

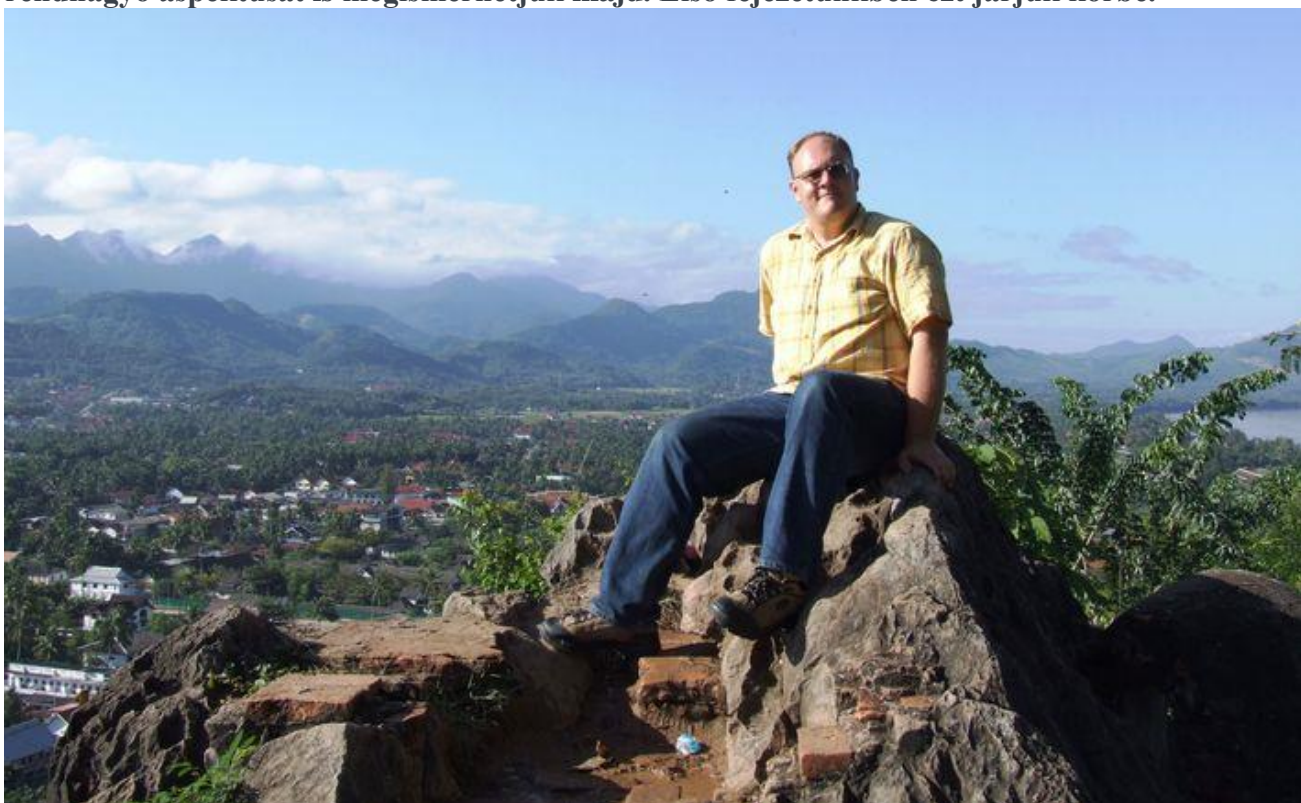


### A nagy utazó

SZERZŐ: MIFERFIAK.HU FOTÓ: JURÁK

ZSOLT PUBLIKÁLVA: 2018/08/162018, MAGAZIN

**112 ország, 46 hajóút, negyvenezer óra utazás, kétmillió megtett kilométer, megannyi kaland a világ számos pontján. Ez Jurák Zsolt számokban tömörített élete, aki huszonegy multinacionális vállalatnál eltöltött „édes év” után határozta el, hogy korábbi hobbiját hivatásszerűen is elkezdni. Az elmúlt húsz év tömérdek élményéből válogatunk majd a következő lapszámainkban, ami nemcsak kalandokban bővelkedik, hanem az utazás egy rendhagyó aspektusát is megismerhetjük majd. Első fejezetünkben ezt járjuk körbe.**



*Jurák Zsolt*



Amikor belépek Zsolthoz, azonnal tudom, hogy jó helyen járok. Az ingerszegény irodaház e helyisége akár Indiana Jones szertára is lehetne, annyi ereklye veszi körbe vendéglátómat. A falat szinte a plafonig beborítják a különböző álarcok, képek és kis domborművek, ami pedig nem a szögön lóg, az részben az asztalán kapott helyet, középen stílszerűen egy kis földgömbbel. „Szobormániákus vagyok – mondja.” Kis túlzással csak a ballonos automata és a laptop árulja el, hogy ez a 21. század.



Pedig nagyon is a jelenben vagyunk, de az áhitat mindenképpen jó antré az ide belépőknek. Zsolt utazás iránti szeretetét csak a sportolói elszántsággal lehetne összehasonlítani, aki – túlzás nélkül – minden energiáját és keretét is erre fordítja. Szinte minden jövedelme élményekben halmozódott fel az elmúlt két évtized alatt. Kilenc évesen a szüleivel teszi meg a világ megismeréséhez vezető út első lépéseit, majd tizenhét évesen egy barátjával elindul felfedezni Londont... valahogy így kezdődött. Az idegenforgalmi végzettségű, négy nyelven beszélő, ma negyvenhét éves Zsolt azonban mégsem ezen a pályán helyezkedik el, hanem egy amerikai multinacionális cég értékesítési részlegénél. Több pozíciót is betölt, a végén pedig már a management team tagja. Aztán egy pálfordulást követően elhatározza, hogy más irányba állítja az életét.



Felkapja a kis földgömböt az asztaláról, szinte tapintható, hogy csak úgy tódulnak a fejébe az élmények és az emlékek. Majd azt mondja: „Volt egy olyan célkitűzésem, hogyha eljutok Amerikába a Disneyland-be, illetve a thairöldi úszópiacra, akkor én már boldog ember leszek, sőt, ha még azt is elérem, hogy annyi országba eljutok, ahány éves leszek – mondtam ezt tizennyolc évesen – akkor én már tényleg elégedettnek mondhatom magam. Ma 112-nél tartok, de ez nem azt jelenti, hogy beteszem a lábam egy országba és akkor máris eggyel jobb a statisztika. Nagyon szigorú feltételeket állítok fel magammal szemben is, hogy mikor mondhatom azt, hogy egy országban jártam vagy sem. Ha az UNESCO világörökség részeit, illetve a kötelező dolgokat láttam, akkor esetleg elmondhatom, hogy voltam már abban az országban. Kilencszer jártam például Indiában, – jelenleg is a tizedik és tizenegyedik utamat tervezem oda – de még sem mondhatom el, hogy mindent megnéztem.”





**Barna András (B.A.):** Ez jó felütése a beszélgetésünk további folytatásának, de próbáljuk meg kronológiába állítani a pályafutásodat, hogy jutottál el a csokiipartól az utazási tanácsadásig?

**Jurák Zsolt (J.ZS.):** Hogy stílszerű legyek, egyszer ültem Curaçao-n a Santa Barbara Resort erkélyén és megkérdeztem magamtól, hogy kell-e nekem a jelenlegi életem? És azt mondtam, hogy nem!

**B.A.: Mi váltotta ki a váltást?**

**J.ZS.:** Nem belemenve a részletekbe, a munkahelyemen olyan változások történtek, amikkel én már nem tudtam és nem is akartam azonosulni. Váltottam. Ez idő alatt utazgattam és adtam magamnak fél évet, hogy kitaláljam, hogy mivel akarok foglalkozni, aztán félből egy év lett.



**B.A.: Hogy jött a megvilágosodás?**

**J.ZS.:** Imádok utazni, de Ázsia és Dél-Amerika a nagy kedvenc. Vietnam az egyik favorit, ahol egy hajóuton voltam a Mekong folyón, ahol megismerkedtem egy nagyon kedves nyugdíjas házaspárral, akikkel a későbbiekben is sokat beszélgettünk. Ők elmesélték, hogy kerültek ide. Elmondták, hogy nekik van egy utazási tanácsadójuk, aki ezt és ezt tudja, és akivel összeülnek és megbeszélik, ha valahova utazni szeretnének. Ezen a dolgon aztán nagyon elgondolkoztam.





**B.A.:** Ez úgyszólván filmbéli helyzet. Végül is ez adta meg a kezdő lökést?

**J.ZS.:** Tulajdonképpen igen. Ez ősszel volt, és a rákövetkező év januárjától csaknem kilenc hónapig azzal foglalkoztam, hogy lehetne ezt olyan professzionálisan idehaza megvalósítani, hogy az emberek tőlem olyat szolgáltatást kapjanak, amit senki mástól.

**B.A.:** És mire jutottál magaddal?

**J.ZS.:** Az alapkoncepció, – tulajdonképpen kérdést nem tűrően – hogy minden projektet úgy rakok össze, mintha magamnak csinálnám. Egy excel táblázatban állítok össze mindent lépésről-lépésre, aminek aztán van egy írott 15-20 oldalas változata. Ebben benne van, hogy mit kell megnézni, milyen éttermeket érdemes felkeresni, mindig olyan helyeket javaslok, ahol én már többször jártam és tudom, hogy jó és minden szempontból megbízható. Mivel ezek privát utazások, ezért nagyon aprólékosan kidolgozott a „menetrend”. Az itthoni felszállástól kezdve egészen addig, amíg újból le nem szállnak idehaza. Az utazás előtt mindig van egy felkészítés, amikor az ügyfeleimmel átbeszéljük az egész utat. Kezdve attól, hogy ki fogja várni őket a reptéren, vagy milyen átszállásnál kell odafigyelni, szóval teljes részleteiben végig vesszük az állomásokat. Ezen felül van egy állandó online kapcsolat is közöttünk, ha éppen előre nem tervezett dolog vagy változás jönne közbe. Például, lekéste a gépet, vagy úgy döntött, hogy maradna még három napot a szállodájában és nincsen már foglalása. De elfordult olyan is, hogy valakinek a reptéren jutott eszébe, hogy a szállodában hagyta a szemüvegét. Mindez mikor-máskor, mint éjjel Kambodzsában, és másfél óra múlva futárral utána vitték. Ez egyfajta biztonság és nem utolsó sorban kényelmi szolgáltatás.



**B.A.:** Általánosságban hogy áll össze egy ilyen utazási ajánlat?

**J.ZS.:** A könnyebbik verzió, ha valaki tudja, hogy hova szeretne utazni. Ha valakinek nincsen kialakult elképzelése, akkor elkezdünk beszélgetni. Itt van ez a földgömb, ezen van közel kétszáz ország és a beszélgetés során „potyognak le róla az országok” a végén marad kettő-három. Ilyenkor azt szoktam javasolni, hogy a hallottak alapján ebből válasszanak, mivel úgy érzem, hogy ezek közül találják meg a legjobb alternatívát. Ezek után látunk neki a részleteknek.

**B.A.:** Ez egyfelől úgy érzem, hogy nem csak egy bizalmi szolgáltatás is, hanem egy kicsit olyan is, hogy ez egy rétegnek megfizethető. Jól érzem?

**J.ZS.:** Ami a kérdés első felét illeti: az elmúlt időszakban én óriási tapasztalatra tettem szert. Amikor a magam útjait szerveztem, akkor is nagyon alaposan utánanézttem dolgoknak. Azt szoktam mondani, hogy éjjeli levelező lettem az időeltolódás miatt, mert a szervezés így kezdődött. Írtam a célország tíz utazási irodájának, ebből kilenc biztos válaszolt, a végén három maradt fent a rostán. Valahogy így működik. Például nagyon szerettem volna elmenni Bhutanba. A világ egyik legelszigeteltebb országáról beszélünk, ráadásul nem is lehet csak úgy turistáskodni, egy évben összesen 2000 embert engednek be a szigorú szabályozások miatt. Ez sem olcsó, mivel több száz dollárt kérnek el naponta az otttartózkodásért. Sosem felejttem el húsz évvel ezelőtt, – amikor először készültem oda -hajnalban egyszer csak elindult a fax, amiben megjött az engedély a Bhutani Idegenforgalmi Minisztériumból. A levél alapján abban az évben én voltam az 1952. turista, akinek beutazási engedélyt megadták.





Ami a kérdés második részét illeti. Aki utazási irodával akar menni az nem fog engem választani, és ez nagyjából fordítva is igaz. Van egy mottóm, én nem azt akarom látni, amit nekem meg akarnak mutatni, hanem azt, amit meg kell nézni. Például, ha valakinek az a vágya, hogy bejusson Dubaiba a Burj Al-Arabba és ott megenni egy főétkezést, vagy meginni egy teát és az Interneten kinéz magának egy erre szervezett túrát, ami belekerül, mondjuk 300 dollárba egy városnézéssel, ezt körülbelül a feléből ki lehet hozni. És akkor nem az első emeleti étterem arab konyháját kell megkóstolnia adott kínálattal, hanem mondjuk, felmegy a huszonhetedikre, gyönyörű kilátással és a'la cart menüből választhat. Számolatlanul vannak ilyen példáim.





**B.A.:** Akkor árban is méltányosabb vagy? Ha jó így a kérdésfeltevés.

**J.ZS.:** Én nem jutalékos rendszerben, hanem munkadíjért dolgozom. Nem fogok senki felé sem elköteleződni, nem adom fel a függetlenségem! Ha valaki jutalékot fizetne, annak lehetnek elvárásai, felém csak a megbízónak legyen, aki megtisztel a bizalmával és hallgat a tanácsaimra. Én egyfelől azoknak vagyok nagy szolgálatára, akik privát úton nyelvismerettel szeretnének utazni és olyan dolgokat akarnak megnézni, amiket egy utazási iroda katalógusai nem, vagy csak ritkán ajánlanak. Másfelől pedig azért vagyok nagy segítség, mert leveszem azokat a terheket a vállukról, amik a szervezéssel együtt járnak. Egy ilyen út előkészítése az Internetről bogarászva 30-40 órát vesz igénybe. Hozzáteve azt, hogy valaki bármennyire is alapos, nyelvet beszélő és rutinos utazó, számtalan buktatóval találkozhat, amire csúnyán rá lehet fázni. Korábban sok hibát vétettem én is. De, ma már elmondhatom, hogy például Indiában a látnivalókat tekintve sokszor jobb a rálátásom, mint egy helyi átlagos idegenvezetőnek.



**B.A.:** Talán banális a kérdés, de nem félsz? Egy más kultúrában mindig van egy magasabb rizikófaktor, mint mondjuk Európában. Sok ilyen filmet lehet látni.

**J.ZS.:** Egyáltalán nem. Sőt, inkább vakmerőnek szoktak tartani az idegenvezetők, mert hajthatatlan vagyok. Például én nagyon be akartam menni India legnagyobb nyomornegyedébe, – ahol a Gettómilliomost is forgatták – utána meg a Dhobi Ghatra, ahol a világ legnagyobb mosodája van. Elmentünk a helyi idegenvezetővel, fölülről megnéztük, és utána mondta, hogy na, menjünk! Az ki van zárva, én lentől is meg akarom nézni. Mondtam neki, hogy maradjon, én lemegyek. Lementem, ott egy helyi indiai kérdi – hova-hova? (Ez egy nagyon zárt közösség, nem lehet csak úgy ki-be mászkálni.) Mondtam neki, én nagyon szeretnék körbe nézni, mert érdekel. Visszakérdezett, hogy megér-e nekem ez 500 rúpiát? Persze – 2000 forintról beszélünk – és onnantól, miután egy helyivel mentem, semmi gond nem volt, csodálatos képeket készítettem. De, ugyanez elmondható a nyomornegyedről is, ahol méregdrága fényképezőgéppel a nyakamban három órát sétáltam a helyi kíséremmel, aki jól ismerte a terepet.





**B.A.:** Van családot, mert ezt az életvitelt nehezen lehetne tolerálni.

**J.ZS.:** Nem, nincsen. Ezt az egészséget ezért tudtam vállalni, mert nekem ez volt a legfontosabb. A korábbi munkahelyemen is legalább 50-60 napot utaztam egy évben. Én állandóan figyeltem a hosszúhétvégéket, szabadnapokat, hogy ennek megfelelően tudjam szervezni a kinti tartózkodásomat. Például idén is lesz egy olyan lehetőség október 20 és november 4 között, amikor hat nap szabadsággal egy 16 napos utat lehet csinálni. Sokan kérdezték, hogy lehet ennyit menni és nem utolsó sorban miből lehet finanszírozni. Erre én mindig azt mondom, utazni egyfelől nem drága, másfelől nyilván az. Az emberekben vannak minták, hogy mennyibe kerül egy egzotikus nyaralás, ezeknél jóval kedvezőbb árakon el lehet jutni, csak kell egy kis nyelvtudás és annyi tettekkészség, hogy utána jár az ember. Jó szervezéssel, az embernek nem kell aggódnia azon, hogy vajon várni fogják-e Colombo nemzetközi repülőtérén vagy, hogy Sigiriyában miközben sziklát mászik, akkor megvárja-e az autó vagy sem, ami odavitte. Igen, fognak érte jönni, és igen meg fogják várni, mert ezek az emberek ebből élnek. Az is igaz, hogy durván mellé is lehet löni, ha az ember nem jó helyi utazási irodát választ. Itt léphetek be én a képbe, mint tanácsadó, aki már sokszor volt ott és vannak tapasztalatai. Nem sokan, de vagyunk néhányan, akik hasonló metodika mentén szerveznek utakat.



**B.A.:** Szóba került a nyelvtudás, mi van, ha ennek híján vagyunk?

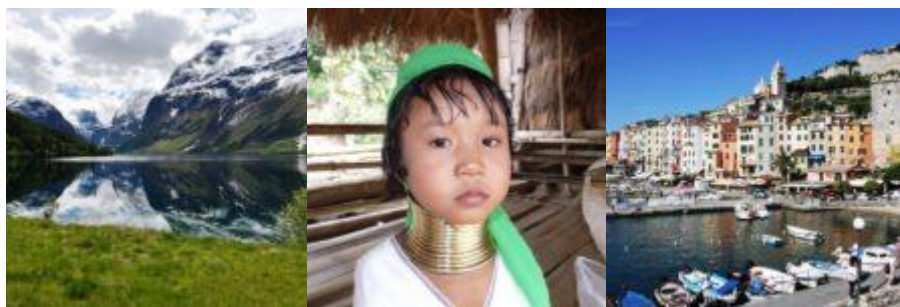
**J.ZS.:** Semmi, ha meg van az illetőben a kellő akarat, akkor ez is leküzdhető. Az út előtti felkészítésen olyan részletességgel kap meg minden információt, amivel nyugodtan elvan. Tehát ha valaki például Kuala Lumpurban a Petaling utcai piac előtt áll, akkor tudni fogja, hogyha jobbra fordul, majd az első utcán balra, akkor ott megtalálja a piac legjobb street food üzletét. Hogy egy extrém példát említsek. Ilyenkor, ha valaki nem beszéli a nyelvet, akkor azt szoktam javasolni, hogy főlegesen ne kölcsön idegenvezetőre, hanem kap egy sofőrt, aki angolul beszél és tudja a dolgát, hová kell vinnie az utast. Mivel ez egy privát túra, nincsen rajta az az időnyomás, mint mondjuk egy utazási iroda esetében, ahol a csoporthoz kell alkalmazkodni. Ha neki úgy van kedve, hogy két órát akarja nézni a rizsteraszokat, mert beleszeretett és még ebédelni is akar, akkor annyit marad ott, amennyi jól esik neki, hiszen ez az ő ideje. Ez egy olyan szolgáltatás, ami róla szól és nem arról, hogy a saját pénzéért neki kell alkalmazkodnia másik harminc emberhez.





**B.A.: Ezek szerint a segítségeddel utazni költséghatékony?**

J.ZS.: Azt hiszem ez jó szó erre. Összességében biztos vagyok abban, hogy a munkadíjamon felül legalább az út költségeinek egyharmadát meg lehet spórolni jó időzítéssel és tapasztalattal. Erre is van egy példám. Éppen most volt nálam egy család, akiknek egy indonéz körutat állítottam össze. Csak a repülőjegyen fél millió forintot tudtam nekik spórolni és a Qatar-ral mennek. És ez csak egy dolog, minden más a több évtizedes kapcsolati tőkén múlik.



Nem titkoltan úgy ültünk le Zsolttal beszélgetni, hogy némi történeti áttekintés után egy verbális körutazást teszünk majd Indonéziában. Ez a virtuális repülő azonban majd csak a következő számunkban száll fel, amikor is megtudhatjuk, hogyan és miért került fel húsz év után újból Nagy Utazónk térképére ez a csodálatos szigetvilág.