

Bartosz Nosiadek

Zarabianie PRAWDZIWYCH pieniędzy

CZYLI CZEGO
NIE POWIE CI
ŻADEN DORADCA



Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji ["Zarabianie PRAWDZIWYCH pieniędzy"](#)

Darmowa publikacja dostarczona przez
[eBookInfo.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Bartosz Nosiadek, rok 2012

Autor: Bartosz Nosiadek

Tytuł: Zarabianie PRAWDZIWYCH pieniędzy

Data: 20.01.2012

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

Spis treści

Podziękowania	7
O autorze.....	9
Wstęp.....	11
Rozwożę węgiel	17
Niełatwo tłumaczyć	21
Zarabiaj, nie wychodząc z domu	24
Aktywne oczekiwanie na pracę	27
Jak zostałem akwizytorem.....	29
Pierwszy raz rzucam pracę	36
Pierwsze zderzenie z wolnością.....	39
Pierwsze strategie marketingowe	60
Moja pierwsza porządna kasa	63
Szybki awans.....	73
Pierwszy raz zostaję pracownikiem.....	76
Aktywni wygrywają	77
Quo vadis?	80
Ewolucja jest lepsza niż rewolucja	82
Czas na konkret.....	91
Z czym się je wolność finansową i dochód pasywny?... ..	92
Bogaci ludzie	99
Właśnie zostajesz swoim doradcą finansowym.....	108
Analiza własnych wydatków i przychodów.....	114
W prostych słowach o kredytach.....	120

Aktywa i pasywa	135
„Gra na kapitał” i „gra na przepływ”	151
Zły kredyt, dobry kredyt	155
PIL	161
Współczynnik litości i bezpieczeństwa	170
Buduj zespół	174
Czego nie powie Ci żaden doradca?.....	183

Czas na konkret

Chciałbym teraz, drogi Czytelniku, przejść do konkre-
tów i zamiast rozpisywać się na swój temat, dać Ci garść
prostych rad, które polepszą Twoją sytuację finansową.
Porady będę przeplatał historiami z własnego doświad-
czenia, bo wydaje mi się, że tak łatwiej zapamiętasz to,
o czym piszę. Zależy mi na tym, aby uświadomić Ci, że
jesteś w bardzo komfortowej sytuacji. Nie musisz ko-
rzytać ze wszystkich moich wskazówek. Zakładam, że
gdybyś miał zastosować te porady naraz, doszedłbyś do
wniosku, że jest to zbyt czasochłonne. Ja postępuję tak
samo, kiedy spotykam się z czymś ciekawym, ale zbyt ob-
szernym — po prostu to ignoruję. Wolę doskonalić się
stopniowo i szczerze polecam Ci taką postawę. To trochę
podobne do nauki jazdy na rowerze. Kiedyś prawdopo-
dobnie Twój ojciec nauczył Cię tej umiejętności. Pewnie
nawet tego nie pamiętasz. Nauczył Cię prostej rzeczy —
utrzymywania równowagi i balansowania ciałem. Dzisiaj
nie musi Cię już uczyć, jak zmieniać przerzutki rowerowe
lub hamować. Tę umiejętność przyswoiłeś sam, bo mia-
łeś podstawy. Jeżeli nie jeździłeś do tej pory na skuterze,
a chciałbyś tego spróbować, to założę się, że umiejętność
jazdy na rowerze Ci w tym pomoże i bez większego pro-

blemu ostrożnie ruszysz naprzód. Wystarczyło zdobyć drobnej umiejętności (nawet nie pamiętasz, jak to się stało), która ewoluowała w Tobie z biegiem lat niemalże „sama”. Tak też jest z bogaceniem się — naucz się czegoś prostego, np. utrzymywania finansowej równowagi i balansu pieniędzmi, a reszta „zrobi się sama”.

Z czym się je wolność finansową i dochód pasywny?

Najtrudniejszym etapem zdobycia wolności finansowej jest uwolnienie się od obaw o utratę stałego dochodu z etatu. Jak już pisałem wcześniej, w pierwszej chwili możesz pomyśleć: „Co? Staralem się o moją pracę tak długo, teraz przedłużyli mi umowę na czas nieokreślony i mam z tego zrezygnować?!”. To normalne. Mnie też przechodziły ciarki na myśl o utracie stałej pensji. Kiedy podjąłem decyzję o zwolnieniu się i miałem już stabilny dochód z własnej firmy, mimo wszystko zdarzało się, że budziłem się w nocy przerażony, bo śniło mi się, że zostałem zwolniony. Ten lęk jest niemalże pierwotny. Zakładając, że naszym celem jest zdobycie wolności finansowej, można postąpić w tej sytuacji na kilka sposobów:

1. Możesz rzucić pracę bez dobrego przygotowania się i ludzić się, że jakoś to będzie (tego nie polecam).

2. Możesz pozostać w tym strachu i nie robić nic (prawdopodobnie funkcjonowałeś już w ten sposób, więc sam wiesz, jak to jest).
3. Możesz zacząć wykonywać drobne kroki w stronę zdobycia pasywnego dochodu, a następnie zwiększać go (polecam to rozwiązanie z autopsji).

Spodziewam się, że nie każdy wie, jak definiować wolność finansową i dochód pasywny. Spróbuję przedstawić Ci to w jedyny możliwy (czyli prosty) sposób. Dochód pasywny to pieniądze, które otrzymujesz regularnie, mimo iż nie musisz na nie pracować. Wolność finansowa to posiadanie dochodu pasywnego w wysokości, która pozwala pokryć Twoje koszty utrzymania. To oznacza, że nie musisz pracować i masz pieniądze na życie.

Zachęcam Cię teraz do sprawdzenia poziomu Twojego przygotowania do osiągnięcia dochodu pasywnego. Wymień, proszę, sposoby zarabiania pieniędzy, które Twoim zdaniem nie wymagają pracy. Mam nadzieję, że nadal trzymasz w ręce ołówek, o którym pisałem na początku. Jeżeli wymienisz 3, Twój poziom wiedzy jest słaby. Jeżeli wymienisz 7, jesteś całkiem niezły, jeżeli wymienisz 10, nie musisz dalej czytać tej książki, napisz swoją.

1.
.....
2.
.....

3.
.....
4.
.....
5.
.....
6.
.....
7.
.....
8.
.....
9.
.....
10.
.....

Po wypisaniu tych sposobów zaznacz, proszę, kółkiem każdy, który już stosujesz i osiągasz efekty. Jeżeli nie korzystasz do tej pory z żadnego, to zastanów się spokojnie i wybierz jeden. Taki, który najbardziej Ci odpowiada. To będzie Twój dobry początek. Taka nauka jazdy na rowerze. Gdybym był na Twoim miejscu, postanowiłbym sobie, że za pół roku będę osiągał z tego

tytułu 100 zł miesięcznie. To bardzo łatwy do osiągnięcia cel. Ważniejsze jest natomiast to, byś zaczął robić cokolwiek. Możesz oczywiście postawić sobie wyżej poprzeczkę — to Twoja decyzja.

Proponuję, abyś wpisał ten cel w rubrykę poniżej. Zapisanie na papierze swojego celu daje niesamowite efekty. Pozwól, że przytoczę Ci efekty pewnego słynnego badania przeprowadzonego wśród studentów w prestiżowym zagranicznym uniwersytecie. Dużą reprezentatywną grupę studentów zapytano o to, jaki cel chcą osiągnąć za 15 lat. Nie pamiętam wyniku badania co do „miejsc po przecinku”, natomiast odpowiedzi wyglądały następująco:

1. 87% nie było w stanie określić w ogóle swojego celu.
2. 10% miało pojęcie o tym, co chce osiągnąć.
3. 3% miało cel i cel ten był przez nich zapisany własnoręcznie na kartce.

Pewnie nietrudno odgadnąć, że swój cel w większości osiągnęli Ci, którzy go zapisali. To żadna eureka, ciekawy jest natomiast fakt, że autorzy badania postanowili za 15 lat sprawdzić, jaki majątek posiadają osoby, które brały udział w tym badaniu. Okazało się, że 3% badanych, które wyrażało swoje cele na piśmie, posiadało większy majątek, niż pozostałe 97% badanej populacji razem wziętej.

To co? Wpisujesz swój pierwszy, półroczny cel poniżej? Bądź konkretny, podawaj czas i liczby. Najlepiej używaj czasu teraźniejszego dokonanego, rozwijając zdanie: „Za pół roku mam/posiadam/jestem...”:

.....
.....
.....

Jeżeli nie czujesz ekscytacji związanej z tym, że faktycznie możesz zrealizować swój cel, zmień go. Musi on Ci sprawiać radość, a wizja jego realizacji już teraz musi być przyjemna. W przeciwnym razie będziesz stał w miejscu. Bardzo ważne jest to, abyś wyrażał swoje cele precyzyjnie. Podam Ci sprawdzony, prosty sposób na to, jak przekonać się, czy Twoje cele są wystarczająco precyzyjne. Zetknąłem się z nim na szkoleniu Mariusza Szuby. Załóżmy, że chcesz mieć lepszy samochód. Przyjmijmy, że to Twój cel. Spróbuj teraz w wyszukiwarce internetowej wpisać: „lepszy samochód”. Czy to, co znalazłeś, pokrywa się z Twoim celem? Spróbuj wpisać swój cel dotyczący samochodu tak precyzyjnie, aby znalazł się w pierwszej dziesiątce wyników wyszukiwania. Jeżeli znalazłeś go bez trudu, to oznacza, że sformułowałeś go dokładnie.

Może się też zdarzyć, że nie wpisałeś w wykropkowanym miejscu powyżej żadnego celu, ponieważ nie

przychodzi Ci do głowy ani jeden sposób na zdobycie pasywnego dochodu. Chętnie Ci pomogę i zaprezentuję własną listę sposobów, które stosuję do uzyskiwania pasywnego dochodu:

1. Wynajem nieruchomości mieszkalnych (kupujesz nieruchomość i zarabiasz na czynszach płaconych przez Twoich najemców).
2. Udzielanie prywatnych pożyczek (pożyczasz pieniądze, a następnie Twój pożyczkobiorca płaci Ci odsetki).
3. Odsetki z konta oszczędnościowego (ich poziom jest mały, ale jest to najprostsza forma dochodu pasywnego).
4. Prowizja ze sprzedanych produktów finansowych (w grupie ubezpieczeń na życie istnieją produkty, które wytwarzają dla Ciebie prowizję za każdą składkę zapłaconą przez klienta; prowizje otrzymujesz co miesiąc).
5. Wynajem nieruchomości komercyjnych (wynajmujesz firmom lokale na działalność gospodarczą).
6. Tantiemy z praw autorskich (wymyślasz np. unikatowy czyścik do ekranu komórki, producent kupuje od Ciebie patent i płaci Ci, powiedzmy, 0,1 dolara za każdy sprzedany produkt Twojego pomysłu).

7. Własny serwis internetowy podłączony do systemu partnerskiego i systemów reklamowych (osoby odwiedzające Twoją stronę klikają w zamieszczone na niej reklamy, a Ty dzięki temu zarabiasz).
8. Własny biznes — mam na myśli sytuację, w jakiej zbudowałeś strukturę, która dla Ciebie pracuje przy minimalnym udziale Twojej pracy. Jeżeli jesteś np. dentystą, który ma swój gabinet, to owszem, masz własną firmę, ale jej dochód pochodzi z Twojej pracy, czyli nie jest pasywny.
9. Automat z kawą/napojami/ciastkami (raz ustawiony w dobrym miejscu będzie dla Ciebie zarabiał przez długi czas).
10. Myjnia bezdotykowa — inwestujesz w konkretnym, dobrym miejscu i po kampanii reklamowej Twoim jedynym zadaniem jest liczenie pieniędzy, które co miesiąc wrzucane są do Twoich automatów.

To są oczywiście przykłady. Na własnej skórze sprawdziłem i korzystam ze sposobów 1, 2, 3, 4, 5, 7, 8. Jeżeli w którymś z nich znalazłeś inspirację, ciesz się. Jeżeli wpisałeś inne sposoby, to też dobrze. Pamiętaj tylko, proszę, o rozróżnieniu zwykłego dochodu od dochodu pasywnego. Można oczywiście podejmować dyskusję w konwencji: „nigdy nie ma nic za darmo”. To fakt, każdy z wymienionych przeze mnie przykładów będzie wymagał od Ciebie poświęcenia albo własnego czasu, albo dużego kapitału. Właściwie chodzi o to, aby wyko-

nywać takie prace, które raz zrobione, będą dla Ciebie regularnie długoterminowo zarabiał. Trzeba pracować tak, żeby zarobić, a się nie narobić.

Część mojego dochodu pasywnego pochodzi od najemców z kamienicy mieszkalnej w centrum dużego miasta. Jest to bardzo atrakcyjna forma zarabiania, nie angażuje w dużym stopniu mojej pracy, co nie znaczy jednak, że mogę zapomnieć o tym budynku na najbliższe 20 lat. W tym czasie pewnie będę musiał przeprowadzić remont i kilka odświeżeń budynku, będę musiał zawrzeć nowe umowy z najemcami, którzy się przecież zmieniają. Może będę nawet musiał eksmitować uciążliwego lokatora. Mogę oczywiście zatrudnić osobę, która się tym wszystkim zajmie, ale opłacalność tego zatrudnienia ma sens dopiero przy posiadaniu kilku budynków tego typu. Prace, które muszę wykonać, nie zmieniają faktu, że jest to dochód pasywny. Poświęcam bardzo mało czasu i zarabiam na tym dobrze — to się liczy.

Bogaci ludzie

Chciałbym napisać Ci teraz kilka słów o przekonaniach na temat pieniędzy. Zanim to zrobię, odpowiedz sobie w głowie na proste pytanie: czy chciałbyś być bogaty?

Przejdźmy teraz do tego, co myślisz o bogactwie. Pewnie nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale Twoje przekona-

nia na temat pieniędzy są bardzo ważne. Przeprowadzimy teraz test, żeby sprawdzić, co tak naprawdę myślisz o pieniądzach i ludziach, którzy je zarabiają. Zastanów się w tym momencie, co sądzisz o prawdziwych bogaczach. Poniżej wypiszę Ci zestaw twierdzeń i cech, a Twoim zadaniem jest wpisać „tak” obok zdania lub cechy, jeżeli się z nią zgadzasz, lub „nie”, jeżeli twierdzisz, że opis lub cecha nie pasuje do majątnych ludzi:

- | | |
|---|-------|
| Pierwszy milion trzeba ukraść | |
| W dzisiejszych czasach ciężko jest uczciwie zarobić duże pieniądze | |
| Bogaci ludzie z pewnością nie mają szczęśliwego życia rodzinnego | |
| Najbogatsza osoba w moim mieście to prawdziwy oszust | |
| Wolę być biedny i szczęśliwy niż bogaty i zepsuty | |
| Najbogatsi ludzie to w większości filantropi | |
| Bogaci ludzie to uczciwe osoby, które dorobiły się ciężką pracą i dobrymi pomysłami | |
| Żeby się dorobić, trzeba oszukiwać i rozpychać się łokciami | |

Wielu bogatych ludzi zarobiło duże pieniądze dzięki temu, że dużo dają innym i dzielą się ze światem swoim bogactwem
Bogacz zawsze wykiwa Cię w interesach
Bogaci ludzie oszukują na podatkach
Większość bogatych ludzi zarobiła pieniądze, idąc po trupach

Przejdźmy teraz do cech i opisów bogaczy:

Złodziej
Korupcja
Chciwość
Uczynność
Uczciwa praca
Troska o drugiego człowieka
Miłość
Wyludzenia
Defraudacja
Oszust
Koleżka
Bezprawie

Wyzyskiwacz
Hojny
Uczciwość w interesach
Bezwzględność

Drogi Czytelniku, zadam Ci teraz 3 proste pytania. Pierwsze: „Czy odpowiedziałeś *tak*, kiedy zapytałem Cię, czy chcesz być bogaty?”, drugie: „Jaki obraz bogatej osoby wynika z Twoich odpowiedzi w powyższym ćwiczeniu. Jest to obraz dobry czy fatalny?”, no i najważniejsze, trzecie: „Jeżeli odpowiedziałeś *tak* na pierwsze pytanie, to czy chcesz być osobą, która wynika z Twojego opisu cech ludzi bogatych?”.

Zastanów się, proszę, przez chwilę. Czy możesz w normalnych warunkach zostać kimś, kim gardzisz? Osobą, którą uważasz za zepsutą i kłamliwą?

Gdybym miał odpowiedzieć na przedstawiony zestaw cech i opisów kilka lat temu, jest wielce prawdopodobne, że zrównałbym bogaczy z błotem. Dlaczego? Jak masz opisać coś, czego nie znasz? Równie dobrze mógłbym opisywać widok Ziemi z Księżyca. Problem polega na tym, że jak czegoś nie doświadczyłeś, to bazujesz tylko na tym, co myślą osoby, które Cię otaczają. Statystyka jest bezwzględna, powinno otaczać Cię około 95% ludzi, którzy źle myślą o pieniądzach i ludziach

bogatyh. Obawiam się, że skoro to miało zły wpływ na mnie, na Ciebie również może mieć taki.

Zacząłem sobie zadawać pytanie, które przed chwilą zadałem Tobie. Myślałem: „Rozkręcam firmę, chcę zarabiać większe pieniądze, chcę być zamożny i niezależny. Jak mogę taki zostać, jeżeli źle myślę o ludziach, którzy to już osiągnęli?”. Postanowiłem sobie wtedy, że będę brał z nich wzór i... zaskoczyło! Ruszyłem z impetem do przodu. Bardzo dużo dało mi to, że sprzedając ubezpieczenia, spotykałem się z mnóstwem ludzi, również z zamożnymi. Początkowo ich nie rozumiałem, ale z czasem zacząłem się od nich uczyć. Doszedłem do wniosku, że ludzie bogaci to osoby uczciwe, posiadające silny charakter i kierujące się pozytywnymi wartościami. Nieraz okazywały się bezinteresowne. Wielokrotnie otrzymywałem od nich porady, zupełnie za darmo, choć ich wiedza była cenniejsza niż roczna wartość mojej pracy.

Możesz oczywiście teraz pomyśleć: „Jak to? Czy na świecie nie ma bogatych lajdaków?”. Pewnie, że są. Tak samo jak istnieją księża pedofile, skorumpowani policjanci i lekarze-lowcy skór. Niestety taki margines widać najwyraźniej. Ich liczba nie przekracza pewnie nawet kilku procent całej reszty uczciwych. Mimo iż stanowią mniejszość, rzutują na wszystkich pozostałych i psują opinię swojej grupie społecznej czy zawodowej. Co

więc czynić? Radzę Ci, skup się na tych dobrych wzorcach i nie martw tym, że po świecie chodzą też lajdaki.

Jeżeli wciąż chciałbyś mieć więcej pieniędzy, zacznij myśleć dobrze o ludziach, którzy je zarabiają oraz myśl pozytywnie o samych pieniądzach. Poniżej zaproponuję Ci kilka zachowań, które w prosty sposób przybliżą Cię do tego typu myślenia.

1. Ilekroć dostajesz rachunek (prąd, telefon, gaz itp.), jeżeli możesz, zapłać go od razu, pierwszego dnia, kiedy go otrzymałeś. Ciesz się w głębi serca tym, że możesz go opłacić i pomyśl, że uiszczona kwota wróci do Ciebie po dziesięciokroć.
2. Widzisz, że przed Tobą jedzie luksusowe auto. Pomyśl: „Ale on ma rewelacyjne auto! Też będę kiedyś takim jeźdźcą”, zamiast: „Ale ten gość się wlecze! Ma takie auto, a jeździ jak łamaga!”.
3. Dostajesz premię, niespodziewane pieniądze — podziel się nimi! Zrób natychmiast przelew na fundację, którą podziwiasz. Podziel się z kimś potrzebującym. Wystarczy drobna kwota, a Twoje pozytywne nastawienie do dzielenia się zacznie przyciągać zarobkowe okazje do Twojego życia. Ta zasada jest najbliższa mojemu sercu. Uwierz mi, ilekroć bezinteresownie wspieram jakieś słuszne działanie, Fortuna odwdzięcza mi się nie dziesięciokrotnie, a stukrotnie. Ważne jest to, abyś przekazał pieniądze osobie lub instytu-

cji, która Cię inspiruje i której bardzo chcesz pomóc. Jeśli zrobisz to, bo czujesz, że musisz, to pamiętaj — nic z tego nie wyjdzie. Najlepsza rzecz, którą możesz w tej chwili zrobić, to znaleźć w internecie fundację, którą popierasz, lub osobę w potrzebie, i przelać jej bezinteresownie np. 100 zł, nawet jeśli Ci ich brakuje i musiałbyś skorzystać z debetu. Wiesz, na co Rockefeller wydał swojego pierwszego dolara? Pomógł biedakowi, który nie miał pieniędzy na chleb. Nie chcę Cię na siłę przekonywać. Zrób to i sam zobaczysz, jak się poczujesz.

4. Splacając ratę kredytu, myśl: „Ekstra, właśnie zmniejszyłem kapitał do spłaty, chciałbym zapłacić dwie raty naraz!” zamiast: „Tonę w długach, jak tak dalej pójdzie, to komornik wywiezie mnie z mieszkania na tacze”.
5. Dawaj hojne napiwki. Pamiętaj, że świat odda Ci to, co sam mu dajesz, a odmierzą Ci taką miarą, jaką Ty sam odmierzasz.
6. Nie „dziaduj”. Kiedy podejmujesz decyzję, że nie kupisz sobie lepszej wędliny, tylko skorzystasz z promocji „5% mięsa w parówce gwarantowane”, wysyłasz do swojej podświadomości sygnał: nie jestem tego warty.
7. Nigdy nie myśl: „Nie stać mnie na to...”, myśl raczej: „Jak mogę to kupić?”.

8. Nie bój się nosić pieniędzy w portfelu. Wybierz 1000 zł z bankomatu, zamień je na euro i włóż do tylnej przegródki portfela. Noś je cały czas ze sobą. To ważne, żeby je rozmienić, ponieważ kiedy zostawisz w portfelu 1000 zł nierozmienione, z pragmatycznych powodów szybko je wydasz. Dzięki temu naprawdę poczujesz się zamożny. Będziesz miał świadomość, że gdybyś chciał, mógłbyś od razu kupić wiele rzeczy wystawionych na sklepowych półkach. Jeżeli pomyślisz: „A jak mi ukradną portfel?” lub „Nie mogę nosić w portfelu większych pieniędzy, bo zaraz je wydam”, to wyślesz do swojej podświadomości sygnał, że nie potrafisz obchodzić się z pieniędzmi. Pamiętaj, że to Ty musisz panować nad pieniędzmi, a nie one nad Tobą. Równie dobrze możesz to zrobić z mniejszą kwotą, jeżeli nie możesz zamienić 1000 zł.
9. Nie bój się produktów klasy premium. Wielokrotnie okazuje się, że na dłuższą metę będą one dla Ciebie oszczędnością (możesz kupić co roku tanie buty zimowe i za każdym razem płacić 129 zł, a możesz zapłacić 270 zł i nabyć lepszy towar). Gdybyś potraktował to jako inwestycję kapitałową, to zyskasz na niej 10,33% rocznie. Takiej lokaty w banku nie dostaniesz, nawet jak masz 1 mln zł do zainwestowania. A tu wystarczy 270 zł. Dodatkowo efekt jest taki, że wysyłasz swojej podświadomości sygnał:

„Stać mnie na dobre rzeczy”. Zwróć tylko uwagę na znaczenie wyrażenia: „Stać mnie” — jeżeli musisz wydać na to ostatnie pieniądze, to znaczy, że Cię jednak „nie stać”. Ten zakup musi być dopasowany do Twojej sytuacji finansowej i nie może pogrążyć Cię w długach.

10. Przeczytaj krótkie biografie ludzi z czołówki listy *Fortune 500* (jest to lista najbogatszych ludzi na świecie, bez problemu znajdziesz ją w internecie). Przekonaj się, jacy naprawdę są bogaci ludzie.

Nie wiem, czy to zauważyłeś, ale żadna z wyżej wymienionych sugestii prawie nie będzie wymagała od Ciebie wysiłku. Chodzi jedynie o drobną zmianę tego, co mówisz sobie, kiedy obcuje z pieniędzmi. Możesz pomyśleć, że to, co piszę, jest śmieszne, i zadać sobie pytanie: „Czy autor tej książki znajduje się w przytulnym pokoju bez okien i klamki...?”. Zastanów się tylko nad jedną rzeczą. Spróbuj przypomnieć sobie, jak w czasach licealnych wpadła Ci w oko ładna dziewczyna i chciałeś się z nią umówić. Czy zrobiłbyś to, gdybyś pomyślał: „Nie mam szczęścia w miłości, poza tym pewnie mnie zignoruje, a nawet jak się zgodzi na spotkanie, to i tak rzuci mnie za 2 dni”. Jeżeli tak pomyślałeś, to Twoja koleżanka z młodości jest dziś zapewne żoną Twojego kolegi. Z pieniędzmi jest podobnie. Przyciągają je osoby, które pozytywnie myślą o bogactwie. Jeżeli więc chcesz umówić się na „randkę z pieniędzmi”, a nawet

stworzyć z nimi „stały związek”, to zacznij je przyciągać poprzez pozytywne myślenie. Nie chcesz? Nie ma sprawy. Więcej zostanie dla tych, którzy już tak robią.

Twoja postawa ma ogromne znaczenie i może przybliżyć Cię do celu lub oddalić Cię od niego. Pozytywne myślenie z pewnością Ci pomoże, skłoni do działania, ale jedno jest pewne — samo myślenie bez działania nie będzie nic warte. Mam nadzieję, że uświadomiłeś sobie, jak ważna jest właściwa postawa, bo teraz przejdziemy do działania.

Właśnie zostajesz swoim doradcą finansowym

Czy kiedykolwiek zdarzyło Ci się spotkać z doradcą finansowym? Ja miałem takich spotkań bardzo dużo. Sam szkoliłem doradców, więc jest to dla mnie środowisko dobrze znane. Być może nie zdziwi Cię fakt, że z grupy około 150 000 osób w Polsce, które przedstawiają się jako „doradca finansowy”, tak naprawdę nie więcej niż 10% mówi prawdę. Fakt, że ktoś posiada na swojej wizytówce tytuł „doradca finansowy”, świadczy jedynie o tym, że dysponuje kwotą 15 zł na wydruk wizytówek. Każdy może takie mieć.

Znaczna większość doradców to osoby zatrudniane na umowę współpracy (samozatrudnienie w ramach własnej działalności gospodarczej). Ich wynagrodzenie wynika najczęściej tylko i wyłącznie z prowizji za sprzedane

usługi finansowe. Ta forma zatrudnienia jest całkiem rozsądną, natomiast problem polega na tym, że bardzo wielu agentów i doradców rekrutowanych jest metodą „na lusterko”: osoba oceniająca kandydata przykładą lusterko w pobliże ust młodego adepta. Jeżeli pojawia się na nim para i aplikant oddycha, to znaczy, że się nadaje...

Ta anegdota tworzy pewną przykrą rzeczywistość rynku, na którym pracuje grupa ludzi wykonująca kawał dobrej, ciężkiej roboty, i cała rzesza osób, które „przez przypadek” rozpoczęły swoją karierę w finansach. Nie chcę przez to powiedzieć, że do zawodu agenta ubezpieczeniowego lub doradcy finansowego nie powinny być dopuszczane nowe osoby. To byłoby sprzeczne z zasadami zdrowej konkurencji. Chcę Cię jedynie, drogi Czytelniku, uczulić na sprawdzenie tego, czy przed Tobą stoi osoba, na której porady możesz polegać, czy też masz przed sobą bardziej lub mniej doświadczonego sprzedawcę, który po przejściu progu Twojego domu już wie, co Ci sprzeda. Później powiem Ci, jakie pytania należy zadać swojemu doradcy, aby zweryfikować jego kompetencje. Powiem Ci też to, czego nie powie Ci żaden doradca finansowy. Być może nie zdajesz sobie z tego sprawy, ale z powodzeniem sam możesz zostać swoim najlepszym doradcą. Kiedy przystąpisz do prostej analizy własnych finansów, bądź jak lekarz, który widzi Cię pierwszy raz na oczy. Kieruj się kolejnością: sprawdzenie objawów, rozpoznanie, diagnoza i zalecenia.

Byliśmy kiedyś z żoną na seminarium dotyczącym finansów, prowadzonym przez znanego eksperta z tej dziedziny, dr. Andrzeja Fesnaka. Poznałem tam rewelacyjne hasło. Zdaniem autorów seminarium większość ludzi zarządza swoimi pieniędzmi zgodnie z zasadą NMPGSMP:

- N — nie
- M — mam
- P — pojęcia
- G — gdzie
- S — są
- M — moje
- P — pieniądze

Mogę Wam powiedzieć o jeszcze jednej strategii stosowanej przez około 90% Polaków. Jest to strategia CJ25KBAD10D:

- C — cholera
- J — już
- 25 — dwudziesty piąty
- K — kasy
- B — brak
- A — a
- D — do
- 10 — dziesiątego
- D — daleko

Gdy wybuchł kryzys finansowy, z którym mieliśmy okazję się zetknąć, pojawiło się też łatwo wpadające w ucho określenie „pokolenie NINJA”. Można je tłumaczyć jako:

N — no
I — income
N — no
J — job
A — asset's

Czyli pokolenie bez przychodu, bez pracy i bez aktywów.

Te gry słowne mają na celu zrozumienie czegoś istotnego w naszych rozważaniach. Większość trzeźwo myślących, wykształconych ludzi woli nie wiedzieć, ile tak naprawdę wydaje pieniędzy. Gdyby na świecie nie istniały kredyty i pożyczki, to nigdy nie wydałbyś więcej, niż zarobiłeś. Obecny system finansowy umożliwia wydawanie o wiele większych pieniędzy niż te, którymi faktycznie dysponujesz. To powoduje, że musisz być bardzo czujny, ponieważ w jednej chwili możesz zostać bankrutem. Znam bardzo wielu ludzi (siebie również wliczam w tę grupę), których marzenia są większe niż ich możliwości finansowe, a to często prowadzi do nierozsądnego korzystania z kredytów i wpadnięcia w pętlę kredytową. Podam Wam pewien przykład:

Cztery lata temu postanowiłem zaciągnąć pierwszy kredyt. Był to limit w rachunku prywatnym na 10 000 zł. Tłumaczyłem to sobie tak: zaczynam inwestować na giełdzie papierów wartościowych, na rynku pojawia się wiele atrakcyjnych ofert publicznych (PGNIG SA, RUCH SA i inne), więc ta rezerwa finansowa pozwoli mi zwiększyć liczbę zakupionych akcji i dzięki temu zarobię na kredycie. Logika była dobra. Dźwignią finansową posługuję się do dziś i to rozwiązanie się sprawdza. Korzystając z tych pieniędzy, faktycznie dwa razy zakupiłem akcje i zarobiłem na nich. Miałem już 12000 zł do dyspozycji. Po cichu policzyłem, że jak tak dalej pójdzie, to za 3 lata będę już żył tylko i wyłącznie z giełdy. Nie wziąłem jedynie pod uwagę jednego czynnika — siebie. Po dwóch udanych giełdowych inwestycjach pojawiła się potrzeba. Brałem wtedy ślub i wprowadzaliśmy się z żoną do wspólnego mieszkania. Miałem pieniądze na wykonanie kuchni wraz ze sprzętem AGD. Została kwestia podróży poślubnej. Marzyła się nam Dominikana. Jak sądzicie, skąd wziąłem na to pieniądze? Ano stąd, że miałem dostępny limit w rachunku. Wyczyściłem go do zera z myślą: „Zarabiam, stać mnie, uzupełnię ten limit w przyszłym miesiącu”. Jak sądzisz, co się stało? W następnym miesiącu nie miałem „wolnych” 10000 zł, żeby zamknąć limit. Miałem co najwyżej 1000 zł...

Podróż poślubna była rewelacyjna, bawiliśmy się znakomicie, ale uważam, że niepotrzebnie brałem aparat

fotograficzny, bo ten wyjazd i bez zdjęć pamiętałem przez cały kolejny rok. Najczęściej przypominał mi się, kiedy płaciłem odsetki z debetu...

Żyjemy w świecie, w którym tak naprawdę bardzo szybko można zrealizować swoje marzenia. Kiedy słucham opowieści rodziców, jak przez 5 lat płacili ratę, żeby mieć możliwość ubiegania się o „malucha”, to nie dowierzam własnym uszom. Dzisiaj możesz mieć, co chcesz. Nawet jak nie masz pieniędzy.

Jeżdżę kilkuletnim samochodem typu kombi, który jest całkiem dobry i bezpieczny, natomiast tak jak każdy normalny facet marzę o nowiuśkim sportowym audi czy mercedesie. Gdybym w tej chwili pojechał do salonu, to pewnie mógłbym go kupić. Dostałbym kredyt albo wziąłbym go w leasing i jeśli nie wybrzydzałbym co do koloru i modelu, to pewnie mógłbym w ciągu tygodnia zacząć jeździć tym wymarzonym autem. Perspektywa — przyznam — jest dość kusząca. Trzeba tylko pamiętać, co ze sobą niesie. Gdybym tak zrobił, płaciłbym przez kolejne 4 lata po 3000 zł na miesiąc. Czy powinienem pomyśleć teraz: „Nie stać mnie na to?”. Absolutnie nie. Myślę raczej: „Jak mogę to kupić? Co należałoby zrobić?”. To, co jednak przychodzi mi do głowy w pierwszej chwili, to kupić dom do remontu w ładnej lokalizacji (kupić oczywiście z kredytu hipotecznego), dobrać do kredytu kwotę potrzebną na remont i dobre zagospodarowanie terenu. Wyremonto-

wałbym taki dom na błysk i sprzedał. Na takiej transakcji można zarobić 60000, może 70000 zł. Przeprowadź dwie takie transakcje (w ciągu roku na pewno zdążysz) i masz swojego mercedesa bez kredytu.

Analiza własnych wydatków i przychodów

Zanim poznasz moje kolejne wskazówki, uważam, że dobrze dla Ciebie będzie, jeżeli jasno stwierdzisz, jak wygląda Twój budżet. Po wykonaniu tego ćwiczenia poznasz prawdę o swoich finansach. Poniżej przedstawię Ci tabelkę z listą wydatków i rubrykami, w które wpiszesz, ile wydajesz na konkretną pozycję. Istnieją regularne wydatki, których nie ponosisz co miesiąc (np. prezenty, naprawy auta itd.), proponuję wtedy zastanowić się, ile wydajesz w sumie w ciągu roku i podzielić przez 12 miesięcy.

Wydatek	Kwota (PLN)
Jedzenie (wpisz wszystkie produkty, łącznie z napojami i alkoholem)	
Utrzymanie nieruchomości (wpisz wszystkie koszty utrzymania, tj. czynsz, gaz, prąd, ogrzewanie, wywóz śmieci...)	
Media (telefon stacjonarny, internet, telefony komórkowe, telewizja kablowa)	

Wydatek	Kwota (PLN)
Raty kredytów (wszystkie raty: hipoteka, pożyczki, kredyty gotówkowe, zakupy na raty, a także koszt obsługi Twojego konta bankowego)	
Debet w rachunku (wartość debetu pomnóż przez 1,5% — to da Ci średnie obciążenia odsetkowe na miesiąc)	
Karty kredytowe (sumę limitów z kart kredytowych pomnóż przez 5% — to da Ci średnie obciążenia odsetkowe na miesiąc)	
Utrzymanie samochodów (do benzyny dodaj łączny koszt napraw, przeglądów i ubezpieczenia w ciągu roku, podzielone przez 12)	
Prasa i bilety komunikacji miejskiej	
Ubezpieczenia (ubezpieczenie grupowe w pracy, ubezpieczenie na życie, ubezpieczenia majątkowe, III filar, inne ubezpieczenia)	
Prezenty (na urodziny, rocznice, święta itp., zsumuj wszystkie okazje i podziel przez 12)	
Ubrania i buty (swoje, dzieci, męża, żony i kochanki — wszystkie)	
Środki czystości, kosmetyki	
Zdrowie (lekarstwa, prywatne wizyty u lekarzy, fitness itp.)	

Wydatek	Kwota (PLN)
Edukacja (kształcenie dzieci, siebie, zakup książek, audiobooków, czesne za szkoły dzieci, studia, kursy itp.)	
Rozrywka (kino, teatr, restauracje, puby)	
Wczasy (dodaj sumę, którą wydajesz co roku na wczasy, długie weekendy, wypad za miasto itp. i podziel przez 12)	
Nieplanowane wydatki (po prostu przeanalizuj te ostatnio poniesione i uśrednij wartość)	
Amortyzacja nieruchomości i sprzętu (co roku wymieniasz jakiś sprzęt w domu: pralkę, telewizor, odkurzacz, kupujesz coś nowego, zmieniasz meble, obrazy, wykonujesz również prace remontowe, np. malowanie itp. Zsumuj wszystko i podziel przez 12)	
Działalność charytatywna (a także działalność na rzecz wspólnoty lokalnej, wyznaniowej itp.)	
Inne (tu wpisz wszystko to, czego nie wymieniłem w rubrykach powyżej)	
Suma uśrednionych miesięcznych wydatków	

Wiem, że część pozycji może Ci się wydać na pierwszy rzut oka niezrozumiała. Możesz powiedzieć: „Po

co wpisywać co miesiąc wczasy, jak jadę na nie raz w roku?” To, że nie ponosisz konkretnego wydatku co miesiąc, nie znaczy oczywiście, że uda Ci się znaleźć na niego pieniądze znikąd. Myślmy najczęściej w kategorii miesięcznych wydatków, więc aby wiedzieć, ile miesięcznie trzeba zarabiać, by nasz budżet zamknął się w skali roku, proponuję uśrednić ponoszone wydatki.

Jeżeli rzetelnie wykonałeś ćwiczenie, to właśnie poznałeś swój prawdziwy koszt utrzymania. Być może już teraz wiesz, gdzie są Twoje pieniądze. Zawsze jestem zdania, że trzeba skupiać się na maksymalizacji przychodu, a nie na szukaniu mikrooszczędności, ale skoro zestawileś już swoje wydatki, zerknij, proszę, na nie i poszukaj tych, które Twoim zdaniem są zbędne i które można bez wahania wyeliminować. To pokaże Ci, czy jest szansa na to, że już teraz znajdziesz w swoim budżecie środki na planowanie inwestycji. Jeżeli szukasz oszczędności, to lepiej nie myśl w kategoriach: „Czego nie potrzebuję?”. Z reguły jest to mało skuteczne. Lepiej postaraj się pomyśleć: „Gdybym musiał zredukować wydatki miesięcznie o 500 zł, to z czego zrezygnuję?”.

Skoro wiesz już, ile kosztuje Cię Twoje utrzymanie, warto w tym momencie sprawdzić, w jaki sposób na nie zarabiasz. Podejrzewam, że kwota wydatków, którą przed chwilą ustaliłeś, może być większa niż Twoja pensja. Musisz się więc teraz upewnić, czy masz dodatkowe źródła dochodu, czy też po prostu systematycznie zwiększasz swoje zadłużenie.

Żeby to zrobić, trzeba dokładnie zbadać źródła swoich przychodów. Poniższa tabelka z pewnością będzie dla Ciebie łatwiejsza do uzupełnienia. W przypadku nieregularnych wpływów, uśrednij je, proszę, dzieląc sumę przez 12.

Źródło przychodu	Miesięczny wpływ
Umowa o pracę (wpisz kwotę, która wpływa na Twój rachunek)	
Własna działalność gospodarcza (wpisz kwotę dochodu po opodatkowaniu i zapłaceniu ZUS-u)	
Premie od pracodawcy	
Drobny handel (może sprzedajesz coś przez internet?)	
„Fuchy” (prace dodatkowe na umowę zlecenie, umowę o dzieło lub bez umowy)	
Dochód pasywny (inwestycje kapitałowe, odsetki, dochód z najmu, prawa autorskie itp.)	
Wsparcie rodziny	
Wsparcie państwa (renta rodzinna, zdrowotna, dodatki pielęgnacyjne lub inne)	
Suma uśrednionych miesięcznych przychodów	

Właśnie dowiedziałeś się, ile tak naprawdę zarabiasz. Masz więc wiedzę o swoich kosztach i przychodach.

Już nie powiesz: „Nie wiem, gdzie są moje pieniądze”. Teraz, aby posunąć się o krok dalej, musisz jak dobry lekarz przyjrzeć się kilku objawom:

1. Jeżeli suma Twoich przychodów jest mniejsza niż suma kosztów, to bardzo źle — wykrywiasz się.
2. Jeżeli suma Twoich przychodów pokrywa się z sumą kosztów, to znaczy, że zachowujesz równowagę.
3. Jeżeli suma Twoich przychodów przewyższa sumę kosztów — jesteś bezpieczny.

Zadam Ci jeszcze kilka pytań dodatkowych:

1. Czy dysponujesz oszczędnościami, które pozwoliłyby Ci utrzymać się przez pół roku, w razie gdybyś stracił cały swój przychód?
2. Jeżeli Twój przychód jest większy niż suma kosztów, co robisz z nadwyżką finansową?
3. Co musiałbyś zrobić, by za 3 miesiące zwiększyć swój przychód o 100%? Wiem, że może Ci się to wydawać mało realne, ale w tym momencie odrzuć logikę. Złam schemat i zastanów się nad tym. Jeśli masz problem z tym pytaniem, zadaj je swojemu dziecku. Często jego odpowiedzi mogą być dla nas bardziej przydatne niż utarte ścieżki myślenia dorosłych.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie
wydawnictwa Złote Myśli

[http://zarabianie-pieniedzy-czy-p
raca.zlotemysli.pl](http://zarabianie-pieniedzy-czy-p
raca.zlotemysli.pl)