

GYORSÍTÓSÁV **▶▶ a milliókhoz**

MJ DeMARCO

NEMZETKÖZI BESTSELLER A SZEMÉLYES PÉNZÜGYEKRŐL

25 nyelven több mint 1 millió eladott példány

Bővített és átdolgozott kiadás

GYORSÍTÓSÁV ▶▶▶ a milliókhoz

ISMERD MEG A MEGGAZDAGODÁS TITKÁT,
ÉS LÉGY GAZDAG EGÉSZ ÉLETEDBEN!

MJ DeMARCO

 Books!

Átdolgozott és bővített kiadás

Copyright © MJ DeMARCO, 2011, 2018, 2022, 2024

Eredeti kiadás:

MJ DeMarco: The Millionaire Fastlane – Crack the code to wealth and live rich for a lifetime,
Viperion Publishing Corporation

Fordította:

© Rézműves László, 2012, 2024

© Pázmándi Norbert, 2024

Felelős szerkesztő:

© Golubeff Lóránt, 2024

A kiadásban közreműködött az Alinea Kiadó, www.alinea.hu

Köszönet Horváth Ferencnek a könyv ajánlásáért

ISBN 978-615-5669-75-0

Felelős kiadó: Pázmándi Norbert



www.books.hu

hello@books.hu

TARTALOM

Előszó	7
Bevezetés	9
I. rész – Gazdagság a tolószékben: a „lassan jársz, tovább érsz” azt jelenti: mire gazdag leszel, megöregszel	17
1. A nagy átverés	19
2. Hogyan számoltam le a lassú gyarapodás illúziójával?	23
II. rész – A meggazdagodás nem út, hanem utazás!	37
3. Utazás a gazdagság felé	39
4. Útitervek a meggazdagodáshoz	45
III. rész – Szegénység: A Járdá útiterve	49
5. A leggyakrabban járt út: a Járdá	51
6. Tévesen értelmezed a gazdagságot?	60
7. Ha rosszul bánasz a pénzzel, a pénz is rosszul fog bánni veled	66
8. Aki mer, az nyer	73
9. A vagyon felelősséggel jár	78
IV. rész – Középszerűség: a Kapaszkodósáv útiterve	85
10. A hazugság, amivel etetnek: a Kapaszkodósáv	87
11. A bűnös üzlet: az alkalmazotti lét	99
12. A Kapaszkodósávban miért nem vagy gazdag?	105
13. A hiábavaló küzdelem: a tanulás	116
14. A guruk képmutatása	120
15. Győzelem a Kapaszkodósávban – a remény szerencsejátéka	125
V. rész – Gazdagság: a Gyorsítósáv útiterve	137
16. Rövidebb út a vagyonhoz: a Gyorsítósáv	139
17. Váltás csapatot és taktikát!	149
18. A gazdagok valójában hogyan gazdagodnak meg?	153
19. Válaszd külön a vagyont az időtől!	162
20. Toborozz hadsereget a szabadságharcosokból!	172
21. A meggazdagodás valódi törvénye	180

VI. rész – A vagyonhoz vezető úton te magad vagy a jármű	187
22. Először légy a magad ura!	189
23. Az élet kormánykereke	194
24. Kapcsold be az ablaktörlőt!	203
25. Illatosítsd az ellenszelet!	215
26. Elsődleges üzemanyagod: az idő	221
27. Cseréld le a fáradt olajat!	229
28. Törd át a sebességhatárt!	240
VII. rész – Utak a gazdagság felé	249
29. A meggazdagodás igazi útjai	251
30. A kereslet törvénye	253
31. A piacra lépés törvénye	267
32. Az irányítás törvénye	272
33. A nagyságrend törvénye	281
34. Az idő törvénye	288
35. Gyors meggazdagodás: az autópályák	291
36. Keresd meg a szabad utat!	300
37. Adj célt az utadnak!	306
VIII. rész – Sebesség: a vagyonszerzés felgyorsítása	315
38. A siker sebessége	317
39. Dobd ki az üzleti tervet, csak a megvalósítás számít!	323
40. A járókelők gazdaggá tesznek!	327
41. Dobd ki az útonállókat!	338
42. Ments meg valakit!	345
43. Márkát építs, ne vállalatot!	349
44. Válaszd a hűséget a csapodárság helyett!	364
45. Rakd össze! Turbófokozatban a meggazdagodás felé	367
„A” függelék – Olvasói levelek	374
„B” függelék– A Gyorsításáv 40 fogadalma	381

ELŐSZÓ

EGY „MILLIOMOS” ANNYIRA LENYŰGÖZŐ, MINT EGY HASZNÁLT TOYOTA...

Amikor bő tíz éve megírtam ezt a könyvet, fogalmam sem volt, milyen lesz a hatása. Fogalmam sem volt, hogy bezsongott olvasók teletömik a postaládámat (és gyakran a fizikai postaládámat is) az átalakult életükről szóló tapasztalataikkal és izgalmas beszámolóikkal. Zömében ezek az elképesztő történetek díszítik az otthoni irodámat, bizonyítva, hogy mit érhetsz el, ha visszaveszed az irányítást a személyes pénzügyeid felett a zűrzavaros munkaerőpiac és a változékony tőzsde idején. Bár több mint tíz év telt el, de üzenete aktuálisabb, mint valaha. Az elmúlt három évben a pénz értéktelenebbé vált, és egyre kevesebbet vásárolnak. Soha nem gondoltam volna, hogy az egykor nagyra becsült „milliomos” titulus már nem jelent semmit. Ahogy mondani szoktam, egy „milliomos” a mai inflációs gazdaságban annyira lenyűgöző, mint egy használt Toyota Camry.

Szóval, szeretnék egyértelmű lenni. A könyv NEM a „pénzügyi függetlenség” újradefiniálásáról szól, hogy értelmetlen megtakarítási rendszereket, hit alapú tőzsdézést vagy takarékos, folyóparti sátorban való életet hirdessen. Arról szól, hogy bőségben éljünk, megszorítások nélkül, olyan életmódról, melyhez már nem elég egymillió dollár. Más szóval: hetente négyszer étteremben ehetsz. Az álmaid házának és az álomautóid tulajdonosa lehetsz. Beutazhatod a világot anélkül, hogy lepusztult hosteleekben és olcsó Airbnb-ben szállnál meg. Igen, ez a könyv megadja a keretet és az eszközöket, hogy megtanuld, hogyan éld le életed hátralévő részét királyként – idegőrlő szegénység, csapongó költségvetés és tizenkét éves autó nélkül.

Sajnos ahhoz, hogy királyként éljünk, sok millióra van szükség – milliókra, amelyeket nem lehet megkeresni a középszerű életet élő emberek átlagos tanácsaival. Sajnálom, de ha pénzügyi szabadságot keresel, és kimosták az agyad, hogy azt hidd, ehhez szigorú költségvetés, fanatikus megtakarítási rituálék és türelmes tőzsdei optimizmus kellene, az nem pénzügyi függetlenség, hanem pénzügyi rabszolgaság. A mai feje tetejére állított kultúránkban a pénzügyi aszkézis vált az új pénzügyi szabadsággá. Igen, nem lesz semmi tulajdonod, nem csinálsz semmit, nem veszel semmit, és a milliárdosok által finanszírozott globális civil szervezet szerint boldog leszel.

Ne vedd be a süket dumát! A *Gyorsításáv a milliókhoz* még soha nem volt időszerűbb.

A „LAMBORGHINI-PRÓFÉCIA” VALÓRA VÁLIK

A *Gyorsítósáv a milliókhoz* egy réges-régi, még pufi tinédzserkoromban történt véletlen találkozás visszhangja. Találkozás egy idegennel, aki egy mitikus autót, egy Lamborghini Countacht vezetett, egy csapásra öntudatra ébresztett, és új irányba terelte az életem. Megszületett bennem a Gyorsítósáv elmélete, és valami mélyreható dolgot tárt fel előttem: a valódi gazdagság gyorsan és exponenciálisan jön létre. Más szavakkal: az igazi gazdagságnak semmi köze a negyven év hálátlan munkához, a kuporgató költségvetéshez, a fegyelmezett megtakarításokhoz vagy a türelmes tőzsdei optimizmushoz.

E könyvben gyakran hivatkozom a Lamborghinire, és nem hencegésből mondom, hogy nekem több is volt már. A Lamborghini márka egy prófécia beteljesülését jelképezi az életemben. Az egész akkor kezdődött, teljesen ártatlanul, amikor először pillantottam meg egyet. Az élmény felrázott. Amikor megláttam, milyen szemtelenül fiatal a tulajdonosa, nekiszegedtem egy egyszerű kérdést:

„Hogy engedhetsz meg magadnak egy ilyen fantasztikus autót?”

A válasz, amelyről a 2. fejezetben lebbentem fel a fátylat, rövid volt és velős, én mégis azt kívánom, bárcsak többet mondott volna. Jó lett volna, ha rám szán legalább egy percet, egy órát, egy napot vagy akár egy hetet, és beszélget velem. A fiatal idegen lehetett volna a mesterem, aki megtanít rá, hogyan szerezhetem meg azt, amit a Lamborghini jelképez: a *gazdagságot*. Bárcsak benyúlt volna az autóba, és a kezembe nyomott volna egy könyvet!

Évekkel később újra átéltem azt a pillanatot, csak éppen felcserélődtek a szerepek. A Gyorsítósávban elért sikereim megünneplésére magam is vettem egy ilyen legendás vadállatot, egy Lamborghini Diablót. Ha még soha nem volt alkalom egy átlagember otthonánál drágább autót vezetni, elárulom, hogyan kell: az a titka, hogy nem lehetsz félnék. Az emberek rád tapadnak az úton, üldözőbe vesznek, kíváncsian nyújtogatják a nyakukat, és balesetet okoznak. A tankolás egy esemény: fényképeznek, feldühödött környezetvédők igyekeznek szemmel verni, az irigykedők pedig lekicsinylő megjegyzéseket tesznek a péniszed hosszára – mintha egy Hyundait birtokolni azt jelentené, hogy jól vagy eleresztve odalenn. A legtöbbször azonban csak kérdezgetnek.

A leggyakrabban tágra nyílt szemű, kíváncsi kamaszok érdeklődnek – olyanok, mint amilyen én is voltam: „Azta! Miből telik neked egy ilyenre?” vagy „Mi a foglalkozásod?”

Az emberek a Lamborghinire a gazdagsággal kapcsolják össze, és bár ez tévképzet (bármelyik tökfilkó vehet hitelből egy drága autót), egy olyan álomszerű életmód jelképe, amely a legtöbb ember számára felfoghatatlan.

Ma, amikor nekem teszik fel ugyanazt a kérdést, mint amit én is feltettem évtizedekkel ezelőtt, már megengedhetem magamnak, hogy ajándékba átnyújtsak egy könyvet, és vele együtt talán egy álmot is. Ez a könyv az én *hivatalos* válaszom.

BEVEZETÉS

A GAZDAGSÁGHOZ VEZETŐ ÚT LERÖVIDÍTHETŐ

Létezik egy titkos út, amely jóléthez és anyagi függetlenséghez vezet. Egy rövidebb, villámgyors út, amelyen keresztül a gazdagság már az ifjú, termékeny években elérhető, és nem kell hozzá megvárni az időskori leépülést. Igen, jól értetted: nem kell beletörődnöd a középszerűségbe. Meggazdagodhatsz, kezredbe veheted az irányítást, és olyan életet élhetsz, amely a legtöbb embernek sohasem adatik meg. Ezt a rövid utat azonban sajnos ügyesen elrejtik a szemed elől. Ahelyett, hogy megmutatnák, hogyan vághatod le a kanyarokat, egy fullasztó útra terelnek, amelynek a végén a középszerűség vár rád – te pedig bedölsz a trükknek, amelyet a furfangos pénzcsinálók a szendergő tömegeknek eszeltek ki, elhiszed az egyszer majd az öledbe hulló vagyon homályos ígérését, követed a parancsok tömegét, és a fásult reményért cserébe feláldozod a legmerészebb álmaidat.

Ez a bénító út a pénzügyi középszerűség útja. A Kapaszkodósáv, amelynek a jelszava: „lassan járj, tovább érsz”, ígérete pedig: „gazdagság a tolószékben”. Unásig ismételt parancsolata így hangzik:

Végezd el az iskolát, szerezz jó jegyeket, érettségit és diplomát, keress egy jó állást, tedd félre a fizetésed 10%-át, fektess be a tőzsdén, lehetőleg olcsó indexkövető alapba, gyarapítsd a nyugdíj-előtakarékosági számládat, vágd szét a hitelkártyáidat, élj takarékosan... és egy nap, úgy hatvanöt évesen – vagy jobb esetben 55 évesen, ha szuper kuporgató vagy – gazdag leszel.

Ez a parancsolat arra kényszerít, hogy egy jobb időskori élet reményében add fel a fiatalkori életed. Igen, élj szegényen fiatalon, hogy gazdag öregként halhass meg. Ez egy hosszú út, és egyáltalán nem festői. Ha a meggazdagodás egy tengeri hajóút, akkor a „lassan járj, tovább érsz” azt jelenti, hogy megkerülsz a Horn-fokot és körülhajózod Dél-Amerikát, míg a Gyorsítósávban haladni olyan, mintha levágnád az utat, és átkelnél a Panama-csatornán.

A milliókhoz vezető Gyorsítósáv nem statikus stratégia. Nem azt hirdeti, hogy „vegyél ingatlant”, „gondolkodj pozitívan”, vagy „indíts vállalkozást”, hanem egy átfogó pszichológiai és matematikai receptet ad a kezredbe, amelynek segítségével feltörheted a gazdagság kódját, és kinyithatod a rövid úthoz vezető kaput. A Gyorsítósáv felismerések sorából áll, amelyekkel lehetővé válik a lehetetlen: az, hogy gyorsan és exponenciálisan gazdagodj meg, amíg fiatal vagy,

évtizedekkel a megszokott nyugdíjas évek előtt. Jól értetted: egy életen át tartó szabadságot és jólétet nyerhetsz, és nem számít, hogy tizennyolc vagy negyven-éves vagy. Amit a „lassan járj, tovább érsz” elve próbál megvalósítani negyven vagy ötven év alatt, és hangsúlyozom „próbálja”, azt a Gyorsítósáv tíz vagy jobb esetben öt év alatt elhozza a számodra.

MIÉRT NEM HAJTHATSZ A RÖVID ÚTON?

Van egy régi közmondás, amelyet sokan sokféleképpen ismernek, de a lényege ez: ha továbbra is azt szeretnéd kapni, amit most kapsz, csak csináld tovább, amit most csinálsz.

Lefordítom: HAGYD ABBA! Ha nem vagy gazdag, HAGYD ABBA, amit csinálsz. HAGYD ABBA a hagyományos bölcsességek elfogadását. HAGYD ABBA, hogy a tömeg után mész, és rossz receptekhez nyúlsz. HAGYD ABBA, hogy egy olyan pénzügyi tervet követsz, amely a túlélést részesíti előnyben. Ezt hívom én „antitanácsadásnak”, és a könyvem nagy része ilyen antitanácsokból áll.

Ebben a könyvben közel háromszáz felismerést találsz a gazdagsággal kapcsolatban, amelyek mind a gazdagság titkát hivatottak megfejtani: felfedezheted, hol vághatod le a kanyarokat a meggazdagodás felé. Ezek a felismerések irányjelzők, amelyek megmutatják, milyen régi beidegződéseket, gondolkodásmódokat és meggyőződéseket kell elhagynod, és új irányba fordítanak. Lényegében meg kell tanulnod elfelejteni, amit eddig tanultál.

A TE VALÓSÁGOD NEM VÁLTOZTATJA MEG AZ ENYÉMET

Sosem voltam jó az igazság szirupozásában. A Gyorsítósávot pimasz cinizmus-sal mutatom be. Könyvem jelentős része a „kemény szeretet” jegyében fogant: bár kétségkívül szubjektív, a saját igazságodra végső soron magadnak kell rá-találnod. A Gyorsítósáv elméletét sértőnek, bántónak vagy provokatívnak találhatod, mert ellentmond mindannak, amit a szüleid, a tanáraid vagy a pénzügyi tanácsadóid tanítottak neked. Mivel a következőkben mindent felrúgok, amit a társadalom képvisel, semmi kétség, hogy a középszerű elmék tiltakozni fognak.

Szerencsére a Gyorsítósáv stratégiájába vetett hited (vagy éppen kételkedésed) az én valóságomon jottányit sem változtat – csak a tiéden. Hadd ismételjem meg: az, amit a Gyorsítósávról gondolsz, semmit sem változtat az én nézőpontomon. *A cél az, hogy a tiéden változtasson.*

Hadd meséljek magamról! Több mint húsz éve minden nap jobb életet életem, mint a legtöbb uralkodó az emberi történelem során, kivéve, hogy nekem nem volt lakajom, sem inasom. Reggeli ébredéskor, feketére-kékre csipkedem magam, csak hogy megbizonyosodjak róla: Au! – ez igazi! Igen, ez a felfogás és a hála a mindennapjaim része, ahogy a boldogság is. Évről évre megtehetem azt, amit csak kevesen: akkor ébredek fel, amikor akarok, azt csinálom, amit akarok, és úgy élek, ahogy akarok. És nem, az olcsó, fősvény élet – az a fajta,

amit manapság a legtöbb pénzügyi szennylap buzgón hirdet – nem része az életemnek. Egyedülálló öröm azt vezetni, amit akarsz, úgy élni, ahogy akarsz, és olyan gyakran étterembe menni, ahányszor csak akarsz – anélkül, hogy az anyagi vonzatán rágódnál. Vagy globális világitár és a lezárások idején futárral a bejáratú ajtóig szállítatni.

Ha már a bejáratú ajtókról beszélünk, az otthonom inkább egy luxus üdülőhelynek tűnik (és néha úgy is érzem), mint egy családi háznak. Alpine-ban, Utah tagállamban a gyönyörű Wasatch-hegység lábánál elhelyezkedő közel 1200 négyzetméteres alapterülettel a „ház” szó enyhe kifejezés. Minden benne van, amire valaha is vágyhatsz, sőt. Egy buja hátsó udvar saját, privát patakkal, ami megszégyeníti a legtöbb nemzeti park kempingjét? Pipa. Fedett kosárlabda-pálya, privát edzőterem, jókora könyvtár és dübörgő házimozi, amely bármelyik moziteremmel vetekszik? Pipa. Körmedence és tízszemélyes pezsgőfürdő a fergeteges késő esti bulikhoz? Pipa. (Csak viccelek a bulikkal!) Van kedved biliárdozni vagy kosárra dobni? Esetleg egy kör pickleball, ping-pong vagy darts? Nem probléma, az idő jól telik DeMarco birtokán.

És ez csak még jobb lesz. Lehet, vagy lehetne minden napom szombat. Bár a kiadó, amelyet elindítottam, eléggé lefoglal, nincs munkám és nincs főnököm. Nem vicceltem: jobban élek, mint a királyfi, heti masszázssal, személyi szakácsokkal együtt (köszönöm, DoorDash¹!), valamint karbantartó személyzettel, hogy mindez hatékonyan tudjon működni. Egyszerűen fogalmazva: úgy terveztem meg az életem, mintha egy nyaraláson lennék.

Jóllehet palotaszerű otthonom sok meggondolatlan és extravagáns költséget sugall, nincs pazar ékszerem, dizájner ruhám vagy 150 dollárnál drágább karórám. Míg korábban különféle egzotikus autók voltak, főleg Lamborghinik, túlnőttem ezen a fázison, és ezt a hivatkozást lecseréltem tizenegy hektárra az arizonai Sedonában. Most jobban szeretem a sziklamászó quadot, amely kalandos utazásra visz a természet háborítatlan, gyönyörű részeire. (Megjegyzés: fel kell vened Sedonát a bakancslistádra.) Továbbra is a Costcóban, a Kohl's-ban vásárolok, vagy bármely boltban, ahol kényelmes. Igen, ez magában foglalja a Walmartot is, de csak akkor, ha a parkoló üres. Nem, nem megyek Lamborghinivel a Walmartba; mert zavart okozhat a tér-idő kontinuumban. A túrázók már csak tudják. Hacsak nem sétálok át a Las Vegas-i Bellagión, ritkán nézem az árat. Ha akarok valamit, megveszem. Ez igazi pénzügyi szabadság – nem pénzügyi aszkézis, amit ma a középszerű milliomosok terjesztenek, az a fajta, amely a hajléktalan koldushoz jobban illő, büntető életmódot jelent.

Nagyrészt készpénzért vettem az otthonom (ha 2,25%-os kamattal lehet 1,8 millió dolláros hitelt felvenni, akkor nagyon ajánlom), de elsősorban adósságmentes vagyok. Bár van egy rakás hitelkártyám, a bankok utálnak. Minden

¹ Étél-házhozszállító vállalat.

tartozást havonta kiegyenlíték, ami rengeteg pontot és ingyenes ajándékot generál. Ez az én végső pfujom a bankrendszernek – kihasználom a bankok előnyeit; de a bankok nem használnak ki engem.

Ha azt nézzük, hogy mindez mennyibe kerül, közel sem annyiba, mint gondolnád. Nem vagyok milliárdos, hacsak nem fillérekben számolod. Harmincegy évesen lettem milliomos. Öt évvel korábban még az anyámmal éltem és küzdöttem. Harminchét évesen vonultam nyugdíjba. Szilárd 8 számjegyű nettó dollár-vagyonnal minden hónapban több ezer dollárt keresek a kamatokon és a világszerte kihelyezett befektetéseim értéknövekedésén. Nem számít, mit csinálok éppen, egy dolog biztos: a számlákat befizetem, a munka pedig csak opcionális. A legvalószínűtlenebb álmaimat válthatom valóra egy anyagi terhektől mentes életben, miközben rendkívül jól élek.

Ezt most nem azért mondom, hogy dicsekedjek. Őszintén szólva, a dolgok nagy rendszerben én egy senki vagyok. Nem számít, hányan olvassák és ajánlják ezt a könyvet, egyetlen amerikai könyvesboltban sem fogod látni, hogy a munkáimat erőltetetten nyomatják. Valójában nagyobb valószínűséggel találsz meg műveimet egy párizsi, bangkoki vagy szülői könyvesboltban. A *Gyorsítósáv* nem fog szerepelni egyetlen bestseller-listán², sem a Goodreads-en. Nem fogsz rólam olvasni random szilícium-völgyi blogon, sem valamely pénzügyi hírportálon, amely a legújabb kerkedvezményes nyugdíjat hirdeti, a költségek visszaszorítását, és lakókocsiban töltött életet egy tízéves 400 ezret futott verdában...

Egyszerűen fogalmazva, a *Gyorsítósáv* és a vele járó életmódbeli szabadságjogok veszélyt jelentenek a világ normáira. Ha elfogadtam volna azt az elvet, hogy „takaríts meg, fektess be és légy türelmes”, az álmaim az életfenntartásról szólnának, amit valószínűleg egy értelmetlen munka, egy dugóban töltött reggeli ingázás és valamilyen antidepresszáns váltana fel. Vagyis király helyett paraszt lennék.

Mi a helyzet a te álmaiddal? Halottak? Az életed olyan úton halad, amelynek a végén egy valóra vált álom vár, vagy az életed maga is egy álom? Ha egyre valószínűtlenebb, hogy az álmaid valóra válnak, könnyen lehet, hogy a „lassan járj, tovább érsz” elve ölte meg őket. Ez az út, a „lassú gyarapodás” útja bűnös módon azt kéri, hogy felejtse el a fiatalságod az időskori ígéretért: a nyugdíjért. Őrült üzlet, amely porrá zúzza az álmokat.

Ha viszont a helyes utat választod, és jó térkép van a kezedben, akkor leporolhatod és valóra válthatod az álmaidat. Igen, a *Gyorsítósáv*ban haladva gyorsan meggazdagodhatsz, elfelejtheted a „lassan járj, tovább érsz” hazugságát, életre szóló jólétet és szabadságot teremthetsz magadnak, és beteljesítheted az álmaidat... ugyanúgy, ahogy én is tettem.

² Ez éppen nem jött be. Szerepelt – a magyar kiadás szerkesztőjének megjegyzése.

Ha már nem vagy fiatal, amikor ez a könyv a kezvedbe kerül, akkor sem kell aggódnod. A Gyorsítósávot nem érdekli a korod, a munkahelyi tapasztalataid, a fajod vagy a nemed. Nem érdekli, hogy kettést kaptál tornából nyolcadikban, vagy hogy nyaklód nélkül vedelted a sört a egyetemen, sem az elitegyetemen szerzett diplomád. Nem kéri, hogy légy híres sportoló, színész vagy egy tehetségkutató döntőse. A Gyorsítósáv elnéző a múltaddal szemben, ha képes vagy rá, hogy kinyisd a kapuját, és belépj a világába.

Végül – vállalva a kockázatot, hogy úgy hangzik majd, amit mondok, mint egy wannabe guru, aki csak szaporítja az insta hírfolyamodat – szeretném, ha egyvalamit világosan látnál: én nem vagyok önjelölt guru, és nem is akarok az lenni. Azt kívánom, bárcsak a kezembe foghattam volna ezt a könyvet, mikor 20 éves voltam – de nem foghattam, ezért inkább megírtam. Semmilyen „ingyenes tréninget” nem hirdetek, ami majd végül egy 10 ezer dolláros szemináriumhoz vezetne.

BOCS, NÁLAM NINCS NÉGYÓRÁS MUNKAHÉT

Először is tisztázzunk valamit: ez a könyv nem egy használati utasítás. Nem fogom részletekbe menően elmesélni, hogy én hogyan csináltam, mert az, hogy én hogyan csináltam, lényegtelen. Ebben a könyvben nem találsz listát olyan weboldalakról, amelyek leírják, hogyan szervezd ki az életed. A siker egy utazás, amelyet nem lehet kiszervezni a Fülöp-szigetekre, heti négy órában dolgozó munkásoknak. A *Gyorsítósáv a milliókhoz* olyan, mint a sárgaköves út Óz birodalmában, csak éppen pszichológiai és matematikai törvényszerűségekkel van kikövezve, amelyek révén esélyed nyílik a meggazdagodásra.

A Gyorsítósávban tett felfedezőutam során mindig az abszolút, tévedhetetlen receptet kutattam, amely a gazdagsághoz vezet. Ehelyett azonban csak olyan kétértelmű és szubjektív parancsokat találtam, mint hogy „légy eltökélt”, „a kitartás kifizető”, vagy hogy „nem az számít, mit tudsz, hanem hogy kit ismersz”. Bár ezek a fortélyok szerves részei a receptnek, nem garantálják a meggazdagodást. Egy működőképes recept vitathatatlan matematikai képletekből, nem pedig kétértelmű kinyilatkoztatásokból épül fel. De vajon létezik-e matematikai képlet a meggazdagodásra? Létezik-e olyan kód, amelyet megfejtve a magad javára billentheted az erőviszonyokat? Igen, létezik, és a Gyorsítósáv számszerűsíti az esélyeidet.

Akkor most jöjjön a rossz hír. Senki sem fog segíteni neked. Senki sem fog kalauzolni, finanszírozni, motiválni, megszimogatni. Kevesen fognak támogatni. A Gyorsítósáv egyes-egyedül a tiéd, és egyedül kell végigmenned rajta. Adhatok térképet a paradicsomhoz, de nem navigálhatlak a saját utadon.

KÁVÉZZ EGY MULTIMILLIOMOSSAL!

Úgy írtam meg ezt a könyvet, mintha fesztelenül társalognánk. Mintha nemrég barátkoztunk volna össze, és éppen kávézgatnánk egy közeli barátságos presszó teraszán. Nekem van pár órám beszélni, neked pedig van pár órád meghallgatni. Mint mentoráltamnak, az egyetlen szándékom az oktatás, nem az, hogy rábeszéljelek egy drága szemináriumra, vagy arra, hogy iratkozz fel egy weboldalra. Nincsenek hátsó szándékaim; semmit nem kívánok rád tukmálni. Így van, nem adok el semmit, kivéve azt a bölcsességet, amit én is szerettem volna tudni, amikor küzdöttem. Ugyanakkor, bár úgy beszélgetek majd veled, mintha barátok lennének, nézzünk szembe a rideg ténnyel: fogalmam sincs, ki vagy. Semmit sem tudok az iskolai végzettségedről vagy a tapasztalataidról. Ebből következően néhány általános előfeltételezéssel kell majd élnem, hogy a beszélgetésünk személyesnek tűnjön. Ezek az előfeltételezések a következők:

- Ha végigpillantasz az életeden, arra gondolsz: „Ennyi lenne az egész?”
- Nagyra törő álmaid vannak, de attól félsz, hogy az út, amelyen jársz, soha nem visz közelebb ahhoz, hogy megvalósítsd ezeket az álmokat.
- Egyetemre készülsz, egyetemre jársz vagy egyetemet végeztél.
- Olyan munkád van, amit nem élvezel, de legalábbis nem tesz gazdaggá.
- A megtakarításaid szerények, viszont van egy csomó adósságod.
- Az infláció és a megélhetési költségek emelkedése ráébresztett, hogy 1 millió dollár nem lehet sokra elég, de bizonyosan nem arra az életstílusra, amelyet szeretnél.
- Rendszeresen teszel be pénzt a nyugdíj-előtakarékossági számládra, vagy egy olcsó indexkövető alapba és ráeszmélsz, hogy a jelenlegi növekedési ütemük mellett a nyugdíj inkább képzeletnek tűnik, mint valóságnak.
- A FIRE³-mozgalom elég tetszetős, leszámítva a költségek kasztrálását a minimalista, aszkéta életmód mellett.
- Már vettél néhány könyvet vagy oktatóprogramot, amelyek arról szólnak, hogy „miként gazdagodhatsz meg gyorsan”.
- Szabad, demokratikus társadalomban élsz, ahol mindenkit megillet az oktatás, és az internet széleskörűen elérhető.
- A szüleid a régi iskola hívei: „Menj egyetemre, és szerezz magadnak egy jó állást!”
- Nincs semmilyen különleges testi adottságod vagy tehetséged: az esélyed arra, hogy profi sportoló, énekes, előadóművész vagy színész váljon belőled, nulla.
- Fiatal vagy, és lelkesedéssel tekintesz a jövőbe, de tanácstalan vagy, merre indulj el.

³ A Financial Independence, Retire Early (Pénzügyi függetlenség, korai nyugdíj) mozgalom a nagyon takarékos életmódot, szélsőséges megtakarítást és annak befektetését hirdeti - *a magyar kiadás szerkesztőjének megjegyzése.*

- Idősebb vagy, és már jó ideje húzod az igát a munkaerőpiacon. Ennyi év után sem mutathatsz fel túl sokat, és úgy érzed, már nincs erőd az „újrakezdésre”.
- Szíved-lelked beleadtd a munkádba, hogy aztán a Covid-lezárások, -korlátozások, céges bullshitek vagy egy létszámleépítés miatt lapátra tegyenek.
- Egy csomó pénzt vesztettél kriptovalutákon, mémrészvényeken vagy hagyományos befektetéseken, pénzügyi tanácsadók – vagy még rosszabb, a Reddit – javaslatai alapján.

HOGYAN ÉPÜL FEL EZ A KÖNYV?

Minden fejezet végén találsz egy részt, amelynek címe: „Összegzés: a Gyorsítósáv felismerései”. Ebben a részben szerepelnek a Gyorsítósáv stratégiájának építőelemeiként szolgáló létfontosságú felismerések. Ne ugorod át ezeket, mert belőlük állíthatod össze a saját Gyorsítósáv-stratégiádat! Ezenfelül a könyvben szereplő történeteket és példákat a Fastlane-fórumról és más személyes pénzügyi fórumokról merítettem. Bár a történetek igazak és valódi problémákkal küzdő, hús-vér emberektől származnak, szerkesztett változatban, a neveket megváltoztatva közlöm őket, hogy a mondanivalóm egyértelmű legyen. Végül, de nem utolsósorban nyugodtan megvitathatod a Gyorsítósáv stratégiáját a Fastlane-fórum (TheFastlaneForum.com) sok ezernyi felhasználójával. Ha a Gyorsítósáv megváltoztatta az életed, állj meg egy percre, és mondd el nekünk, hogyan.

Évekig tartott, mire felfedeztem, rendszerbe foglaltam, megtanultam és alkalmazni tudtam a Gyorsítósáv megoldásait, hogy végül tíz milliókat (dollarban) keressek velük. Most pedig, unatkozó nyugdíjasként – de még mindig fiatalon és dús hajjal – átnyújtom neked a *Gyorsítósáv a milliókhoz: ismerd meg a meggazdagodás titkát, és légy gazdag egész életedben!* című kötetet. Kapcsold be a biztonsági övet, végy magad mellé egy nagy adag kávé, és vágjunk neki az útnak!



I. RÉSZ

**GAZDAGSÁG A TOLÓSZÉKBEN:
A „LASSAN JÁRJ, TOVÁBB ÉRSZ”
AZT JELENTI: MIRE GAZDAG LESZEL,
MEGÖREGSZEL**

1. A NAGY ÁTVERÉS

„A közészerűsége nem vágyakozik az ember,
hanem menekülni próbál előle.”

Jodie Foster

EGY ELKÉPZELT EPIZÓD A „TUTI PECÓK” SOROZATBÓL

Műsorvezető: „Ma a 22 éves Big Daddyhoo 750 négyzetméteres pecóját látogatjuk meg, itt, a gyönyörű atlanti partvidéken. Élőben jelentkezünk Palm Beachből, a napfényes Floridából... Szóval, Big Daddyhoo, mesélj a verdáidról!”

Big Daddyhoo: „Yo, testvér! Ez itten a mi Ferrari 488GTB-nk, 22-es felnikkel. Amaz egy bika Lamborghini Huracan, egyedi, 12 hangszórós hifivel. Azokra az estékre meg, amikor csak lazulni akarok a bigékkal, a Rolls Royce Arnage a királyság.”

Műsorvezető: „Mondd csak, Big Daddyhoo, miből telik neked ezekre a fantasztikus verdákra? És erre a kastélyra a parton? Ez húszmilliónál is többre fájhatott!”

Big Daddyhoo: „Megmondom a tutit, haver. Big Daddyhoo abból gazdagodott meg, hogy olcsó indexkövető alapokban fialtatta a pénzét, és jól kitömte a nyugdíj-előtakarékossági számláját a bolti eladóként keresett pénzből.”

Mintha a tű hirtelen csikorogva végigszántaná a lemezt. Dermedt csend. Nyilvánvaló, hogy ilyesmit soha nem fogsz hallani. Big Daddyhoo válasza abszurd és nevetséges. Mindnyájan elég okosak vagyunk ahhoz, hogy tudjuk, egy mocskosul gazdag huszonkét éves srác nem szerezhette a vagyonát úgy, hogy szorgalmasan félretette a fizetését és eltemette egy indexkövető alapba. Pontosan tudjuk, hogy azok, akik fiatalon tesznek szert mesés vagyonra, a társadalom egy különleges csoportját alkotják: profi sportolók, rapperek, színészek, médiasztárok – híres emberek. Ha nem tartozol ebbe a csoportba, neked csak a pénzügyi szakértők hagyományos tanácsa marad:

Járd ki az iskolát, szerezz jó jegyeket, érettségit és diplomát, szerezz magadnak egy jó állást, fektess be a tőzsdén, gyarapítsd a nyugdíj-előtakarékossági számládat, vágd szét a hitelkártyáidat, vágd ki a kuponokat... és egy nap, úgy hatvanöt évesen, gazdag leszel.

A „LASSÚ GYARAPODÁS” A VESZTESEKNEK VALÓ

Ha meg szeretnél gazdagodni, és ehhez a „lassú gyarapodás” stratégiáját választad, van egy rossz hírem a számodra. Ez a vesztesek játéka. A tét az idő, és el fogod bukni. Komolyan elhiszed, hogy a srác, aki egy fejedelmi birtokon él a tengerparton, egy fél millió dolláros csodaautóval a felhajtóján, befektetési alapokból gazdagodott meg? Vagy abból, hogy kivagdosta a kuponokat az ingyenes reklámújságból? Persze, hogy nem! De akkor miért adsz hitelt azoknak, akik azt bizonygatják, hogy ez az út elvezethet a jóléthez és az anyagi függetlenséghez? Mert a kormány, valaki egy podcastben vagy a Goldman Sachs azt mondta?

Mutass nekem egy huszonkét évest, aki indexkövető alapokból gazdagodott meg! Mutass nekem egyetlen embert, aki három év alatt milliókat keresett azazal, hogy a lehető legtöbbet fizette be a nyugdíj-előtakarékossági számlájára! Mutass nekem egyetlen huszonévest, aki betegre kereste magát kuponok kivagdosásával! Hol vannak ezek az emberek? Azért nem találod őket, mert nem léteznek. Csupán egy képtelen tündérmese agyszüleményei.

Ennek ellenére továbbra is megbíazol a régi, megfáradt arcokban, akik az üzleti sajtóban pénzügyi tanácsokat szajkóznak, és ezeket a tanokat vallják a meggazdagodás útjáról. Igen, uram, szerezz munkát, dolgozzon le ötven évet, kurgasson, éljen esztelenül takarékosan, fektessen be a tőzsdén, és hamarosan elnyeri a szabadságát 70, vagy ha a tőzsde kegyes és az árfolyamok szerencsésen alakulnak, akár már 60 évesen! Micsoda pénzügyi terv! „Gazdagság a tolószékben”! Hát nem izgalmas?

A mai meggondolatlan monetáris politikai és inflációs környezetben megdöbent, hogy még mindig vannak, akik elhiszik, hogy ezek a stratégiák működnek. Hát nem a 2008-as válság mutatta meg a legtisztábban, hogy a „lassan járj, tovább érsz” micsoda átverés? Ó, már értem! Ha negyven évig alkalmazottként dolgozol, és sikerül elkerülnöd a 40%-os piaci visszaesést, a „lassú gyarapodás” módszere működik: csak lazíts, dolgozz szorgalmasan, és reménykedj, hogy nem jön el érted a halál, mielőtt – csiribú-csiribá! – te lennél a leggazdagabb ember a nyugdíjasotthonban.

A „lassan járj, tovább érsz” üzenete egyértelmű: áldozd fel a jelened, az álmaid és az életed egy olyan tervért, amelynek majd élvezheted a gyümölcsét, miután az életed nagy része elpárolgott. Hadd fogalmazzak nyersen: ha a jóléthez vezető út felemészti felnőtt életed legszebb éveit, és még csak nem is biztos, hogy megéri, akkor az az út egy kalap számócát sem ér. Ha a „jóléthez vezető út” a Wall Streettől és a rendelkezésedre álló időtől függ, és azt kéri, hogy tedd kockára az életed, akkor az egy rohadt, mocskos sikátor.

Ennek ellenére a tömegeknek rendelt terv továbbra is szilárdan őrzi az uralmát. Képmutató „pénzügyi szakértők” vagy FIRE-mozgalom jövendőli és kényeszeríti ránk ezt a tervet – olyanok, akik korántsem a saját tanácsaikat követve, hanem a Gyorsítósávban gazdagodtak meg. A „Kapaszkodósáv” hirdetői – olyan

emberek, akik egy vagyont keresnek jogdíjakkal, szponzorációkkal, képzési és kiegészítő szolgáltatásokkal – tudnak valamit, amit nem kötnek az orrodra: amit tanítanak, az nem működik, viszont az eladásából tényleg meg lehet tollasodni.

FIATALON MEGGAZDAGODNI: SÜKET DUMA?

A *Gyorsítósáv a milliókhoz* nem arról szól, hogy milliomosként mehess nyugdíjba, hanem arról, hogy értékeld át a gazdagság fogalmát úgy, hogy a fiatalság, az életöröm, a szabadság és a jólét egyaránt helyet kapjon benne. Vegyük például ezt a megjegyzést a Fastlane-fórumról:

Csak süket duma lenne? Tudod, az álom, hogy fiatalon is a lábad előtt heverhet a világ: amikor flancos autók állnak a luxusvillád garázsában, szabadon utazgathatsz, és megvalósíthatod az álmaidat. Tényleg kiszabadulhatsz a mókuserékből fiatalon? Huszonhárom éves befektetési bankár vagyok Chicagóból, Illinoisból. Szerény fizetésért és szerény jutalékokért dolgozom. A legtöbb ember azt mondaná, jó állásom van. Én azonban gyűlölöm. Ahogy áthajtok Chicago belvárosán, látom a fickókat, akik már gondtalanul élhetik az életüket. A fickókat, akik drága, feltűnő kocsikkal furikáznak... És ilyenkor arra gondolok: ezek mind ötvenes vagy még idősebb hapsik, ősz hajjal! Az egyikük egyszer azt mondta nekem: Tudod, kölyök, mire végre megengedhetsz magadnak egy ilyen játékszert, mint ez itt, akkor már szinte túl öreg leszel ahhoz, hogy élvezd! A fickó egy ötvenkét éves ingatlanbefektető volt. Emlékszem, ahogy néztem őt, arra gondoltam: Istenem... Ez nem lehet igaz! Ez süket duma! Nem létezik, hogy így kell lennie!

Nos, megerősíthetem: ez tényleg süket duma. Igenis élhetsz nagy lábon fiatalon is. Az idős kor és szegényes életmód nem alapfeltétele a gazdagságnak vagy a visszavonulásnak. Az igazi süket duma az, hogy mindezt elérheted az alapértelmezett lassú gyarapodás stratégiájával is, legalábbis a 30. születésnapod előtt. Abban a hitben élni, hogy csak az idős kor a munkától való visszavonulásod előfeltétele – na, az az igazi baromság. Az igazi ostobaság az, ha hagyod, hogy a „lassan járj, tovább érsz” hazugsága ellopja az álmaidat.

FIATALKOROD IS ESSEN BELE A NYUGDÍJAS ÉVEKBEI

Ha kimondod, hogy „nyugdíjazás”, mire gondolsz? Én egy házsártos öregembert látok nyikorgó hintaszékben ülni a tornácon. Gyógyszertárak, orvosi rendelők, járókeretek, ronda tisztasági pelenkák jelennek meg a szemem előtt. Gondozóotthonok és fáradtságtól kimerült családtagok. Öreg, járni is képtelen emberek.

A fenébe is, még valami dohos szagot is érzek úgy 1971-ből! A legtöbb ember a hatvanas-hetvenes éveiben megy nyugdíjba. De még ilyen idősen is küszködik a megélhetésért, és becsődölt kormányzati programokra támaszkodik, csak hogy a felszínen tudjon maradni. Vannak, akik az aranyló éveik jelentős részét is munkában töltik, hogy képesek legyenek fenntartani az életszínvonalukat. Egyesek soha nem érik meg, hogy visszavonulhassanak, mert halálukig dolgoznak.

Hogyan lehetséges ez? Egyszerű. A „lassú gyarapodás” egy életen át tartó út, amelynek a sikere botránnyosan sok olyan tényezőtől függ, amelyek felett nincs hatalmad. Ötven évet fektetsz bele egy munkába és egy nyomorúságos életbe, hogy egy napon aztán gazdagon mehess nyugdíjba a kerekesszékeddel és a gyógyszeradagolóddal. Ugye, milyen lelkesítő?

Mégis, milliók vállalják ezt az ötven évig tartó hazardjátékot. Azok, akik megnyerik a Wall Street lottót, az anyagi függetlenség jutalmát egy rakás gőzölő szarkupaccal együtt kapják meg: az öregséggel.

Mások beszállnak a FIRE kocsijába, amely minden fillér megtakarítását, valamint költségcsökkentést hirdet, miközben a tőzsdei hiperinfláció folytatásában reménykedik. Így azon kapják magukat, utálják, hogy a fizetésük minden centjét menedzselik, miközben kiéheztetik magukat az élet örömeire. Kérdés: Megéri-e a pénzügyi szabadság, ha felemészti fiatalkori életének 40 évét, és élete hátralevő részét úgy éli le, mint egy hajléktalan? A visszavonulás általánosan elfogadott képével vagy a FIRE-mozgalommal az a gond, amit nem látsz. Nem látsz benne fiatalságot, szórakozást, nem látod a mesés életet, a világ körüli utazást, és bizonyosan nem látod az álmok megvalósulását. Ehelyett viszont látsz önmegtartóztatást és rengeteg kifogást, hogy miért nem költhetsz x összeget y megvételére. Más szóval nem vagy pénzügyileg szabad, sőt: a pénz ural téged. Nem a „lassú gyarapodás” vagy a FIRE-mozgalom a válasz, ha pénzügyi szabadságra vágysz.

Ha valódi, tehermentes anyagi szabadságra vágysz, miközben még elég fiatal vagy, hogy ki is élvezhesd, akkor figyelmen kívül kell hagynod a társadalom alapértelmezett úttervét, hogy „lassan járj, tovább érsz”, vagy a legújabb „ne birtokolj semmit és szabad leszel” ölebet, a FIRE-mozgalmat. Van másik út is.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A „lassan járj, tovább érsz” stratégiája megköveteli, hogy egész életedben jövedelmező állásod legyen.
- A „lassan járj, tovább érsz” játékan csak veszíthetsz, mert ez a játék a Wall Streettől függ, és gúzsba köti a rendelkezésedre álló időt.
- A FIRE-stratégia hívei nem függetlenednek a pénztől, a pénz uralkodik rajtuk.
- Életed valódi aranykorát akkor éled, amikor fiatal, tetterős vagy és még ég benned a tűz.

2. HOGYAN SZÁMOLTAM LE A LASSÚ GYARAPODÁS ILLÚZIÓJÁVAL?

*„Az élet értelme nem az, hogy együtt haladjunk a tömeggel,
hanem hogy ne kerüljünk az örültek közé.”*

Marcus Aurelius

A „LASSAN JÁRJ, TOVÁBB ÉRSZ” ELVE MEGÖLI AZ ÁLMOKAT

Tizenévesen úgy gondoltam, esélyem sincs, hogy már fiatalon vagyona tegyek szert. A „gazdagság + fiatalság” számomra értelmezhetetlen egyenlet volt, egyszerűen azért, mert semmilyen téren nem voltam kiemelkedően tehetséges. Azok, akik fiatalon lesznek gazdagok, többnyire rögzös úton, kíméletlen versenyben jutnak el a célhoz, és ez az út tehetséget igényel. Színésszé, zenésszé vagy más előadóművésszé, esetleg profi sportolóvá válni esélytelen, ha mindegyik úton csak egy nagy „útlezárás” tábla fogad, mintha gúnyosan nevetne rajtad: „Felejtsd el, MJ!”

Ebbe nagyon hamar beletörődtem, és feladtam az álmaimat. A „lassan járj, tovább érsz” parancsa teljesen világos volt: járd ki az iskolát, keress munkát, érd be kevesebbel, hozz áldozatokat, légy fukar, és ne is álmodozz anyagi függetlenségről, nagy házról a hegyoldalban vagy fényűző autókról. Én azonban mégis álmodoztam, ahogy a tizenéves fiúk szoktak. Megszállottja lettem az autóknak – konkrétan, a Lamborghini Countachnak.

A KILENCVEN MÁSODPERC, AMI MEGVÁLTOZTATTA AZ ÉLETEMET

Chicagóban nőttem fel. Pufók srác voltam, kevés barátal. Nem érdekelték sem a korombeli lányok, sem a sport. Legszívesebben csak elnyúltam egy babzsákfotelben, fánkkal tömtem magam, és közben a Tom és Jerryt néztem a tévében. Szülői felügyeletről nemigen volt szó. Anya és apa évekkorábban elváltak, így engem és idősebb testvéreimet egy egyedülálló anyának kellett felnevelnie. Anyám nem végzett egyetemem, és nem volt munkahelyi tapasztalata sem, ha csak nem tekintjük annak a csirkesütést a Kentucky Fried Chickennél. Így aztán

szabadon hódolhattam kedvteléseimnek, ami általában édességek majszolását és a *Szupercsapat* legújabb részének bámulását jelentette. Minden erőfeszítés, amire hajlandó voltam, egy hosszú, törött seprűnyélben testesült meg: ezt használtam távirányítóként, mivel az igazi elromlott, és túl lusta voltam ahhoz, hogy felálljak. Ha mégis kimozdultam, általában a helyi fagylaltozó felé vettem az irányt. Az édes finomságokon kívül más nemigen motivált.

Az a bizonyos nap is olyan volt, mint a többi: fagylaltozni indultam. Kifundáltam, hogy ezúttal milyen ízekkel fogom kényeztetni magam, és elsétáltam a fagylaltozóba. A bejárat előtt szemtől szemben találtam magam álmaim autójával: egy Lamborghini Countach állt ott, amelyet a 80-as évek egyik sikerfilmje, az *Ágyúgolyó futam* tett híressé. Egykedvűen terpeszkedett az út szélén, mint egy király, én pedig úgy bámultam rá, mint egy istenfélő ember, aki előtt megjelent a Mindenható. Földbe gyökerezett a lábam az áhítattól, és a fagyfalt gondolata egy csapásra elillant az agyamból.

Mindent tudtam a Lamborghini Countachról. A képe kint volt a szobám falán, és csorgott a nyálam, valahányszor csak megláttam a kedvenc autós magazinom lapjain. Ravasz, gonosz, pofátlanul gyors kocsi, úrhajóra hajazó ajtókkal – és istentelenül drága. Mégis ott állt mindössze pár lépésnyire tőlem. Mintha Elvis támadt volna fel. Nyers, kézzelfogható, méltóságos valóságában olyan volt nekem, mint amikor egy műkedvelő egy eredeti Monet-képet lát. A vonalak, a formák, a festék illata...

Percekig le sem tudtam venni róla a szemem, mígnem egy fiatalember lépett ki a fagylaltozóból, és elindult az autó felé. Az övé lenne a kocsi? Nem létezik! A srác nem lehetett több huszonöt évesnél. Farmernadrágot és túlméretezett kockás inget viselt, ami alatt egy Iron Maiden-pólót véltem felfedezni. Képtelenségnek tartottam, hogy ő legyen az autó tulajdonosa. Én egy idősebb, barázdált arcú, őszes, kopaszodó, két évvel a divat mögött kullogó fickóra számítottam. Ez a srác nagyon nem illett bele a képbe.

„Mi a fene?” – hökkentem meg. Hogyan engedhet meg magának egy fiatal srác egy ilyen elképesztő autót? Az isten szerelmére, ez a kocsi többbe kerül, mint a ház, amiben lakom! Arra jutottam, hogy biztos lottón nyerte a pénzt. Vagy... talán valami gazdag gyerek, aki egy vagyont örökölt. Nem. Biztosan profi sportoló. Igen, ez az igazság, szögeztem le magamban.

Hirtelen merész gondolat hasított belém: „Hé, MJ, miért nem kérdezed meg a srácot, hogy mi a foglalkozása?!” De vajon odamehetek hozzá? Tétován álldogáltam a járdán, miközben győzködtem magam. A testemben szétáradó adrenalin azonban bátorságot öntött belém, és azon kaptam magam, hogy a lábaim már visznek is az autó felé, mintha az agyam nem is számítana. A fejemben a bátyám gúnyos hangját hallottam, ahogy a robotot utánozza a *Elveszve az űrbenből*: „Veszély, Will Robinson, veszély!”

A srác észrevette, hogy felé tartok, és nyugtalanságát kényszerű mosoly mögé rejtve kinyitotta a kocsiját. Hú! Az ajtó függőlegesen, az ég felé nyílt, nem oldalra, mint egy hétköznapi autóé. Ettől nyomban elszállt az az aprócska önbizalmam is, amit sikerült összekaparnom, de igyekeztem fenntartani a könnyed nemtörődömség látszatát, mintha egy futurisztikus ajtajú autó teljesen hétköznapi látvány lenne. Amit alig húsz szóban össze lehetett volna foglalni, olyan volt, mintha egy egész regényt kellett volna megírnom. A lehetőség azonban ott volt az orrom előtt, és én megragadtam.

- Elnézést, uram - motyogtam idegesen, reménykedve, hogy a fickó nem fog egyszerűen átnézni rajtam. - Megkérdezhetem, mi a foglalkozása?

A kocsijelző tulajdonosa megkönnyebbült, hogy nem egy fiatalos bűnözővel van dolga, és kedvesen válaszolt:

- Feltaláló vagyok.

Ez a válasz egyáltalán nem az volt, amire számítottam, és ettől alaposan zavarba jöttem. Előre kidolgozott további kérdéseim értelmüket veszítették, így aztán lebényttem, és fogalmam sem volt, mi legyen a következő lépés. Csak álltam ott dermedten, mint a fagyhalt, amiért eredetileg elindultam. A Lamborghini tulajdonosa kihasználta a lehetőséget, hogy lelécelhet: bepattant a volán mögé, bezárta az ajtót, és elindította a motort. A kipufogó hangos robaja végigsöpört a parkolón, a közelben tartózkodó minden élőlényvel tudatva a Lamborghini félelmetes jelenlétét. Akár tetszett, akár nem, a beszélgetés véget ért.

Tudtam, hogy talán évekig nem lesz még egyszer ilyen élményben részem, ezért megpróbáltam minél mélyebben magamba szívni ennek az autómobil-unikornisnak a látványát. Mintha álomból ébredtem volna; az agyamban megvilágosodott egy út.

A HÍRNÉV ÉS A TEHETSÉG NEM SZÁMÍT

Mi változott azon a napon? Az, hogy szembe találok a Gyorsítósávval és egy új igazsággal. Ami a vágyott édességet illeti, aznap nem jutottam el a fagyaltzóba. Sarkon fordultam, és hazamentem - egy új valóság felismerésével. Nem voltam sportos, nem tudtam énekelni, és nem volt érzékem a színjátszáshoz, de rájöttem, hogy meggazdagodhatok vállalkozóként.

Onnan kezdve minden megváltozott. A találkozás a Lamborghinivel csupán kilencven másodpercig tartott, de egy életre új hitet és tanulságokat adott nekem, és új lehetőségeket tárt fel előttem. Úgy döntöttem, hogy egy napon nekem is lesz egy Lamborghinim - mielőtt még megöregednék. Nem vártam a következő véletlen találkozásra vagy a következő magazin megjelenésére: meg akartam szerezni magamnak ezt az autót. Igen, nyugdíjba küldtem a seprűt, és feleltem végre a lusta seggem a kanapéről.

A GYORSÍTÓSÁV NYOMÁBAN

A lamborghini találok után tudatosan tanulmányozni kezdtem azokat a fiatal milliomosokat, akik nem voltak se híresek, se tehetségesek. De nem érdekelt minden milliomos, csak azok, akik fényűző, extravagáns életmódot folytattak. Vizsgálódásaimat egy szűk és homályos körre korlátoztam: egy apró részhal-mazára azoknak az ismeretlen milliomosoknak, akik megfeleltek az alábbi kritériumoknak:

- Fényűző életmódot folytattak, vagy legalábbis megengedhették maguk-nak. Hidegen hagytak azok a szerény milliomosok, akik a középosztály soraiban éltek.
- Viszonylag fiatalok (35 év alattiak) vagy legalábbis gyorsan gazdagodtak meg. Nem érdekeltek azok az emberek, akik negyven évet húztak le egy munkahelyen, és úgy jutottak milliókhoz, hogy egész életükben a foguk-hoz verték a garast. Fiatalon akartam gazdag lenni, nem örege.
- Önerőből tettek szert mesés vagyokra. Nekem üres volt a zsebem. Nem akartam górcső alá venni a spermalottó szerencsés nyerteseit, akik ezüst-kanállal a szájukban születtek.
- Vagyonuk nem lehetett sem hírnév, sem fizikai tehetség, sem fényes sportkarrier, sem színészkedés, sem éneklés vagy más szórakoztatóipari tevékenység eredménye.

Olyan milliomosokat kerestem, akik ugyanúgy átlagos srácként, bármilyen kü-lönleges képesség vagy tehetség nélkül kezdték, mint én, de valahogy mégis megcsinálták a szerencsájüket. Középiskolai és egyetemi éveim alatt megszá-lottan tanulmányoztam ezeket a milliomosokat. Mindent elolvastam róluk: ma-gazinokat, könyveket és újságokat. Megnéztem minden dokumentumfilmet, ami sikeres üzletemberekről szólt, és igyekeztem magamba szívni minden in-formációt, amit csak felfedtek a milliomosoknak erről a szűk köréről.

Lelkes kutatásom, hogy felfedjem a gyors meggazdagodás titkát, sajnos csalódásokhoz vezetett. A késő éjszakai telemarketinges műsorok éppen olya-nokról álmodtak, mint én: hiszékeny voltam, vevő mindenre, és nem haboz-tam használni a hitelkártyám. Számptalan vonzónak tűnő ajánlatnak bedőltem, a „szigorúan bizalmas” hirdetésektől az ázsiai ingatlanmogulig, akinek a jacht-ján csábos hölgyek illegették magukat egy szál bikiniben. De egyik sem hozta el az áhított gazdagságot, és a ravasz reklámok ígéretei ellenére az érzéki modellek sohasem váltak valósággá.

Ahogy azonban mohón igyekeztem kielégíteni tudásszomjamat, és egyik bi-zarr munkát vállaltam el a másik után, kutatásaim feltártak néhány figyelemre méltó közös nevezőt. Biztos voltam benne, hogy sikerült rábukkannom a milli-ókhöz vezető gyorsítósáv és a hírnév nélküli gazdagság minden lényeges titká-ra. Eltökéltem, hogy fiatalon meggazdagszom, és rögtön a diploma megszerzése

után rálépek az útra. Akkor még nem sejtettem, mi vár rám. Fogalmam sem volt az úton tornyosuló akadályokról, a terelőutakról és az elkövethető számtalan hibáról.

DACOLNI A KÖZÉPSZERŰSÉGGEL

Az Észak-llinois-i Egyetemen végeztem, két üzleti diplomával. Az egyetem egy öt évig tartó vajúdas volt, ami alatt átmosták az agyunkat a vállalati homogenizáció érdekében. Senki sem beszélt vállalkozói létről. A tanáraimtól csak azt hallottam, hogy „mikor felvesznek” és „mikor munkát kapsz”, mintha egy vállalkozás indítása erkölcstelen gondolat lenne. Én ellenálltam, de a barátaim nem. Ők nagyszerű állásokat csíptek meg, és büszkélkedtek is velük:

- „A Motorolánál dolgozom!”
- „Engem meg felvettek a Northwestern Insurance-hoz!”
- „Én a Hertz Rental Carsnál kaptam munkát mint képzési menedzser!”

Bár örültem a sikerüknek, a barátaim bedőltek a lassú gyarapodás” hazugságának. És én? Kösz, de inkább nem. Úgy el akartam kerülni a Kapaszkodósávot, mint a pestist. Én a Gyorsításávot akartam megtalálni, és fiatalon és dúsgazdagon akartam visszavonulni.

ÚTTORLASZOK, KERÜLŐUTAK ÉS A DEPRESSZIÓ

Magabiztosságom ellenére a következő néhány év messze nem váltotta be a reményeim. Továbbra is anyámmal éltem, és közben csak bukdácsoltam egyik „lehetőségről” a másikra. A siker elkerült. Minden hónapban mással próbálkoztam, ahogy a személyes szenvedélyeimet hajszoltam: fitnesz- és testépítő-kiegészítőkkel, ékszerekkel, divatos kulcsrakész marketingprogramokkal, amelyeket üzleti folyóiratok hátoldaláról kölcsönöztem, sőt még ostoba hálózati távértékesítéssel is.

A kemény munka ellenére csak a kudarcaim számát és az adósságaimat gyarapítottam. Évek teltek el egyre szármalmasabb hiábavalóságban, és kénytelen voltam egy sor önbecsülésemet megtépző, neandervölgyieknek való munkát elvállalni: voltam pincérsegéd kínai étteremben (igen, hátul tényleg csótányok szaladgálnak), alkalmi munkás a chicagói nyomornegyedben, pizza- és virág-szállító fiú, diszpécser, sofőr, hajnalban kelő újságkihordó a *Chicago Tribune*-nél, gyorséttermi eladó a Subwaynél (halál komolyan), árufeltöltő a Searsnél (az átkozott lakástextil osztályon), adománygyűjtő és szobafestő-mázoló.

Ezeknél az alja munkáknál és az általuk kínált pocsék fizetésnél csak egy valami volt rosszabb. A korán kelés. Az említett munkák többsége napfelkelte előtti kezdést igényelt. Rendszeresen hajnali háromkor-négykor kellett kelnem – ha lehetetlen időpontról volt szó, biztos lehettem benne, hogy szerepel a munkaköri leírásban. Öt év egyetem után, diplomával a zsebemben úgy éltem, mint egy falusi tehénpásztor.

Annyira szűkében voltam a pénznek, hogy kénytelen voltam elszórakoztatni egy idősebb nőt, hogy esküvői ajándékot tudjak venni a legjobb barátomnak. Igen, az 1990-es években sok érett, magányos asszony vadászott fiatal fiúkra.

A barátaim közben szépen építgették a karrierjüket. Minden évben megkapták a 3%-os béremelésüket, Mustangot vagy Acurát és 110 négyzetméteres házat vettek a városban. Elégedettnek tűntek, és olyan életet éltek, amelyet a társadalom elvárt tőlük. Normálisak voltak – nem úgy, mint én. Huszonhat évesen depresszióba estem. A vállalkozásaim nem voltak képesek megállni a saját lábukon, ahogy én magam sem. Szezonális depresszió gyötörte törekeny pszichémet. Chicago esős, sötét, komor időjárása ellenállhatatlan vágyat ébresztett bennem egy puha, meleg ágy és a finom sütemények iránt. Ha az ember elér valamit, úgy érzi, mintha mindig sütne a nap – szóval, igen, nem értem el túl sok mindent. Belefáradtam a középiskolából kibukottaknak való munkahelyekbe, és semmi kedvem nem volt kikászálódni az ágyból. A kétségeim minden nappal csak egyre nőttek. A kudarcok fizikailag, érzelmileg és anyagilag egyaránt kimerítettek, miközben tudtam, hogy egyáltalán nem tükrözik, mi lakozik valójában bennem. Ismertem a meggazdagodás gyors útját, de egyszerűen képtelen voltam a gyakorlatba átültetni. Mit csinálok rosszul? Mi állít falat előlem? Sokéves kutató és tanuló, egy szobányi könyv, folyóirat és gyorstalpaló videó átrágása után csak még távolabb kerültem a gazdagságtól. Ott rekedtem a járdán, az út szélén, és sehol sem láttam a Gyorsítósávot.

Elhatalmasodó depresszióm elől nem a drogokban, a szexben vagy az alkoholban kerestem menedéket, hanem még mélyebbre ástam magam a szürke milliomosokról szóló könyvekbe. Ha már nem lehettem sikeres, legalább elmerültem azoknak az életében, akik azok voltak – azáltal, hogy faltam a sikersztorikat és más történeteket olyanokról, akik a semmiből jutottak fel a csúcsra.

A helyzetem azonban tovább romlott. A körülöttem levő emberek lemondtak rólam. A lány, akivel már hosszú ideje együtt jártam, kijelentette: „Reménytelen vagy”. Neki biztos állása volt egy autókölcsönző szalonban, de folyton veszekedtünk, mert én úgy gondoltam, aprópénzért dolgozik látástól vakulásig. Évi 28 ezer dollár szerintem nem volt valami nagy szám. Ő persze könnyedén vissza tudott vágni, és teljes joggal szembesített a tényekkel: „Neked egyáltalán nincs munkád, 27 ezer dollárral kevesebbet keresel nálam, és egyik vállalkozásod sem működik.” Okos lány volt. A kapcsolatunknak vége szakadt, amint udvarolni kezdett neki egy rádiós reklámigazgató.

Aztán ott volt az anyám. Az egyetem elvégzése utáni első pár évben hagyta, hogy a saját fejem után menjek, de aztán jöttek a kudarcok és a keveset fizető munkahelyek. Kértem, hogy legyen türelmes, és megpróbáltam elmagyarázni neki, hogy a Gyorsítósávban haladó vállalkozók vagyona exponenciálisan nő – szemben az alkalmazásban állók lineáris gyarapodásával. A látványos grafikonok és diagramok sajnos nem győzték meg anyámat, aki elvesztette a hitét

bennem, és ezért a legkevésbé sem hibáztathattam. Nagyon úgy festett, hogy hamarabb száll le ember a Marson, mint hogy én megcsináljam a szerencsém. Ellentmondást nem tűrő parancsai alaposan lelohasztották a lelkesedésemet. Hetente legalább hússzor rám ripakodott, hogy szerezzek végre egy állást. Még ma is beleborzongok. „Keress munkát, kisfiam!” – ez a mondat, azon a hangon kiabálva, a csótányokat is kiirtaná egy apokalipszis utáni világban. Voltak olyan napok, amikor legszívesebben satuba szorítottam volna a fejem, és addig préseltem volna a fülem, amíg meg nem süketülök. A „Keress munkát, kisfiam!” beleégett a lelkembe: ez az anyai utasítás véget vetett a tárgyalásnak, az esküdszék egyhangú döntést hozott, és kimondta a megfellebbezhetetlen ítéletet: „Megbukott, és megvonjuk tőle a bizalmat.”

Anyám ezzel a javaslattal állt elő: „A sarki közért csemegepultost keres. Miért nem ugrasz be hozzájuk, és adsz nekik egy esélyt?” Mintha a távolodó egyetemi tanulmányokat és az elmúlt öt év küzdelmeit örökre feledtetné, ha diadalmasan állnék a csemegepult mögött, sonkát szeletelve és krumplisalátát kanalazva a környéken lakó focistaanyukáknak. Kösz a tippet, de ezt a munkát inkább kihagynám.

HÓVIHAR ÉS ÉBREDÉS

Egy hideg chicagói hóvihár gyötrelme sodort a felismeréshez, fordulóponthoz érkezett az életem. Fagyos éjszaka volt, és én holtfáradtan hajtottam hazafelé munkaeszközöm, egy autó volánja mögött. A cipőm átázott a nedves hótól, és kínzó fejfájás gyötört. Az órákkal korábban bevett négy aszpirin hatástalan maradt. Ahogy erősödött a vihar, egyértelmű volt: nem érek haza egyhamar. A szokásos útvonalakat belepte a hó, és járhatatlanná váltak. Lehúzódtam a járda mellé egy kivilágítatlan úton. Leállítottam a motort, és csak ültem ott magányosan, síri csendben. Éreztem, ahogy az olvadt hólében ázó lábujjaimból hideg borzongás kúszik felfelé a lábszáramon. Kint láttam a szállingózó hópelyheket, amelyek ironikusan emlékeztettek rá, mennyire utálok a csúf telet. A fejem felett az elnyomott cigarettacsikkek nyomát bámultam a limó plafonján, a valóság megütött: „Mi a fenét művelsz? Tényleg ennyi lenne az életed?”

Ahogy ott ültem a kocsiban a kihalt úton, a hóviharban, az éjszaka és a semmi közepén, úgy döntöttem, hogy ebből elég. A megvilágosodás néha békés fuvallatként érkezik, máskor azonban úgy kólint fejbe, mintha egy Steinway zongora zuhanna rád. Az én esetemben az utóbbi történt. Egy ellentmondást nem tűrő hang szólalt meg a fejemben: „Egyetlen napig sem élhetsz így tovább!” Ha életben akartam maradni, muszáj volt változtatnom.

ELSZÁNVA A VÁLTOZÁSRA

A zord tél gyors cselekvésre ösztökélt. Úgy döntöttem, hogy változtatok. Kezembe veszem az irányítását annak, amiről korábban azt hittem, hogy nincs felette

hatalmam: a környezetemét. Úgy döntöttem, hogy elköltözöm. Fogalmam sem volt, hová, de ez abban a pillanatban nem is érdekelt.

Hirtelen újra erősnek éreztem magam. A gyors döntés reményt és egy csepp boldogságot csempészett nyomorúságos életembe. A kudarcaim egyszeriben jelentéktelennek tűntek, és úgy éreztem, újjászülettem. *A zsákutcából egyszer csak egy álom felé vezető út lett.* Nem az elköltözés volt a lényeg – a döntés valójában arról szólt, hogy tudatosítottam magamban: igenis van választásom, és a saját kezembe vehetem a sorsomat. Ezzel az új hatalommal felvértezve már képes voltam olyan lehetőségeket is számba venni, amelyek addig nem tűntek lehetségesnek. Feltettem magamnak egy egyszerű kérdést: „Ha az ország bármely pontján élhetnék, kötöttségek nélkül, akkor hol élnék?” Végiggondoltam, mi az, ami fontos nekem, és bekarikáztam öt várost a térképen. A következő pár hétben fogtam magam és mindegyiket meglátogattam. Hetekkel később elköltöztem, vagy mondjuk inkább így: elmenekültem.

A KAPASZKODÓSÁVBÓL A GYORSÍTÓSÁVBA

900 dollárral a zsebemben érkeztem Phoenix, Arizónába. Nem volt munkám, se barátaim, se családom. Csak évi 330 napsütéses nap és az égető vágy, hogy ráhajtsak a Gyorsítósávra. Minden vagyonom egy régi matrac, pár száz könyv, néhány nem sok hasznot hajtó mellékvállalkozás és egy tízéves, rozsdás, hibás váltójú Buick Skylark volt, amit nem lehetett hármasba kapcsolni. Új életem rajtköve egy aprócska lakás lett Phoenix belvárosában, amelyet havi 475 dollárért béreltem. A lakást irodává alakítottam. Nem volt benne ágy vagy más hálószobabútor, csak egy matrac a konyhában. Édes kekszmorzsák között aludtam, ami elkerülhetetlen, ha a matracod a konyhapult mellett fekszik.

Szegényen és létbizonytalanságban éltem, mégis gazdagnak éreztem magam. Végre én magam irányítottam a saját sorsomat.

Számtalan vállalkozásom egyike egy weboldal létrehozása volt. Miközben azt az átkozott autót vezettem Chicagóban, néha órákig üldögéltem tétlenül, így rengeteg időm volt olvasni. Nem vesztegettem el ezt az időt. Amíg ügyfelekre vártam a repülőtéren, vagy odakinn várakoztam, amíg az agysejtjeiket pusztították a helyi krimóban, az autóban üldögéltem, és csak olvastam és olvastam. Mindenbe beleástam magam, a pénzügyi ismeretektől az internetes programozáson keresztül további gazdag emberek önéletrajzáig.

Ezenkívül a sofőrködésnek köszönhettem egy remek ötletet. Felmerült egy igény, amely megoldást kívánt. Az egyik ügyfél egyszer megkérdezte tőlem, hogy tudnék-e ajánlani neki egy jó autókölcsönzőt New Yorkban. Ahogy kivettem az illetőt a repülőtérenél, egy gondolat kezdett motoszkálni az agyamban. Ha Chicagóban laktam, és a szolgáltatók árait és foglalási lehetőségeire lenne szükségem New Yorkban, hová fordulnék? Nem volt New York-i szaknévsorom, és biztosra vettem, hogy a nem New Yorkban élők közül senki másnak sincs.

A kérdés szöveget ütött a fejembe, és arra a következtetésre jutottam, hogy bizonyára más utazóknak is gondot jelent limót találni egy idegen városban. Így aztán csináltam egy weboldalt, amely megoldást kínált erre a problémára. Pár héten belül megszületett a LimousinesOnline.com.

Az internetnek természetesen nincsenek földrajzi korlátai, így ezt a vállalkozást Phoenixben is folytathattam. A többi korábbi üzleti vállalkozásomhoz hasonlóan ez sem hozott túl sokat a konyhára, a helyzet azonban immár gyökereesen megváltozott. Pőrén és adósságokkal terhelten álltam egy idegen városban, pénz, munka vagy biztonsági háló nélkül. Muszáj volt összpontosítanom.

Agresszívan reklámozni kezdtem a weboldalt. E-maileket küldtem szét. Ismeretlenül hívtam fel embereket. Leveleket postáztam. Kitanultam a keresőoptimalizálást (SEO). Mivel nem engedhettem meg magamnak, hogy újabb könyveket vásároljak, mindennap felkerestem a phoenixi könyvtárat, és internetes programozási nyelveket magoltam. (Ez még a WordPress és az egyszerű „drag and drop” tartalomkezelő rendszerek előtt volt.) Továbbfejlesztettem a weboldalamat, és igyekeztem minél többet megtudni a grafikák használatáról és a szövegírásról. Bármit hajlandó voltam megtanulni, ami segíthetett nekem.

Aztán egy nap bekövetkezett az áttörés. Egy kansasi cégtől hívtak, és áradoztak a weboldalam szolgáltatásairól. Azt akarták, hogy tervezzem meg az ő weboldalukat is. Törekvéseim középpontjában ugyan nem a webtervezés állt, de 400 dollárért ráálltam az ajánlatra. Még örültek is, milyen hihetetlenül olcsón vállaltam a feladatot, pedig mindössze huszonnégy óra alatt elkészültem vele. Mámorban úsztam. Alig huszonnégy óra leforgása alatt megkerestem a havi lakbérem nagy részét. Aztán teljesen véletlenül, még ugyanazon a napon egy New York-i cég is megkeresett, és ugyanarra kért: tervezzek nekik egy új weboldalt. 600 dollárért ezt is elvállaltam, és két nap alatt végeztem is vele. Egy újabb havi lakbér!

Tudom, ez nem sok pénz, de a nincstelenségből három nap alatt eljutni oda, hogy kerestem ezer dollárt, olyan érzés volt, mintha megütöttem volna a főnyereményt a lottón. A Phoenixben eltöltött első néhány hónap alatt összekaptam magam, és életemben először a saját lábamra álltam. Nem kellett többé virágokat kihordanom, tányérokat mosogatnom, pizzát szállítanom, anyámtól pénzt kunyerálnom. A magam ura lettem! Hatalmas lépést tettem előre, és lendületet vettem az úton. A szél immár jó irányból fúj és kirajzolódott előttem a gazdagság univerzumába vezető új út.

Valami azonban még mindig nem stimmelt. Tudtam, hogy valami még hiányzik. A bevételem nagy része weboldalak tervezéséből és nem webes szolgáltatásokból származott. A jövedelmem az időmhöz és a weboldal építéshez volt kötve. Ez azt jelentette, hogy minél több weboldal tervezésével bíznak meg, annál több időt kell töltenem vele, és ha nem dolgozom, akkor elapad a bevételi forrásom. Az időmet adtam el pénzért.

EGY ÚJ VAGYONKÉPLET GYORSABB MEGGAZDAGODÁSHOZ VEZET

Télen meglátogatott egy barátom Chicagóból. Megmutattam neki a webes szolgáltatásomat, és elámult, hogy mekkora a forgalmam. A világ minden tájáról érdeklődtek nálam a kölcsönzési árakról, a nap minden percében. Mennyibe kerül egy limuzin Bostonból Worcesterbe? Mennyi a tarifa a JFK repülőtérrel Manhattanig? Belekukkantottunk az elektronikus postaládámba, és 450 e-mailt találtunk benne. Tíz perccel később a frissítés gombra kattintottunk, és máris ott volt újabb 30 mail. Percenként több érdeklődő levél is érkezett. A barátom azt javasolta: „Haver! Valahogy pénzt kellene csinálnod ezekből a mailekből!”

Igaza volt – de hogyan? És hogyan tudom kielégíteni a létező igényeket miközben értéket nyújtok? Ez a kihívás állt előttem, és én eltökéltem, hogy felveszem a kesztyűt. Pár nappal később kidolgoztam egy kockázatos, addig még soha nem bizonyított megoldást, és úgy döntöttem, adok neki egy esélyt. Hogy mit tettem? Ahelyett hogy hirdetési felületeket értékesítettem volna, célzott és potenciális érdeklődőket („lead”-eket), valamint foglalási igényeket közvetítettem. Ezzel csak egy nagy probléma volt. Mármost, hatalmas. Meg kellett győződnöm az ügyfeleket, hogy ez az üzleti megoldás előnyös a számukra. Abban az időben ez egy vadonatúj, úttörő bevételi modell volt. Mivel semmilyen előrejelző adattal nem tudtam alátámasztani (semelyik iparágból, pláne nem az autókölcsönzőből), sikeresen kellett teljesíteni. Amennyire tudom, az ügyfélkör-építési (lead generation) modell adoptálásának és sikeres alkalmazásának egyik korai (ha nem az első) úttörője voltam. Ne feledjük, mindez a kilencvenes évek végén történt, amikor adatbázisok és animált gifek számítottak a technológiai csodáknak.

Elérhető leírás vagy korábbi gyakorlat hiányának ellenére megvalósítottam az ötletet. Rövid távon arra számítottam, hogy a változtatás megöli a bevételeimet, és így is történt. Úgy gondoltam, hónapokba telhet, mire a modell sikeres lesz – ha működik egyáltalán. Az új rendszer az első hónapban 473 dollár bevételt hozott. Siralmas. További weboldalak készítését vállaltam, hogy pótoljam a bevételkiesést. A második hónapban a bevétel 694 dollárra emelkedett. A harmadikban már 970-re kúszott fel. Aztán 1832, 2314, majd 3733 dollárra. És a növekedés itt nem állt meg.

Hónapokkal később „all in”-t dobtam, és a másodlagos piacon megvettem a prémium domain nevet: Limos.com. Felhívom a figyelmed, hogy ez volt az az időszak, mikor a prémium domain nevek hat- vagy hétszámjegyű összegekért cseréltek gazdát. Némi okos tárgyalással megvehettem a nevet egy kisebb ötszámjegyű összegért, melyet örömmel finanszíroztam hitelkártyával. Ez volt a legnagyobb kockázat, amit valaha vállaltam. Ezzel a névvel előrébb haladva a webes szolgáltatásommal azt feltételeztem, hogy az ügyfélszerzés szuper könnyűvé és szuper olcsóvá válik.

Egyik sem vált valóra.

Növekedésem a korábbi léptékben folytatódott. A nagy befektetésem a domain névbe egy sima márkaépítési befektetés volt, semmi több. A könnyű siker még váratott magára.

A forgalom növekedésével a panaszok, a visszajelzések és a kihívások is megszorodtak. A fejlesztésekhez közvetlenül az ügyfelek javaslataiból merítettem ötleteket. Napokon, sőt néha órákon belül megvalósítottam, amit elképzelték. Az ügyfelek megszokták, hogy perceken, de legfeljebb egy órán belül válaszolok az e-mailjeikre. Megtanultam hallgatni az ügyfelekre, és emiatt a szolgáltatás jobb és jobb lett.

Aztán pár hónappal később egy másik szükségletet fedeztem fel. Kiderült, hogy rengeteg ügyfelem akart egy egyszerűbb utat hasznójárművek - mint például buszok, limuzinok, és turistabuszok - vételére és eladására. Meghallgatva az ügyfeleimet és azonosítva az igényt pár héttel később megszületett a LimoForSale.com.

Egy éven belül a webes eszközeim elkezdtek exponenciálisan növekedni, de nem problémamentesen. A munkanapok hosszúra nyúltak és a problémamegoldás napi feladat lett.

A heti negyven óra már nyaralásnak számított - jellemzően heti hatvan órát dolgoztam. A hétköznapi és a hétvégék összerosódtak. Amíg újdonsült barátaim piálni és bulizni jártak, én szétültem a fenekemet a kis lakásban, a kódot toldozgatva. Fogalmam sem volt, hogy csütörtök van-e vagy szombat, de ez nem is számított. A kemény munka jutalma az volt, hogy egyáltalán nem éreztem munkának, sőt még élveztem is. Nem munkahelyem volt, hanem egy szenvedélyem: az, hogy valami különlegeset csináljak. Emberek ezrein segített, amit létrehoztam, és ez tett az alkotásom rabjává. Habár nulla elhivatottságot éreztem a szárazföldi közlekedés iránt, az elhivatottság inkább a mélyreható különbségből jött, valamint a felszabadulás tudatából.

Elkezdtem gyűjteni az ügyfelek ajánlásait:

- „Önnek köszönhetően a vállalkozásom forgalma a tízszeresére nőtt.”
- „A weboldalának köszönhetem a legnagyobb vállalati ügyfelemet.”
- „A cége nélkül a vállalkozásom nem tudott volna terjeszkedni.”

E visszajelzések valutáját úgy hívják, hogy boldogság. Még nem igazán úsztam a pénzben, de már gazdagabbnak éreztem magam, mint korábban.

A TÉVES GYORSÍTÓSÁVOM

2000-ben már másfajta érdeklődők is megkerestek. Induló informatikai vállalkozások hívtak fel, és azt akarták tudni, hogy hajlandó lennék-e eladni a cégem. Abban az évben teljes erővel tombolt a dotcom-láz. Egyetlen nap sem telt el anélkül, hogy hírt ne adtak volna egy újabb milliomosról, aki azzal ütötte meg a főnyereményt, hogy eladott valamilyen internetes dolgot. Rémlenek még a sem-

miből jött milliomosok? A gazdagoknak ez a csoportja döbbenetes iramban nőtt, és a hullám felém tartott.

Szóval, nem akarja eladni a cégét? Már hogy a fenébe ne! Három ajánlatot kaptam. Az első 250 ezer, a második 550 ezer, a harmadik 1 millió 200 ezer dollárról szólt. A harmadikra rábólintottam, és egy szempillantás alatt milliomos lettem... majd nem.

Ahogy a tech-boom sem, sajnos a gazdagság sem tartott sokáig. Akkoriban azt hittem, 1 millió 200 ezer dollár temérdek pénz. Tévedtem. Adók, bevételi garanciák részvényopciók. Vettem egy Corvettet, hátha gazdagnak tűnök tőle. Azt hittem, az is vagyok, pedig valójában távol álltam tőle. Hibákat követtem el és túlárazott tech-részvényeket vettem, és azt gondoltam, hogy nyugdíjazhatom magam, és nem dolgozom többet. A végén alig 300 ezer dollár maradt a „hatalmas” vagyomból.

Az internetlufi kipukkadása fájdalmas következményekkel járt, legalábbis azok számára, akik megvették a cégemet. Figyelmeztetésem és domain ismereteim ellenére rossz döntéseket hoztak; olyan döntéseket, amelyek rövid távon jót tettek a bevételeknek, hosszú távon azonban borzasztó hatással voltak a növekedésre. Gyakorlatilag egy csomó pénzt lehúztak a vécén, mintha végtelen mennyiség állna belőle rendelkezésre. Tényleg szükség volt egyedi márkajelzéssel ellátott palackokra? És arra a menő neon csíkra a pihenő szobában? Ezek bevételnövelő lépések voltak?

A döntések lassan, bizottságokban születtek meg. Az ügyfelekkel nem törődtek. Hihetetlen, de a cég vezetőinek többsége MBA-fokozatot szerzett valamelyik elitegyetemen – ami újabb bizonyítéka annak, hogy a név után biggyeszthető előkelő rövidítések nem garantálják automatikusan az üzleti érzéket. Annak ellenére, hogy 12 millió dollár kockázati tőke állt rendelkezésre mentőövként a vihar átvészeléséhez, a weboldalam lassan haldokolni kezdett.

Néhány hónappal később, a csőd szélén, a vezetőség úgy döntött, hogy megszünteti a weboldalt, annak ellenére, hogy még mindig nyereséget termelt. Az internetes üzletágba egyre kevesebben akartak befektetni, a részvényárfolyamok zuhanni kezdtek. Mindenki az életben maradásért küzdött, a befektetőket is beleértve.

Nem bírtam nézni, ahogy az alkotásom az enyészeté lesz, ezért ajánlatot tettem a weboldal visszavásárlására, kiárusítási áron – mindössze 250 ezer dollárért, amelyet a cég saját profitjából szándékoztam kifizetni. Az ajánlatot elfogadták, így visszanyertem az irányítást a cég felett, amelyet csupán 18 hónappal korábban adtam el nekik. Az üzlet lényegében arról szólt, hogy én üzemeltetem a weboldalt, és enyém a profit, amelyből visszafizetem a kölcsönt. A maradékot visszaforgattam a vállalkozásba. Amint a cég ismét az enyém lett, egy új cél fogalmazódott meg bennem: nem pusztán túlélni akartam az internetes összeomlást, hanem virágzóvá akartam tenni a vállalkozást.

A PÉNZFA SZÜLETÉSE

A következő években újult erővel vettem bele magam a weboldal fejlesztésébe, hogy a szolgáltatást magasabb szintre emeljem. Visszatekintve, valószínűleg bizonyítani szerettem volna magamnak, hogy nem csak egy szerencsés fickó vagyok, akinek véletlenül sikerült meglovagolnia a dotcom-hullámot. Folyamatosan fejlesztettem a weboldalt. Új, modern megoldásokkal vértettem fel, és odafigyeltem az ügyfelekre. Új szenvedélyemmé az automatizálás és a folyamatszerzés vált.

A folyamatok és rendszerek észszerűsítése lassú, de egyenletes átalakulást eredményezett. Egyre kevesebbet kellett dolgoznom. Egyszer csak azon kaptam magam, hogy napi tíz óra helyett egy is elég. A pénz ennek ellenére folyamatosan áramlott befelé. Már megengedhettem magamnak, hogy elruccanjak Vegasba kaszinózni, kivegyek négy nap betegszabadságot, vagy egy hónapig csak napi kereskedéssel foglalkozzam a tőzsdén – a pénz ugyanúgy dőlt.

Aztán hirtelen felvillant bennem, mit is értem el. Ez maga volt a Gyorsításáv! Valódi, élő, gyümölcsstermő pénzfát neveltem. Mint ha lenne egy nyomdagépem, amely napi 24 órában nyomja a bankjegyeket, és cserébe nem az egész életemet kérte, csupán havonta néhány órát, némi locsolást és napsütést, amit boldogan megadtam neki. Elég volt néha-néha rápillantani, és a pénzfá magától nőtt, termést hozott, és megadta nekem a szabadságot, hogy azt csináljak, amit csak akarok.

Az elkövetkező néhány évben lustálkodtam, és kényeztettem magam. Persze, azért dolgoztam is pár órát havonta, de leginkább konditerembe jártam, utazgattam, videójátékokkal játszottam, gyors kocsikat vásároltam és versenyeztem velük, társkereső weboldalak böngészésével szórakoztattam magam, és szerencsejátékokkal mulattam az időt. Megtehettem, mert ültettem és gondoztam egy pénzfát, mely dolgozott helyettem, és minden hónapban bőséges termést hozott.

A visszavásárlás után a vállalkozás rakétaként ívelt felfelé. Voltak olyan hónapok, amikor csak a profit több volt, mint 200 ezer dollár. Igen, a profit! Ha csak 100 ezret könyvelhettem el, akkor rossz hónapot zártam. Két hét alatt annyit kerestem, amennyit a legtöbb ember egy egész évben. A vagyonom szépen gyarapodott, mégsem keltett feltűnést. Nem lettem híres. Ha te 200 ezer dollárt keresnél havonta, min változtatnál az életedben?

- Milyen autót vezetnél?
- Hol laknál és hova mennél nyaralni?
- Milyen szenvedélyeket – művészet, írás, jótékonykodás – űznél?
- Milyen iskolákba járatnád a gyerekeidet?
- Az adósság Damoklész kardjaként lebegne a fejed felett?
- Milyen gyorsan szeretnél milliomos lenni? Négy hónap vagy negyven év alatt?
- Káromkodnál vasárnap este és örülnél a péntek délutánnak?
- Gondot okozna egy 6 dolláros kávé a Starbucksban?

Amikor ekkora bevételre sikerül szert tenned, hirtelen azon kapod magad, hogy milliomos lettél. Én 33 évesen már sokszoros milliomos voltam. Ha az elején nem adtam volna el a cégem, bizonyára még gyorsabban révbe értem volna, de ha az ember gyorsfagyasztott készételeket eszik, és valaki meg akarja dobni 1 millió 200 ezer dollárral, nemigen mondja azt, hogy „Nem, kösz, inkább kihagyom.”

Megvettem az első Lamborghinimet, és ezzel teljesült az, amiről tizenévesen álmodoztam. Miután különféle egzotikus autóim voltak éveig, azt tapasztalom, hogy a kérdést, amelyet én tettem fel sok-sok évvel ezelőtt, most nekem szegezik, szinte minden héten. És én most már tudom rá a választ – azt a választ, amelyet én is annyira szerettem volna olvasni.

2007-ben úgy döntöttem, hogy ismét eladom a cégem. Ideje volt, hogy visszavonuljak, és megvalósítsam a legmerészebb álmaimat – olyasmiket, mint más üzleti érdekeltségek, ez a könyv, regényírás, vagy ki tudja, talán forgatókönyv-írás. Ezúttal azonban kényelmesen válogathattam az ajánlatok között, amelyek 3,3 milliótól 7,9 millió dollárig terjedtek. Miután néhány röpké év alatt sok-sok milliót kerestem a céggel, elfogadtam az egyik készpénzes ajánlatot, és újra ráhajtottam a Gyorsítósávra. Percek alatt – ennyi ideig tartott beváltani a milliókat érő hat csekket.

Ma, egy évtizeddel a könyv írása után rendelkezem egy kiadóvállalattal, mely képviseli és engedélyezi a műveim kiadását több mint huszonöt nyelven, minden kontinensen. Enyém továbbá a Gyorsítósáv Fórum, az önállóan indított vállalkozások fóruma csaknem 1 millió hozzászólásával, amely tovább segíti a vállalkozókat, hogy megvalósítsák a Gyorsítósáv-stratégiát. Mindemellett én vagyok a vezérigazgatója és társalapítója a GoalSumo.com oldalnak, az internet egyik legerősebb, a célélérést és produktivitást fókuszba helyező rendszerének, amit valaha fejlesztettek. Egy stratégiatervező megközelítés, ahol megtervezheted a legfantasztikusabb álmod pár rövid éven belül. Bármi legyen az álmod, a Gyorsítósáv meg tudja valósítani.

ÖSSZEGZÉS: A GYORSÍTÓSÁV FELISMERÉSEI

- A hírnév vagy a fizikai tehetség nem előfeltétele a gazdagságnak.
- A gyors meggazdagodás útja nem lineáris, hanem exponenciális.
- A változás egy szempillantás alatt bekövetkezhet.
- Ne félj olyan utat választani, amit mások még nem követtek ki előre.
- Azért írtam ezt a könyvet, mert amikor húsz éves voltam, azt kívántam, bárcsak olvashatnék hasonlót.