láttam, de annyian mondták, hogy van, hogy elhiszem. Hiszel abban, hogy van háromfejű majom. Ezt már nehezebben hiszed el. Általában azt mondd, hiszem, ha látom. Minél jobban győzködnek, hogy higgyek a háromfejű majomban, annál bizalmatlanabb leszek. Minél több ténytet mondanak róla, annál inkább csalást szimatolok.

Hiába mondják, hogy higgy Istenben. Erre az emberek azt mondják, hogy hiszem, ha látom. Igen, de Isten láthatatlan, és ez a 22-es csapdája!

Van gravitáció? Mondhatjuk azt, hogy nincs, mert a gravitációt még senki sem látta. Ok, akkor állj egy zuhanó téglá alá. A gravitáció láthatatlan, de az eredménye az látható. Ha a fejedre esik egy téglá, akkor tudod, hogy van gravitáció! Istent még nem látta senki, de a munkájával naponta találkozunk. A jövő egyházainak nem az lesz a dolga, hogy rávegyék az embereket, hogy higgyenek Istenben, hanem hogy megtanítsák az embereket látni Isten munkáját.

És attól kezdve nem Istenhívő emberek, hanem Istentudó emberek leszünk!

**Á**m Isten nem jelenik meg automatikusan. Istent keresni kell! De ez az élet legszebb része. Ha van öröm és hála az életben, azt akkor érzed, amikor találkozol Istennel. Kérd Istent, hogy mutassa meg magát. Ha kéred, akkor megmutatja magát, ha nem kéred, akkor nem. Olyan ez, mint amikor egy apa nézi a fiát, amint egy legó-t rak össze. Nem segít, csak ha a fia kéri. Ha nem kéri, akkor csak csendesen szemléli, de attól még ugyan úgy szereti. Nézi, hogyan hibázik, de nem segít, csak mosolyog a bajszá alatt. De ha elakad és segítséget kér, akkor azonnal segít. Akárhányszor! De nem úgy segít, hogy megcsinálja helyette, hanem elmagyarázza, hogy mit hibázott el, felhívja a figyelmét egy új ötletre.

A legkönnyebb akkor találkozol Istennel, ha a küldetésed végzed. Hiszen a küldetésed Isten adta, isteni tehetséget tett beléd, sokat lesz melletted, sokszor fog segíteni. Ha úgy érzed, hogy kéred, a segítségét, de nem szól hozzád, akkor gondold végig, hogy a küldetésed végzed-e. És akkor azt is gondold végig, hogy jó úton vagy-e?

Egy dologra nagyon figyelj. Ne álljon senki Isten és közéd. Istennek te vagy a teremtménye, soha nem mondta, hogy hozzá keresztül a papokon át vezet az út. Ahogy az apa és a gyerek közé sem kell senki, így te is közvetlenül vele beszélj. Ha beszélsz hozzá, válaszolni fog! Ha tanácsot kérsz tanácsot ad. Ha útmutatót kérsz, megmutatja a helyes irányt. Ha segítséget kérsz, akkor segít, de nem oldja meg a leckét helyetted.

Isten nem azt adja meg, amit kérsz tőle, hanem Isten feladatokat ad neked, amit ha megoldasz, akkor megkapod azt, amit kértél tőle. Minél nagyobb dolgot kérsz tőle, annál nagyobb feladatot kapsz. Tehát ha kérsz tőle egy autót, akkor másnap az a kocsi nem lesz a garázsodban, viszont kapsz egy feladatot, amit ha megoldasz, akkor abból a pénzből, amit a feladat megoldásáért kapsz, vehetsz egy autót! Isten próba elé állít téged, hogy érdemes, vagy-e a díjra. Ez a próba lehet negatív is. Ha le akarsz szokni a dohányzásról, akkor lehet, hogy Isten egy tüdőbetegséget ad, hogy észre téj. Bármilyen váratlan ér az életben, akár pozitív, akár negatív, először mindig az gondold végig, hogy Isten miért ezt a próbát adta neked? Melyik volt az az álmod, amely meg fog valósulni, ha megoldod, ezt a feladatot. Az a baj, hogy sokan ezt a feladatot sorscsapásnak érzik és nem lehetőségnek! Pedig ez egy mérföldkő az Utadon!

Minél többet látsz a világból, annál inkább érzed a jelenlétét. Annál biztosabb lehetsz, abban, hogy ezt világot csak Isten teremthette. Egyre több jelet látsz, ahol Isten keze munkálkodott. Minél többet olvasol, annál több helyen írnak róla.

Minél okosabb valaki, annál jobban hisz Istenben. Rengeteg tudós időskorára lett hívő. Azt tapasztalták, hogy minél jobban kutatják az emberi tudást, annál inkább Isten jelenlétére bukkannak. Minél jobban szeretnék megmagyarázni az világ logikáját, annál inkább az egyetlen magyarázat Isten lesz. Kedvencem Leonardo mondása. Már az emberi boka működése is bizonyíték Isten létezésére. Tanulságos Einstein véleménye az Istenről. Ha elhisszük Einsteinnek a relativitásról mondottakat, akkor miért nem hisszük el azokat a



gondolatait, amit Istenről mondott? A leghamarabb az agykutatók adják fel. Ők érzik meg leghamarabb, hogy valami nem stimmel a tudományukkal.

Kedvenc történetem, amikor egy hívő és egy ateista vitatkozott az evolúcióról. Természetesen nem tudtak megegyezni, ezért a hívő, hogy lezárja a vitát a következőt mondta. Ok, ne vitatkozzunk tovább, maradjunk annyiban, hogy engem az Isten teremtett, te pedig a majomtól származol.

Emberek én nem érzem, hogy a majomtól származnék! Az én gondolataim nem hasonlók a majom gondolataihoz. Én azt érzem, hogy engem Isten teremtett. Nekem küldetésem van. Én a küldetésem Istentől kaptam és azt érzem, hogy segít nekem. Ő mindent megtesz értem, és ez óriási erőt jelent nekem.

Ha nem hiszel Istenben, akkor egyedül vagy, akkor mindenki ellened van. És ez nagyon rossz érzés.

De ha Isten velem, akkor ki van ellenem?

**M**ost jön egy kis gyakorlati feladat. Keress boldog embereket és kérdezd meg, hogy hisznek-e Istenben! Keress boldogtalan embereket és kérdezd meg hisznek-e Istenben!

De valóban boldog embereket, és valóban boldogtalan embereket kérdezz meg. Akikről te is tudod, hogy boldogok vagy boldogtalanok. Én megtettem, és azt tapasztaltam, hogy minden boldog ember hisz Istenben. És nem találtam olyan embert, aki hisz Istenben és boldogtalan.

Miért boldogtalanok a nem hívő emberek. Azért mert aggódnak, azért mert félnek a jövőtől. Félnek a haláltól, félnek a betegségtől. Félnek, hogy elveszítik az állásukat és a vagyonukat. Félnek, mert egyedül vannak, senkire nem számíthatnak. Érzik milyen törékeny dolog egy ember. Ha aggódsz bármiért, akkor nem lehetsz boldog.

A hívó ember nem aggódik!

Miért aggódna? Tudja, hogy vele van az Isten, aki segít neki. Ő nincs egyedül.

Ha zavar az aggodás, ha megkeseríti az életedet, akkor miért nem lépsz ellene. Miért nem keresed az aggodás ellenszerét? Minden nyavalyával azonnal az orvoshoz szaladsz. Erre is van orvosság! Miért engeded, hogy a stressz és egyéb lelki betegség tönkretegye az életedet, ezáltal a családod életét is. Miért kell a gyerekeidnek egy idegbeteg emberrel élni? Ne feledd:

Az Istentudó ember nem aggódik semmiért!

**H**a fixen kimondod, hogy nincs Isten, akkor valami hatalmasat kihagysz az életedből.

Képzeld el, hogy valakinek, aki még nem hagyta el Magyarország területét magyarázol a tengerről. Hogy milyen szép, milyen fenséges, milyen csodálatos. De ő mereven hajtogatja, hogy nincs tenger, olyan nem is létezik, sosem látta, tehát nincs. Be is bizonyítja tudományosan, hogy akkora víz nem is létezhet, mert beszakadna a föld alatta. Egyébként sós sem lehet a vize, mert ki tett bele ennyi sót és mikor? A só pedig miért nem ülepedet le az aljára ennyi idő alatt, tehát a teteje már nem is lehet sós a víznek. Próbálsz meggyőzni, hogy pontosan nem tudod elmagyarázni, hogy miért nem szakad be az alja, és ezt a sós víz dolgot te sem érted pontosan, de képzelje el a gyönyörű kék vizet, a naplementét, a hatalmas sziklát, amint állják a hullámok rohamát.

Persze egyre ingerültebb a beszélgetés. Partnered kijelenti, hogy, amíg tudományosan be nem bizonyítod, hogyan is működik a tenger, addig ő nem hajlandó elhinni, nem hajlandó megnézni. Egy idő után azt mondd, ok nem tudlak meggyőzni, viszlát. Látod vitapartnered önelégült arcát, hogy nem hagyta magát meggyőzni. Otthon a faluban elújságolja a többieknek, hogy

volt itt egy fura figura, aki be akarta szervezni egy szektába, akik hisznek a tengerben, de ő alaposan kioktatta, és bebizonyította, hogy a tenger lehetetlen dolog.

Ok, de ki veszített a dolgon?

Akard megismerni az Istent. Meg akarsz ismerni egy új országot, egy új nyelvet, egy új gondolatot. Tanulsz, olvasol, kutatsz a világot. Mindent be akarsz fogadni, mindent látni akarsz.

Akkor miért nem akarod megismerni az Istent?

**E**gy tévhitet is el kell oszlatni Istenről és a hívő emberekről. Valamiért elterjedt az a vélemény, hogy a hívő emberek szegények. Nem tudom ki, mikor és miért terjeszti ezt a véleményt? De én sehol nem olvastam a bibliában, hogy Isten csak a szegény embereket szereti. Hogy csak az lehet hívő, aki szegény. Szerintem Isten szereti a gazdagokat is. Hol is húzná meg a határt? Csak az lehet hívő, aki 1000 euró alatt keres? És mi lesz veled, ha kapsz egy kis fizetésemelést, és pont átléped ezt a határt? És mi van akkor, ha egy szegény ember örököl egy kis vagyont, akkor azt mondja neki Isten, sajnálom, már nem lehetsz hívő?

Én azt tapasztalom, hogy Isten azért támogat bennünket, hogy gazdagabbak legyünk.

Isten nem szegénységet ad, hanem gazdagságot!

Akik tudják és elfogadják, hogy van Isten, azok sokkal gazdagabbak lettek, mint előtte voltak, és ezt mondhatjuk szellemi és anyagi értelemben is. Mutass egyetlen egy embert, aki szegényebb lett, miután megismerte Istent! Nem fogsz találni!

Isten gazdaggá tesz!

**H**alottam egy érdekes példabeszédet a boldogságról. Ki a boldog ember?  
Hogyan tudod lemérni, hogy valaki boldogan él?

Odamész hozzá és azt kérdezed tőle: Ha tudnád, hogy pontosan egy év múlva meghalsz, akkor mit változtatnál az életeden? Mi csinálnál másként, mit vennél meg gyorsan, hova utaznál el, amíg lehet?

És a boldog ember azt válaszolja: SEMMIT! Pont úgy élnék a hátralévő életemben, mint most!

Istené a dicsőség!

*„És ne mondd ezt a te szívedben: Az én hatalmam, és az én kezemnek ereje szerezte nékem e gazdagságot! Hanem emlékezzél meg az Úrról, a te Istenedről, mert Ő az, aki erőt ad néked a gazdagságnak megszerzésére, hogy megerősítse az ő szövetségét”*

Mózes V. könyve: 8:17