

**OBUDŹ SIĘ!**



FRYDERYK KARZEŁEK

# OBUDŹ SIĘ!

Nowe, poszerzone  
wydanie bestsellera  
„PIENIĄDZE SĄ SEXY”

HEKSAGON

Fryderyk Karzełek  
„PIENIĄDZE SĄ SEXY”  
Poradnik autobiograficzny

Copyright © Fryderyk Karzełek 2015

Copyright © HEKSAGON 2015

Copyright © J@M 2015

Redakcja: Mariusz Gzyl, Janina Granas-Olewińska, Alicja Czerwińska

Projekt okładki: Ola Stolarska

Ilustracje: Hanna Usarewicz

Skład i łamanie: Garamond, Łódź

ISBN 978-83-941395-8-2

Wydanie II

Katowice 2020

Wydawca: HEKSAGON Sp. z o.o.

ul. Mickiewicza 29, 40-085 Katowice

Wszelkie prawa zastrzeżone. Żaden z fragmentów niniejszej książki nie może być publikowany ani reprodukowany w jakiegokolwiek formie bez pisemnej zgody wydawcy.

## SPIS TREŚCI

Prolog	9
Na początek kilka słów o pieniądzach	13
Heksagon szczęścia	19
Dlaczego pieniądze są w Polsce tematem tabu?	47
Systemy zarabiania pieniędzy	53
Nie zwlekajmy, działajmy!	61
Emerytura to bzdura	69
Dość! Czas na zmiany	79
Co decyduje o powodzeniu?	91
10 kroków do finansowej stabilności	161
Moje Santiago	211

## REFLEKSJE

Najciekawsza lektura na nic się nie zda, jeśli przyswojonej wiedzy nie podda się refleksji. Na pewno trzeba będzie pomyśleć, przeanalizować, aż wreszcie podjąć decyzję w zależności od potrzeb. Nie przegap tych cennych wniosków, koniecznie je zapisz. Po najważniejszych rozdziałach zostawiłem na to miejsce.

*Dedykuję tę książkę mojej pięknej i wyrozumiałej  
żonie Joannie, najlepszej przyjaciółce,  
która nigdy mnie nie oceniała,  
za to wciąż trwa przy mnie jak opoka.*

*Bez niej moje życie nie byłoby  
tak ekscytujące i szczęśliwe.*





## PROLOG

KIEDY ODDAWAŁEM, W 2015 ROKU, do druku pierwsze wydanie książki, którą trzymasz w rękach, pt. „Pieniądze są sexy”, nie wyobrażałem sobie nawet, że dotrze ona do tysięcy ludzi w Polsce, nierzadko zmieniając ludzkie życie. Już wtedy czułem, że potrzeba rozwoju osobistego w Polsce wzrasta i chciałem podzielić się moją historią, by dać moim czytelnikom inspirację. W pierwszym wydaniu książki „Pieniądze są sexy” skupiłem się na opowiedzeniu historii mojego spektakularnego i bolesnego upadku oraz tego, jak się z niego podniosłem i jakie lekcje wyniosłem. Kiedy ją pisałem, nie wiedziałem jednak, co mnie jeszcze czeka.

Książka, którą trzymasz w rękach, jest poszerzonym wydaniem, o nowym tytule, który gra w moim sercu dziś mocniej niż jego poprzednik. A to wszystko za sprawą projektu, który zainicjowałem w 2018 roku. Pewnego lipcowego poranka, spontanicznie i bez żadnych oczekiwań połączyłem się, poprzez transmisję Facebook Live, z kilkudziesięcioma osobami, które postanowiły mnie posłuchać o 6 rano. Kilka tygodni później, po tym jak powtarzałem ten rytuał codziennie, dołączało do już do mnie setki nowych ludzi. Tylko w kwartał znalazło się ponad 1000 śmiałków, którzy razem ze mną, codziennie rano budzi dzień spotkaniem pod agendą klubu, który niedługo potem dostał nazwę *Klubu 555* od 5.55 rano (godziny rozpoczęcia transmisji).

Mój drogi czytelniku, kiedy rozpoczynałem projekt Klubu 555, nie miałem pojęcia, jak ogromne przybierze on rozmiary. Jednak

tak się stało. Razem z klubowiczami stworzyliśmy nie tylko ważny i piękny dla nas rytuał wspólnych rozwojowych poranków. Stworzyliśmy razem ruch i filozofię budzenia siebie i innych do zmieniania swojego życia na lepsze. Dziś prowadzenie *Klubu 555*, który dotarł do milionów Polaków, to mój osobisty nawyk, bez którego nie potrafię wyobrazić sobie już mojego dalszego życia. Kiedy rozpoczynałem w 2018 roku transmisję, dałem sobie i moim widzom wyzwanie wytrwania we wczesnym wstawaniu przez 30 dni. Kiedy to osiągnęliśmy, wyznaczyłem kolejne wyzwanie: tym razem 555 dni. Pamiętam, jak moi bliscy łapali się za głowę, nie wierząc, że wytrwam, że wszyscy wytrwamy. A tak właśnie się stało. Kiedy po raz trzeci przyszło mi wyznaczyć kamień milowy dla Klubu, jedyne, co zagrało mi w sercu, to to, że nasza społeczność powinna zdecydować, ile jeszcze będzie trwał Klub 555. I zdecydowałem, że liczba osób, która pojawi się w ostatnim dniu wyzwania, będzie odpowiadała liczbie dni, które prowadzić będę klubowe poranki. Jeśli mnie śledzisz, to wiesz już pewnie, że dostałem od moich widzów „wyrok” 18 lat codziennego budzenia się razem, ponieważ w tej transmisji live wzięło udział ponad 6600 osób.

Książka, którą trzymasz, nie jest nową pozycją, a rozszerzonym wydaniem bestsellera „Pieniądze są Sexy”. Moja opowieść zaczęła się bowiem od roli pieniędzy, ich straty i upadku mojego biznesu, a następnie długiej drogi budowania mojej stabilności finansowej, na nowo, na drodze rozwoju osobistego. W roku 2015 ten tytuł świetnie oddawał to, co było trzonem mojej historii. Dziś nie ma lepszych słów oddających to, co symbolizuje moja droga życia, jak tylko: „Obudź się”. Mój nowy rozdział życia rozpoczął się od porannych pobudek, ale w efekcie dał mnie i mojej społeczności dużo, dużo więcej. Moje przebudzenie trwało wiele lat. Wszystko, czym dzielę się w *Klubie 555*, w moich książkach czy na sali szkoleniowej jako trener, oparte jest w 100% na realnym doświadczeniu, na moim błędach, sukcesach – po prostu na moim życiu. Na jakimś etapie mojego życia poczu-

łem, że chcę budzić ludzi. I tak otworzył się dla mnie nowy rozdział. Niniejsza książka stanowi w pewnym sensie esencję mojej życiowej drogi. Uwielbiam symbolikę drogi. To właśnie w drodze uczymy się o sobie najwięcej. Coś o tym wiem. W 2109 roku przeszedłem samotnie pieszo ponad 2000 km z mojego domu w Jastrzębiu-Zdroju do Santiago de Campostella w Hiszpanii.

Drogi czytelniku, jeśli czujesz, że jesteś w momencie, w którym potrzebujesz kierunkowskazu na swojej drodze, trzymasz w ręku lekturę, która da Ci w tej podróży nie tylko wskazówki, ale także przyniesie Ci ulgę i otuchę. Dziś mogę śmiało powiedzieć, że droga rozwoju osobistego to droga, w której musisz podjąć decyzję o tym, że chcesz się obudzić. Być może to przebudzenie zacznie się w Twoim przypadku od lektury tej książki? Być może od stworzenia nawyku porannego wstawania? To nie ma znaczenia. Dziękuję Ci, że to właśnie mnie zaufałeś, bym mógł być częścią tej historycznej transformacji.



## NA POCZĄTEK KILKA SŁÓW O PIENIĄDZACH

**PIENIĄDZE SZCZĘŚCIA NIE DAJĄ;** pieniądze psują charakter; bogactwo sprawia, że ludzie stają się samotni; bogaci nie mogą spokojnie spać; bogactwo można zdobyć tylko kosztem rodziny; zbyt dużo pieniędzy prowadzi do zwyrodnienia; a tak w ogóle to, jak wszyscy wiemy, pierwszy milion trzeba ukraść.

Ileż to razy już od najmłodszych lat zewsząd słyszymy takie właśnie stwierdzenia, które nie są przecież niczym nowym – wszak już w starożytności Sofokles widział w pieniądzu głównie ucieleśnienie zła. W efekcie wszystko to ma utwierdzić nas w przekonaniu, że nawet jeśli marzy nam się dostatnie życie, to najczęściej – z różnych zresztą względów – pozostaje poza naszym zasięgiem. Oklepane formułki wbijane do głów przez rodziców, nauczycieli czy księdza na niedzielnym kazaniu mają w rzeczywistości przygotować nas do dorosłego życia, do uświadomienia sobie, że nie jest ono – by użyć kolejnego frazesu – usłane różami. I dla zdecydowanej większości faktycznie nie jest ono łatwe, lekkie i przyjemne, skoro nawet w wyśniewanej przez wielu Ameryce, tej wymarzonej ziemi obiecanej, 10 proc. społeczeństwa skupia w swoich rękach majątek równy temu, co posiada pozostałe 90 proc. Bardzo podobnie te relacje wyglądają w Polsce, kraju, który wciąż jest na dorobku.

Czy to oznacza, że większość ma rację? Otóż NIE! W kolejnych rozdziałach udowodnię Państwu, że większość najzwyczajniej w świecie myli.

Dlaczego zatem idąc przez życie, godzimy się na przeciętność, pławimy się w naszej małej stabilizacji i powtarzamy jak zaklęcie: „Oby gorzej nie było!”? Dzieje się tak m.in. dlatego, że nagminnie mylimy

Dlaczego zatem idąc przez życie, godzimy się na przeciętność, pławimy się w naszej małej stabilizacji i powtarzamy jak zaklęcie: „Oby gorzej nie było!”?

pojęcia, a szczęście miesza nam się z poczuciem zadowolenia. W swoich kontaktach zawodowych, gdy rozmawiam z klientami, często pytam ich, ile by chcieli zarabiać. Odpowiadają dwojako – dużo lub nie wiem. Niestety nie potrafią przy tym zdefiniować, ile wynosi to magiczne „dużo”. Dzieje się tak z prostej przyczyny – zazwyczaj usiłując określić swoje oczekiwania finansowe, ludzie dopasowują je

nie do tego, jakie życie chcieliby prowadzić, lecz do tego, jakie ograniczenia niesie otaczająca rzeczywistość. Dyskusja o oczekiwaniach kończy się więc zazwyczaj na tym, że byliby usatysfakcjonowani, gdyby zarabiali o jedną trzecią więcej niż dotychczas. Oznacza to, że najczęściej sami narzucamy sobie ograniczenia. Wynikają one z wielu różnych czynników, związanych głównie z obawami o przyszłość. Lęk o utratę zatrudnienia, pogorszenie się stanu zdrowia, kłopoty rodzinne determinują w nas przede wszystkim chęć zachowania status quo. Przechodzimy więc przez życie, zapominając o tym, jak ważne są nasze marzenia, pasje, praca sprawiająca poza satysfakcją finansową

Tylko zachowując odpowiednie proporcje pomiędzy pracą zawodową, dbaniem o zdrowie, finansami, relacjami międzyludzkimi, rozwojem osobistym, rodziną i życiowymi pasjami, możemy poczuć się spełnieni i szczęśliwi.

również radość. Tymczasem tylko zachowując odpowiednie proporcje pomiędzy pracą zawodową, dbaniem o zdrowie, finansami, relacjami międzyludzkimi, rozwojem osobistym, rodziną i życiowymi pasjami, możemy poczuć się spełnieni i szczęśliwi. To zasada Paracelsusa przetransponowana na nasze życie. Twierdził on, iż: „Tylko dawka czyni, że dana substancja nie jest trucizną”, a „leczenie polega na przywróceniu odpowiednich proporcji”. Tę właśnie regułę, przeniesioną ze sfer medycznych w naszą codzienność odkryjecie na kartach tej

książki. Pozwoli wam ona zrozumieć, że pieniądze same w sobie nie są niczym złym, a ich nadmiar czy obfitość nie są moralnie naganne. Są wyłącznie narzędziem, takim samym jak nóż. I tylko od nas zależy, w jakim celu zostanie on użyty – czy do krojenia chleba, czy do tego, by wbić go komuś w serce. Analogicznie jest z pieniędzmi – tylko od nas zależy, w jaki sposób będziemy ich używać: czy do tego, by budować szczęście, czy też by zatracić się w nich jedynie z chęci zysku, gubiąc z horyzontu zdrowie, rodzinę, pasję lub rozwój osobisty.

I na koniec, żeby była jasność – nie piszę tej książki z pozycji teoretyka, pracownika naukowego jednej z uczelni ekonomicznych, który spędził życie w zakurzonych bibliotekach, bazującego na modelach, dzięki którym badał poszczególne mechanizmy rządzące finansami. Przeszedłem bowiem jako praktyk wszelkie szczeble społecznej i zawodowej drabinki. Przed wielu laty, po tzw. przełomie 1989 roku, przekonałem się na własnej skórze, jak smakuje emigracja zarobkowa, zaczynając od kopania rowów, bo tylko taką pracę mógł wykonywać ktoś, kto nie znał języka kraju, w którym zdecydował się żyć. Po latach wspinaczki, podejmowania decyzji przynoszących raz pozytywne, a innym razem negatywne skutki osiągnąłem szczyt możliwości, tworząc świetnie prosperujące przedsiębiorstwo. Droga była kamienista, więc wielokrotnie potykałem się i wywracałem na tych kocich łbach, lecz dzięki temu, że trzymałem się wypracowanych przez lata praktyki zasad, nigdy nie leżałem na łopatkach. Dziś, zarządzam z sukcesem wieloma spółkami z branży finansowej oraz szkoleniowej. Nigdy jednak nie kierowałem się wyłącznie zdrowym rozsądkiem, czymś co inni nazywają normalnością. Przy czym nie jestem dusigroszem, słowiańską wersją Ebenezera Scrooge’a z „Opowieści wigilijnej” Karola Dickensa. Od lat z uporem maniaka powtarzam, iż wprowadzanie w zarządzaniu finansami osobistymi nadmiernej zachowawczości prowa-

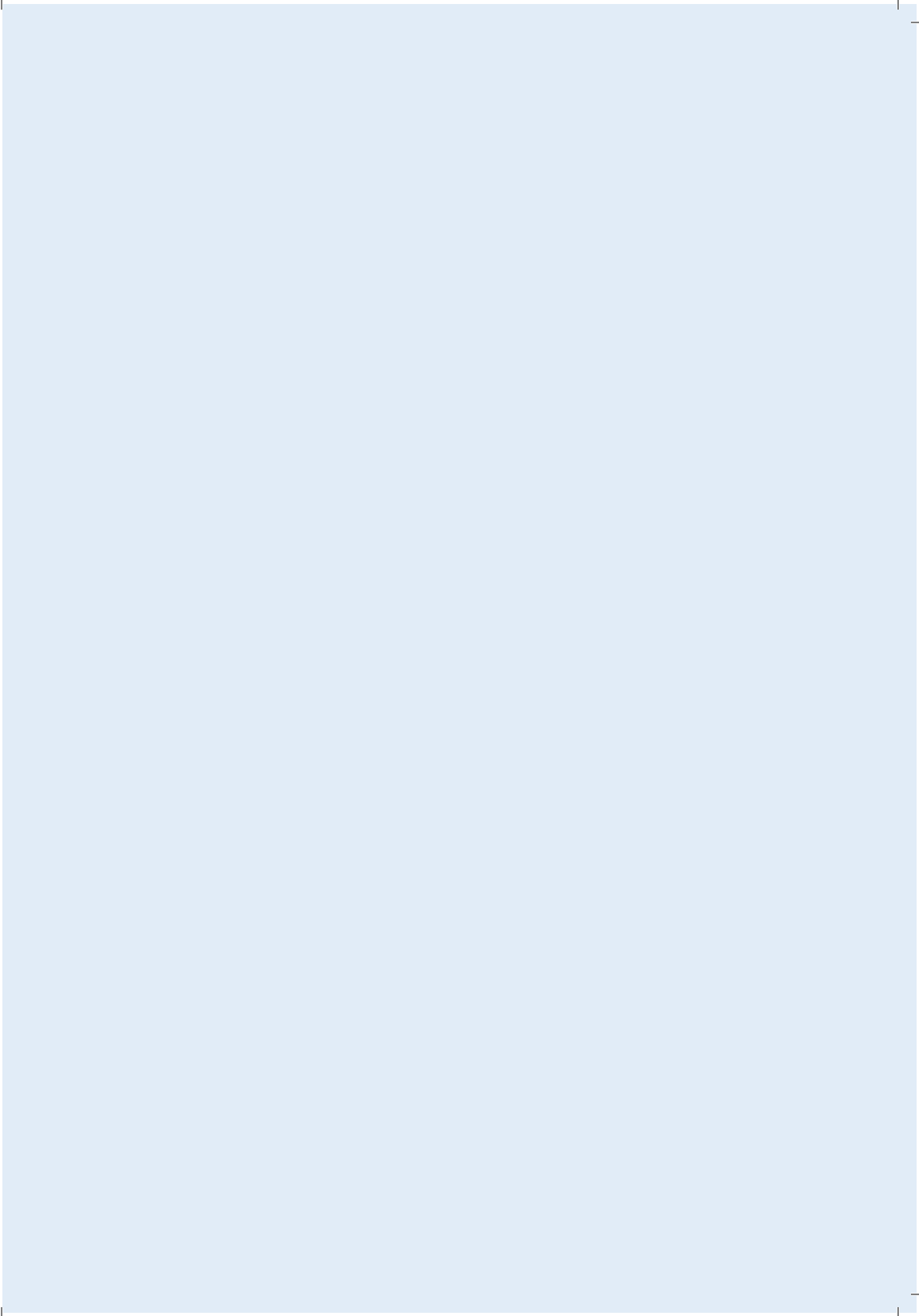
Po tak zwanym przełomie 1989 roku przekonałem się na własnej skórze, jak smakuje emigracja zarobkowa, zaczynając od kopania rowów...

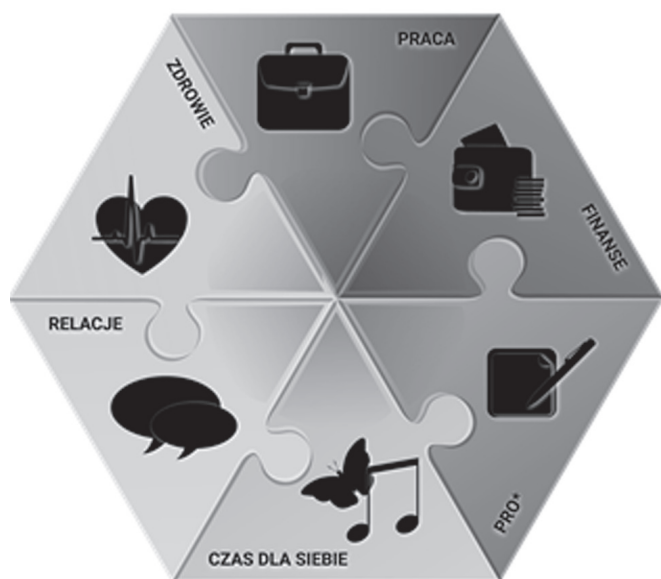
dzi do tego, że w efekcie nasze życie staje się nudne i pozbawione elementarnej radości, jaką dają zaspokajanie swoich pragnień, marzeń i realizacja celów. Potraktujmy to więc jak wielką przygodę, jak dziedzinę sztuki, rodzaj arcyzmu, który sprawia, że ręce same składają się do oklasków. Tyle że w tym przypadku aplauz, który otrzymamy, będzie ściśle policzalny. Bo wbrew temu, co przeczytaliście w pierwszym zdaniu owego wstępu, pieniądze dają człowiekowi wolność, mogą służyć czynieniu dobra i – na przekór frazesom, jakie słyszycie pewnie na co dzień z ust waszych znajomych, rodziny

Ubóstwo jest chorobą, która szybko przechodzi w stan chroniczny i jest trudna do przezwyciężenia, kiedy raz się ją zaakceptowało.

czy współpracowników – pieniądze mogą przyczyni się do Twojego poczucia szczęścia – opowiem o tym dokładniej w kolejnych rozdziałach. Dlatego właśnie zgadzam się ze słowami przybranej matki Napoleona Hilla. Wyprawiając go z domu, powiedziała, że ubóstwo jest chorobą, która szybko przechodzi w stan chroniczny i jest trudna do przezwyciężenia, kiedy raz się ją zaakceptowało. Od siebie dodam tylko, iż znam smak obydwu tych stanów i zapewniam, że być zamożnym jest zdecydowanie lepiej, bieda zaś jest poniżająca i okrutna.







## HEKSAGON SZCZĘŚCIA

CZŁOWIEK PRZYCHODZI NA ŚWIAT, by być szczęśliwym. Ale co to tak naprawdę oznacza i czym jest de facto szczęście? Otóż jest to – według mojej teorii – umiejętność zachowania równowagi pomiędzy sześcioma obszarami: relacjami z rodziną i przyjaciółmi, pracą, finansami, zdrowiem, permanentnym rozwojem osobistym (\*PRO) oraz realizacją pasji. Zarówno deficyt, jak i nadmiar w każdym z poszczególnych obszarów prowadzić mogą do dysfunkcji, przez co cierpi na tym jakość naszego życia. Jak to rozumiem?

Nadmiar pracy czyni nas pracoholikami, z kolei zbytne przeczuwanie na punkcie zdrowia sprawia, że stajemy się hipochondrykami, a poświęcenie się w całości pasjom w prosty sposób prowadzi do hedonizmu. Obsesja na punkcie pieniędzy zamienia nas w materialistów, niewrażliwych na otaczający świat, o ile nie da się go wycenić. Przykładanie zbytnej wagi do rozwoju osobistego być może bierze się z ukrytych kompleksów, które właśnie w ten sposób próbujemy uleczyć. Z kolei całkowite poświęcenie się rodzinie sprawia, że na dłuższą metę zatracamy siebie i stajemy się zgnuśniałymi, bezwolnymi domatorami, zwykle obrastającymi w tłuszcz na sofie przed telewizorem, w towarzystwie najbliższych. Z poszczególnymi obszarami heksagonu w naszym życiu jest mniej więcej tak jak z alkoholem. Mawiają, że jest dla ludzi. I faktycznie odpowiednia dawka sprawia, że mamy dobry nastrój, jesteśmy wyluzowani, czasem nawet odczuwamy euforię, jednak wypity w nadmiarze przyprawia nas o ból głowy i wymioty.

Z drugiej strony, jeśli nie będziemy poświęcać poszczególnym obszarom **heksagonu** wystarczająco dużo uwagi, nasze życie także szybko zamieni się w koszmar. Zbyt mała koncentracja na wykonywanej pracy wcześniej czy później zaowocuje bezrobociem i problemem ze znalezieniem nowego zatrudnienia. Brak troski o **zdrowie** może skończyć się np. jedną z chorób cywilizacyjnych lub chorobliwą nadwagą, która w dalszej perspektywie na 99 proc. przyniesie jakieś schorzenie. Podobnie jest z deficytem w relacjach międzyludzkich. Jeśli nie zadbamy o **kontakty** z najbliższymi, rodziną lub przyjaciółmi, prędzej czy później będziemy skazani na samotność. Równie ważne jest utrzymywanie i podsycanie życiowych pasji, bez których szybko popadamy we frustrację, zaczyna brakować nam radości życia, dzień po dniu po prostu obumieramy.

Z oczywistych względów **finansowa** część heksagonu jest dla nas najistotniejsza, dlatego jej poświęcimy najwięcej miejsca. Uznajmy, że o pozostałych obszarach życia powiedziano już i nadal mówi się bardzo dużo, a tematyka związana z rodziną, relacjami międzyludzkimi lub zdrowiem jest szeroko omawiana w niezliczonej masie poradników, artykułów czy audycji radiowotelewizyjnych. Nie ma więc sensu powielać tej wiedzy tutaj. Publikacji dotyczących finansów na półkach księgarskich też jest sporo, jednak najbardziej zdumiewa mnie fakt, że niemal w całości poświęcone są temu, jak sprawnie i skutecznie zarządzać swoimi pieniędzmi, ale ani słowem nie wspominają o tym, jak wielki wpływ na nasze szczęśliwe życie ma dostatek. A przecież są to sprawy ze sobą nierozzerwalnie związane. Nie da się bowiem zbudować udanego życia bez podbudowy materialnej.

Czemuś biedny?  
Boś głupi. Czemuś  
głupi? Boś biedny.  
Udowodniono  
naukowo, że bieda  
jest zjawiskiem  
dziedzicznym.

Postawię w tym miejscu odważną tezę: życie w niedostatku jest konsekwencją braku zrozumienia otaczającego nas świata. Stąd przecież wzięło się staropolskie powiedzenie: „Czemuś biedny? Boś głupi. Czemuś głupi? Boś biedny”. Udowodniono

naukowo, że bieda jest zjawiskiem dziedzicznym. Widać to nie tylko w będącej na dorobku Polsce, gdzie ubóstwo przechodzi z pokolenia na pokolenie, np. w społecznościach popegeerowskich, ale również w zamożnych Niemczech. Gdy zrobiono ankietę wśród dorastającej młodzieży wywodzącej się z domów, w których pobiera się tzw. zasiłek Hartza, najczęstszą odpowiedzią na pytanie: „Co będziesz w życiu robił?”, jest: „Będę pobierał Hartz IV”. Dlaczego ci młodzi ludzie stojący u progu dorosłego życia już na wstępie decydują się praktycznie na wegetację na minimalnym poziomie? Czy to wynika z ich niewielkich potrzeb? Nie, przyjmują to jako spadek po rodzicach, beneficjentach rozbudowanego systemu socjalnego. Od najmłodszych lat dorastali, przyglądając się, jak w pełni sprawni, zdrowi, ale przeważnie niepracujący rodzice spędzają całe dnie na gapieniu się w serialową papkę serwowaną w tv i popijaniu piwa. Oznacza to, że dla większości bieda jest kwestią dokonania życiowego wyboru. Oni po prostu zdecydowali się na życiowy minimalizm. Pomijam tu oczywiście przypadki wynikające z tragedii życiowych czy wypadków losowych, popadnięcia w nałogi czy ciężką chorobę lub niepełnosprawność, ponieważ to właśnie takim ludziom system socjalny powinien – jeśli tego wymagają – pomagać w powrocie do normalnego, aktywnego życia w społeczeństwie.

A przecież homo sapiens tym różni się od całej reszty gatunków, że posiadał zdolność wyobrażenia sobie konsekwencji własnego postępowania. Zadajmy więc sobie fundamentalne pytanie – co trzeba robić, by być biednym? Odpowiedź jest tylko jedna: NIC! Bo to właśnie nienierobienie jest głównym generatorem ubóstwa. Staje mi przed oczami postać nieżyjącego już sąsiada, który zawsze z dumą twierdził: „Nazywam się Feliks Wolny i NIC nie muszę”. A ponieważ konsekwentnie starał się żyć w zgodzie ze swoją filozofią, to gdy np. zdechła mu krowa, zostawił ją w oborze, by gniła, aż zostanie z niej tylko szkielet.

Skoro udowodniliśmy już, że do bycia biednym nie trzeba mieć szczególnych predyspozycji poza tym, co wdrukują nam do głów otaczający świat i środowisko – niestety często z najbliższymi włącznie

– powiedzmy też od razu, że do posiadania i zarabiania pieniędzy nie trzeba się urodzić, o czym z kolei są skłonni przekonywać nas konserwatyści. Szczególnie gdy odziedziczyli majątki lub gdy uprzywilejowana pozycja społeczna dała im możliwość pomnażania rodzinnych fortun. Tymczasem, co pokazują niezliczone przykłady z całego świata, wielu dzisiejszych milionerów czy miliarderów wywodzi się właśnie z najuboższych warstw społecznych, czasem też z chełpiącej się swą małą stabilizacją klasy średniej.

Kariera od zera do milionera nie jest wcale wyssanym z palca mitem, którym posługują się filmowi scenarzyści z fabryki snów. Takie nazwiska, jak Steve Wozniak i Steve Jobs – twórcy potęgi Apple, Mark Zuckerberg – pomysłodawca Facebooka, Chris Gardner – bezdomny, którego życiorys posłużył za kanwę scenariusza filmu „W pogoni za szczęściem”, Howard Schultz – właściciel sieci kawiarni Starbucks, czy Amancio Ortega – założyciel sieci sklepów odzieżowych Zara, są dziś rozpoznawalne na całym świecie. Co łączy tych ludzi? Wszyscy zaczęli praktycznie od zera, stworzyli więc – jak zwykło się mówić – coś z niczego. Co to oznacza w praktyce? **Jakie wnioski powinniśmy wyciągnąć z historii wymienionych wyżej bohaterów? Ja widzę trzy podstawowe, którymi zresztą staram się kierować w codziennym życiu zawodowym, m.in. doradzając klientom, co powinni zmienić, by polepszyć jakość swego życia.**

Kariera od zera do milionera nie jest wcale wyssanym z palca mitem, którym posługują się filmowi scenarzyści z fabryki snów

### Po pierwsze:

#### **każdy może zarabiać duże pieniądze**

Zarabianie pieniędzy we współczesnym świecie jest bardzo demokratyczne. Dostęp do wiedzy i edukacji, błyskawiczny przepływ informacji, łatwość nawiązywania kontaktów, nowoczesne technologie, globalna komunikacja czy w końcu Internet to narzędzia, z których korzystać może dziś każdy.

Z mojej perspektywy – żyjemy w raju. Oczywiście ów Eden nie jest dla mnie miejscem komunistycznej utopii, gdzie każdy może czerpać dobra bez ograniczeń. Mam na myśli to, że żyjemy w raju możliwości, gdzie każdy ma szansę otrzymać wszystko, czego zapragnie, tylko pod warunkiem, że zapłaci określoną cenę. Najważniejsze jest jednak, że w ogóle jesteśmy w stanie coś takiego dziś osiągnąć. A jeszcze całkiem niedawno, bo sto lat temu, chłop do końca swoich dni pozostawał chłopem.

Żyjemy w raju możliwości, gdzie każdy ma szansę otrzymać wszystko, czego zapragnie, tylko pod warunkiem, że zapłaci określona cenę.

Kwestią do rozwiązania pozostaje więc tylko, jak z tych wszystkich narzędzi korzystać, by w efekcie zbudować swoją zamożność. Wszystko zależy od aktualnego pomysłu na życie. Nie ma bowiem nic gorszego i działającego bardziej destrukcyjnie niż wykonywanie pracy czy prowadzenie biznesu, jeśli zajęcia te nie sprawiają nam satysfakcji i nie jesteśmy w stanie zaangażować się w nie emocjonalnie. Optymalnym rozwiązaniem jest znalezienie w życiu zawodowym miejsca, w którym to, czym się zajmujemy, wypływa bezpośrednio z naszych naturalnych zdolności i wrodzonego talentu. Nie bez przyczyny Chińczycy już tysiące lat temu zwykli mówić: „Uczyni z tego, co cię naprawdę pasjonuje, swój zawód, a nie będziesz musiał do końca życia pracować, żeby godnie zarabiać”.

„Uczyni z tego co cię naprawdę pasjonuje swój zwód, a nie będziesz musiał do końca życia pracować, żeby godnie żyć”

*Chińska maksyma*

Należę do szczęśliwców, którym to się udało. Przebywając na emigracji, pewnego dnia spotkałem się ze starym znajomym z czasów studenckich. Jak się miało wkrótce okazać, był to jeden z owych dni, które na zawsze zmieniają resztę życia. Pracowałem wtedy jako zwykły robotnik, który opanował już język nowej ojczyzny, więc mogłem wreszcie z pozycji kopacza rowów przejść na nieco wyższy poziom. Ale do rzeczy. Kolega okazał się przedstawicielem jednej z firm branży finansowej, usiłującym mnie skaperować do tej działalności.

Pamiętam, jak na początku niemal podświadomie nastroszyłem wszystkie – na szczęście – niewidzialne kolce. Było to pokłosie moich doświadczeń z ludźmi zajmującymi się tego typu biznesem. Dotychczas kojarzyli mi się oni z bandą natrętnych domokrażców nawiedzających moją rodzinę, by wcisnąć kolejną „cudowną” polisę, która miałaby chronić mnie, żonę i dzieci od wszelkich plag tego świata.

Ponieważ z natury należę do ludzi twardo stąpających po ziemi, staram się nie oceniać rzeczy, zanim ich z gruntu organoleptycznie nie poznam. Zgodziłem się więc wziąć udział w spotkaniu dla kandydatów organizowanym w jednym z hoteli w pobliskim mieście. Pro-

Na każde pięćset osób rozpoczynających karierę zawodową w wieku dwudziestu pięciu lat, jedna zostanie multimilionerem, a dwadzieścia cztery będą zamożne w chwili przechodzenia na emeryturę.

wadzącym ten event okazał się sam dyrektor generalny przedsiębiorstwa. Zaczął od tego, że na każde pięćset osób rozpoczynających karierę zawodową w wieku dwudziestu pięciu lat jedna zostanie multimilionerem, a dwadzieścia cztery będą zamożne w chwili przechodzenia na emeryturę. Później skupił się na pokazaniu możliwości zarabiania pieniędzy w jego firmie. Jednak tym co mnie przekonało, by dołączyć do zespołu, czym kupił mnie prowadzący prezentację dyrektor, było uświadomienie sobie jednej, ale jakże ważnej sprawy. To było jak

oślnienie – zobaczyłem na własne oczy możliwość skokowego zwiększenia dochodów przy jednoczesnym uniezależnieniu się od decyzji przełożonych, którzy nie zawsze byli – delikatnie mówiąc – moimi autorytetami. Od tej pory już raz na zawsze miałem być sam sobie sterem, żeglarzem i okrętem. Z fabryki zwolniłem się, gdy tylko odebrałem pierwszą gażę za sprzedaż produktów finansowych, mimo że szef próbował namówić mnie na pozostanie, oferując podwyżkę o jedną całą dojczmarkę za godzinę. Kolejne pół roku spędziłem, nie wychylając nosa spoza podręczników i książek poświęconych finansom i zarządzaniu nimi, dosłownie pochłaniałem całą dostępną wtedy w bibliotekach i księgarniach wiedzę. Nie były to przecież czasy



najwyższej zdobyczy współczesnego człowieka, czyli wszechobecnego Internetu i jego wujka znającego odpowiedź na każde pytanie. Kilka tygodni później, po siedmiu, a może ośmiu miesiącach w nowym żywiole, byłem już na tyle dobry w tym fachu, że przerosłem swojego menedżera, zarówno pod względem wyników, jak i wiedzy, którą posiadałem. Sam więc zostałem menedżerem. Jednak wciąż czułem się „na fali”, a perspektywy rozwoju w dotychczasowej firmie, mimo że dała mi niepowtarzalną szansę, wydawały mi się zbyt ograniczone jak na potencjał, który w sobie czułem. Mniej więcej w tym czasie oczekiwałem przyjścia na świat drugiego dziecka, a że status materialny mojej rodziny podniósł się, zmieniliśmy mieszkanie na większe. Tak się złożyło, że opodał, może dwieście metrów od naszego locum, miało siedzibę biuro maklerskie. Pewnego dnia wszedłem tam, jak każdy potencjalny klient, prosto z ulicy. Tyle że po pierwsze, nie poszedłem tam jako klient, a po drugie – zostałem na trochę dłużej.

Dlatego też mogę dziś, po latach wspominając tę historię, stanowczo powiedzieć, że jeśli ktoś nie zarabia pieniędzy takich, jakich pragnie, zawsze stoi za tym jakaś wymówka. Bo tak naprawdę nie ma większego znaczenia, czy jesteś stary, czy młody ani jaki jest twój stan posiadania, poziom wykształcenia lub status rodzinny. Mało tego – wszystkie te wymówki możesz w prosty sposób odwrócić tak, by stały się motorem twojego działania. Jesteś za stary? Brakuje ci wykształcenia? Właśnie dlatego musisz to zrobić! Jako przykłady tego, że warto pokonać własne słabości, a z wymówek uczynić atuty, niech posłużą historie dwóch postaci. Nick Vujicic cierpi na fokomelię, schorzenie objawiające się brakiem kończyn. Nie przeszkodziło mu to jednak napisać książki „Bez rąk, bez nóg, bez ograniczeń”, która stała się bestsellerem. Nick do dziś podróżuje po całym świecie jako mówca motywacyjny. Boris Grundl – przed dwudziestu laty obiecujący niemiecki tenisista, podczas wycieczki w Meksyku skoczył z wodospadu i wylądował na wózku niemal cał-

Jeśli ktoś nie zarabia takich pieniędzy jak pragnie, zawsze stoi za tym jakaś wymówka.

kowicie sparaliżowany. Nie przeszkodziło mu to jednak w zbudowaniu firmy, która zajmuje się doradztwem biznesowym i szkoleniami. Już po dziesięciu latach od wypadku osiągnął finansową niezależność.

### Po drugie:

#### zarabianie pieniędzy jest proste, ale nie jest łatwe

Brzmi jak banał, prawda? Z drugiej strony – skoro jest to tak proste, to dlaczego społeczeństwa nie przyjmują tej zasady powszechnie, czyniąc ze swych miejsc zamieszkania jednej wielkiej krainy szczęśliwości miodem i mlekiem płynącej? Być może dla wielu z was to, co przeczytacie poniżej, wyda się zbyt piękne, aby mogło być prawdziwe. Mnie też się tak kiedyś wydawało. Dopóki nie poznałem ludzi i ich dzieł będących dla mnie inspiracją. Takich jak chociażby genialny amerykański fizyk John Wheeler, twórca m.in. teorii czarnych dziur i autor „The Creation of the Universe”. Uważał on, że u podstaw wszystkiego, co nas otacza, leży zdecydowanie prosta idea. „Według mnie – pisał Wheeler – kiedy ją wreszcie odkryjemy, stanie się ona tak oczywista, ważna i piękna, że powiemy do siebie: no tak, a jakże mogłoby być inaczej?”. Wtórował mu także Albert Einstein apelujący: „Upraszczaјmy wszystko jak tylko można, ale nie bardziej”.

Jak widać, nie usiłuję tu wymyślać prochu ani odkrywać Ameryki. Chcę za to skupić się na tym, dlaczego – jak powiedział kiedyś Kazimierz Górski: „Skoro było tak dobrze, to dlaczego było tak źle?”. Odpowiedź wydaje się być znowu banalnie prosta – istnieją prawa i zasady, które zbyt często nieświadomie łamiemy, np. nie znając ich, i w efekcie niszczymy swoje życie.

Zacznijmy zatem od podstaw. Wyobraźmy sobie, że jesteśmy komputerem. Każdy człowiek rodzi się ze swoistym systemem operacyjnym. Pozwala on funkcjonować na poziomie podstawowym i zezwala w przyszłości na wpisywanie programów. Na przykład mniej więcej w siódmym roku życia otrzymujemy w szkole program „czytanie”. Umożliwia on przetwarzanie dziwnych znaków graficznych na

dźwięki. Łącząc je, tworzymy słowa, które mają określone znaczenie. Do tego momentu korzystamy tylko z programu bazującego na obrazach. A przecież system operacyjny dziecka pozwala mu normalnie funkcjonować. Ma nawet wpisane podstawowe programy zachowania, takie jak miłość, ciekawość, radość życia czy odwaga. System kontroluje najważniejsze działania organizmu i jego funkcje typu trawienie, oddychanie, wydalanie. Jest też uzbrojony w chęć przetrwania – jeśli tylko coś się dziecku nie podoba, natychmiast alarmuje, np. drąc się wniebogłosy z głodu.

Szkopuł w tym, że urodziliśmy się bez programu antywirusowego. Koduje nas więc absolutnie wszystko, co dociera do nas za pomocą zmysłów. Nie jesteśmy zatem odporni na niechciane programy tworzące w mózgu wirusy i spam. Mózg działa niestety jak twardy dysk, bo zapisuje beznamytnie i bezrefleksyjnie niemal całość, w dodatku nie posiada jeszcze na tym etapie zdolności syntezy, oddzielania wartościowego materiału od informacyjnych śmieci.

Problemem jest więc to, że w chwili narodzin natura nie wyposaża człowieka w jakikolwiek, najprostszy chociażby program antywirusowy i antyspamowy. Zatem tylko rodzice są w stanie na wczesnym etapie naszego życia zainstalować nam takie oprogramowanie. Od nich też zależy jego jakość. Niestety sami mają już wkodowane pewne typy zachowań przekazane im przez ojców i matki oraz przenoszone w niemal identyczny sposób z pokolenia na pokolenie. Rodzi to już w nastoletnim i dorosłym życiu wiele frustracji i ustawia negatywnie na resztę życia. Dzieje się to często bez naszej wiedzy, w sposób podświadomy.

Już od najmłodszych lat jesteśmy nasączeni toksycznymi treściami, które przyjmujemy za obowiązującą normę, np. o tym, że seks jest brudny, ludzie podli, a pieniądze szczęścia nie dają. Jakże często buduje się w nas poczucie winy, niskiej wartości,

Już od najmłodszych lat jesteśmy nasączeni toksycznymi treściami, które przyjmujemy za obowiązującą normę, na przykład o tym, że seks jest brudny, ludzie podli, a pieniądze szczęścia nie dają.

nienawiść, podejrzliwość, podziały na lepszych i gorszych etc. Dlatego też gdy osiągamy dojrzałość i próbujemy przebijać się przez życie, korzystając z wadliwego oprogramowania, zwykle trafiamy na kozetkę u psychologa. Okazuje się bowiem, że nijak nie przystaje ono do rzeczywistości, w jakiej funkcjonujemy, a błędne dane powodują, iż mamy podstawowe problemy w komunikacji z otoczeniem. Stąd właśnie większość terapii wiąże się z koniecznością powrotu do zarania, korzeni, dzieciństwa. Po to, byśmy mogli już jako osoby dorosłe, które potrafią analizować i wyciągać wnioski, dostrzec błędy w oprogramowaniu i w miarę możliwości je aktualizować, przy okazji czyszcząc ze spamu i wirusów nasz twardy dysk zwany dumnie mózgiem. Ci, którzy zrobią to skutecznie, mają szansę resztę życia spędzić świadomie, zdając sobie sprawę z mechanizmów sterujących światem i kierując się dosłownie kilkoma prostymi zasadami, przykładem tego byli Einstein czy Wheeler.

Dlaczego o tym wszystkim napisałem? Bo jeśli właśnie teraz zastanawiacie się, co dalej, jak ruszyć z miejsca, by w końcu poczuć radość istnienia, rozmyślacie, jak uporządkować swoje finanse i zaplanować przyszłość, powinniście szczególnie uważnie przeczytać kolejne strony.

Ogromna część naszej młodzieży niemal od razu po ukończeniu studiów emigruje. Wiem, z jakiego powodu. Otóż wyznają teorię, według której od zdobycia wiedzy do osiągnięcia rezultatu, czyli zamierzonego celu, musimy przebyć długą drogę, bywa, że bardzo ciernistą. Pokazuje to, jak małą wartość ma wiedza nabyta bez zrozumienia i umiejętności zastosowania jej w praktyce. Litościwie pominię tu jakość dyplomów wyprodukowanych przez ogromną rzeszę prywatnych uczelni w zamian za wnoszone czesne, można nimi co najwyżej wytapetować toaletę.

Żeby ułatwić zrozumienie, na czym polega przejście od zdobytej wiedzy do rezultatu i z czym się ten proces wiąże, uporządkuję to w sześciu punktach, które nazwałem „Modelem 6 etapów do sukcesu”:

Zacznijmy od **wiedzy**. Dzieli się ona na pasywną i aktywną. Z tą ostatnią mamy do czynienia, gdy to, co przechowujemy w mózgu, potrafimy przywołać, odtworzyć i zrozumieć. Czym jest wobec tego wiedza pasywna? To zbiór informacji zgromadzonych w głowie, które zaśmiecają umysł, niepotrzebnie zajmując miejsce na naszym osobistym twardym dysku. Każdego dnia wlewają się one do głowy zewsząd, czy tego chcemy, czy nie. Wystarczy, że jedziemy autem i mamy włączone radio lub krzątamy się po domu, a w tle gra telewizor.

A czym jest **rozumienie**? Mówiąc najprościej, to zdolność do wyłownienia z natłoku informacji tych danych i pewnych powiązań między nimi, które pozwolą na zastosowanie zdobytej wiedzy w praktyce.

**Akceptacja** z kolei to wewnętrzna zgoda lub jej brak na zrozumienie informacji czy też danych pozyskanych w oparciu o posiadaną wiedzę.

**Utożsamianie się**, czyli identyfikowanie się – skutkuje podjęciem decyzji i zaplanowaniem działania. Jest momentem, w którym mówimy sobie: „Czuję to, chcę tego, to da się zrobić, to musi się udać”. Być może znowu brzmi to banalnie, ale ów etap jest absolutnie nie do pominięcia. Nie da się bowiem przejść do skutecznego działania bez wcześniejszego planu. Logiczne, prawda?

Zatem **działanie** – jak wynika z powyższego – jest przystąpieniem do procesu opisanego wcześniej, ponieważ dzięki poprzednim etapom wiemy już, jak to zrobić oraz co tak naprawdę chcemy zrobić.

**Rezultat**, czyli efekt finalny wcześniejszych pięciu etapów, który możemy również nazwać celem.

Wbrew pozorom ów „Model 6 etapów do sukcesu” znajduje zastosowanie niemal we wszystkich dziedzinach codziennego życia. Problemem jest jedynie to, że rzadko kiedy bywamy do bólu konsekwentni w realizacji planu. O skuteczności sześciu etapów przekonałem się już wielokrotnie, ostatnim razem, gdy... walczyłem z nad-

## 6 ETAPÓW DO SUKCESU

1. Wiedza
2. Rozumienie
3. Akceptacja
4. Utożsamianie się
5. Działanie
6. Rezultat

O skuteczności sze-  
ściu etapów przekon-  
nałem się już wie-  
lokrotnie, ostatnim  
razem, gdy... walczy-  
łem z nadwagą.

wagą. Ze zbędnymi kilogramami zmagalem się od wielu już lat. Początkowo w ogóle nie miałem pojęcia, co mogę zrobić. Zacząłem więc – zgodnie z etapem nr 1 – poszukiwać wiedzy na temat tego, jak skutecznie się odchudzić. Przeczytałem masę publikacji, poznałem chyba wszystkie rodzaje diet.

Powoli zaczynałem rozumieć mechanizmy procesu gubienia nadwagi. Przekonałem się, że stosowanie samych diet nie doprowadzi mnie do sukcesu, bowiem koniec zawsze będzie ten sam, czyli tzw. efekt jojo. Pojąłem więc, że muszę zmienić metabolizm, czyli przedstawić organizm na spalanie tłuszczu, a to można zrobić, wyłącznie łącząc dietę z aktywnością fizyczną. Osiągnąłem tym samym etap nr 2. Ta sytuacja z kolei wywołała u mnie pełną aprobatę, uświadomiłem sobie, że właśnie to jest jedyna droga do celu. I co? Nic, dotarłem do etapu nr 3 i dalej byłem grubasem noszącym na sobie piętnastokilogramowy zbędny ciężar. Przyszedł więc moment, kiedy musiałem sobie wszystko uświadomić, utożsamić się z tym. Było mi o tyle łatwiej, że codziennie oglądałem siebie w lustrze, w dodatku sprzedawczyni w sklepie zwróciła mi uwagę, że koszula, którą chcę kupić, ma nieodpowiedni dla mnie krój slimfit. Pomimo że byłem już oświecony, doprowadziłem siebie do stanu, w którym gorzej czułem się rano niż przed położeniem się spać. Co zatem musiało nastąpić? Przełomowym momentem było podjęcie decyzji, że po prostu muszę to zrobić! W efekcie wziąłem kartkę i punkt po punkcie stworzyłem plan żywieniowy. Wypisałem, co będę jadł oraz to, czego nigdy już nie tknę. Równolegle opracowałem zestaw ćwiczeń, które miałem uprawiać przez następne trzy miesiące. Przede wszystkim pokochałem bieżnię. Ale co najważniejsze, stworzyłem też listę powodów, dla których chcę zrzucić te piętnaście pieprzonych kilogramów. Jednym z nich była chęć noszenia znowu koszul dopasowanych do figury. Następnego dnia przystąpiłem do działania. Było źle, ciężko, męcząco, czułem się okropnie, obolały po ćwiczeniach. Byłem ciągle głod-

ny, zły na cały świat, a po dwóch tygodniach miałem już wszystkiego dość, chciałem to po prostu rzucić w diabły. I właśnie wtedy, gdy już widziałem siebie na wygodnej sofie przed telewizorem, zjadającego ulubione przysmaki, uratowała mnie... lista. Ta sama, na której umieściłem wszystkie powody, by znowu być szczupłym. Nie przerwałem ani ćwiczeń, ani diety nawet na jeden dzień. Po pięciu miesiącach pojawił się upragniony rezultat – piętnaście kilogramów mniej. Tak wyglądało moich sześć modelowych etapów. To naprawdę działa!

Byłem ciągle głodny, zły na cały świat, a po dwóch tygodniach miałem już wszystkiego dość, chciałem to po prostu rzucić w diabły.

### Po trzecie: zarabiania pieniędzy można się nauczyć.

Skoro przekonaliśmy się już, że każdy może zarabiać duże pieniądze oraz że – owszem – zarabianie pieniędzy jest proste, ale niestety nie jest takie łatwe, zastanówmy się, czy zarabiania można się nauczyć? Jak to zrobić i jakie kryteria trzeba spełniać? Wielu Czytelników pewnie nieraz marzyło o tym, by zarabiać kwoty adekwatne do potrzeb. By nie tylko starczało od pierwszego do pierwszego, ale żeby jeszcze realizować się w życiu, spełniać marzenia np. o egzotycznych wakacjach, fajnych samochodach, jedzeniu w dobrych restauracjach. Jednak zawsze był w tych marzeniach jakiś hamulec, jakaś trzeźwiąca i przywracająca do rzeczywistości myśl: „Nie, to nie dla mnie, ja się do tego nie nadaję, skupię się na tym, co już mam, w końcu nie jest najgorzej. Przecież było już wielu, którzy próbowali, rzucali się z motyką na słońce, a potem poszli z torbami, do dziś spłacają długi”.

Zarabianie pieniędzy jest proste, ale niestety nie jest takie łatwe, zastanówmy się, czy zarabiania można się nauczyć?

Dlaczego zatem tym marzeniom nigdy nie towarzyszyła myśl: „Gdybym się naprawdę postarał, to mogłoby mi się udać.”? Dlaczego decydując się na kurs, by zdobyć upragnione „prawko”, nie myślimy w tych samych kategoriach: „Nie to nie dla mnie, nawet jeśli uda się

zdać egzamin, to i tak zaraz skończę owinięty autem wokół przydrożnej latarni.”? Otóż dlatego, że mamy świadomość, przeświadczenie, ba, niemal pewność, że to się MUSI udać. Bo wszystkiego człowiek może się nauczyć, także trudnej sztuki poruszania się samochodem po drogach, byleby się do tego odpowiednio zabrał. Pocieszę was – identycznie jest w przypadku zarabiania pieniędzy. Tego też można się nauczyć! Pod warunkiem, że będziemy konsekwentnie trzymać się pewnych reguł.

Jedną z nich jest z pewnością otaczanie się inspirującymi osobami. Bywa niestety i tak, że dotychczasowe środowisko nie dość, że nie dopinguje nas w realizacji celów, to w dodatku działa toksycznie. Kiedy zaczynałem swój biznes w branży finansowej, szybko przekonałem się, że taki swoisty remanent najbliższego otoczenia jest wręcz naturalnym następstwem podjętych decyzji i poczynionych planów.

Ważne jest z pewnością otaczanie się inspirującymi osobami.

Bywa niestety i tak, że dotychczasowe środowisko nie dość, że nie dopinguje nas w realizacji celów, to w dodatku działa toksycznie.

Na pierwszy ogień poszedł dobry – jak mi się wcześniej wydawało – kolega, któremu dużo pomogłem, gdy znalazł się na emigracji. Ułatwiłem mu start, dzięki czemu po przyjeździe do nowej ojczyzny nie musiał martwić się o kilka kwestii związanych z codziennym bytowaniem. Podniecony nowymi, otwierającymi się perspektywami i nadzieją na diametralną odmianę dotychczasowego życia, jemu jako pierwszemu zaproponowałem przyłączenie się do biznesu. W odpowiedzi czekał mnie

lodowaty prysznic. Wszystkie pomysły, plany życiowe i związane z tym wizje, to co nazywamy światelkiem w tunelu, wraz z potrzebą akceptacji, zostały brutalnie wyśmiane i potraktowane jako pozbawione najmniejszych szans na sukces. Po prostu mój były już dobry kolega okazał się jednym z wyznawców teorii, o której wspominałem wyżej, czyli: „Eeee, to się na pewno nie uda, to nie dla mnie, ja się do tego nie nadaję i tobie też nie radzę, chyba że chcesz skończyć na garnuszku pomocy społecznej”. Mała emigrancka stabilizacja, w posta-



ci pewnych 15 marek na godzinę w miejscowej fabryce, skutecznie zawężyła jego horyzonty do niemal podstawowych czynności życiowych: wstać, rano pójść do fabryki, a po powrocie wypić sznapsa czy kilka piw. I co najważniejsze – na wszelki wypadek nie wychylać się.

– Gdybyś zaczynał ten biznes z pięć lat temu, być może miałby on jakieś szanse powodzenia, ale teraz? Ja tego nie widzę – stwierdził.

Po tym spotkaniu rzuciłem się w wir nowej kariery, owego znajomego zupełnie tracąc z radarów, bez żalu zresztą. Myślam i mentalnie byłem już gdzie indziej. Tak minęło pięć lat. Pewnego dnia do mojego biura przyszedł w odwiedziny ten właśnie kolega. Chciał się wyżalić. Jego mała stabilizacja prysnęła jak mydlana bańka, gdy zredukowano załogę fabryki. Od dłuższego czasu nie mógł znaleźć w miarę przyzwoitej pracy, pozwalającej na egzystencję, do której tak się przyzwyczaił. Nie, nie wyśmiałem go ani nie wypomniałem mu jego reakcji i postawy sprzed lat, choć wspomnienie zimnego prysznicza, jaki mi wtedy sprawił, wcale nie uleciało. Sądziłem po prostu, że wyciągnął wnioski z całej tej historii, że wreszcie coś do niego dotarło. Dlatego też ponowiłem ofertę, naprawdę chciałem mu pomóc. Zaproponowałem posadę w jednym z oddziałów mojej firmy. Oczami wyobraźni widzicie już happy end, prawda? Nic z tych rzeczy. Po raz kolejny przekonałem się, że kolega wciąż jest więźniem swoich wąskich horyzontów i boi się podjęcia jakiegokolwiek ryzyka odmiany własnego losu.

– Nieee, wiesz, to naprawdę nie dla mnie. Co innego, gdybym zaczął z pięć lat temu, tak jak ty, wtedy może mogłoby się udać, ale teraz? Nie widzę tego – powtórzył. „Nic na siłę” – pomyślałem.

O tym, że naprawdę warto otaczać się odpowiednimi ludźmi, przekonałem się dobitnie na własnej skórze po powrocie z pewnej wyprawy do Francji. Po pobycie na emigracji powoli odbudowywałem dawne kontakty ze znajomymi. Był wśród nich kolega, który podczas mojej dziesięcioletniej nieobecności w kraju dorobił się prawdziwego majątku. W trakcie spotkań towarzyskich często opo-

wiadał o swych zagranicznych wożaczach. W tamtych czasach potrafił na wyjeździe puścić nawet 100 tys. zł, czyli – umówmy się – kwotę dla zdecydowanej większości Polaków nieosiągalną, na którą muszą pracować nawet kilka lat. Ja wówczas też zaliczałem się do tej raczej marnie zarabiającej większości. Dopiero budowałem pozycję na rynku swojej pierwszej spółki. Któregoś dnia ów znajomy zadzwonił do mnie z pytaniem, czy nie wybrałbym się z nim i jego równie bogatymi kumplami na kilkudniowy wypad w Dolinę Loary. Przyznam, że ta propozycja bardziej mnie przerażała, niż ucieszyła. Przede wszystkim bałem się zapytać o koszty wycieczki.

– Nie, stary, nic się nie martw, tym razem to naprawdę taniocha, jakieś grosze, musisz zabrać ze sobą z piętnaście tysięcy, w końcu jedziemy tylko na pięć dni.

Nie, stary, nic się nie martw, tym razem to naprawdę taniocha, jakieś grosze, musisz zabrać ze sobą z piętnaście tysięcy, w końcu jedziemy tylko na pięć dni.

Hmm, piętnaście tysięcy? A skąd niby miałbym je wytrzasnąć ot tak, na pstryknięcie palcami? Poza tym, jeśli mam jechać, nie mogę przecież wyglądać przy tej bandzie szpanerów jak ubogi krewny. Do piętnastu trzeba więc jeszcze dodać z piątkę na jakieś fajne markowe ciuchy. Ten dzień nie należał do najmielszych i bezstresowych dla mojego księgowego, szczególnie

gdy usłyszał prosty, krótki i jasny komunikat: „Potrzebuję na już dwadzieścia tysięcy i nie bardzo w tej chwili interesuje mnie, skąd je wyciągniesz”. To był dobry, a raczej sprawny księgowy. Nie zadawał zbędnych pytań, po prostu pod koniec dnia wypłacił mi gotówkę.

Podczas tych pięciu dni zwiedzaliśmy m.in. słynne winnice, degustując najdroższe gatunki caberneta, nocowaliśmy w kilkusetletnich zamkach, gdzie doba za osobę nigdy nie kosztowała mniej niż dwa i pół tysiąca złotych. W każdym razie pobyt minął nam na beztrudnej zabawie i używaniu życia, na tym czymś, co Włosi zwykli określać jako *dolce vita*.

Cały czas obserwując starego kumpla, któremu się udało i gromadę jego kolegów, nie mogłem wyjść z podziwu podszytego nutką za-

zdrości. „Do cholery – myślałem – przecież ci ludzie niczym się ode mnie nie różnią. Mało tego, biję ich na głowę wiedzą, inteligencją, horyzontami umysłu. Jakim więc cudem to oni szastają szmałem na prawo i lewo, wyjmując z tylnej kieszeni setki euro bez mrugnięcia okiem, forszę, na którą ja w Polsce musiałbym pracować tygodniami? To w większości prości ludzie, którzy nawet nie usiłowali pójść na studia, ba, gdyby chcieli, to i tak by tego nie mogli zrobić, bo przecież na uczelnię wstęp daje matura, a tą niewielu spośród nich mogło się pochwalić”. Już w samolocie do Polski zrozumiałem, że nie było tu żadnych cudów. Ci goście, mimo braku elementarnego wykształcenia, posiadli bowiem pewną mądrość życiową, która z kolei pozwoliła im nauczyć się zarabiania pieniędzy, czyli – jak zwykliśmy mówić – robienia biznesów.

Mało tego – dopadła mnie nawet natrętna myśl, że to co u większości wykształconych ludzi stanowi naturalny atut, czyli intelekt, może być w pewnych okolicznościach kulą u nogi. Osoby o nadmiernej wybujałej inteligencji w krytycznych dla powodzenia sytuacjach biznesowych nazbyt często dzielą włos na czworo, bowiem aż nadto zdają sobie sprawę z ogromu ryzyka, jakie na nich czyha. Gdy tymczasem spora część biznesmenów, nazwijmy ich naturszczykami, w ogóle się nad tym nie zastanawia. Idą na żywioł, kładą wszystko na szalę i... wygrywają! W analogicznej sytuacji prezes korporacji z dyplomem MBA w gabinecie swojego biurowca musi już zażywać środki uspokajające i zagryzać je Stoperanem. Wie, że jeśli cokolwiek pójdzie nie tak, rada nadzorcza zerwie go na strzępy. Utwierdziło mnie w tym przekonaniu zachowanie towarzyszy podróży, którzy wielokrotnie drwili z inteligentów po studiach. Śmiali się z nich, że za relatywnie małe pieniądze potrafią nieźle pracować, pod warunkiem, że powie im się, co mają robić.

Osoby o nadmiernie wybujałej inteligencji w krytycznych dla powodzenia sytuacjach biznesowych nazbyt często dzielą włos na czworo, bowiem aż nadto zdają sobie sprawę z ogromu ryzyka, jakie na nich czyha.

O tym, że środowisko, w którym się obracamy, ułatwia naukę nie tylko zarabiania pieniędzy, może równie dobrze świadczyć przykład uczenia się języka obcego. Choćbyśmy obkupili się w podręczniki, płyty CD i DVD, uczęszczali na kursy, korzystali z lektoratów, nigdy nie osiągniemy tymi narzędziami takich efektów, jak wyjeżdżając za granicę, do kraju, w którym języka tego używa się jako narodowego. Tylko bowiem zmuszeni do stosowania go na co dzień, do komunikowania się nawet w najtrywialniejszych sprawach, jesteśmy w stanie przyswoić sobie obcy język ze wszelkimi jego niuansami, o których nie dowiemy się z podręczników. Bo – mimo że zabrzmi to brutalnie – po prostu nie będziemy mieli innego wyjścia, o ile faktycznie chcemy zamieszkać w danym kraju i być pełnoprawnym członkiem jego społeczeństwa. Wyobraźmy sobie teraz, że mamy grono pięciu przyjaciół, z których każdy prowadzi dochodowy biznes. Jak się będziemy wśród nich czuli jako parweniusze? Czyż nie chcielibyśmy mimo wszystko w jakimś stopniu im dorównać, podpatrując przy okazji –

czyli ucząc się na żywych przykładach – jakimi to sposobami ich konta pęcznieją?

Ileż to razy budzimy się w środku nocy zlni potem, zastanawiając się nad własnym życiem... Czy wszystko poszło po mojej myśli? Czy naprawdę robię to, o czym marzyłem jeszcze kilka lat temu?

Ileż to razy budzimy się w środku nocy zlni potem, zastanawiając się nad własnym życiem... Czy wszystko poszło po mojej myśli? Czy naprawdę robię to, o czym marzyłem jeszcze kilka lat temu? Czy tak ma dalej wyglądać moje życie – powolne gnuśnienie w powtarzalnej do bólu pracy, od niepamiętnych czasów ci sami znajomi, nudni i przewidywalni do tego stopnia, że nawet nie muszą się odzywać, bo z góry wiadomo, co każdy z nich po-

wie? Być może w ten sposób podświadomie buntują się nasz mózg i ciało pamiętające jeszcze niejedną szaleńczy wyczyn sprzed paru lat, kiedy to wydawało nam się, że możemy sięgnąć gwiazd, a wszystko jest dosłownie na wyciągnięcie ręki. Może w ten sposób mózg wysyła nam sygnał, że już najwyższy czas coś zmienić, znowu postawić na

rock and rolla, by splukać wapno, jakie zaczęło obrastać nasze żyły? Zrobić to, zanim będzie za późno, żeby napisać nowy scenariusz i na nowo rozpisać role... Często też, gdy jeszcze nie dostrzegamy sygnałów, jakie wysyła do nas głowa, naszą postawę zaczynają dostrzegać najbliżsi. Tak właśnie było w moim przypadku. Wyjeżdżałem w zasadzie tylko na parę miesięcy, w celach czysto zarobkowych, były lata osiemdziesiąte, schyłek PRL-u, apogeum tzw. gospodarki niedoboru. Właśnie udało nam się zamienić nasze 37 mkw. w samym centrum Katowic na 147 mkw. w starym budownictwie. Niestety bez ogrzewania. Jedynym sposobem na rozwiązanie problemu stała się więc gasterbeiterka. Opuszczałem kraj, w którym było goło, ale za to wesoło. Byłem m.in. czynnym uczestnikiem życia studenckiego, dyrektorem jednego z festiwali kultury żaków. Całkiem nieźle zarabiałem jak na ówczesne warunki, a przede wszystkim daleko odbiegałem od wizerunku typowego Janusza odbijającego co rano kartę „na zakładzie”. Mimo to zostawiłem żonę oraz dziecko i ruszyłem. Pogłębiająca się w kraju bieda sprawiła, że po pięciu miesiącach przyjechałem do Polski, ale tylko po to, by zabrać żonę i córkę ze sobą. Początkowo, po latach walki o wszystko w socjalistycznej ojczyźnie, miałem tam najprostsze marzenia. Uznałem, że szczytem moich możliwości będzie, jeśli dorobię się mieszkania, samochodu i... telefonu. Jakież to było proste – mieszkanie miałem po trzech miesiącach, zaraz zresztą pojawili się w nim panowie w niebieskich kombinezonach, którzy zainstalowali telefon! Parę tygodni później przed kamienicą, w której zamieszkaliśmy, zaparkowało moje lśniące cacuszko, czyli – będące obiektem westchnień w PRL – Renault 5. Mijały miesiące, które niczym się od siebie nie różniły, podobnie jak i dni spędzane w fabryce przy monotonnej, kompletnie niezajmującej mnie pracy. Wracałem do domu, gdzie czekała już żona, stawiając na stole talerz gorącej zupy. Kompletnie wtopiłem się w środowisko

Opuszczałem kraj,  
w którym było goło,  
ale za to weso-  
ło. Całkiem nieźle  
zarabiałem jak na  
ówczesne warunki.  
Mimo to zostawiłem  
żonę oraz dziecko  
i ruszyłem.

kolegów z roboty. Razem narzekaliśmy, w weekendy zazwyczaj piiliśmy, a w fabryce słuchałem ich typowego niemieckiego poczucia humoru, opowieści o tym, jak to wysikali się prosto w piach na plaży na Majorce. Wieczory domowe spędzałem najczęściej na bezmyślnym gapieniu się w tv. Typowy zakładnik systemu. Zakładnik, który już lata całe temu zapomniał, jak wyglądał dawny, szalony Fryderyk. Niestety albo na szczęście, nie zapomniała o tym żona. Pewnego dnia po moim powrocie z pracy tradycyjnie postawiła przede mną

Nie chcę cię takiego.

Nie poznaję cię już  
od dawna, nie z kimś  
takim brałam ślub  
i decydowałam się  
na wspólne życie  
daleko od domu!  
Człowieku, co się  
z tobą stało?

talerz i szybko zniknęła w drugim pokoju. Mimo zamkniętych drzwi dobrze słyszałem jej szloch.

– Nie chcę cię takiego. Nie poznaję cię już od dawna, nie z kimś takim brałam ślub i decydowałam się na wspólne życie daleko od domu! Człowieku, co się z tobą stało? Gdzie się podziały szalone weekendy, spaceru zakochanych w strumieniach deszczu? Gdzie zgasła namiętność całego naszego życia? Powoli mam już tego dość. Stałeś się taki sam jak wszyscy twoi koledzy gastarbeiterzy. Gdzie jest mój prawdziwy Fryderyk? – pytała retorycznie, przełykając łzy.

Ten wstrząs w zupełności mi wystarczył. Byłem zbyt oddany żonie i zbyt zakochany, by pozostawić to wszystko takim, jakim było do tej pory. Następnego dnia w fabryce nie dołączyłem już do kolegów. Znalazłem sobie samotne miejsce gdzieś w drugim końcu hali. Zbierało mi się na mdłości na wspomnienie ich prostackich dowcipów. Poprzysiągłem sobie, że wyrwę się z tego zakłętego kręgu za wszelką cenę.

To właśnie wtedy uświadomiłem sobie, że problemem są pieniądze, a właściwie ich brak. Biorąc pod uwagę wszystkie nasze rodzinne marzenia, standard życiowy, w którym czulibyśmy się szczęśliwi i bezpieczni, wyliczyłem, że satysfakcjonującą sumą będzie 10 tys. marek miesięcznie. Przy ówczesnych dwóch i pół tysiącach było to założenie karkołomne, żeby nie powiedzieć, graniczące z cudem.

Tym bardziej że wyciągałem wówczas całe 14 marek za godzinę. Z prostego rachunku wynikało więc, że jeśli nie dokonam skokowego wzrostu zarobków, to przy dotychczasowej stawce nie wystarczy mi doby, by tyle uzyskać w ciągu jednego miesiąca.

Początki nie były ani łatwe, ani obiecujące. Czułem się niemal jak bohater filmu „Brzdać” Charliego Chaplina. Założyłem, że nie przepuszczę żadnej nadarzającej się okazji, by potem nie narzekać na los czy na to, że coś przegapię przez zaniechanie. Imałem się więc różnych zajęć, głównie w weekendy, bo to był jedyny czas, gdy mogłem cokolwiek dorobić. Jak rozpaczliwe to były próby, przypominające szarpanie się usidłonego zwierzęcia, pokazują dwa przypadki.

Zatrudniłem się jako roznosiciel gazet. Praca jak praca, wbrew pozorom ciężka fizycznie. Robiłem piechotą niezliczone kilometry dziennie, zawziętem się, by wracać do dystrybutora tylko z pustymi rękoma, a więc wtedy, gdy już pozbędę się wszystkich egzemplarzy. Chorobliwa ambicja kompletnie jednak przysłoniła cel. Okazało się bowiem, że w ciągu kilku weekendów zapieprzania z buta ulicami miasta... kompletnie zdarłem bardzo solidne – jak mi się wydawało – i dość drogie buty. A wówczas było to przecież moje podstawowe narzędzie pracy. Zaraz, zaraz, pomyślałem, przecież w tym tempie będę musiał kupować jedną parę obuwia miesięcznie, a wszystko po to, by roznieść kilkaset gazet. W głowie zapaliło mi się czerwone światelko alarmowe. Na spokojnie, z kartką i ołówkiem, policzyłem wszystko po kolei. Wynik był łatwy do przewidzenia, ale ja – zaślepiony wizją dokonania zmiany za wszelką cenę – jakoś nie potrafiłem wcześniej go dostrzec. Wystarczało, że robię coś więcej, że nie spędzam już weekendów, gnuśniejąc na sofie przed telewizorem lub popijając z kolegami z fabryki, że robię coś, co choć nie daje wielkiej satysfakcji, to przynajmniej przynosiżytek mnie i mojej rodzinie.

Chorobliwa ambicja kompletnie jednak przysłoniła cel. Okazało się bowiem, że w ciągu kilku weekendów zapieprzania z buta ulicami miasta... kompletnie zdarłem bardzo solidne – jak mi się wydawało – i dość drogie buty.

Summa summarum, po odjęciu kosztów dojazdu, przetartych podszew, jakiegoś fast foodu, by nie ganiać z pustym żołądkiem, okazało się, że na czysto zostają jakieś grosze. Mógłbym za nie zafundować sobie tylko kilka paczek papierosów, których zresztą nie paliłem. Gra absolutnie nie była więc warta świeczki. Rzuciłem to w cholerę, uznając, że kasy dzięki temu zajęciu nie zarobię, a szans na pobicie Roberta Korzeniowskiego w chodzie i tak nie mam.

Nadal więc wertowałem ogłoszenia oferujące dodatkową pracę. Dystrybutor psiej karmy poszukiwał chętnych na stanowisko – jak to się dzisiaj dumnie określa – przedstawiciela handlowego. W rzeczywistości chodziło o pozyskanie domokrążcy, który łąząc od drzwi do drzwi, wciskałby właścicielom czworonogów pokarm dla ich pupili. „Stawka niezła, na chodzeniu już się znam, OK – pomyślałem – warto przyjrzeć się temu biznesowi z bliska”. Spotkanie informacyjne dla chętnych okazało się rodzajem prezentacji i przy okazji szkoleniem z technik sprzedaży. Wszystko szło fajnie i nawet mi się podobało, do momentu, w którym prowadzący pokaz zaczął tłumaczyć, jakie techniki perswazji zastosować, by przekonać do „łyknięcia” towaru

Nasz coach w pewnym momencie otworzył puszkę z psim żarciem i powiedział: – Skoro ta karma smakuje mnie, tym bardziej zasmakuje waszemu psu.

nawet najbardziej nieprzekonanych. Wyrazu „łyknąć” użyłem tu nie bez kozery, bowiem nasz coach w pewnym momencie otworzył puszkę z psim żarciem i powiedział: – Skoro ta karma smakuje mnie, tym bardziej zasmakuje waszemu psu.

Po czym wpakował sobie do ust łyżkę z zawartością puszkki. To było ostatnie, co zobaczyłem z tej prezentacji, bo z trudem powstrzymując się przed torsjami, szybko uciekłem z sali.

Mimo wszystko determinacji mi nie brakowało, wciąż próbowałem imać się kolejnych zajęć, wierząc, że w końcu coś zagra tak, jak bym tego naprawdę chciał. Jak już wiecie, strzałem w dziesiątkę okazała się dopiero praca sprzedawcy produktów finansowych. Namówił mnie do niej wspomniany już kumpel, którego znałem jeszcze z Polski, z cza-



sów studenckich. Po wszystkich tych miesiącach posuchy i szwendania się po różnych firmach oferujących dorywcze zatrudnienie za marne tak naprawdę pieniądze moja inicjacja w roli doradcy finansowego była doprawdy szokująca. Podobno utraty dziewictwa nie zapomina się do końca życia. Ja z pewnością nigdy nie zapomnę swojej, ale właśnie tej zawodowej. Po przejściu szkoleń, wysłuchaniu wielu godzin wykładów, przeczytaniu masy fachowej literatury wybrałem się jako typowy żółtodziób, w towarzystwie mojego menedżera, do pierwszego klienta. Po spotkaniu, które trwało około godziny i przebiegło w miłej oraz bardzo rzeczowej atmosferze, wyszedłem bogatszy o 700 marek! Nie dość, że utrata dziewictwa, to zamiast bólu, przeżyłem wielki orgazm. Przecież na te siedem setek do tychczas musiałem tyrać w fabryce przez cały tydzień po osiem godzin dziennie!

Większość ludzi już na starcie popełnia podstawowy błąd, ponieważ nie potrafią precyzyjnie określić, ile docelowo chcieliby zarabiać, tak by ich status materialny i stan posiadania były w pełni satysfakcjonujące. Zakładają błędnie, że skoro średnia pensja w naszym kraju wynosi niemal 3 tys. zł na rękę, to grzechem byłoby oczekiwać kilkakrotnie więcej. Nie rozumieją jednak, że jest to tylko średnia, co oznacza, że większość zarabia 1400 zł, a tylko niewielki procent zgarnia po kilkanaście tysięcy miesięcznie. Czy nie fajniej byłoby wobec tego należeć do tej ostatniej grupy? Dlatego zawsze najpierw określamy docelową wysokość dochodów. Dopiero potem wypisujemy przynajmniej dwadzieścia pięć przyczyn, DLACZEGO MUSIMY tyle zarobić. Bo bez odpowiedniej motywacji nie będziemy w stanie mentalnie przygotować się do ciężkiej nieraz orki, która ma nam przynieść spodziewany efekt. Błędem jest poszukiwanie właściwego sposobu już na samym początku, ale bez odpowiedniej motywacji. Tymczasem odpowiedź na pytanie: JAK?, ma przyjść dopiero później, w miarę zdobywania

Większość ludzi już na starcie popełnia podstawowy błąd, ponieważ nie potrafią precyzyjnie określić, ile docelowo chcieliby zarabiać, tak by ich status materialny i stan posiadania były w pełni satysfakcjonujące.

doświadczenia, pokonywania kolejnych przeszkód, wchodzenia na coraz wyższy poziom. To właśnie dlatego ja też musiałem przejść swoją Fryderykową drogę przez mękę, chociażby zdzierając zelówki jako roznosiciel gazet. Pielęgnowanie motywacji jest bowiem gwarancją sukcesu. Mnie udało się w pełni dostosować do tego schematu. Byłem konsekwentny do bólu, dzięki czemu swój rezultat, czyli zakładany wzrost zarobków do poziomu 10 tys. marek, osiągnąłem w ciągu zaledwie czterech lat. Długo? Życzę wszystkim Czytelnikom,

Każda sprawa, każde działanie ZAWSZE rodzi się trzy razy. Najpierw w naszej głowie, później na papierze czy w komputerze na etapie planowania i w końcu w momencie, gdy przystąpimy do realizacji.

aby wskazówki płynące z tej lektury zapewniły im taki skok.

Aby jednak ten skok był w miarę bezpieczny i nie zakończył się runięciem w przepaść, warto pamiętać, że każda sprawa, każde działanie ZAWSZE rodzi się trzy razy. Najpierw w naszej głowie, później na papierze czy w komputerze na etapie planowania i w końcu w momencie, gdy przystąpimy do realizacji. Wydawałoby się, że są to oczywiste trzy etapy. Oczywiście do tego stopnia, że czasem się na-

wet nad nimi nie zastanawiamy, co prowadzi do tego, iż podejmując jakieś ważne działanie, staramy się od razu przeskoczyć środkowy szczebel, myślimy: „Dam radę, wiem przecież, o co chodzi, mam to w głowie”. Jakże łatwo w takiej chwili się poślizgnąć i mocno poobić.

Byłem niedawno na zjeździe absolwentów w mojej szkole średniej. Takie spotkania odbywają się cyklicznie co pięć lat. Mam wtedy okazję zobaczyć się z dawno niewidzianymi kumplami z klasy i naszym sędziwym już wychowawcą. Szczególnie ostatnia z tych imprez wywarła na mnie duże wrażenie. Jak to zwykle bywa, staramy się przy piwie nadrobić w ciągu kilku godzin lata niewidzenia. Krążą więc opowieści o tym, co kto robi, czym się zajmuje, co słychać w rodzinach. Ponieważ każdy z nas, abiturientów, skończył właśnie pięćdziesiąt lat, z premedytacją, chcąc kolegów podpuścić, zainicjowałem dyskusję na temat tego, co

nas jeszcze w życiu czeka, czego się po nim spodziewamy, czyli po prostu o tym, jakie mamy plany.

Odpowiedzi było wiele, koledzy z pasją przekrzykiwali się w kłębach tytoniowego dymu ponad biesiadnym stołem, jak to po paru piwach bywa. Wszystkie one jednak miały wspólny mianownik. Poza tym, że popłynęła niemal sama gorycz, której towarzyszyło znaczące pukanie się w okolice czoła, najczęściej powtarzały się wypowiedzi typu: „Jak chcesz rozśmieszyć pana Boga, to planuj swoją przyszłość”, „A skąd mam wiedzieć, co przyniesie los?”, pełne rezygnacji „Jakoś to będzie” lub też „Żeby tylko nie było gorzej” albo „Jak dożyję, to doczekam emerytury, a potem się zobaczy”. Dla odmiany ja opowiedziałem o swoich planach czy też marzeniach ze swadą i w miarę precyzyjnie. Mówiłem o tym, co bym chciał jeszcze w życiu zobaczyć, dokąd się wybrać w podróż życia, jakim autem pojeździć, co zbudować, jak rozwinąć skrzydła w biznesie itp. Łatwo się domyślić, że wywołałem tymi słowami jedną wielką agresję, wynikającą – jak sędzę – z zawiści czy też zazdrości.

– Co nam tu będziesz fanozili, gadać to se mo-  
żesz, a nawet nie wiesz dzisiaj, czy jutra dożyjesz  
– mówili z powątpiewaniem. Nie potrafili jednak  
wyjaśnić, dlaczegoż to mam biernie czekać, aż coś  
się wydarzy. To było jak wołanie na puszczy. Po  
wszystkich tych latach wspólnego dorastania, gra-  
nia w piłkę, słuchania tych samych kapel nagrywanych  
z Radia Luxemburg, mimo że kiedyś podobały  
nam się te same dziewczyny i mieliśmy podobne ideały, teraz jasno  
i dobitnie wychodziło na to, że mówimy niby po polsku, ale niestety  
kompletnie innymi językami.

Jak się później okazało, tego wieczoru były tylko dwie osoby, które  
miały dość precyzyjne plany na przyszłość i wiedziały, czego chcą.  
Ja i mój wychowawca staruszek, emerytowany nauczyciel mający już  
spore kłopoty ze sprawnym poruszaniem się. Po kolacji, gdy już ucichł

Co nam tu będziesz fanozili, gadać to se mo-  
żesz, a nawet nie wiesz dzisiaj, czy jutra dożyjesz – mówili  
z powątpiewaniem. Nie potrafili jednak  
wyjaśnić, dlaczegoż to mam biernie  
czekać, aż coś się  
wydarzy.

knajpiany zgiełk, a impreza miała się ku końcowi, wreszcie przyszedł odpowiedni moment, by spokojnie, bez kolegów z nim porozmawiać. Zapytałem go wówczas o to samo, co u szkolnych kumpli wywołało aż takie emocje i za co niemal mnie wyśmiali, niczym fantastę oczekującego od świata Bóg wie czego. Ze stoickim spokojem odparł, że ma zaplanowane najbliższe dwa lata, i to w miarę dokładnie, a właściwie co do dnia, bo w jego wieku nie ma już czasu na trwonienie go.

– Z pasją czekam na moment, w którym uda mi się wreszcie zrealizować to, co sobie umyśliłem i wymarzyłem – powiedział z uśmiechem. – Mam nadzieję, że zdrowie mi na to pozwoli – dodał. Zrelacjonowałem mu pokrótce całą tę aferę z kolegami i zapytałem, co

Oni, mój drogi Fryderyku, niestety już nawet nie wiedzą, czy jeszcze żyją...

wobec tego sądzi o swoich wychowankach, o ich pełnej goryczy i rezygnacji postawie.

– Oni, mój drogi Fryderyku, niestety już nawet nie wiedzą, czy jeszcze żyją – podsumował. Mój nauczyciel zmarł dopiero w roku 2020, było to 10 lat po tym spotkaniu.

## REFLEKSJE

*Żyjemy w raju możliwości, gdzie każdy ma szansę otrzymać wszystko, gdy zapłaci określoną cenę. Jaką cenę jesteście w stanie zapłacić za zrealizowanie własnych pragnień? Spróbujcie to wyrazić.*

---

---

---

---

---

---

*Czy zarabiacie dokładnie tyle, ile potrzebujecie? No właśnie... A jakie macie usprawiedliwienia i wymówki, kiedy nagle pada pytanie: dlaczego nie zarabiacie tyle, ile byście chcieli?*

---

---

---

---

---

---

*Wyzaczyłem 6 etapów do sukcesu: 1 – wiedza, 2 – rozumienie, 3 – akceptacja, 4 – utożsamienie się, 5 – działanie, 6 – rezultat. Przeanalizujcie swoją dotychczasową drogę. Na którym etapie teraz się znajdujecie?*

---

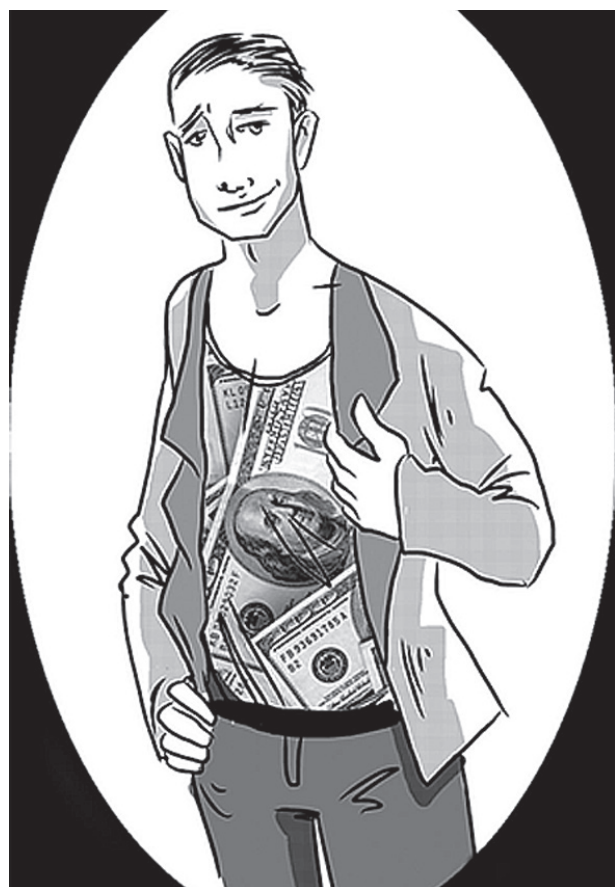
---

---

---

---

---



## DLACZEGO PIENIĄDZE SĄ W POLSCE TEMATEM TABU?

KIEDYŚ BYŁEM UCZESTNIKIEM PEWNEJ gali dla liderów biznesu w stołecznym pałacyku, siedzibie Polskiej Rady Biznesu. Tym samym, który mieści restaurację Amber Room, znaną z „Waitergate”, czyli z najlepszej „realizacji dźwięku” podczas biesiad polityków. Wokół towarzystwo rzutkich biznesmenów, prezesów wielkich spółek, sporo VIP-ów i garstka dziennikarzy. Z natury jestem człowiekiem niezwykle bezpośrednim i łatwo nawiązującym kontakty, było mi to więc bardzo na rękę, bo chciałem z kilkoma osobami porozmawiać w mniej oficjalnej atmosferze o pomysłach na zarobienie kilku groszy. Towarzystwo szybko podzieliło się na stoliki i podstoliki, gdzie omawiano wiele „bardzo ważnych spraw” i „żywotnych interesów”. Wszystkie one dotyczyły oczywiście pieniędzy, które, jak wiadomo, są dziś głównym paliwem do motoru wszelkiego rozwoju. Tyle że – co skonstatowałem z pewnym zdumieniem – o samych pieniądzach nie rozmawiano! Mniej więcej tak, jakby w wytwornym towarzystwie omawiano sprawy związane z pewnymi czterema literami, ale w taki sposób, by nikt z jego elitarnych członków nie użył słowa „dupa”. Taka gra w przeciwieństwo znanej z dzieciństwa gry w pomidora. „Mhm, rozumiem – pomyślałem – przecież wśród dżentelmenów nie wypada rozmawiać o pieniądzach. A nikt nie chciałby być posądzony o puszczenie bąka w salonie”. Nie dawało mi spokoju, skąd bierze się ta hipokryzja? Dlaczego posiadanie pieniędzy i obracanie

Dlaczego posiadanie pieniędzy i obracanie nimi traktowane jest niczym nosicielstwo choroby wenerycznej?

Talon na malucha i wczasy w FWP wydawały się najlepszą nagrodą za bycie biernym, miernym, ale wiernym.

nimi traktowane jest niczym nosicielstwo choroby wenerycznej? Otóż po części to konsekwencja wychowania przez przeszło cztery dekady w socjalistycznym raju, kiedy to – z powodów światopoglądowych – klasa posiadaczy była generalnie *passé*, a oni sami zazwyczaj byli przedstawiani jako odrażające typy, dorabiające się dzięki kombinatorstwu i cwaniactwu. Wszyscy pamiętamy przecież określenia „prywaciarz” czy „badylarz”, będące synonimem tłustego prostaka, często właściciela kilku hektarów goździków pod szkłem, który liczy „pieniąжки” spięte gumką aptekarską, śliniąc przy tym brudne paluchy. Dla przeciętnego człowieka, jako tako wykształconego, był to ktoś zasługujący raczej na pogardę niż podziw. Typowy „geszefciarz” należący do „szemranego” towarzystwa. W tamtej epoce odpowiedź na pytanie: „Być czy mieć?”, zdawała się dla większości oczywista. Była jednak niczym innym, jak szukaniem usprawiedliwienia własnych słabości, lęku przed podejmowaniem ryzyka, przywiązaniem do tego, że czy się stoi, czy się leży, dwa tysiące się należy. „Eeee tam, to nie dla mnie – uważał Kowalski czy Nowak – nie będę przecież jako inteligent po maturze produkował jakiegoś badziewia na wtryskarce czy hodował pieczarek”. Talon na malucha i wczasy w FWP wydawały się najlepszą nagrodą za bycie biernym, miernym, ale wiernym. Cicha zawiść w stosunku do ówczesnych przedstawicieli prywatnej inicjatywy i ewentualne donosy „porządnych obywateli” do urzędu skarbowego miały uzupełnić deficyt gotówki pozwalającej na zagraniczne wczasy z Orbisem czy zakupy w Peweksie. Indoktrynacja była wszechobecna i zaczynała się już od najmłodszych lat. Udowadniano nam to nawet w lekturach szkolnych, i to wcale nie tych, w których stachanowcy bili kolejne rekordy spustu surówki. Każdy chyba w trakcie edukacji zetknął się z powieścią Bolesława Prusa „Lalka”, w której główny bohater Stanisław Wokulski,



posiadacz fortuny zarobionej na handlu, traktowany jest przez szlachetną rodzinę Łęckich jako nuworysz, wzgardzany nowobogacki, który usiłuje się wkupić w łaski pięknej Izabeli za pomocą sutych donacji na jej działalność charytatywną. Ojciec Izabeli Tomasz także chętnie wyciąga rękę po datki rzutkiego przedsiębiorcy Wokulskiego, bo choć *pecunia non olet*, to jego błękitna krew nie pozwala mu na coś tak pospolitego jak zarabianie pieniędzy, żyje więc z wyprzedaży odziedziczonego majątku. Jak widać, już wtedy pozytywista nie miał łatwo w społeczeństwie. Nic więc dziwnego, że w powszechnym odczuciu w Peerelu ktoś przy forsie nie mógł być uczciwym człowiekiem, bo przecież ci ciężko pracowali w fabrykach i biurach po osiem godzin dziennie, wstając co rano o 6:00. Ileż to razy słyszałem w rodzinnym domu: „Wziąłbyś się do jakiejś uczciwej pracy”. „Uczciwa” znaczyło wówczas to, iż wiązała się z odsiedzeniem dupogodzin w jakimś biurze i skasowaniem „uczciwego” 1200 zł na koniec miesiąca. Nic to, że jako młody chłopak realizowałem swoje pasje fotograficzne, co pozwalało mi przy relatywnie małym nakładzie pracy, którą w dodatku uwielbiałem, przynosić do domu tyle samo, co „uczciwie” zarabiający rodzic z kilkunastoletnim stażem w zawodzie. Doszło nawet do tego, że aby nie rzucać się w oczy i nie mieć przechla-pane wśród rówieśników, amerykańskie jeansy kupione w Peweksie czy Baltonie za bony towarowe banku Pekao, będące w PRL odpowiednikami „państwowych”, czyli „uczciwych” dolarów, szorowałem w wannie pumeksem, żeby przypadkiem nie wyglądały na nowe. Dla używanych zawsze można było wymyślić jakieś alibi, np. że przyszły w paczce od wujka z Niemiec Zachodnich.

Ileż to razy słyszałem w rodzinnym domu: „Wziąłbyś się do jakiejś uczciwej pracy”. „Uczciwa” znaczyło wówczas to, iż wiązała się z odsiedzeniem dupogodzin w jakimś biurze i skasowaniem „uczciwego” 1200 zł na koniec miesiąca.

Nawet schyłek ustroju nie przyniósł wielkich zmian mentalnych, mimo że pod koniec istnienia rządu Mieczysława Rakowskiego, reformy Mieczysława Wilczka stawiały na rozwój przedsiębiorczości rodaków,

powstawały też coraz liczniej firmy polonijne. Co prawda „mieć” stawiało się coraz częściej równie ważne jak „być”, ale nadal zarabianie większych pieniędzy z wykorzystaniem własnej głowy nie było w dobrym tonie. Tym bardziej że w latach osiemdziesiątych głównym zajęciem polskich, raczkujących „biznesmenów” była tzw. turystyka handlowa. Pod pozorem zwykłych wycieczek krajoznawczych z kraju wyjeżdżały całe autokary m.in. polskiej wódki, ręczników frotté, prześcieradeł czy kołnierzy z lisów. Upłynniane przy dworcu Keleti w Budapeszcie lub na bazarze Kapalı Çarşı w Istambule towary zamieniano na twardą walutę, za którą kupowano m.in. słynne mydełka Fa, dezodoranty Derby i inne kosmetyki oraz kurtki skórzane, jeansy czy adidas. Te z kolei wstawiane były do rozsianych po całym kraju komisów. Jedna taka „wycieczka” potrafiła zapewnić „turyście” dochód, jakiego nie uzyskałby, pracując przez miesiąc między Odrą a Bugiem. Ci, którzy kalali w ten sposób swoje ręce i przy okazji dobre imię Polaka za granicą, byli pogardliwie nazywani handlarzami, choć ich towary szybko znajdowały odbiorców

Kiedy w końcu przestaniemy wstydliwie mówić o pieniążkach, a zaczniemy dyskutować o pieniądzach?

i pozwalały choć trochę ułatwić życie w gospodarce niedoborów. Warto przy okazji zauważyć, że wielu z tych, którzy jeździli w latach osiemdziesiątych na handel za granicę, po 1989 roku przekształciło się z bywalców bazarów w rasowych przedsiębiorców mozolnie budujących swoje majątki. Dziś możemy ich znaleźć np. na listach stu najbogatszych Polaków, które przygotowane są co roku przez gospodarcze periodyki.

Kiedy więc to pejoratywne traktowanie pieniędzy i bogacenia się ma szansę odejść do lamusa? Kiedy w końcu przestaniemy wstydliwie mówić o pieniążkach, a zaczniemy dyskutować o pieniądzach? Chyba tylko wtedy, gdy jako społeczeństwo uświadomimy sobie, że pomyślność w życiu nie zależy od ustroju, ale od tego, co dumnie nosimy na karku. Mówiąc wprost, ten kto ma głowę na karku, poradzi sobie zarówno w gospodarce centralnie sterowanej, jak i w drapieżnym kapitalizmie.

## REFLEKSJE

*Zastanówcie się, czy z łatwością podejmujecie rozmowę o pieniądzach. Kiedy i z kim ostatni raz dyskutowaliście na ten temat? Czy rozmowa ta przyniosła oczekiwany przez was rezultat?*

---

---

---

---

---

---

---

---

*„Weź się wreszcie za uczciwą pracę!” – czy kiedyś słyszeliście takie słowa? A może po prostu od zawsze „uczciwie” pracujecie? Spróbujcie zatem określić, jak rozumiecie „uczciwą pracę”.*

---

---

---

---

---

---

---

---



## SYSTEMY ZARABIANIA PIENIĘDZY

CZEGOKOLWIEK BY WAM OD MAŁEGO nie wmawiali na lekcjach religii, etyki czy nauk społecznych, ten świat tak już po prostu jest skonstruowany, że ludzie nie rodzą się tacy sami. Jak już mówiłem, przychodzimy na świat niczym komputery ze sklepu, z własnym systemem operacyjnym, lecz bez oprogramowania. Oprócz sposobu programowania i zawartości programów najcenniejszą rzeczą, od której zależą nasza dalsza droga życiowa, jest to co w komputerze nazywamy procesorem. Od niego zależą przecież wydolność urządzenia, jego szybkość i możliwość uzyskiwania przewagi nad innymi. Procesory też się różnią. Dzięki jednym możemy szybciej ściągać pliki z Internetu, dzięki drugim grać w rozbudowane graficznie strzelanki, jeszcze inne wiernie oddają najwyższej jakości dźwięk. W każdym z tych przypadków chodzi o zdolność przetwarzania danych. Podobnie jest z nami, tyle że od jakości i rodzaju owego wewnętrznego „procesora” zależy to, w jakim kierunku rozwiną się nasze zdolności, do czego będziemy mieć talent, a czego raczej nie będziemy się tykać, bo nam to po prostu nie będzie wychodzić. W dorosłym, zawodowym życiu, dzięki któremu możemy zarabiać pieniądze, ważne jest więc, czy dopasujemy rodzaj kariery do swych naturalnych możliwości i predyspozycji.

Każdego człowieka i jego bieżącą sytuację możemy scharakteryzować za pomocą sześciu poten-

Każdego człowieka i jego bieżącą sytuację możemy scharakteryzować za pomocą sześciu potencjałów: fizycznego, czasowego, intelektualnego, emocjonalnego, finansowego oraz potencjału, który nazwałem „X”.

cjałów: fizycznego, czasowego, intelektualnego, emocjonalnego, finansowego oraz potencjału, który nazwałem „X”. To od nich właśnie w dużej mierze zależy ścieżka kariery i rozwoju. Chodzi o to, w jakim systemie będziemy w bliższej i dalszej przyszłości generować nasze przychody. Nie każdy bowiem poprzez swoje naturalne cechy i stan emocjonalny odnajdzie się w danym rodzaju działalności. Będzie musiał np. wybierać pomiędzy karierą eksperta a przedsiębiorcy.

Jak więc rozpoznać, którymi z potencjałów dysponujemy, na które powinniśmy w danej chwili postawić? Przede wszystkim trzeba umieć je rozpoznać, zidentyfikować. Ale po kolei.

Potencjał fizyczny, jak łatwo się domyślić, wskazuje na fizyczne zdolności do wykonywania danej czynności. Na przykład nie każdy dysponuje potencjałem, który pozwoli mu zostać kaskaderem, ale za to wystarczającym, by pracować umysłowo. Przede wszystkim w grę wchodzi tu ograniczenia związane z wiekiem, stanem zdrowia, przebytymi chorobami czy też po prostu brakiem pełnej sprawności fizycznej.

Potencjał czasowy charakteryzują dwa parametry: pierwszy to czas, którym dysponujemy na realizację zamierzeń – czyli w jakim jesteśmy wieku i do kiedy możemy lub chcemy być czynni zawodowo; drugi to czas w skali dnia, tygodnia albo miesiąca na realizację tych zamierzeń. By rozpoznać ów potencjał, trzeba zadać sobie po prostu kilka pytań, m.in. na co przeznaczamy czas, jak wykorzystujemy dzień, ile mamy wolnych godzin dziennie oraz pytanie zasadnicze – kiedy chcemy zrealizować konkretne cele?

Aby trafnie określić potencjał intelektualny, wystarczy znać odpowiedzi na pytania: jakie mamy wykształcenie, jakie są nasze szczególne zdolności, co potrafimy robić dobrze, jaką mamy specyficzną, specjalistyczną wiedzę, jakie mamy doświadczenie oraz czego, tj. jakiej wiedzy i doświadczenia, nam brakuje?

By uświadomić sobie nasz potencjał emocjonalny, powinniśmy znać odpowiedzi na pytania: jak reagujemy na problemy, czy dotrzymujemy danych sobie obietnic, czy jesteśmy odważni, jaki jest nasz stosunek do

ryzyka i do innych ludzi, jakie mamy znajomości i relacje z ludźmi oraz czy jesteśmy z natury optymistami, czy też pesymistami?

O potencjale finansowym przekonamy się, sprawdzając, jakie są nasze obecne dochody, ile pieniędzy zdołaliśmy odłożyć, jaką zdolnością kredytową dysponujemy i czy mamy alternatywne źródła pozyskania kapitału.

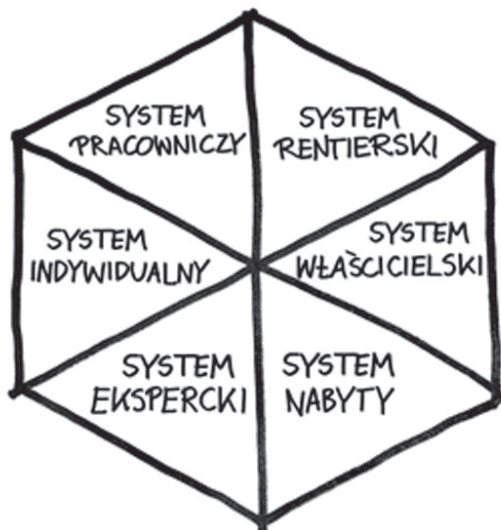
Ostatni, lecz równie ważny potencjał X powinien uzmysłwić nam, jakimi dysponujemy talentami czy szczególnymi uzdolnieniami.

Gdy już przekonamy się, jakie są nasze najmocniejsze strony, czyli jaki mamy potencjał i co się na niego składa, powinniśmy umieć odnaleźć się w swoistym sześciokącie, który określam jako „System zarabiania pieniędzy”. Dzieli się on na system pracowniczy, indywidualny, ekspercki, nabyty, właścicielski i rentierski.

Zastanówmy się teraz, kto ze względu na swój potencjał odnajdzie się w warunkach poszczególnych kategorii. Podstawowym błędem, jaki popełniają młodzi, wykształceni ludzie, wchodząc na rynek pracy, jest kompletne nieprzygotowanie do otaczających realiów. W chwili, gdy kilkoma idiotycznymi decyzjami politycznymi zamordowano w naszym kraju szkolnictwo zawodowe w imię ładnie brzmiącego hasła: „Polacy najlepiej wykształconym narodem Unii Europejskiej”, pogrzebano szansę całego pokolenia na zdobycie praktycznych umiejętności, od których zależy sukces w dorosłym życiu. W ten sposób wmówiono setkom tysięcy młodych ludzi, że do szczęścia wystarczą im ukończone studia. Zapomniano tylko dodać, że zdobyta wiedza sama w sobie nie niesie żadnej wartości, o ile nie jest poparta doświadczeniem i umiejętnością zastosowania nabytych mądrości w praktyce. Niestety kończy się to tym, że dyplom ukończenia wyższej, najczęściej prywatnej uczelni jest wart tyle, ile koszt jego wydrukowania. W efekcie obserwujemy olbrzymi odpływ ludzi teoretycznie dobrze wyedukowanych do wyżej rozwiniętych państw

Podstawowym błędem, jaki popełniają młodzi, wykształceni ludzie, wchodząc na rynek pracy, jest kompletne nieprzygotowanie do otaczających realiów.

UE, gdzie kończą jako grupa zawodowa wykonująca prace, których nie chcą imać się miejscowi.



Dlaczego o tym wszystkim piszę? By jeszcze raz przekonać nieprzekonanych, że posiadany potencjał zależy przede wszystkim od nas samych. To my go kreujemy, dbając o swój rozwój bądź popełniając grzech zaniechania, z braku wizji, lenistwa, niskiej samooceny, uwarun-

Posiadany potencjał zależy przede wszystkim od nas samych. To my go kreujemy, dbając o swój rozwój bądź popełniając grzech zaniechania, z braku wizji, lenistwa, niskiej samooceny, uwarun-

kowań rodzinnych czy środowiskowych. Wróćmy zatem do sześciokąta zwanego „Systemem zarabiania pieniędzy”, pamiętając jednocześnie, że to, w jakim systemie obecnie się pozycjonujemy, nie oznacza, że taki już nasz smutny los. Wręcz przeciwnie. Robimy to jedynie dlatego, by móc określić naszą drogę rozwoju przy wykorzystaniu naturalnych zdolności oraz wiedzy i umiejętności nabywanych w ciągu lat kariery zawodowej.

W systemie pracowniczym, a więc najemnym, najlepiej sprawdzą się osoby posiadające wysoki



potencjał czasowy i obawiające się ponoszenia ryzyka utraty dochodów. Przy czym nie muszą one charakteryzować się zbyt wybujałym intelektem, mogą też mieć dość niski potencjał emocjonalny, finansowy i co za tym idzie, przeciętne oczekiwania dochodowe.

Z mojego wieloletniego doświadczenia w rekrutacji i zatrudnianiu pracowników wynika, że personel możemy podzielić na cztery grupy, mniej więcej równe procentowo.

W pierwszej znajdują się osoby, które od razu są gotowe pracować na wysokim poziomie i jednocześnie są w stanie to robić, bo mają odpowiednią motywację, działają samodzielnie i po prostu chcą coś z siebie dać.

Druga grupa to ci, których można zarazić wszystkim, czym charakteryzują się ci pierwsi. To znakomity materiał do obróbki. Pracownicy, którzy z natury nie są liderami, ale po odpowiednim przeszkoleniu i zmotywowaniu dają z siebie przedsiębiorstwu niemal wszystko.

Do trzeciej grupy zaliczam tych spośród personelu, którzy świetnie znają swoje prawa, być może nawet lepiej od obowiązków, sztywno kierują się kodeksem pracy, jednocześnie są roszczeniowo nastawieni i ograniczają się do robienia jedynie tego, co jest konieczne. To urodzeni minimaliści, którzy punktualnie kończą pracę i zbyt łatwo nie poddają się programom motywacyjnym.

Ostatnia grupa to pracownicy, na których nie działa żadna motywacja, są wręcz pozbawieni ambicji, zarówno jeśli chodzi o rozwój osobisty, jak i o podejście do pracy. Potrafią za to destrukcyjnie wpływać na resztę zespołu, niszczyć atmosferę, relacje, a w efekcie i wspólny wysiłek podejmowany na rzecz sukcesu firmy. Ich główną myślą jest: „Jak to zrobić, żeby nic nie zrobić, ale zarobić?”.

W systemie indywidualnym, czyli w pracy na własny rachunek, najlepiej odnajdą się osoby charakteryzujące się wysokim potencjałem czasowym i emocjonalnym, oceniające ryzyko utraty dochodów na poziomie średnim z ograniczonym czasem. Do osiągnięcia sukcesu nie jest przy tym wymagany wysoki potencjał intelektualny i finansowy.

Za to w systemie eksperckim doskonale sprawdzą się ci, którzy mają wysoki potencjał czasowy, bardzo wysoki intelektualny i oczekują niezwykle wysokich dochodów. Mogą mieć zarówno wysoki, jak i niski potencjał emocjonalny oraz niski poziom ryzyka utraty dochodów.

Po przeciwnej stronie sześciokąta składającego się na model „Systemu zarabiania pieniędzy” odnajdziemy systemy: nabyty, właścicielski i rentierski.

System nabyty to nic innego jak franchising korporacyjny lub osobisty, w którym będziemy potrzebować wysokiego potencjału intelektualnego i emocjonalnego, oczekiwać nieograniczonych dochodów przy bardzo niskim ryzyku ich utraty. Nasz potencjał czasowy i finansowy może być niski.

System właścicielski to np. firma stworzona według własnego pomysłu lub też kupiona. By dobrze poruszać się w tym systemie, niezbędny będzie, przynajmniej początkowo, wysoki potencjał czasowy, wysoki intelektualny i bardzo wysoki emocjonalny. Z kolei potencjał finansowy początkowo może być niski, podobnie jak ryzyko utraty dochodów, za to możliwości ich osiągnięcia powinny być nieograniczone.

System rentierski to swoista Liga Mistrzów dla tych, którzy umiejętnie i z sukcesem przeszli przez poprzednie etapy. Aby się w nim swobodnie poruszać, będą niezbędne: bardzo wysoki potencjał emocjonalny i finansowy, chęć osiągnięcia nieograniczonych dochodów przy bardzo niskim ryzyku ich utraty. Nie jest to obszar, w którym potrzebny będzie jakiś większy potencjał czasowy, za to z pewnością powinniśmy charakteryzować się wysokimi możliwościami intelektualnymi.

## REFLEKSJE

*Sześć potencjałów to sześć źródeł przyszłego sukcesu. Najbardziej może was zaskoczyć własny potencjał „X”. Co uważacie za swój największy talent, który stanie się kluczem do WASZEGO sukcesu?*

---

---

---

---

---

---

*Co robicie, aby zwielokrotnić swój potencjał, rozumiany jako wyjściowa baza dla przyszłego sukcesu? Kiedy ostatnio po waszym działaniu zwiększył się któryś z sześciu potencjałów?*

---

---

---

---

---

---

*Zaprezentowałem sześć systemów zarabiania pieniędzy. Przeanalizujcie swój charakter, potencjał oraz swoje możliwości czasowe i wybierzcie system odpowiadni dla was. Uzasadnijcie ten wybór.*

---

---

---

---

---

---



## NIE ZWLEKAJMY, DZIAŁAJMY!

NIESTETY NAJWAŻNIEJSZE, NAJBARDZIEJ kluczowe decyzje, które rzutują na nasze powodzenie lub klęskę w dorosłym życiu, musimy podejmować w wieku tak młodym, że trudno nawet samemu od siebie oczekiwać, by były one absolutnymi strzałami w dziesiątkę. Skąd bowiem już wtedy mamy wiedzieć, czym tak naprawdę chcielibyśmy zajmować się w przyszłości? Na razie kręci nas głównie życie towarzyskie – seks, imprezy – jednym słowem czujemy, że musimy się wyszumieć. Młodość ma swoje prawa, zwykliśmy mawiać. Planując dalszą edukację po maturze, wybieramy kierunek studiów głównie na zasadzie „muszę mieć jakiś papierek, żeby nie znaleźć się na marginesie rynku pracy”. Ulegamy presji rodziców, którzy wyobrażają nas sobie jako przyszłych lekarzy, adwokatów czy inżynierów, bo myślą, że ponosząc olbrzymi nieraz koszt naszego wychowania, edukacji i utrzymania, zapewniają także spokój sobie na stare lata, a być może nawet wnukom. Często wynika to również z faktu, że boją się odciąć pępowinę. Są starsi, teoretycznie bardziej doświadczeni mądrością życiową, jednak nadal traktują nas jak nieporadne istoty, za które trzeba zadecydować, by w przyszłości nie miały kłopotów. W dobrej wierze i z czystymi intencjami chcą nas uszczęśliwić na siłę – nie

Ulegamy presji rodziców, którzy wyobrażają nas sobie jako przyszłych lekarzy, adwokatów czy inżynierów, bo myślą, że ponosząc olbrzymi nieraz koszt naszego wychowania, edukacji i utrzymania, zapewniają także spokój sobie na stare lata, a być może nawet wnukom.

zdają sobie sprawy z tego, że mogą uczynić z własnych dzieci życiowe kaleki. Zdejmując z nas odpowiedzialność, pozbawiają poczucia obowiązku i gotowości do ponoszenia konsekwencji za swoje działania. Jeśli nie jesteśmy wystarczająco asertywni i poddamy się temu w imię świętego spokoju, dość szybko jako samodzielne doj-

Dlaczego ulegliśmy rodzicom? Szkoda, że w większości przypadków czas na refleksję przychodzi tak późno, dopiero gdy zawód, który wykonujemy, wzbudza w nas odruch wymiotny.

rzałe osoby pocujemy się sfrustrowani i wypaleni. Wówczas zaczniemy rozpamiętywać przeszłość i zadawać sobie pytanie – dlaczego ulegliśmy rodzicom? Szkoda, że w większości przypadków czas na refleksję przychodzi tak późno, dopiero gdy zawód, który wykonujemy, wzbudza w nas odruch wymiotny. Swoje rozgoryczenie przenosimy wtedy na dom, co zwykle kończy się zachwianiem lub wręcz zniszczeniem relacji z życiowym partnerem. Jeśli nie powstrzymamy tego procesu

w odpowiednim momencie, całe z takim mozołem budowane życie krok po kroku obróci się w ruinę. Wówczas zaczniemy żałować tych wszystkich wymarzonych, wyśnionych po nocach rzeczy, jakich nigdy nie mieliśmy odwagi zrobić w imię chorej, źle pojętej poprawności, która miała z nas uczynić dorosłych ludzi, a uczyniła emocjonalne wraki. Czy naprawdę musimy na własnej skórze przekonywać się, czym jest kryzys wieku średniego? Mnie wystarczy, że obejrzę to w kinie czy na DVD, np. włączając wieczorem „American Beauty” z genialnym Kevinem Spacey. Dość mam już bowiem żywych przykładów wokół siebie.

Przed laty zaprzyjaźniłem się z pewnym lekarzem. Poznaliśmy się w dość dziwnych okolicznościach. Po powrocie z występu ulubionego artysty, który odbywał się kilkaset kilometrów od mojego miejsca zamieszkania, następnego dnia poczułem się tak źle, że zamówiłem przez telefon wizytę domową. Nie czułem się jednak na tyle umierający, by nie móc obejrzeć koncertu swojego idola na wideo. Muzyka na ekranie wciągnęła mnie do tego stopnia, że nie

zauważyłem przyjazdu lekarza, który z torbą medyczną w ręku stał za moimi plecami, tak jak ja wgapiając się w telewizor. Okazało się, że on również jest wielkim fanem tego wykonawcy! Zbadanie mnie zajęło mu może 10 proc. czasu wizyty. Pozostałe 90 proc. spędzieliśmy na emocjonalnej wymianie zdań o twórczości artysty, jak to między pasjonatami. Przypadliśmy sobie do gustu do tego stopnia, że szybko z relacji pacjent – lekarz przeszliśmy na stopę towarzyską, a nawet przyjacielską, trwającą wiele lat. Nawiasem mówiąc, od tej pory na koncerty idola jeździliśmy już wspólnie, i to nieraz całymi rodzinami. Dzięki temu znam dość dokładnie historię życia owego doktora. Pochodzi z lekarskiej rodziny, w której wybór medycyny jako kierunku studiów i sposobu na życie był oczywisty i tradycyjnie wybierany przez każde następne pokolenie. Lekarz in spe jednak inaczej wyobrażał sobie życie. Uwielbiał góry i alpinizm, spełniał się, uprawiając wiele sportów ekstremalnych, m.in. spływy pontonowe rwącymi, górskimi potokami. Mimo że różnie się to dla niego kończyło, a liczba kości poskręcanych śrubami w wyniku złamań wyczerpała limity NFZ na najbliższe dziesięć lat, był szczęśliwym, spełnionym człowiekiem. Miał tylko jeden problem – studia medyczne, a później praktyka. Przez wiele lat po uzyskaniu dyplomu i rozpoczęciu praktyki nie wysilił się już nawet na tyle, by zdobyć choć jedną specjalizację. Ciągłe w biegu między przychodnią a pogotowiem, odsypiał zaległości na dyżurach nocnej pomocy lekarskiej. Mimo to każdą wolną chwilę przeznaczał na swoją największą miłość – sporty ekstremalne. W pewnym momencie, by nie sprawiać zawodu rodzicom i żonie, dumnej z tego, iż ma męża „pana doktora”, postanowił, że nie przerywając praktyki, a jedynie ograniczając liczbę dyżurów, równolegle otworzy firmę marzeń. Będzie ona organizowała weekendy survivalu i team buildingu dla korporacji, które chcą integrować pracowników. Szło dobrze, chętnych nie brakowało, jednak aby przyciągnąć jak najwięcej klientów, w pierwszej fazie działalności nie mógł konkurować głównie ceną,

ale również czasem trwania takich imprez. Jak łatwo się domyślić, przysłowiowe łapanie kilku srok za ogon skończyło się fatalnie dla relacji rodzinnych. Rozpadło się jego małżeństwo, a wielomiesięczne batalie sądowe o prawo do wychowywania dzieci skończyły się upadkiem firmy, której nie mógł od kilku miesięcy poświęcić wystarczająco dużo czasu. Dziś znów jest lekarzem kontraktowym w małym miasteczku. Nigdy później nie odważył się już na skok na głęboką wodę, czyli poprowadzenie firmy, w której jednocześnie znalazłby źródło dochodów i realizację życiowej pasji nieugiętego

Nigdy nie powie tego głośno, ale do dziś rozpamiętuje moment, w którym powinien był postawić wszystko na jedną kartę, być asertywnym i pomyśleć o sobie przez pryzmat własnego szczęścia, a nie próby uszczęśliwiania innych.

sportowca. W tej chwili dzieli czas na odbębnienie wizyt u pacjentów i 24-godzinne maratony rowe-rowe dla półamatorów. Nigdy nie powie tego głośno, ale do dziś rozpamiętuje moment, w którym powinien był postawić wszystko na jedną kartę, być asertywnym i pomyśleć o sobie przez pryzmat własnego szczęścia, a nie próby uszczęśliwiania innych. Bo w efekcie szczęśliwi – przynajmniej teoretycznie – są obecnie jedynie ci inni, czego do końca o sobie powiedzieć niestety nie może. Gdzie popełnił błąd? Prawdopodobnie w miejscu, w którym powinien wszystko dokładnie zaplano-

wać, tyle że nie miał pełnej świadomości, co się wokół niego dzieje. A mógł przecież poczynić założenia, według których np. dałby sobie dziesięć lat na prowadzenie praktyki lekarskiej, przy założeniu, że dzięki temu zdobędzie pieniądze wystarczające na rozkręcenie wymarzonego biznesu i na poduszkę finansową stanowiącą zabezpieczenie dla żony oraz dzieci w pierwszych latach działalności firmy. Po to, by nie musieć jednocześnie harować w dwóch miejscach, nie przestrzegając opisywanej już przeze mnie zasady Paracelsusa, czyli w tym wypadku zaniedbując relacje z rodziną. Gdy obróciły się w niwecz, zaburzyło to pozostałe pięć obszarów życia, które zadziały jak kostki domina.



Żeby dobrze zrozumieć prawidłowości poruszania się po sześciokącie „Systemu zarabiania pieniędzy”, musimy również pamiętać, że nasze życie podzielone jest na poszczególne etapy na osi czasu. Początkowy okres dorosłego już funkcjonowania, czyli młodość, mniej więcej między osiemnastym a dwudziestym piątym rokiem życia, to czas, w którym jeszcze nic nie musimy. Potem jednak nieuchronnie wchodzimy w kolejną fazę, trwającą statystycznie najdłużej, gdy już niestety MUSIMY.

Przede wszystkim musimy pracować, bo z tym wiąże się realizacja życiowych planów na najbliższe lata, kiedy to chcemy się usamodzielnąć, mieć dach nad głową, założyć rodzinę czy stworzyć trwały związek. Od nas samych zależy, czy przez ten czas mozolnie przebrniemy, czy też przejdziemy jak burza, czerpiąc satysfakcję z tego co robimy i ciesząc się życiem. Kolejnym etapem jest ten, w którym osiągamy barierę wieku wyznaczaną przez możliwość przejścia na emeryturę i nic już praktycznie nie musimy, ale przede wszystkim możemy, o ile pozwoli na to stan zdrowia. Jeśli będziemy w odpowiedniej kondycji, wówczas możemy jeszcze pracować mniej więcej osiem do dziesięciu lat. Ostatnią zaś fazą naszej podróży przez życie jest ta, w której z powodu ograniczeń biologicznych pracować – nawet gdybyśmy chcieli – już nie możemy.

Wiem, że wielu Czytelników w tej chwili na osi czasu umieszcza siebie na II etapie, kiedy to praca jest raczej przykrą koniecznością. Powody takiego stanu rzeczy są oczywiście różne, a o większości z nich pisałem we wcześniejszych rozdziałach. Jeśli więc jesteście gotowi na zmiany, a w dodatku mamy świadomość otaczającej nas rzeczywistości, powinniśmy najpierw zadać sobie pytanie – ile czasu jeszcze mi zostało do chwili, gdy nieuchronnie znajdę się na przedostatnim etapie ziemskiej egzystencji? Od tego bowiem zależy cały nasz plan, nasza ścieżka podróży przez sześciokąt zarabiania pieniędzy.

Żeby dobrze zrozumieć prawidłowości poruszania się po sześciokącie „Systemu zarabiania pieniędzy”, musimy również pamiętać, że nasze życie podzielone jest na poszczególne etapy na osi czasu.

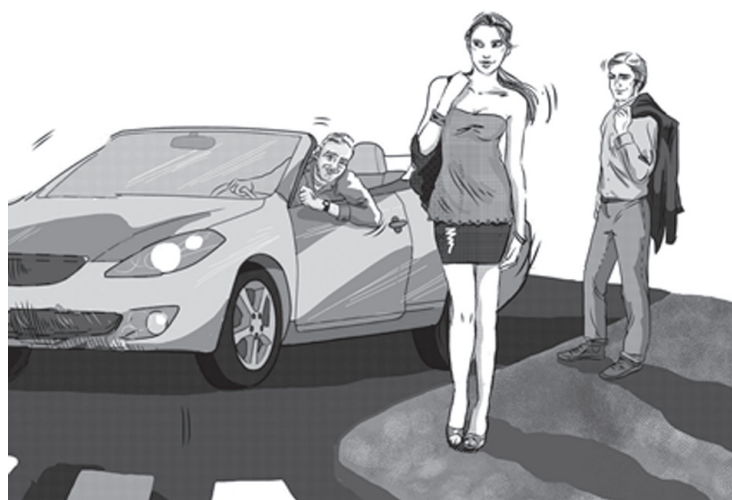
To będzie punkt  
brzegowy, od które-  
go chcemy się odbić,  
by za ileś tam lat,  
gdy przekroczymy  
magiczną barierę  
sześćdziesięciu sied-  
miu lat, powiedzieć  
sobie: „Już NIC NIE  
MUSZE!”.

dzy. To będzie punkt brzegowy, od którego chcemy  
się odbić, by za kilkanaście czy kilkadziesiąt lat, gdy  
przekroczymy magiczną barierę sześćdziesięciu  
siedmiu lat, powiedzieć sobie: „Już NIC NIE MU-  
SZE!”. Inaczej bowiem będziemy planować docho-  
dy, mając na karku trzydziestkę czy czterdziestkę,  
a jeszcze inaczej, mając np. pięćdziesiątkę.

## REFLEKSJA

*Przeanalizujcie swoją drogę do tego miejsca w życiu, w którym obecnie się znajdujecie. Na ile wasze decyzje i działania były wypadkową własnej woli, a na ile presji otoczenia? Dokonajcie podziału.*

This image shows a single sheet of white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins or other markings on the paper.



## EMERYTURA TO BZDURA

MOŻE ZABRZMI TO PRZEWROTNIE, może nawet zburzę w tej chwili porządek świata, jakim kieruje się większość, ale – jeśli miałbym na to jakiś wpływ – moim marzeniem jest umrzeć w pracy! Ja po prostu chcę pracować aż do samego końca, tak długo, jak się da, dopóki biologia nie powie mi: dość. Dlaczego? To proste. Bo kocham robić to, czym zajmuję się zawodowo, dokładnie tak jak we wspomnianym już chińskim porzekadle: „Uczyni z swojej pasji zawód, a do końca życia nie będziesz musiał pracować”. Co nie oznacza oczywiście, że w moim życiu nie ma miejsca na pasję czy spełnianie się jako mąż czy ojciec. Jest, tak jak i na pozostałe elementy składające się na „Heksagon szczęścia”. Inaczej być może skończyłbym jak mój przyjaciel doktor, szkolni koledzy spotkani na zjeździe absolwentów albo kumpel z emigracji, który – jak pamiętacie – wyszydził mój pomysł na nowe życie. Miałem to szczęście, że mój wewnętrzny komputer został poprawnie zaprogramowany już w rodzinnym domu. Wystarczyło być dobrym obserwatorem najbliższych. Wywodzę się z protestanckiej rodziny, w której etos pracy był wpajany od najmłodszych lat, przekazywano go z pokolenia na pokolenie. Moim wzorem do dziś pozostaje babcia, która odeszła, mając przeszło sto jeden lat. Tajemnicą jej długowieczności był ciągły głód pracy. Do tego stopnia, że każdej zimy – mimo podeszłego już wieku – przeżywała katusze, po-

Moim marzeniem jest umrzeć w pracy! Ja po prostu chcę pracować aż do samego końca, tak długo, jak się da, dopóki biologia nie powie mi: dość. Dlaczego?

nieważ całymi dniami musiała siedzieć w domu, nie mogąc popracować w ogrodzie czy wokół posesji, gdzie zawsze było coś do zrobienia. Odkąd pamiętam, czyli od dzieciństwa, gdy zamknę oczy, pojawia się widok babci czymś zajętej. I bynajmniej nie chodzi tu o połykanie na fotelu tasiemcowych, brazylijskich telenowel. Doszło nawet do tego, że wbrew zaleceniom lekarzy, po tym jak złamała biodro (co dla wielu starych ludzi jest początkiem końca, kiedy to organizm zaczyna po kolei odmawiać posłuszeństwa), gdy tylko była w stanie podnieść się z łóżka, można ją było przyłapać np. na pieleniu grządek.

Dlaczego przywołuję ten właśnie przykład? Żeby uświadomić Czytelnikom, że... EMERYTURA TO BZDURA! I to wcale nie dlatego, że chory, niewydolny system skaże w ciągu kilku lub kilkunastu lat miliony świadczeniobiorców na życie poniżej progu ubóstwa. To bzdura w sensie mentalnym. Czynienie z niej celu samego w sobie pozbawia nas w dłuższej perspektywie sensu istnienia. To tak, jakbyśmy większą część życia strawili na dobrnięciu do momentu, w którym ktoś odczytuje nam wyrok śmierci. Z tym, że orzeczona kara zostanie wykonana dopiero za kilka, a jak będziemy mieli szczęście, za kilkanaście lat.

Pisze o tym również jeden z moich ulubionych autorów, rabbi Daniel Lapin w „Bogać się! Dziesięć przykazań zarabiania pieniędzy”. Obala mit dotyczący błędnego przekonania, że cała praca ludzka i kreatywność ma mieć swój koniec i nie jest wartością samą w sobie: „Przyswajając to kłamstwo, zaczynamy wierzyć, że pracujemy tylko do momentu, w którym nie musimy już tego robić. Ktoś, kto ma takie przekonanie, myśli: »Nie mogę się doczekać, kiedy w końcu nadejdzie dzień, gdy będę mógł przestać zajmować się zasługującą na pogardę czynnością zwaną pracą«. Takie osoby twierdzą, że pracują po to, aby żyć, a nie że żyją po to, aby móc pracować. Pracują pięć dni w tygodniu, aby móc żyć przez dwa dni podczas weekendu, lub znoszą cały dzień pracy po to, aby pożyć trochę w nocy. Pozwalając, aby mit dotyczący emerytury wkraść się do Twojego umysłu, zachęcasz

swój rozum do wchłonięcia przekonania, iż pracujesz tylko po to, aby żyć. Tak naprawdę jest odwrotnie. Życie pozbawione osiągnięć, jakie daje jedynie praca, to życie wymagające ciągłego wsparcia psychiatrycznego”.

Przy okazji Lapin rozprawia się też z błędnym przekonaniem, że z biegiem czasu stajemy się słabsi i tracimy zdolność zarabiania pieniędzy: „Mogłoby się wydawać, że im bardziej zbliżam się do wieku emerytalnego, z każdym dniem coraz bardziej tracę umiejętność zarabiania pieniędzy. To nieprawda. Pod warunkiem, że moja praca nie polega na nokautowaniu przeciwnika na ringu bokserskim lub strzelaniu goli przeciwnej drużynie piłki nożnej, każdy mijający dzień sprawia, że staję się coraz bardziej efektywnym twórcą dobrobytu i zyskuję coraz większy potencjał podwyższania dochodów. Twierdzę tak, ponieważ zarabianie pieniędzy jest uzależnione od relacji z innymi ludźmi, a z upływem czasu każdy powinien mieć coraz obszerniejszy wizytownik. Z biegiem lat powinniśmy mieć coraz większy krąg znajomych i przyjaciół, być mniej skoncentrowani na sobie, a dzięki temu lepiej wyposażeni, by utrzymywać te związki i troszczyć się o nie. Z biegiem lat jesteśmy coraz bardziej dojrzaלי pod względem emocjonalnym i psychicznym, dzięki czemu rozwijamy w sobie umiejętności komunikacyjne i stajemy się mniej podatni na gwałtowne reakcje. Często z upływem czasu stajemy się twardsi i bardziej odporni, lepiej radzimy sobie z przeciwnościami losu”.

„Zarabianie pieniędzy jest uzależnione od relacji z innymi ludźmi, a z upływem czasu każdy powinien mieć coraz obszerniejszy wizytownik”.

*Daniel Lapin*

Z pewnością każdy z nas jest w stanie wskazać przykłady we własnym otoczeniu, nawet wśród najbliższych, gdy przejście w „stan spoczynku” kogoś dotąd bardzo aktywnego zawodowo szybko kończyło się u niego dojmującym odczuciem odstawienia na boczny tor, bycia niepotrzebnym, wyrzucenia poza nawias społeczeństwa, skazania co najwyżej na babysitting z wnukami.

Być może niektórzy jeszcze pamiętają lub znają z opowieści rodziców postać prof. Zbigniewa Messnera, byłego premiera rządu PRL w latach 1985–1988. Ten znakomity ekonomista, aktywnie działający w wielu instytucjach, wykładowca akademicki, gdy osiągnął wiek emerytalny, został niemal z dnia na dzień odcięty od swojego dotychczasowego życia. Tym samym runął jego heksagon szczęścia. Nastąpił znaczący wyłom w życiowej równowadze, którą – w tym przypadku – zapewniała praca. Fotel, ogródek i od czasu do czasu wnuki to nie było to, o czym marzył. Jak opowiadała jedna z jego córek, profesor gasł w oczach niemal z dnia na dzień. Z letargu wyrwał go dopiero telefon z propozycją objęcia w Warszawie stanowiska prezesa Stowarzyszenia Księgowych w Polsce. A skończył wtedy siedemdziesiąt cztery lata! Były premier znów był w swoim żywiole, momentalnie wstąpiły w niego nowe siły witalne. Nawet później, pomimo osiemdziesięciu lat, nieustannie krążył między Katowicami a Warszawą. Trzy dni w tygodniu spędzał w stolicy, kolejne dwa, gdy przebywał na Śląsku, wypełniały mu wykłady na tutejszych uczelniach. W weekendy poświęcał czas kilkupokoleniowej rodzinie i ogródkowi. Do końca swoich dni, czyli do stycznia 2014 roku (miał wówczas osiemdziesiąt pięć lat) był samodzielny, na co dzień korzystał z publicznej ko-

Był człowiekiem spełnionym, aktywnie żyjącym do końca. Telefon z dobrą nowiną wydłużył mu więc życie o ponad dekadę.

munikacji, zarówno na Śląsku, jak i w Warszawie. Był człowiekiem spełnionym, aktywnie żyjącym do końca. Telefon z dobrą nowiną wydłużył mu więc życie o ponad dekadę.

Wszystko to fajnie brzmi, powie ktoś, ale w dzisiejszej polskiej rzeczywistości pojęcie „praca do końca” traktowane jest raczej jako objaw cynizmu ze strony pracodawców i zarazem smutna konieczność, szczególnie w momencie, gdy podniesiono właśnie wiek emerytalny. Przy czym i tak wiadomo, że nawet ustawowe wydłużenie aktywności zawodowej ludzi nie może w pełni zaspokoić potrzeb niewydolnego systemu. Słusznie! Tyle że – znowu kierując się heksagonem szczęścia



– piłka jest po naszej stronie. To od nas dziś zależy bowiem to, czy zbliżając się do siedemdziesiątki, wciąż będziemy na czyjejś łasce lub niełasce, czy też będziemy panami sytuacji, mogącymi z pełnym przeświadczeniem powiedzieć: „Nic nie muszę. Bo wcześniej zadbałem o to, by odpowiednio zabezpieczyć się finansowo na jesień życia. Teraz zaś traktuję pracę zawodową jako rodzaj rozrywki, a nie feudalne, dożywotnie niewolnictwo. Przecież z moją wiedzą i doświadczeniem oraz licznymi kontaktami mogę być np. ekspertem w jakiejś dziedzinie czy też mentorem dla wstępujących na rynek pracy, i to do mnie – jako eksperta – zgłaszać się będą potencjalni pracodawcy, a nie odwrotnie!”. Właśnie owa książka podpowiada Czytelnikom, jak zapewnić sobie takie poczucie bezpieczeństwa.

Planując swoją przyszłość w wieku poprodukcyjnym, trzeba jednak pamiętać, że kierowanie się dziś ustalonym przez Sejm RP granicznym wiekiem przejścia na emeryturę może już za kilka lat okazać się mrzonką. Ostatnie działania rządu, prowadzące do rozsadzenia OFE i przekazania aktywów do ZUS, pokazują bowiem, że tak naprawdę wszystko zależy od kaprysu polityków, którzy dysponując odpowiednią większością w parlamencie, są w stanie uchwalić co tylko zechcą, niekoniecznie w zgodzie z oczekiwaniami społeczeństwa. Równie dobrze już za kilka lat, wobec wyczerpania z kasy państwowej ubezpieczalni, Sejm kolejnej kadencji będzie zmuszony wydłużyć wiek naszej aktywności zawodowej np. do siedemdziesiątego roku życia. Dlatego rozpisując swój plan, eliminujemy zeń czynniki, na które nie mamy wpływu. Tym samym zminimalizujemy też ryzyko niepowodzenia. Zakładanie z góry czarnego scenariusza ma tę dobrą stronę, że w każdym przypadku, niezależnie od tego, jak potoczą się sprawy,

To od nas dziś zależy bowiem to, czy zbliżając się do siedemdziesiątki, wciąż będziemy na czyjejś łasce lub niełasce, czy też będziemy panami sytuacji, mogącymi z pełnym przeświadczeniem powiedzieć: „Nic nie muszę...”

Zakładanie z góry czarnego scenariusza ma tę dobrą stronę, że w każdym przypadku, niezależnie od tego, jak potoczą się sprawy, i tak wygrywamy.

i tak wygrywamy. Nie oglądając się na obowiązujący system, który zasilałamy obligatoryjnie składkami, zyskamy przewidywalną pewność, jakim kapitałem będziemy realnie dysponować, gdy zdecydujemy się przejść na emeryturę. A jeśli przy tym – jakimś cudem – w ciągu kilkunastu lat w Polsce rozwój gospodarczy i poziom zatrudnienia znacząco wzrosną, zdecydowanie skurczy się zaś szara strefa podatkowa, co w efekcie bezpośrednio przełoży się na zlikwidowanie deficytu budżetowego, wtedy być może system emerytalny nie dość, że nie runie, to jeszcze będzie w stanie wypłacać nam nawet kilkusetzłotowe emerytury. W takiej sytuacji też tylko i wyłącznie zyskamy. Tylko że wówczas, dysponując już kapitałem odłożonym niezależnie od składek emerytalnych, będziemy mogli cieszyć się z ekstra premii w postaci wypłat z ZUS. Ergo: w każdym przypadku jesteśmy do przodu!

Bez względu na to, jak potoczą się losy naszego systemu emerytalnego, wzorowanego na rozwiązaniach chilijskich z 1981 roku, biorąc pod uwagę czynniki demograficzne, w Polsce najrozsądniejsze wydaje się rozwiązanie przyjęte w Kanadzie w roku 1927. Państwo gwarantuje tam z I filaru każdemu obywatelowi, w przeliczeniu, średnio około 1,5 tys. zł. Cała reszta zależy już od wysokości odprowadzanych obowiązkowo składek do tamtejszego ZUS (II filar) i funduszy zgromadzonych dobrowolnie w odpowiednikach naszych IKZE (III filar). Filozofią państwa jest w Kanadzie zapewnienie wszystkim obywatelom po osiągnięciu wieku emerytalnego minimum socjalnego, niezależnie od stażu pracy. Wystarczy, że mieszkamy na terytorium Kanady co najmniej dziesięć lat po ukończeniu osiemnastego roku życia. Z dwóch państwowych filarów beneficjent otrzymuje więc łącznie średnio około 1 tys. CAD. Cała reszta natomiast zależy już tylko i wyłącznie od nas samych, czyli tego, ile zgromadzimy na kontach prywatnych funduszy. W efekcie suma wypłat miesięcznych stanowi mniej więcej 60 proc. średniej płacy w Kanadzie.

Żeby natomiast zrozumieć, na czym polega polski system emerytalny, trzeba sięgnąć do historii. Jest on wzorowany na rozwiązaniach

niemieckich z epoki Bismarcka, który nie mogąc lekceważyć rosnących w siłę ruchów lewicowych, zaproponował system ubezpieczeń społecznych dla robotników. Nie zostali nim objęci pracownicy umysłowi. Świadczenie wypłacano dopiero po ukończeniu siedemdziesięciu lat, co przy ówczesnej średniej życia, wynoszącej niecałe pięćdziesiąt wiosen, nie obciążało specjalnie budżetu, bo tylko około 18 proc. robotników dożywało przejścia na emeryturę, z której zresztą cieszyli się bardzo krótko. Nic więc dziwnego, że nikt wtedy nie obawiał się o zapaść funduszu zabezpieczenia społecznego, skoro liczba beneficjentów była nieporównanie mniejsza od rzeszy wpłacających składki. Poza tym wielkość wypłat była ograniczona przez niewielką długość życia na emeryturze. Dziś mamy do czynienia z sytuacją odwrotną. Wydłużająca się z każdym dziesięcioleciem długość życia przy kurczącej się liczbie płacących składki (starzenie się społeczeństwa) powoduje permanentny niedobór, a fundusze, które trafiają do ZUS, zamiast na kapitalizację, przeznaczone są na wypłaty bieżących świadczeń. To się nie może udać. Składają się na to nie tylko powody leżące po stronie niewydolnego systemu, czyli mówiąc ogólnie, prosta arytmetyka. Zaryzykuję stwierdzenie, że również dla nas płatników jest to rozwiązanie demoralizujące. Już tłumaczę, dlaczego.

Po pierwsze, system emerytalny proponowany przez polityków ubezwłasnowolnia nas, skłania do tego, by de facto nie troszczyć się o siebie, wręcz zniechęca. Po prostu płacimy składkę i na tym kończy się nasze myślenie oraz troska o przyszłość. Co najwyżej możemy mieć nadzieję, że kiedyś, za kilkanaście lub kilkadziesiąt lat, wszystko ułoży się po naszej myśli, ale nie mamy na to żadnego wpływu. Tym samym władzę nad jednym z sześciu najważniejszych obszarów naszego życia, czyli nad finansami, oddajemy politykom, a to nie może się skończyć happy endem.

System emerytalny proponowany przez polityków ubezwłasnowolnia nas, skłania do tego, by de facto nie troszczyć się o siebie. Po prostu płacimy składkę i na tym kończy się nasze myślenie oraz troska o przyszłość.

Po drugie, system ten zakłada, że każdy będzie musiał zaspokoić swoje potrzeby, korzystając z określonej, minimalnej kwoty, a przecież każdy z nas jest inny, a co za tym idzie, mamy różne potrzeby. Tymczasem nie my zadecydujemy, tylko państwo. Nie będziemy mieli więc na to większego wpływu.

Po trzecie, system sugeruje, że osiągniemy bezpieczeństwo finansowe w bardzo późnym wieku, a więc wtedy, kiedy już nie będziemy mogli pracować. Uważam, iż jest uwłaczające, gdy obecni emeryci muszą akceptować podwyżkę świadczeń o kwoty rzędu kilkunastu czy kilkudziesięciu złotych, i tak przecież uzależnioną od sytuacji gospodarczej oraz ekonomicznej kraju. Najsmutniejsze jednak jest to, że świadczeniobiorcy nie są w stanie tego zmienić, muszą się z tym po prostu pogodzić.

Zasadniczy wniosek jest więc taki, że zdawanie się na łaskę lub niełaskę państwa jest po prostu nierozsądne. To tak, jakbyśmy świadomie godzili się na jałmużnę, dziękując opatrności, że w ogóle cokolwiek otrzymujemy, mimo że są to nasze własne pieniądze, odkładane przez dekady na rachunek społecznego funduszu ubezpieczeniowego. Niestety nie pozostaje nam więc nic innego, jak traktowanie tej daniny niczym formy podatku. Ten z kolei jest – jak wiemy – w dyspozycji polityków i zależy przede wszystkim od bieżącej koniunktury, tak politycznej, jak i gospodarczej. Dlatego też namawiam do tego, by samodzielnie decydować o tym, kiedy pójdziemy na emeryturę

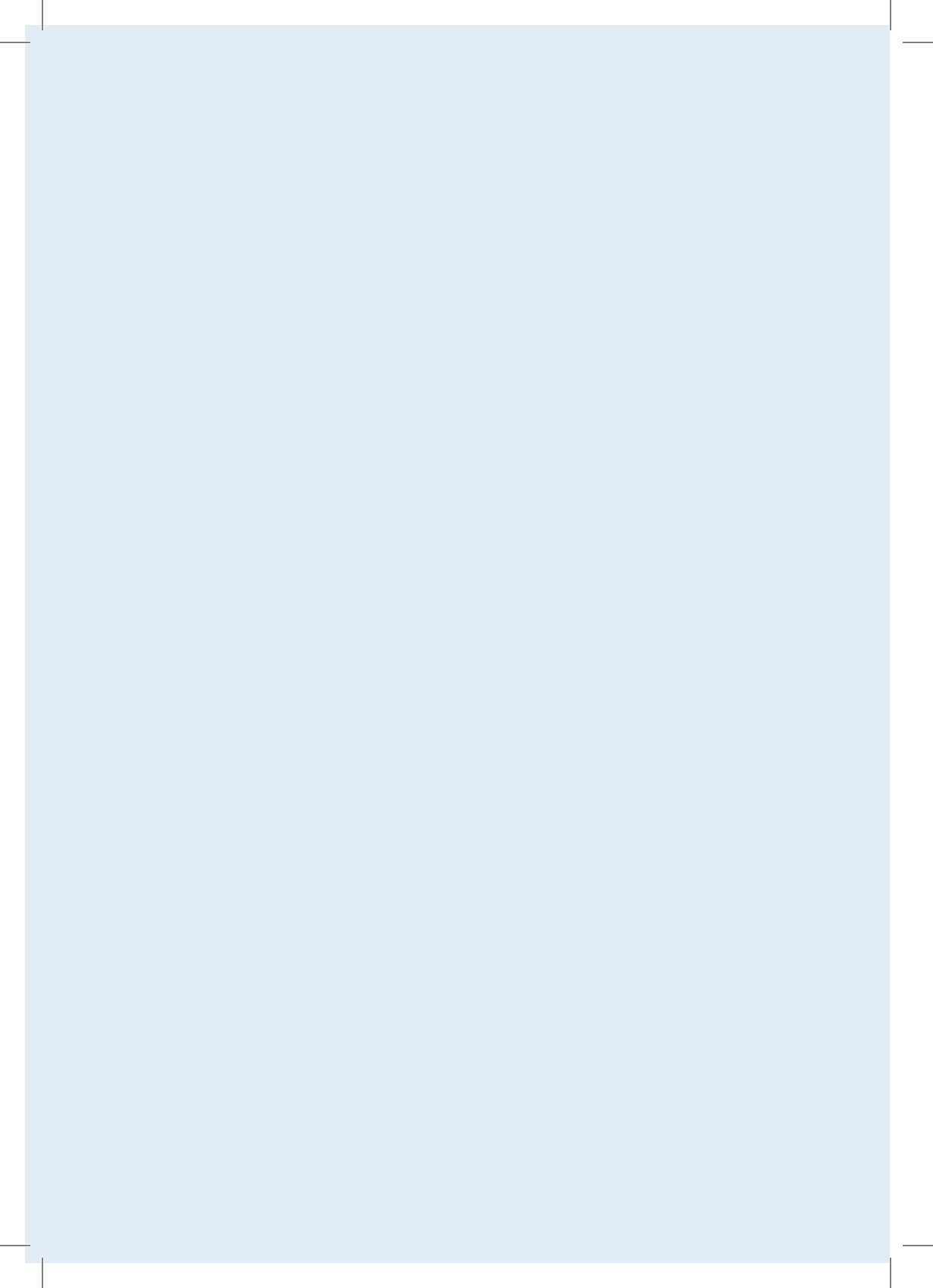
W moim odczuciu życie zaczyna się dopiero po pięćdziesiątce, kiedy dla wielu z nas jest to zazwyczaj początek końca.

i płynnie przejdziemy z etapu, w którym musimy pracować, w etap, w którym pracować MOŻEMY.

W moim odczuciu życie zaczyna się dopiero po pięćdziesiątce, kiedy dla wielu z nas jest to zazwyczaj początek końca. A przecież emerytura nie powinna nam się kojarzyć z wegetacją, gdy pogodzeni z losem czekamy już tylko na ostatnią podróż na cmentarz. To okres, w którym powinniśmy zbierać owoce naszej pracy, kiedy mamy wreszcie czas, by cieszyć się otaczającym nas świa-

tem i czerpać z niego pełnymi garściami. Jesteśmy wolnymi ludźmi bez zobowiązań. Ale – na Boga! – zaplanujmy to na tyle wcześnie, by potem nie pluć sobie w brodę, wypełniając kolejny wniosek o dofinansowanie z MOPS-u. Niechaj jesień życia zacznie nam się kojarzyć tak, jak kojarzymy tę porę w przyrodzie, czyli ze zbieraniem plonów, gdy cieszymy się obfitymi zbiorami, które dojrzały przez całe lato. Wiek robi swoje, ale w sensie pozytywnym. Po pięćdziesiątce jesteśmy przecież bardziej świadomi, mądrzejsi życiowo, podchodzimy do wielu spraw ze sporym dystansem, na większym luzie. To czas, kiedy nie musimy już naprawiać świata, możemy zatem skupić się tylko na sobie.

Wiek robi swoje, ale w sensie pozytywnym.



## REFLEKSJE

*Czy na pewno robicie coś dla swojej przyszłości? Spróbujcie opisać swoje zachowanie: czy działacie aktywnie, czy też zachowujecie się jak bierny „składkowicz”? Jeśli działacie, to jak?*

---

---

---

---

---

---

---

---

*Czym jest dla was wiek emerytalny? Kresem aktywności czy jedynie kolejnym etapem życia, na którym czeka was jeszcze wiele celów do osiągnięcia? Jeśli tak, jakie to cele?*

---

---

---

---

---

---

---

---





## DOŚĆ! CZAS NA ZMIANY

**ZAMOŻNOŚĆ NIE JEST FUNKCJĄ** dochodów, a tylko i wyłącznie funkcją czasu. Miernikiem jest więc tu czas, w jakim można żyć na dotychczasowym poziomie, gdy wyschną wszystkie źródła zarobków. Ile miesięcy czy nawet lat będzie można płacić swoje rachunki, nie pracując. Dlatego właśnie nie możemy mówić o zamożności wówczas, gdy kilkutyśieczna czy nawet kilkunastotysieczna pensja regularnie spływa na nasze konto. Cóż bowiem z tego, że zarabiamy np. 10 tys. zł, skoro nasze miesięczne zobowiązania wynoszą 8,5 tys.? Wystarczy, że stracimy pracę, wtedy od razu pograżymy się w głębokim kryzysie.

Tak bieda, jak i bogactwo nie są dziełem przypadku, a wynikają jedynie z systemu, zależą więc od tego, jak się w nim poruszamy oraz na ile nasze umiejętności pozwalają na skuteczne zastosowanie go w praktyce. Oto cała filozofia. Oczywiście za każdym razem, gdy natrafiamy na życiowe przeszkody, kiedy spotykają nas niepowodzenia, najprościej tłumaczymy sobie rozwój wypadków takimi, a nie innymi kolejami losu, brakiem szczęścia, niefortunnym zbiegiem okoliczności, złą karmą czy tym, że sprzyściły się przeciwko nam złe moce. Nic bardziej mylnego. Wystarczy zadać sobie pytanie, czy owe okoliczności miałyby miejsce, gdybyśmy odpowiednio wcześniej wszystko zaplanowali, a potem konsekwentnie się tego trzymali? Zwykle nasza wro-

Zwykle nasza wrodzona wiara, że wszystko pójdzie dobrze, sprawia, iż prawie nigdy nie zakładamy czarnego scenariusza.

dzona wiara, że wszystko pójdzie dobrze, sprawia, iż prawie nigdy nie zakładamy czarnego scenariusza. Dlatego kiedy zaczyna się on realizować, wpadamy w panikę i np. zaczynamy powielać błędy, które w konsekwencji prowadzą nas do nieszczęścia.

Stawiamy zatem fałszywy krok już u zarania, tworząc założenia naszego życiowego planu. Zresztą trudno, żeby było inaczej, jeśli np. mamy dwadzieścia pięć czy trzydzieści lat. „Przecież długo jeszcze będę zdrowy i młody, a z roku na rok moje dochody będą systematycznie rosły. Jednym słowem, mogę wszystko, a będzie przecież coraz lepiej” – myślimy. Widzimy nasze życie jako strzeliście wznoszącą się prostą, gdy tymczasem zazwyczaj jest to sinusoida! Nie bierzemy pod uwagę np. redukcji zatrudnienia, chorób, rozsypania się życia osobistego (a przecież

„Przecież długo jeszcze będę zdrowy i młody, a z roku na rok moje dochody będą systematycznie rosły. Jednym słowem, mogę wszystko, a będzie przecież coraz lepiej”  
- myślimy.

rozwoły bywają kosztowne) czy ryzyka na rynku walutowym, wzrostu stóp procentowych, wzrostu cen i kosztów życia wobec pogarszającej się koniunktury gospodarczej. Jakże często osoby prowadzące z powodzeniem działalność gospodarczą dotyka zasada domina, gdy na swej drodze napotkają niesolidnego kontrahenta płacącego z opóźnieniem lub niepłacącego w ogóle. Czasami wystarczy nawet jedna, ale za to wystawiona na pokazną kwotę, nieuregulowana faktura, by cały dotychczasowy dorobek biznesowy runął jak domek z kart.

A proszę mi wierzyć, wiem, o czym piszę, bo sam – mieszkając jeszcze za granicą – zaliczyłem tzw. wtopę, której konsekwencje ponosiłem później przez wiele lat. Nie ma w tym nic szczególnego, powie ktoś – firmy i biznesmeni co chwila gdzieś bankrutują. Fakt, tyle że patrząc z dzisiejszej perspektywy, mogłem uniknąć kłopotów, i to na długo przed tym, nim kompletnie rozłożyły mnie na łopatki. Wystarczyło tylko mieć solidny plan zakładający różny rozwój wypadków i przewidzieć czarne scenariusze. Ale przecież byłem taki sam,

jak opisywani przeze mnie dwudziestopięcio- czy trzydziestolatko-  
wie. Uważałem, że z moją wiedzą, zmysłem organizacyjnym i talen-  
tem do zarabiania pieniędzy nic złego nie może się  
stać. Poza tym przecież zawsze miałem szczęście.  
Fart, który sprawiał, że zawsze lądowałem na czte-  
rech łapach. Z perspektywy czasu było to dla mnie  
wartościowe doświadczenie. Jestem tak naprawdę  
wdzięczny losowi za tamte wydarzenia. Czasami  
bowiem trzeba przekonać się o pewnych sprawach  
na własnej skórze na tyle boleśnie, by wyciągnięte  
z porażki wnioski i płynąca z niej nauka pozwoliły  
uniknąć podobnych kłopotów w przyszłości.

Czasami trzeba  
przekonać się  
o pewnych spra-  
wach na własnej  
skórze na tyle bole-  
śnie, by wyciągnięte  
z porażki wnioski  
i płynąca z niej  
nauka pozwoliły  
uniknąć podobnych  
kłopotów w przy-  
szłości.

Mam jednak nadzieję, że Czytelnicy nie pój-  
dą w moje ślady i nie będą mieli sposobności, by  
przećwiczyć upadek na własnym przykładzie. Z dwojga złego lepiej  
bowiem uczyć się na cudzych błędach, zwłaszcza gdy są niemal mo-  
delowe, tzn. obrazują zachowanie większości ludzi, kiedy wszystko  
zaczyna się sypać. Ważne jest, by zdawać sobie sprawę z tego, że to  
czemuś służyło i pomogło nam otworzyć oczy na kilka spraw.

Pamiętacie zapewne, jak trafiłem do firmy, która mieściła się zale-  
dwie o kilka kroków od miejsca mojego zamieszkania. Pewnego dnia  
po prostu... wszedłem tam niczym potencjalny klient i zostałem na  
dłużej, ale już jako pracownik. Minął raptem niecały rok, a ja miałem  
wrażenie, iż nie dość, że wiem wszystko, to w dodatku osiągnąłem  
w tej firmie kres możliwości. Mało tego, zarządzałem tyłoma projek-  
tami, że z każdym dniem rosło we mnie nieodparte przekonanie, iż  
ciągnę ten cały interes wyłącznie na własnych barkach. Urabiałem  
się więc po pachy, budując tak naprawdę cudzy sukces. Zarabiałem  
więcej niż godnie, ale – do cholery – zostałem pozostawiony sam  
sobie i to mi nie odpowiadało. Nawet nie miałem pretensji, że lwia  
część ciężko zarabianej przeze mnie kasy łyka praktycznie za nic mój  
pracodawca. „Śmierć frajerom – myślałem – skoro niczego nowego

już się tu nie nauczę, to czas przejść na wyższy poziom i zaryzykować skok na głęboką wodę. Jeśli robię to co robię, równie dobrze mogę przecież działać samodzielnie”. Zapału i energii mi nie brakowało. Postawiłem wszystko na jedną kartę. Wziąłem kredyt w banku, by wyremontować stumetrowy lokal na biuro. A znalazłem pomieszczenie w świetnej lokalizacji przy głównej ulicy miasta, opodal rynku.

Szło dobrze, a nawet lepiej niż dobrze. Miałem wtedy trzydzieści jeden lat i świat wydawał się leżeć u moich stóp. Mogłem sobie pozwolić na wiele, rodzina czuła się bezpiecznie, prowadziliśmy wygodne życie w dużym domu, praktycznie bez większych trosk. Do dziś pamiętam satysfakcję i dumę, jaka mnie rozpierała, gdy żonie zamarzyła się nowa, ultranowoczesna kuchnia, a ja po prostu wyjąłem z kieszeni 12 tys. marek i spełniłem jej życzenie.

Co tu dużo gadać – popłynąłem klasycznie, czyli... było mi ciągle mało. Szybko dostosowałem poziom konsumpcji do wielkości dochodów. Głęboko przekonany o tym, że może być już tylko lepiej, poszedłem ścieżką wydeptaną przez podobne do mnie, wygłodniałe, młode wilczki, czyli na skróty. Jakies planowanie? Ryzyko? Czarne scenariusze? „Nie, to nie dla mnie” – doszedłem do wniosku. Zaślepiała mnie tylko jedna myśl: „Skoro mogłem w krótkim czasie podwoić swoje dochody, to równie dobrze mogę uczynić je pięciokrotnie większymi! Jeśli nie sam, to z czyjąś pomocą”. Okazja nadarzyła się wkrótce potem. Niestety, jak miałem się za jakiś czas przekonać, był to de facto moment, w którym powinienem był choć na chwilę otrzeźwieć. Nie chciałem ani nie umiałem jednak marnotrawić

Jako makler nie mogłem wymarzyć sobie dogodniejszych warunków, by  
– dzięki obracaniu aktywami tych ludzi  
– bogacić się razem z nimi.

czasu na głębszą refleksję. Cenę tej okazji miałem dopiero poznać. Ale po kolei... Lata dziewięćdziesiąte w Niemczech należały do szalonych. Ludzie dość szybko się bogacili i wielu szukało produktów inwestycyjnych, które pozwoliłyby im dalej pomnażać zyski, tym razem na rynku kapitałowym. Jako makler nie mogłem wymarzyć sobie dogod-

niejszych warunków, by – dzięki obracaniu aktywami tych ludzi – bogacić się razem z nimi. Czułem się panem sytuacji, w dodatku od chwili, gdy z pozycji agenta przeskoczyłem na poziom maklera, zyskałem dużą samodzielność w zarządzaniu pieniędzmi klientów. Nigdy jednak – jako człowiek kierujący się elementarnymi zasadami uczciwości i etyki – nie pozwoliłbym sobie na wpuszczenie swych zleceniodawców w jakiś kanał z chęci zysku. Zbyt dobrze zdawałem sobie sprawę, czym są tzw. bańki spekulacyjne, piramidy finansowe etc. Miałem na względzie również to, że klienci z pełnym zaufaniem powierzali mi często oszczędności swego życia.

Moje biuro maklerskie robiło coraz większe obroty, szybko okazało się, że sam tego nie pociągnę. Los zdawał się mi sprzyjać – otrzymałem bowiem ciekawą ofertę. Grupa osób sprzedających podobne produkty co ja zadeklarowała chęć przejścia do mojej firmy całym zespołem, jednak pod warunkiem, że pod moimi skrzydłami będą oferować klientom pewną inwestycję. Doświadczonych agentów akurat mi brakowało, ale to, co chcieli sprzedawać, budziło moje wątpliwości. Intuicja podpowiadała mi, że coś nie do końca tu gra. Tym bardziej że w niedalekiej przeszłości odwiodłem klienta od za-inwestowania w tego typu produkt, uznając, że jest to typowa wydmuszka, na której można tylko stracić. Przed podjęciem ostatecznej decyzji postanowiłem wszystko dokładnie sprawdzić. Wybrałem się nawet do siedziby tej firmy do Hanoweru, by na miejscu wy badać, co i jak. Poznałem jej prezesa, spotkałem się z prawnikami, prześwieciliłem wszystko w najdrobniejszych szczegółach i... nie znalazłem nic, co powinno wzbudzić moje podejrzenia. Mało tego, im bardziej się w to zagłębiałem, tym bardziej przekonywałem się, że jest to świetny produkt, dobrze zabezpieczony, jeszcze lepiej opisany i wręcz głupotą byłoby odpuścić sobie ten interes. Ja, do bólu racjonalny, twardo stąpający po ziemi, mimo że do tej pory zawsze opierałem się na faktach, obliczałem ryzyko i podpierałem się literą prawa, tym razem uwierzyłem we wszystko, co mi zaserwowano. „Skoro analizowały to

przede mną najtęższe głowy i największe kancelarie prawne w Bundesrepublice, dlaczego właściwie szukam dziury w całym?” – przekonywałem sam siebie.

Żeby było jasne, nie uzależniłem się od tego „cudownego” produktu. Ludzie, którzy zasilili mój zespół, tworząc przeszło 30-osobową ekipę, sprzedawali wszystko, czym do tej pory się zajmowałem. Od lokat przez polisy, jednostki funduszy czy umowy oszczędzania w kasach

Żarło, oj żarło,  
i to z apetytem  
rekina ludojada. Szło  
wszystko, obroty  
zwielokrotniły się  
ponad pięciokrotnie,  
gotówka płynęła,  
prowizje rosły, wszy-  
scy byli szczęśliwi ze  
mną na czele.

budowlanych. Żarło, oj żarło, i to z apetytem rekina ludojada. Szło wszystko, obroty zwielokrotniły się ponad pięciokrotnie, gotówka płynęła, prowizje rosły, wszyscy byli szczęśliwi ze mną na czele. Nie miałem nawet najmniejszego przeczucia, że zegar już tyka, odmierzając czas do uruchomienia zapalnika, który zdetonuje bombę.

Byłem na fali, a ponieważ mogłem już sobie pozwolić na wiele, postanowiłem zrealizować swoje dawne marzenie, czyli rozpocząć przygodę z mediami. Land, w którym mieszkalem, miał dużą, kilkuset tysięcy polską diasporę. To nie tylko liczna grupa potencjalnych klientów–ciuchaczy, którym mogłem zaoferować usługi finansowe, pomagając np. zrealizować plany emerytalne poprzez pomnażanie oszczędności. Ale także naturalna rzesza osób stęsknionych za ojczyzną, polskością i... polszczyzną! Ponieważ nie były to jeszcze czasy wszechobecnego Internetu, główne źródło informacji stanowiły polskie gazety. Jednak nie spełniały one swojej roli, bo przecież nie poświęcały uwagi codziennym emigranckim problemom Polaków. Pomyślałem więc, że wypełnię tę lukę i będę wydawał własną gazetę! I to taką z prawdziwego zdarzenia, a nie jakiś kolejny polonijny biuletyn poświęcony wydarzeniom z cyklu Bóg–Honor–Ojczyzna. Ze znalezieniem ekipy nie miałem problemów, na emigracji przebywało bowiem wtedy wielu doświadczonych dziennikarzy pozostających poza zawodem. Wydawało się, że wszelkie okoliczności mi sprzyjają. Okazało się m.in.,

że raptem parę kilometrów ode mnie mieszka bezrobotny były wicenaczelnny katowickiego „Wieczoru”, doświadczony redaktor około pięćdziesiątki, z ogromną praktyką zawodową. Czegoż trzeba więcej? Szybko zorganizowaliśmy zespół, redakcję umieściłem w jednym z moich pomieszczeń biurowych w centrum miasta. „Samo Życie”, bo taki tytuł nosił miesięcznik, było gotowe do debiutu w lipcu 1995 roku. Pierwszy numer oddawaliśmy do druku tak, by ukazał się w kioskach już w sierpniu. Podniecony wizją tego, że w ciągu kilku lat stanę się magnatem prasy polonijnej, pojechałem w odwiedziny do starego kraju. Wyjeżdżając, nie przeczuwałem, że droga powrotna będzie jednym z największych koszmarów mojego życia. Dłużyła się niemiłosierdzie, zmęczenie dawało o sobie coraz bardziej znać. „Nie, dalej nie jadę – pomyślałem, będąc już na berlińskim ringu – muszę się zdrzemnąć, by nie doprowadzić do jakiegoś nieszczęścia”. Nie pamiętam już, jak długo spałem. Po przebudzeniu bladym świtem na parkingu odrucho wo włączyłem radio. Właśnie zaczęli nadawać wiadomości. Między planami pokojowymi dla Bośni a wizytą kanclerza gdzieś tam spiker przeczytał informację, która zabrzmiała dla mnie jak wyrok: „Firma Plus Concept z Hanoweru, która oferowała klientom lokaty inwestycyjne, okazała się piramidą finansową. Prezes oskarżony o malwersację na kwotę blisko 300 mln marek został aresztowany. Klienci, którzy wpłacili pieniądze na konta Plus Concept, prawdopodobnie nie będą mogli odzyskać swoich oszczędności”. Świat w jednej chwili zwałił mi się na głowę. Plus Concept i jej lokata to był właśnie ów cudowny produkt inwestycyjny, w sprzedaż którego początkowo nie chciałem się zaangażować, ale na który, po prześwieceniu wszystkiego, co tylko dało się przeświecić, zgodziłem się, święcie przekonany, że jest to znakomita oferta dla ludzi chcących efektywnie pomnażać majątek. Szybko przeliczyłem, ile milionów ciężko

Podniecony wizją tego, że w ciągu kilku lat stanę się magnatem prasy polonijnej, pojechałem w odwiedziny do starego kraju.

Świat w jednej chwili zwałił mi się na głowę.

wypracowanych marek stracili klienci mojego biura maklerskiego. Pojechałem prosto do siedziby firmy, wciąż było wcześnie rano, ale telefony od zaniepokojonych inwestorów już dzwoniły. Uznałem, że jako szef wezmę odpowiedzialność za to, co się stało, i będę osobiście rozmawiał z każdym, kto kupił u nas lokatę Plus Concept. Ludziom puszczały nerwy, pogrożki personalne dotyczące mojego zdrowia i życia były niemal normą. Na próżno starałem się wytłumaczyć zrozpaczonemu klientom, że jestem ofiarą tej oszukańczej inwestycji na równi z nimi.

Mój lojalny dotychczas zespół szybko przestał nim być. Ludzie, którzy do tej pory darzyli mnie zaufaniem i którzy dzięki mnie świetnie zarabiali, z dnia na dzień stali się roszczeniowi, wielu szybko się ze mną pożegnało, uciekając niczym szczury z tonącego okrętu. Na efekty nie trzeba było długo czekać. Obroty spadły o jakieś 70 proc., przy niezmiennych kosztach utrzymania biura zacząłem mieć kłopoty z wypła-

Coraz częściej  
zespół stawiał mnie  
pod ścianą, a ja nie  
miałem żadnych  
argumentów, by móc  
zatrzymać ludzi przy  
sobie.

caniem pieniędzy. Coraz częściej zespół stawiał mnie pod ścianą, a ja nie miałem żadnych argumentów, by móc zatrzymać ludzi przy sobie. Agonia trwała niemal rok, a przecież – oprócz starych długów wobec byłych współpracowników – miałem na głowie utrzymanie mojego miesięcznika, który dopiero zdobywał rynek i czytelników. Jak wiadomo, rynek

prasowy rządzi się swoimi prawami i zanim tytuł zacznie przynosić zyski, czasem trzeba do niego dokładać przez kilka miesięcy. Oczywiście nie chciałem poddawać się bez walki, choć powinienem był już wtedy zdać sobie sprawę z tego, że znalazłem się na dnie. Zaoszczędziłoby mi to roku bezsensownej walki, w której z góry byłem skazany na porażkę. Sytuacja zaczęła mnie przerastać, ale przede wszystkim dlatego, że – mimo wieloletniego doświadczenia i licznych sukcesów – straciłem kompletnie serce do tego, czym się dotychczas zajmowałem. Czułem się kompletnie wypalony, a kontynuując działalność maklerską, coraz częściej miałem wrażenie, że robię to bez przekonania, niemal



na siłę, tylko po to, by żona miała czym posmarować dzieciom chleb. Przy okazji wyszły jeszcze inne grzechy zaniechania, natury formalnej, o których się nie myśli, gdy wszystko świetnie się układa. Okazało się, że forma prowadzonej przeze mnie działalności gospodarczej nie była najwłaściwsza. Zadufany w sobie i przekonany o własnym geniuszu, otwierając biuro i przyjmując ludzi do zespołu, nie zmieniłem jednoosobowej działalności gospodarczej na spółkę z o.o., co uchroniłoby mnie przed wieloma konsekwencjami finansowymi. A tak wszelkie zobowiązania musiałem regulować, odpowiadając własnym majątkiem. Długi miałem spłacać jeszcze kilka lat, ostatnie już po powrocie do Polski. Niestety musiał minąć aż rok powolnego, systematycznego rozkładu, zanim zdałem sobie sprawę, że robię coś, co już nie sprawia mi satysfakcji, ba, niejednokrotnie powoduje u mnie odruch wymiotny na samą myśl o spotkaniu z kolejnym klientem. W ciągu tych miesięcy znajdowania się na równi pochyłej ja i moja rodzina zaliczyliśmy m.in. przeprowadzki do kolejnych domów o coraz niższym standardzie i mniejszym metrażu, aż trafiliśmy do zwykłego mieszkania. Nigdy nie zapomnę sceny, w której mój pięcioletni syn, opierając dłoń o ścianę domu, tak jakby chciał ją pogłaskać, patrząc mi prosto w oczy, zapytał: – Tato, czy naprawdę musimy się stąd wyprowadzić, z NASZEGO domu?

Przy tym uparcie, każdą dojczmarkę, którą tylko mogłem, pakowałem w miesięcznik, licząc na to, że w końcu reklamodawcy dopiszą, a nakład sprzeda się w większej liczbie niż dotychczas i przyniesie pierwszy zysk. Ale i tu zabrakło mi czasu, może miesiąca, może góra trzech. Tego nigdy już się nie dowiem. Dość powiedzieć, że gdy w końcu nie miałem wyjścia i sprzedałem tytuł za symboliczną 1 DM innemu wydawcy, ten z powodzeniem wydawał „Samo życie” przez kolejne piętnaście lat.

Wreszcie dojrzałem do tego, by powiedzieć: „Dość, czas na zmiany!”. Pomysł na nowe życie zrodził się, jak to często bywa, zupełnie przypadkiem.

„Dość, czas na zmiany!”. Pomysł na nowe życie zrodził się, jak to często bywa, zupełnie przypadkiem.

Pewnego dnia odwiedził mnie stary, dobry kumpel z branży ubezpieczeniowej. Słuchał moich wynurzeń na temat coraz smutniejszej rzeczywistości, poczucia wypalenia i braku pomysłu na siebie, może poza jednym, którego uczepiłem się, bo był po prostu jedyny. Ponieważ przez lata miałem bezpośrednie kontakty z setkami klientów, których potrafiłem bardzo skutecznie przekonać do tego, by u mnie zainwestowali, widziałem siebie jako... szkoleniowca.

– Stary, taaaak, właśnie tak. Dokładnie to chciałem ci zasugerować – wykrzyknął mój kumpel. – Pamiętam, jak szkoliłeś naszych pracowników. Słuchali cię z rozdziawionymi gębami, a ich oczy były wielkie jak spodki! Jeśli pytasz mnie o zdanie, to jesteś do tego stworzony – dodał.

## REFLEKSJE

*Człowiek uczy się na własnych błędach – to stara prawda. Opiszcie swoje życiowe porażki. Czego was nauczyły popełnione błędy i co w waszym życiu zmieniło się po tych doświadczeniach?*

---

---

---

---

---

---

---

---

*„Dość, czas na zmiany!” – czy z waszych ust padły już kiedyś takie słowa? Jeśli nie, zastanówcie się, co skłoniłoby was do podjęcia decyzji o zmianie sposobu zarabiania?*

---

---

---

---

---

---

---

---



## CO DECYDUJE O POWODZENIU?

DLACZEGO W POPRZEDNIM ROZDZIALE zdecydowałem się zaprezentować Czytelnikom być może przydługą, ale z pewnością dramatyczną osobistą opowieść? Otóż wydarzenia te, już po czasie, który pozwolił mi nabrać odpowiedniego dystansu i wyłączyć emocje, a także po głębokiej analizie oraz wyciągnięciu wniosków, posłużyły mi do opracowania czternastu kompetencji decydujących o naszym powodzeniu. Co ważne, kompetencje te są komplementarne, zależą od siebie i jedynie ich łączne stosowanie pozwala osiągnąć życiową efektywność.

1. Gotowość do poznania prawdy o sobie
2. Tworzenie przyjaznej rzeczywistości
3. Poszukiwanie i podejmowanie wyzwań
4. Widzenie twórczej perspektywy
5. Poczucie własnej wartości
6. Zarządzanie własnymi emocjami
7. Korzystanie z zasobów intelektualnych
8. Umiejętność świadomego wybierania
9. Umiejętność realizowania postanowień
10. Zarządzanie strefą wpływów
11. Sztuka patrzenia w lustro
12. Hołdowanie bezwarunkowej uczciwości
13. Perfekcyjna komunikacja międzyludzka
14. Rozumienie istoty pieniądza

## Gotowość do poznania prawdy o sobie

Pisałem już o tym, ale warto jeszcze raz przypomnieć: o naszej efektywności decydują zasady, których naruszanie nieuchronnie prowadzi do katastrofy. Kiedy łamiemy zasady, łamiemy również siebie. Od czego więc najlepiej jest zacząć? Moim zdaniem od odkrycia i poznania najważniejszej osoby w naszym życiu, czyli NAS SAMYCH.

„Gnothi seauton”, czyli „Poznaj samego siebie” – głosi napis wyrity na portalu starożytnej świątyni w greckich Delfach. Poznawanie siebie jest procesem niezwykłym i wymaga odważnego spojrzenia w nietypowe lustro – takie, które odzwierciedla wszystko, co zazwyczaj jest głęboko skryte przed wzrokiem. Czy to w ogóle możliwe? Oczywiście. Może to przecież zrobić każdy z nas, tyle że zbyt łatwo poddajemy się czemuś, co nazywamy prozą życia. Wstajemy rano, bezwiednie włączamy tv, pijąc kawę, przeglądamy Internet czy poranną prasę. Potem biegiem do auta, gdzie pierwszą czynnością po odpaleniu silnika jest włączenie radia. Dojeżdżamy do pracy, tu z kolei nie mamy chwili wytchnienia, bo np. ktoś niemal bez przerwy coś do nas mówi. Na własne życzenie jesteśmy więc od momentu otwarcia oczu zalewani zazwyczaj bezwartościową papką informacyjną,

która niczemu nie służy, a już z całą pewnością nie służy zdolności do autorefleksji i wyciszenia.

Tymczasem w życiu niekiedy trzeba być egoistą, ale w dobrym tego słowa znaczeniu.

Tymczasem w życiu niekiedy trzeba być egoistą, ale w dobrym tego słowa znaczeniu. Należy po prostu znaleźć chwilę, by pomyśleć o sobie. Zbyt łatwo nad wieloma sprawami przechodzimy do porządku dziennego, tłumacząc to brakiem czasu, potrzebą skupienia się na pracy czy rodzinie. Tym samym stajemy się osobami, które myślą przez pryzmat innych, zaczynają więc żyć ich życiem, kompletnie nie przejmując się własnym. Bo najważniejsze jest np. zdrowie dzieci czy szczęście rodziny. Owszem jest, ale dopiero wówczas, gdy kontrolujemy to, co dzieje się w naszym własnym życiu. Mylnie twierdzimy, że nasze JA jest mniej istotne niż ICH. Tym samym nie zdajemy sobie

sprawy, że zaniedbując JA, nie jesteśmy w stanie być w pełni ICH. To stara prawda, ale warto ją w tym miejscu powtórzyć: Nie będziemy w stanie dać szczęścia innym, samemu będąc nieszczęśliwymi. Stąd niezwykle ważne jest, by każdego dnia wygospodarować czas na ekskluzywny wywiad z samym sobą.

Nie będziemy w stanie dać szczęścia innym, samemu będąc nieszczęśliwymi.

Przez lata wypracowałem sobie taki harmonogram dnia, w którym rano wstaję nieco wcześniej niż inni i znajduję godzinę lub dwie na to, by zasiąść w zacisznym miejscu z kartką papieru oraz ołówkiem. Bez telefonu, telewizora, radia czy tabletu, odcięty od tych wszystkich nowoczesnych narzędzi i elektronicznych gadżetów, po prostu w spokoju myślę, popijając aromatyczną kawę. To czas kreatywny, w którym analizuję ostatnie wydarzenia, planuję kolejne, zastanawiam się, co poszło dobrze, a co zrobiłem źle, zapisuję też swoje myśli, po to, by mi nie umknęły później, w ferworze biurowego życia i zgiełku codzienności. W ten sposób znajduję odpowiedzi na pytania, kim pragnę być, co chcę robić i w jakim miejscu chcę się znaleźć, czyli do czego dążę. Uruchamiam zatem swoistą nawigację przez życie, działającą mniej więcej tak jak GPS w samochodach. Urządzenie to na bieżąco sprawdza miejsce, w którym jesteśmy, pod warunkiem, że dysponuje właściwym, aktualnym oprogramowaniem. W każdej chwili możemy na ekranie wyświetlić nasze obecne położenie. Nie to jest jednak istotą działania owego urządzenia, bo przecież dopiero gdy określimy cel, do którego zmierzamy, możemy w pełni wykorzystać jego możliwości. A co się dzieje, kiedy skręcimy w niewłaściwą drogę? Nawigacja wybiera nową, zawsze jednak prowadzi do zadanego celu. Co więc jest istotą działania GPS-u? Oczywiście dokładne określenie celu, bo jego brak czyni to urządzenie praktycznie bezużytecznym. A przecież to JA wyznaczam cel. Ciekaw jestem, kiedy czytający te słowa ostatnio robili aktualizację oprogramowania w swojej wewnętrznej

Pamiętajmy – nic nie jest dobre, jeżeli tego nie robimy. Nie wystarczy wiedzieć, co i jak robić, musimy się jeszcze do tego zabrać.

nawigacji? Może nadal ktoś pracuje na oprogramowaniu sprzed lat, zapominając albo nie mając świadomości tego, że na bieżąco budowane są nowe drogi.

Pamiętajmy – nic nie jest dobre, jeżeli tego nie robimy. Nie wystarczy wiedzieć, co i jak robić, musimy się jeszcze do tego zabrać. Każdy jest kierowcą swojego samochodu i nikt za nas nie będzie kręcił kierownicą. Arystoteles w „Etyce nikomachejskiej” stwierdził: „...rzeczy, których trzeba się nauczyć, by je wykonywać, tych uczymy się właśnie przez ich wykonywanie”. Nie czekajmy więc na właściwy moment i sprzyjające okoliczności.

Upraszczając kompetencję, którą określam jako gotowość do poznania prawdy o sobie, można równie dobrze użyć słowa świadomość. Boję się jednak, że przez większość osób jest ona pojmowana w błędny sposób. Któż bowiem zaprzeczy temu, że ma świadomość? Według słownika języka polskiego PWN pod red. prof. Mieczysława Szymczaka świadomość to „zdolność zdawania sobie sprawy w kategoriach pojęciowych z tego, co jest przedmiotem postrzegania, doznawania; najwyższy poziom rozwoju psychicznego, charakterystyczny dla człowieka; zdolność umysłu do odzwierciedlania obiektywnej rzeczywistości”. Nie dezawuuując pracy naukowców z PWN, a niejako ją uzupełniając, ułożyłem własną definicję świadomości, która według mnie jest zdolnością do zdawania sobie sprawy z osobistego potencjału, do rzetelnej oceny obecnej sytuacji. Jednocześnie określa nasze, często ukryte, cele i pragnienia. Świadomość

Ignorowanie rzeczywistości jest źródłem wszelkiego zła.

pozwała na podjęcie życiowych decyzji odnośnie przyszłych działań, które wykorzystując nasz osobisty potencjał, doprowadzą do realizacji celów. Określa przede wszystkim wysiłek, jaki musimy podjąć, aby je zrealizować. To przekonanie, że ignorowanie rzeczywistości jest źródłem wszelkiego zła.

Któs powie, że co prawda brzmi to fajnie, ale jest kompletnie niewykonalne w codziennym życiu: „Kiedy znajdę czas dla siebie, skoro



brakuje mi go nawet dla najbliższych, bo tyram w jakiejś korporacji po naście godzin na dobę? Mam wstawać jeszcze wcześniej, skoro gdy budzę się co rano, na dworze wciąż jest zupełnie ciemno? Przecież doba ma tylko 24 godziny!”.

To prawda, ale przecież nawet stojąc w porannym korku, możemy wyłączyć radio czy odtwarzacz mp3 i zapomnieć o istnieniu telefonu. Wówczas warto na te kilkadziesiąt minut odciąć się od wszystkiego, by zadać sobie choć kilka z poniższych pytań:

- W jakim kierunku zmierzam, co jest moim celem i jakie mam marzenia?
- Jakie jest moje życiowe zadanie?
- Czy to, co robię, prowadzi do realizacji moich zamierzeń?
- Jakie zmiany muszę podjąć, aby być szczęśliwym?
- Czym ryzykuję, nic nie zmieniając?
- Jaką cenę przyjdzie mi zapłacić za realizację swoich marzeń?
- Jakie mam wartości i przekonania?
- Jakie mam umiejętności i nawyki?
- Ile mam czasu i jakie odgrywam role w życiu?
- Co w życiu jest dla mnie najważniejsze?
- Czy to, jak postrzegam rzeczywistość, jest jej prawdziwym odbiciem?
- Jaki jest stan mojego zdrowia?
- Jakie mam relacje z ludźmi?
- Jak wyglądają moje finanse?
- Jaki jest stan mojej wiedzy?

Znajdując codziennie odpowiedzi na te pytania, niemal automatycznie programujemy się na realizację swoich zamierzeń. Zanim zbudowałem dom, w którym dziś mieszkam, wielokrotnie w myślach siedziałem już w nim, grzejąc się w środku zimy ciepłem bijącym z rozpalonego kominka. W ten sposób utwierdzałem się w przekonaniu, że mój plan jest właściwy, dzięki czemu niemal każdą czynność związaną z zarabianiem pieniędzy przekładałem na doprowadzenie

swego marzenia do realizacji. Ta myśl towarzyszyła mi nieustannie, do tego stopnia, że gdy wszystko się już ziściło, a ów kominek przestał być li tylko wirtualny, nadal zadawałem sobie pytanie, czy to już na pewno jest to, o co mi chodziło.

### Tworzenie przyjaznej rzeczywistości

Tworzenie przyjaznej rzeczywistości polega na zdolności skupienia swoich myśli na rzeczach i zjawiskach, których chcemy.

nam się udaje, zbyt czarnowidztwo zaś prędzej czy później sprowadzi na nas jakieś nieszczęście. Otóż nie o to chodzi. Tworzenie przyjaznej rzeczywistości polega na zdolności skupienia swoich myśli na rzeczach i zjawiskach, których chcemy. A zdecydowana większość ludzi myśli przede wszystkim o sprawach, których się obawia, nawet

gdy nie mają ku temu żadnych realnych przesłanek. Jeśli zapytalibyśmy pierwszego lepszego przechodnia o to, czego by chciał, odpowiedziałby zapewne, że NIE chciałby zachorować, NIE chciałby stracić pracy czy NIE chciałby, żeby żona od niego odeszła. Oznacza to, że nawet w przypadku pytania o osobiste pragnienia lub marzenia, gdzie myśli powinny koncentrować się wokół przyjemnych rzeczy, w odpowiedzi przeważa negatywny ładunek emocjonalny, to cholerne, powtarzające się NIE! Mało kto w takiej sytuacji powie, że chciałby mieć dobrą pracę, w której będzie regularnie awansował, chciałby cieszyć się dobrym zdrowiem i coraz lepszą kondycją fizyczną, w końcu

Współczesny świat – ta wielka pogoń za nie wiadomo czym i nie wiadomo, w jakim celu – sprawia, że czego jak czego, ale powodów do lęku nam nie brakuje.

cu – żeby żona coraz mocniej go kochała i każdego dnia widziała w nim swój ideał.

Współczesny świat – ta wielka pogoń za nie wiadomo czym i nie wiadomo, w jakim celu – sprawia, że czego jak czego, ale powodów do lęku nam nie brakuje. Każdego dnia poczucie zagrożenia wywołują w nas media. Wystarczy posłuchać radia czy

obejrzeć pierwszy lepszy serwis informacyjny. Strach, obawa przed jutrem sączą się do naszych głów zewsząd. Włączamy telewizor, by dowiedzieć się, czy fala kolejnych nieszczęść tym razem nie zagrozi naszemu miejscu na ziemi. Instynktownie chcemy chronić siebie, dzieci, rodzinę i dobytek. A przecież nie od dziś wiadomo, że dobra informacja to żadna informacja, bo takie po prostu się nie sprzedają. Mimo to podświadomie ulegamy temu mechanizmowi, zamulając umysł tonami toksycznych śmieci. Zapychamy swój system operacyjny wirusami, które w efekcie niszczą nasze oprogramowanie i spowalniają procesor, obciążając go terabajtami przetwarzanych niepotrzebnie informacji. Wobec powyższego trudno się dziwić, że potencjalny przechodzień, któremu zadamy pytanie o jego marzenia czy pragnienia, czyli o to, czego by chciał, przede wszystkim powie o tym, czego NA PEWNO by NIE chciał! Włącza mu się po prostu naturalny mechanizm obronny. Czy wobec tego w głowie ma jeszcze miejsce na obszar odpowiedzialny za tworzenie przyjaznej rzeczywistości?

Jakie jest wyjście z tej sytuacji? Proste! Nie przejmujemy się sprawami, na które i tak nie mamy najmniejszego wpływu. W przeciwnym wypadku możemy szybko skończyć jako pacjenci oddziału psychiatrycznego i konsumenci kolejnych „pigulek szczęścia” odpowiedzialnych za wychwyt zwrotny serotoniny. Oto jaskrawy przykład, jak umysł może niepostrzeżenie przerodzić się w naszego największego wroga! Bo, choć zabrzmiało to paradoksalnie, intelekt, który jest zbyt chłonny, skupia się na zbytnim przerabianiu negatywnych informacji. Musimy liczyć się z tym, że negatywne wydarzenia będą miały miejsce zawsze i raczej już tego nie zmienimy. Możemy natomiast skupić się na tym, by złe informacje przekuć w pozytywne działania. Skoro z natury jesteśmy istotami wrażliwymi, zamiast np. bezsensownie archiwizować w głowie przerażające obrazy porozrywanych w wyniku wojny ciał niewinnych ofiar i my-

Nie przejmujemy się sprawami, na które i tak nie mamy najmniejszego wpływu.

śleć, co by było, gdyby spotkało to naszą rodzinę, zajmijmy się czymś pozytywnym, budującym, co daje nam siłę i pokazuje, że chceć to móc. Przykładowo: skrzyknijmy się poprzez portal społecznościowy, by zorganizować demonstrację pokojową, w której zaprotestujemy przeciw okrucieństwom wojny. Wyrazimy w ten sposób swój brak zgody na tego rodzaju rozwiązywanie konfliktów.

O tym, jak tworzenie przyjaznej rzeczywistości bezpośrednio przekłada się na ludzkie zachowanie i tym samym działanie, przekonałem się jeszcze na emigracji. Przez witryny mego biura przy głównej ulicy miasta od wielu miesięcy obserwowałem starszego pana, który z dwukołowego wózka sprzedawał gorące bratwursty. Patrzyłem z nieukrywanym podziwem na to, w jaki sposób prowadził swój small business. Nigdy nie czekał biernie, aż zjawi się wygłodniały klient, jego metodą było aktywne zdobywanie konsumentów kiełbasek. Wystarczyło, że zobaczył jakiegoś zagubionego przechodnia, by ten już był jego.

– Halo, szanowny panie! – wołał, wychodząc przed dwukólkę. – Wygląda mi pan na takiego, który powinien się posilić, inaczej wszyscy będziemy mieli problem, gdy pan nagle zasłabnie na ulicy. To nie jest najwłaściwsze miejsce – kontynuował z humorem. I niemal nigdy nie był ignorowany, zaczepki kończyły się tym, że klient odchodził od wózka z bratwurstem w dłoni. Nawet w najgorszą pogodę uśmiech nie schodził z twarzy tego starszego pana. Miał na niej wypisaną radość życia i właśnie to najwidoczniej świetnie działało na jego klientów. To była jego najpotężniejsza broń marketingowa.

Kłopoty, związane z aferą Plus Concept i konieczność likwidacji biura sprawiły, że straciłem żwawego, uśmiechniętego staruszka z oczu na wiele miesięcy, podczas których pracowałem nad swoim nowym życiem, realizując kolejny pomysł. Kiedyś wybrałem się do centrum. Niedaleko rynku, prawie w tym samym miejscu, w którym prowadził swój bratwurstowy biznes, siedział na ławce ów starszy jegomość. Niby ten sam, jednak na jego twarzy nie było już przyklejo-

nego uśmiechu. Pełne radości oczy teraz wydawały się całkiem szklane, jakby puste w środku. W ogóle sprawiał wrażenie nie do końca obecnego. Nigdzie mi się nie spieszyło, dosiadłem się więc do niego.

– Sam pan tak siedzi? A gdzie się podział pański wózek z bratwurstami? – zagadnąłem. Spojrzał na mnie zrezygnowany, a jego oczy zaszkliły się, chyba na samo wspomnienie tej kielbaskowej dwukółki.

– Nie ma wózka, nie ma bratwurstów, mnie też już w zasadzie nie ma, a przychodzę tutaj, bo niby gdzie mam się podziać? Ten kawałek ulicy był przecież częścią mojego życia, i to od tylu lat – odpowiedział rozgoryczony. Z jego opowieści wynikało, że kariera ulicznego sprzedawcy była coraz bardziej nie w smak rodzinie.

– Wie pan, syn, a zwłaszcza jego żona, uznali, że to co robię jest tylko jakąś fanaberią, kolejnym dziwactwem starca, który powinien raczej siedzieć w domu i bawić wnuki, a nie pchać wózek z kielbasą przez centrum miasta. Przecież mam emeryturę, odłożyłem też nieco grosza, po co więc uganiam się z tą dwukółką, wciskając ludziom bratwursty? Traktowali to niemal jak bezpośrednie zagrożenie życia, a przecież mam dopiero siedemdziesiąt lat i naprawdę dobrze się czuję. Odkąd pamiętam, pracowałem fizycznie, krzepy i kondycji mi nie brakuje – żalił się przede mną. – A oni codziennie rano, gdy wyprawiałem się do miasta, żegnali się ze mną, jakbyśmy mieli się już nigdy nie zobaczyć. Po co ci to i po ci to, pytali z regularnością kukułki w moim ściennym zegarze, pamiętacie jeszcze z kampanii wrześniowej w Polsce. A co, jeśli dostanę wylewu albo zawału i zejdem gdzieś pośrodku ulicy lub razem z wózkiem wpakuję się pod samochód, powodując nieszczęście? Kto za to zapłaci? Po co fundować sobie kolejne kłopoty, nie lepiej posiedzieć w domu, zadbać o ogródek, itd., itp. I wie pan co? Po każdej takiej dawce wyrzutów „na dzień dobry” coraz ciężiej pchało mi się wózek. Przystało mnie też bawić bieganie za klientami z bratwurstem w rękę. Bo niby po co? A jak trafię na czyjś zły dzień i pośle mnie razem z kielbaską do diabła? W pewnym momencie zupełnie straciłem do tego serce. OK, pomyślałem, wygraliście, cieszcie się! Ale oni cieszyli się tylko na

początku, teraz znów drażni ich, że nie potrafię usiedzieć na tyłku, że mimo wszystko niemal każdego dnia, gdy tylko pogoda na to pozwala, znikam z domu. Przychodzę tutaj, bo nie mam nic innego do roboty. Nie mogę już sprzedawać, to chociaż popatrzę na ludzi, bo wie pan, ja lubię ludzi. Szkoda tylko, że moja rodzina bardziej troszczy się o to, co ma się nie wydarzyć niż o to, co jeszcze mógłbym robić, żeby mieć jakąś

Pesymista może wprowadzić w stan euforii grupę ludzi znajdujących się w jednym pomieszczeniu poprzez to, że je opuści.

radość z życia – zakończył, zawieszając głos.

W podobnej sytuacji zwykle przywołuję w pamięci jakże prawdziwą sentencję, że pesymista może wprowadzić w stan euforii grupę ludzi znajdujących się w jednym pomieszczeniu poprzez to, że je opuści.

### Poszukiwanie i podejmowanie wyzwań

Co przez to rozumiem? Mówiąc w dużym skrócie, jest to zdolność do wyzwalań zmian w naszym życiu. Ciekaw jestem, czy wśród Czytelników są tacy, którzy nie marzyliby o małej stabilizacji, o osiągnięciu statusu materialnego, który pozwala bezpiecznie tkwić w uwitym przez siebie gniazdku. Myślą sobie: „Co prawda nie zarabiam kokosów, ale na wszystko mi wystarcza, praca nie jest może szczytem moich możliwości, ale dostaję za nią regularnie nie najmniejszy przelew pod koniec każdego miesiąca. Auto nie jest już najmłodsze, ale zazwyczaj bezproblemowo dowozi mnie z punktu A do punktu B, więc w zasadzie nowe nie jest mi potrzebne”. Karmi się tym, usprawiedliwiając jednocześnie swoje minimalistyczne podejście do ży-

„Oby tylko gorzej nie było!”. Szczerze mówiąc, zbiera mi się na wymioty od takiego podejścia!

cia. Zazwyczaj na koniec dodają ze słodkogorkim uśmiechem: „Oby tylko gorzej nie było!”. Szczerze mówiąc, zbiera mi się na wymioty od takiego podejścia! Uważam, że nic gorszego nie może człowieka spotkać. Przecież tak naprawdę jest to forma

wegetacji, a nie prawdziwego życia, choć zdaję sobie sprawę, iż odpowiedzialne za takie myślenie często są właśnie lęki, o których pisałem

przy okazji tworzenia przyjaznej rzeczywistości. Ale to tylko kolejny przykład tego, jak komplementarne są wszystkie kompetencje decydujące o naszym powodzeniu..

Czasami nawet sami nie jesteśmy świadomi, jaki drzemie w nas potencjał i jakie wyniki, cele moglibyśmy osiągać.

Czasami nawet sami nie jesteśmy świadomi, jaki drzemie w nas potencjał i jakie wyniki, cele moglibyśmy osiągać. Oczywiście pod warunkiem, że odważymy się podjąć taką próbę. Byłem i jestem naocznym świadkiem tego, czym w rzeczywistości jest zdolność podejmowania wyzwań. Kilka lat temu w jednej z moich spółek pojawił się problem z osobą prezesa. Ponieważ zrobił papiery brokerskie, w świetle prawa nie mógł już dłużej sprawować swej funkcji. A ponieważ ostatnimi czasy wyniki tej firmy nie powalały, poważnie się zastanawiałem, czyby w ogóle jej nie zamknąć i nie postawić spółki z o.o. w stan likwidacji. Takie zdecydowane cięcie wydało mi się dużo zdrowsze od przeżywania męki rekrutacji na stanowisko szefa firmy, i to takiego, który wyprowadziłby mi interesy na prostą w ciągu zaledwie kilku miesięcy. Jednym słowem, amputacja chorej kończyny wydała mi się w efekcie mniej bolesna niż długotrwała i niedająca gwarancji wyleczenia walka z ratowaniem objętej gangreną części ciała. Któregoś wieczoru zmęczony myśleniem o całej tej sytuacji, dojrzewając do podjęcia ostatecznej decyzji, głośno podzieliłem się wątpliwościami z żoną.

– A co w zasadzie taki prezes robi? – zapytała Joanna. Zatkąło mnie, bo domyślałem się, w jakim celu zadała to pytanie. Zbliżała się wówczas do pięćdziesiątki i była na etapie zastanawiania się nad swoim dalszym życiem. Dzieci właśnie wyfrunęły z rodzinnego gniazda, siłą rzeczy jej rola matki i kury domowej wydawała się zakończona. Jak dotąd, mało pracowała zawodowo, a jeśli już, to sporadycznie, w dodatku w moim biurze. Teraz zaś świadomość konieczności spędzania większej części dnia w samotności, w czterech ścianach domu na wsi, wprawiała ją w przerażenie. Ja z kolei doznałem olśnienia, ale starałem się zachować przy tym twarz pokerzysty.

– Czemu pytasz? Co, może ty miałabyś ochotę na ten gorący stółek? – udałem zdziwienie.

– Dlaczego nie? – odpowiedziała. – Wolę to od powolnego obumierania i zamieniania się w kolejną Penelopę. Nic dobrego z tego nie może wyniknąć. Z kolei twojej spółce nie może już nic zaszkodzić, więc skoro nie masz wiele do stracenia, pozwól, że podejmę wyzwanie! – dodała z przekornym uśmiechem.

Pierwsze trzy miesiące były dla mojej żony naprawdę ciężkie. Starałem się udawać, że nie widzę, jaki stres przechodzi, jak płacze po nocach. Ale też za bardzo nie chciałem się wtrącać. Zależało mi na tym, by to był jej osobisty, przez nikogo niewspomagany sukces. Tak, sukces, nie zakładałem bowiem porażki, za to starałem się stale tworzyć i utrzymywać przyjazną rzeczywistość. Joanna musiała w ciągu zaledwie kwartału poznać wszelkie tajniki funkcjonowania spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, jej specyfiki, księgowości, rozliczania podatków, fakturowania itd. A przecież na samym początku była to dla niej istna czarna magia. Ale dzięki swym naturalnym predyspozycjom, zaraźliwemu optymizmowi, zaangażowaniu i pasji, a przede wszystkim determinacji dała spółce nowe życie. Z czasem wymieniła 80 proc. personelu, zatrudniając ludzi równie zdeterminowanych i ukierunkowanych na sukces co ona. Dziś firma jest stabilna i generuje zyski, stanowiąc ważną część naszej grupy kapitałowej. Joanna mniej więcej po roku na tyle już okrzepła jako prezes, że zapragnęła nowych wyzwań. Obecnie jest jedną z dyrektorek organizacji charytatywnej Dress for Success, która pomaga wykluczonym zawodowo kobietom powrócić na rynek pracy, a tym samym do pełni życia. Jestem pewny, że angażując się w te dwa wielkie przedsięwzięcia, nie powiedziała jeszcze ostatniego słowa.

Kilkadziesiąt lat temu nasze koleje losu wyglądały diametralnie inaczej niż teraz. Szło się do szkoły, później na studia, po nich zaczynało się karierę zawodową, by najczęściej w tej samej instytucji do czekać emerytury. Dzisiaj – co pokazują np. amerykańskie statystyki



ki – przeciętny człowiek zmienia pracę od ośmiu do dziesięciu razy, w tym około trzech razy – wykonywany zawód!

Współczesny świat jest tak skonstruowany, że powinniśmy nauczyć się sami inicjować zmiany, zanim one nas osiągną, bo tylko wtedy będziemy mieć rzeczywisty wpływ na to, co dzieje się z naszym życiem.

### Widzenie twórczej perspektywy

To nic innego, jak zdolność do przewidywania zdarzeń i planowania działań w najbliższej przyszłości, przy jednoczesnym uwzględnieniu wszelkich możliwych scenariuszy. Niestety najczęściej w pogoni za każdym mijającym dniem wypełnionym obowiązkami ignorujemy potrzebę zatrzymania się, wygospodarowania czasu na refleksję. Zazwyczaj myślimy: „Jakoś to będzie, w końcu robię to nie pierwszy raz”, i idziemy dalej. Bardzo często udaje nam się spaść na cztery łapy, co tylko utwierdza nas w przekonaniu, że nawet jeśli nie wszystko do końca poszło tak, jak zakładaliśmy, to i tak jesteśmy debeściakami, że per saldo wyszliśmy na swoje. Do czasu. Może bowiem przyjść taki moment, w którym nie do końca zaplanowane działanie zawali się, bo życie przyniesie inny rozwój wypadków. Pamiętając, że wszystkie nasze poczynania niosą za sobą konkretne konsekwencje, mamy szansę nie tylko zminimalizować ryzyko niepowodzenia, ale również wdrożyć plan awaryjny. W ten sposób będziemy przygotowani na każdą okoliczność. To nie jest trudne i przy odrobinie samodyscypliny możemy ów mechanizm wyćwiczyć. I wcale nie trzeba być wybitnym szachistą, gdyż tak naprawdę tę zdolność nosimy w sobie, wystarczy ją tylko aktywować do wykorzystania w nowych obszarach. Zastanówmy się, dlaczego nie każda podróż samochodem kończy się katastrofą. Bo właśnie wsiadając za kółko, uruchamiamy wyobraźnię, czyli zdolność przewidywania pewnych sytuacji i zdarzeń oraz ich konsekwencji.

Zastanówmy się, dlaczego nie każda podróż samochodem kończy się katastrofą.

Tak jak nosimy w sobie potencjał pozwalający wyzwolić widzenie twórczej perspektywy, tak nie brakuje w nas również pierwiastków braku wyobraźni, składających się na pewien rodzaj arogancji w stosunku do świata zewnętrznego. „Skoro zajmuję się czymś od dłuższego czasu i z lepszym lub gorszym skutkiem jakoś osiągam wyznaczone cele – myślimy – to znaczy, że zostawiam innym tracić czas na przewidywanie zdarzeń, z tworzeniem czarnych scenariuszy wyłącznie. Ludziom, którzy są widocznie na tyle słabi w tym, co robią, że muszą mieć wszystko rozpisane w najdrobniejszych szczegółach”.

Najbardziej jaskrawym tego przykładem była moja jakże pouczająca podróż do Brukseli, do siedziby Parlamentu Europejskiego. Jako człowiek wiecznie szukający wyzwań, a dotąd niezbyt zaangażowany społecznie, od pewnego czasu usiłowałem znaleźć sobie miejsce w tego typu działalności. Chciałem przekonać się, jak mechanizmy, które opisuję i wdrażam w życie, prowadząc biznes i szkoląc innych, przełożą się na funkcjonowanie w polityce. Mniej więcej na rok przed wyborami do europarlamentu zainteresowałem się projektem Europa Plus. Nie ukrywam, że zainspirował mnie lider tego przedsięwzięcia, Janusz Palikot, a okazja do zrobienia pierwszego kroku, jak to zwykle bywa, nadarzyła się przez zupełny przypadek. Podczas spotkania aktywistek Dress for Success okazało się, że mąż jednej z nich, a przy okazji mój dobry kumpel, zaangażował się w tworzenie lokalnych struktur E+. To była sobota, w niedzielę odbyłem z nim spotkanie, a w poniedziałek siedziałem już na sali obrad miejscowych działaczy, gdzie w błyskawicznym tempie, po jednym z głosowań, zostałem wybrany na wiceprzewodniczącego organizacji w moim województwie. Zaczęło się więc jak w bajce. Rzuciłem się w wir zadań, bo dostrzegłem, że w krótkim czasie można zrobić tu wiele dobrego dla lokalnej społeczności, a sam projekt wyglądał więcej niż sensownie. A ponieważ nie znoszę partyjniactwa, działałem niejako w oderwaniu od tego wszystkiego, co rozgrywało się w politycznym, stołecznym kotle. Nie interesowały mnie gierki, koterie, całe to zamieszanie,

jakie obserwujemy, podglądając w telewizorze życie bywalców gmachu przy ul. Wiejskiej w Warszawie.

Pewnego dnia zostałem zaproszony przez centralę na wycieczkę z grupą politycznych liderów i posłów do Parlamentu Europejskiego. Łuski z oczu spadły mi właśnie w Brukseli, choć pewne pęknięcia kryształu, którym okryte były moje wyobrażenia, dostrzegłem już dniu wyjazdu, gdy czekaliśmy pod Sejmem na wypełnienie autokaru pasażerami. Uznałem, że taki wspólny wypad ma sens. Czternaście godzin, które mieliśmy spędzić razem w autobusie, było dobrą okazją, by wymienić poglądy i po prostu zintegrować się z przywódcami, w imieniu których miałem przecież realizować program.

Pierwsze rozczarowanie spotkało mnie już w autokarze. Wsiedli do niego ludzie, których pierwszy raz w życiu widziałem na oczy. A sami liderzy... im chyba nie uśmiechało się tłuc do Belgii kilkanaście godzin. Powiedziano nam, że będą już na nas czekać w Brukseli, bo polecili tam samolotem! Przewidując dalszy rozwój wypadków, zanim jeszcze kierowca uruchomił silnik i zamknął drzwi, miałem zabukowany bilet powrotny, tyle że – podobnie jak nasi politycy – na rejs drogą powietrzną. Po dotarciu na miejsce, mimo wielu interesujących spotkań, m.in. z przewodniczącym Parlamentu Europejskiego Martinem Schulzem, nie mogłem się pozbyć odczucia, że cały ten projekt służyć ma jedynie promocji kilku panów ze świecznika w drodze do unijnego żłobu. Utwierdzali mnie w tym oni sami, traktując nas od początku protekcyjnie, przez co wiele osób, ze mną włącznie, czuło się niczym piąte koło u wozu.

Nie będę się już na ten temat rozpisywał, bo przecież wszyscy, którzy choć trochę interesują się polityką, wiedzą, jak zakończył się start do PE dla koalicji TREP i jak ugrupowanie to zmarło śmiercią naturalną. W mniejszym lub większym stopniu zdają sobie też sprawę z tego, jak potoczyły się losy charyzmatycznego lidera Twojego Ruchu kilka miesięcy później i co stało się z samą partią i jej klubem parlamentarnym. Kilkukrotnie z żelazną konsekwencją starałem się

przekonać w osobistych rozmowach szefów partii, że ta nie posiada tzw. żelaznego elektoratu, a oni z kolei z uporem maniaka powtarzali, że ów twardy elektorat, bez względu na to, czy są to wybory do PE, Sejmu czy samorządu, da im – czy się stoi, czy się leży – minimum 5 proc. pozwalające na przekroczenie progu wyborczego. Mało tego, zgodnie z opisywanymi tu kompetencjami stworzyłem autorski projekt edukacyjny dla aktywistów wszelkich szczebli partyjnych, który miał sprawić, że będą oni mówili w końcu wspólnym głosem, i to o sprawach będących w realnym kręgu zainteresowań potencjalnych wyborców, zamiast proponowanych wówczas happeningowych zagrywek rodem z taniego podręcznika do marketingu.

Po raz kolejny, ale tym razem wyjątkowo spektakularnie, okazało się, jakie są reperkusje braku kompetencji, którą nazywam widzeniem twórczej perspektywy. A przecież wystarczyło wykazać się odrobiną wyobraźni. Przewidzieć, że o ile dzięki happeningom można wejść do parlamentu, co zresztą udaje się zwykle tylko raz, to dalsze funkcjonowanie w życiu publicznym, w dodatku zależnym od woli społeczeństwa, musi już być oparte na realizowanym i prezentowanym z żelazną konsekwencją programie oraz na wsłuchiwanie się w vox populi, w tym wypadku pochodzący od partyjnych dołów. Tymczasem te niemal od początku były ignorowane i odcinane od wpływu na cokolwiek.

Mało kto przypuszczałby, że na tym poziomie, przy takim stopniu profesjonalizacji życia politycznego którykolwiek polityk przystąpi do działania, nie mając wizji rozwoju. Niestety w naszym kraju wciąż pokutuje działanie doraźne, oparte o krótki horyzont, który najczęściej wyznacza czteroletnia kadencja parlamentu.

### **Poczucie własnej wartości**

Jak wiemy z definicji, jest to stan psychiczny powstały na skutek elementarnej, ogólnej oceny dokonanej na własny temat. A samoocena to z kolei uogólniona postawa w stosunku do samego siebie, która

wpływa na nastrój oraz wywiera silny wpływ na pewien zakres zachowań osobistych i społecznych. Podstawą samooceny jest samowiedza, czyli zespół sądów i opinii, które odnosimy do własnej osoby. Te sądy i opinie mogą dotyczyć właściwości fizycznych, psychicznych oraz społecznych.

Psycholodzy wyróżniają dwa rodzaje postaw związanych z samooceną ogólną: samoakceptację i samoodtrącenie. Samoakceptację określa się postawę nacechowaną wiarą, zaufaniem i zdrowym szacunkiem do siebie. Postawa taka sprawia, że możemy wykonywać i wykorzystywać własne możliwości, a także potrafimy skorygować swoje zachowanie pod wpływem innych. Osoby, które akceptują siebie, mają pozytywne mniemanie o sobie i dobre samopoczucie.

Jakość dokonywanej samooceny bardzo często zależy od wychowania. Zaburzenie poczucia własnej wartości powstaje zazwyczaj na podstawie komunikatów podważających wartość dziecka, jakie otrzymuje ono od osób znaczących (np. rodziców, opiekunów). Początkowo dziecko jest uważane za cenne samo w sobie, bo po prostu jest, więc dostaje komunikaty stosowne do takiego sposobu jego postrzegania. Z czasem jednak na skutek rozmaitych oczekiwań czy sposobów wychowania otrzymuje komunikaty, które przekonują je albo pozwalają podejrzewać, że wartość jego jako człowieka zależy od rozmaitych czynników zewnętrznych lub od konkretnych działań czy umiejętności. Tak wychowywane zaczyna się starać sprostać wymaganiom i zasłużyć ponownie na to, by móc się poczuć wartościowym i kochanym przez rodziców dzieckiem. Staje się też często jako dorosły osobą zależną od środowiska, w którym żyje, zewnątrzsterowną i niepewną siebie (własnej elementarnej wartości jako człowieka). Jest to tak silne, że już po opuszczeniu rodzinnego domu i odcięciu pępowiny, w dorosłym życiu, taka osoba nadal stara się udowodnić rodzicom, że swoimi działaniami i postawą zasługuje na pochwałę oraz akceptację.

Jakość dokonywanej samooceny bardzo często zależy od wychowania.

„Kto wzrasta w klimacie bezustannej krytyki, naraża się na niebezpieczeństwo błędnego oszacowania dobrych, a nawet wspaniałych wyników, które osiąga”

*Vera F. Birkenbihl*

Vera F. Birkenbihl, naukowo zajmująca się problematyką komunikacji międzyludzkiej i pracą mózgu, niekwestionowany autorytet w tej dziedzinie, trafnie zauważa, że „kto wzrasta w klimacie bezustannej krytyki, naraża się na niebezpieczeństwo błędnego oszacowania dobrych, a nawet wspaniałych wyników, które osiąga. Wysokie poczucie własnej wartości umożliwia nam przyjęcie trudnych, ale także nowych idei. Zatem właśnie ta cecha

powinna być uważana za jedyne kryterium wewnętrznej pewności”. Najkrócej rzecz ujmując, ten, kto ma problem z niską samooceną, będzie miał problem z podejmowaniem wyzwań, kłopoty w komunikacji, a także – najczęściej – trudności z zapanowaniem nad emocjami i podejmowaniem decyzji. Będzie też bardzo często stawiać dobro innych nad własne, zamiast to równoważyć. Tego rodzaju deficyty, nieuzupełniane w procesie wychowawczym, czyli w rodzinnym domu i szkole, powodują, że w dorosłym życiu jakże łatwo zapadamy na depresję, uciekamy w świat używek czy grzęźniemy w religii, poddając się jej i oddając swój los w ręce bliżej nieokreślonych czynników nadprzyrodzonych. Wydarzeniom z naszego życia, w tym przede wszystkim niepowodzeniom, przypisujemy boskie cechy sprawcze. Tymczasem każdy z nas ma przymioty, które czynią nas wyjątkowymi. Trzeba tylko umieć je dostrzec i wydobyć na zewnątrz, wbrew wieloletniej indoktrynacji, z którą mieliśmy do czynienia w całym okresie edukacji czy w domu, jeśli rodzice nie zdawali sobie sprawy z tego, jak nas krzywdzą, nie doceniając naszych wysiłków. W wielu rodzinach dzieci, odkąd tylko zyskują świadomość, poddawane są bezustannej krytyce. Podkreśla się to, co zrobiły źle, a ignoruje się pozytywne. Ileż razy odchodząc od szkolnej tablicy, po odpytaniu przez nauczyciela, słyszeliśmy: „Bardzo dobrze, trzy plus”, a po powrocie do domu, gdy obwieszczaliśmy: „Mamo, tato, dostałem dziś czwórkę z klasówki!”, rodzice odpowiadali: „Świetnie, synku, tylko dlaczego

nie piątkę”? Oprócz tego, swoją cegiełkę dokłada też Kościół. Czy na lekcjach religii od małego nie wbija nam się do głowy, że jesteśmy grzeszni, źli, że mamy bać się Boga, który bezustannie ocenia nasze uczynki, wymyślając przy tym różne mniej lub bardziej wysublimowane kary? Wpaja nam się, że jesteśmy skażeni pierwotnym grzechem, nie jesteśmy godni, by decydować o swoim życiu, a zamiast tego powinniśmy żarliwie się modlić i liczyć na łaskawość istoty, która w znany tylko sobie sposób zarządza naszym losem. Bezustannie powtarza nam się z ambon, że jesteśmy zdani na jej łaskę lub niełaskę.

Niskie poczucie własnej wartości jest dziś niemal chorobą społeczną. Dlaczego Polacy uważani są za smutny, sfrustrowany, niepotrafiący się cieszyć naród? Setki tysięcy ludzi w naszym kraju dają temu wyraz, np. uprawiając hejterstwo w Internecie. Ba, doszło już do tego, że osoby o wysokim poczuciu własnej wartości traktowane są jako arogancie i wywyższające się. Doceniany jest nie ten, kto dobrze wykonuje swoją pracę, bo ma ku temu odpowiedni zespół cech, dzięki czemu wszystko przychodzi mu łatwo, lekko i przyjemnie, a ten, kto się ciężko napracował, bez względu na końcowy wynik! Widać to szczególnie w korporacjach, gdzie rozwinął się tzw. syndrom górnika dołowego polegający na tym, że zatrudnieni w nich ludzie mają poczucie dobrze wykonanych obowiązków tylko wtedy, gdy po kilkunastu godzinach roboty padają z nóg. Płaci nam się za czas spędzony w pracy, a nie za jej rezultaty. Stąd znane z biurowych korytarzy powiedzenie: „Ja tu nie pracuję, ja tu jestem zatrudniony!”.

Dlaczego Polacy uważani są za smutny, sfrustrowany, niepotrafiący się cieszyć naród?

Najtrafniej ujął to Nathaniel Branden. Stwierdził on, że samoocena składa się z dwóch współzależnych czynników. „Pierwszym jest podstawowe poczucie pewności w kontakcie z wyzwaniami, które niesie życie: wiara we własną skuteczność. Drugim jest poczucie, że zasługuje się na szczęście: szacunek do siebie. Nie chcę powiedzieć, że osoba o wysokiej czy zdrowej samoocenie świadomie myśli

Wiara we własną skuteczność oznacza zaufanie do własnego umysłu, umiejętności myślenia, uczenia się, dokonywania wyborów, podejmowania decyzji.

*Nathaniel Branden*

w kategoriach tych dwóch czynników. Chodzi mi o to, że jeżeli bliżej przyjrzymy się doznawaniu wysokiej samooceny, nieuchronnie je odnajdziemy. Wiara we własną skuteczność oznacza zaufanie do własnego umysłu, umiejętności myślenia, uczenia się, dokonywania wyborów, podejmowania decyzji. Oznacza przekonanie, że potrafimy zrozumieć fakty z rzeczywistości, które wchodzą w zakres naszych zainteresowań i potrzeb, wiarę w siebie, poleganie na sobie. Szacunek do siebie oznacza ochro-

nę własnych wartości, afirmacyjną postawę wobec własnego prawa do życia i bycia szczęśliwym, poczucie komfortu w procesie obrony swoich przekonań, chęci i potrzeb; poczucie, że radość i spełnienie stanowią naturalne, przyrodzone prawo”.

Dlatego też osoby o wysokiej samoocenie najczęściej męczą się w pracowniczym systemie zatrudnienia, spełnienie znajdują dopiero w systemie eksperckim lub tworząc własną firmę.

### Zarządzanie własnymi emocjami

Choć w dużej części wciąż pozostaje niezbadany, to jednak wiemy o nim coraz więcej. Mózg, bo o nim mowa, odpowiada nie tylko za to, co jest dla nas oczywiste i czego jesteśmy świadomi, ale również za cały ten obszar naszych działań i reakcji, które podejmujemy niejako automatycznie, bezwiednie, czyli podświadomie, a które mają olbrzymi wpływ na nasze życie i codzienne postępowanie. To właśnie emocje. Wiedza, skąd się biorą i dlaczego tak silnie na nas oddziałują, pomoże nam w sprawnym

Żeby zwizualizować sobie to, czym są emocje, wyobraźmy sobie szklankę częściowo wypełnioną wodą.

nimi zarządzaniu, a co najważniejsze – w panowaniu nad nimi. Jest to bowiem jedna z tych cech, których mózg może uczyć się przez całe życie.

Nie chcę zanudzać Czytelników zbyt naukową frazeologią, postaram się więc to opisać w jak najprostszy sposób. Żeby zwizualizować sobie to, czym



są emocje, wyobraźmy sobie szklankę częściowo wypełnioną wodą. Co widzimy? Nie, wbrew pozorom wcale nie widzimy – jak odpowiedziałaby większość – naczynia, które jest w połowie pełne. Ono jest całkowicie pełne! Do pewnego poziomu wodą, a aż po krawędź powietrzem. Dla nas ważne będą proporcje tego wypełnienia – ile jest w szklance wody, a ile powietrza. Woda jest bowiem synonimem emocji pozytywnych, a powietrze negatywnych, które przecież są wszechobecne. Co nie oznacza oczywiście, że w życiu powinniśmy skupić się tylko na tym, żeby nasze naczynie tak wypełniać ciecżą, by tworzyło menisk wypukły. Po pierwsze to niemożliwe, a po drugie utrzymywanie takiego stanu przez dłuższy czas doprowadziłoby nas w perspektywie do szaleństwa, bo stracilibyśmy wewnętrzne hamulce. Przepełnieni euforią, moglibyśmy np. uznać, stojąc na krawędzi dachu wieżowca, że skoro wszystko, czego w życiu się tkniemy, tak nam się świetnie udaje, to i skacząc z dachu, bez problemu wylądujemy na ziemi, mimo że dzieli nas od niej kilkadziesiąt metrów. Oznacza to, że również negatywne emocje są nam niezbędne do życia, jak chociażby pewna doza strachu, który pozwala na co dzień unikać zagrożeń. Oczywiście w określonej dawce, nieprzekraczającej bezpiecznego poziomu, czyli – po raz kolejny zresztą – zgodnie z zasadą Paracelsusa. Bo zbyt wysoki poziom negatywnych emocji po prostu nas ubezwłasnowolni, jak choćby znane wszystkim uczucie paraliżującego strachu.

Negatywne emocje są nam niezbędne do życia, jak chociażby pewna doza strachu, który pozwala na co dzień unikać zagrożeń.

O tym, w jaki sposób dbać o odpowiednie proporcje, napiszę nieco później, najpierw przyjrzymy się temu, jak – jeśli chodzi o emocje – działa mózg. Oprócz dwóch półkul nasz najważniejszy organ wyposażony jest w układ limbiczny. Jest to „system szybkiego reagowania”, który momentalnie reaguje na zmieniające się warunki, ma więc olbrzymie znaczenie w procesach decyzyjnych, a tym samym niebagatelny wpływ np. na podtrzymanie życia w sytuacjach krytycznych. Przy tym jest on sprzężony z układem ruchowokoordynacyjnym,

układem hormonalnym i pniem mózgu. To właśnie dzięki temu podczas bezpośredniego zagrożenia, bez zastanowienia i analizowania swojego położenia (czyli zanim zdążymy pomyśleć), bierzemy nogi za pas.

Opisując we wcześniejszych rozdziałach procesy, jakie w nas zachodzą, i mechanizmy odpowiedzialne za nasze zachowanie oraz dokonywane wybory, posługiwałem się porównaniem mózgu do komputera wyposażonego w system operacyjny, który dopiero w trakcie życia zapełniamy oprogramowaniem, przechowujemy tam różne pliki, czasem też w mniejszym lub większym stopniu – niestety – infekujemy wirusami. Cały czas, mimo woli, tworzymy swoiste archiwum, w którym gromadzimy różne dane, a nasz komputer wykorzystuje je do tego, by za pomocą zmysłów prawidłowo ocenić stan rzeczy. Na bieżąco rejestruje to, co się dzieje. Z zawartości naszego twardego dysku w specyficzny sposób korzystamy także w sytuacji awaryjnej. Co się wówczas dzieje? Wielu Czytelników pamięta zapewne system Windows 95, który miał zdumiewającą zdolność do zawieszania się. Owszem, dawał się ponownie uruchomić, ale tylko w trybie awaryjnym. Oznaczało to pracę w bardzo ograniczonym zakresie, m.in. ze znacznie zmniejszoną rozdzielczością, co oznaczało, że tak naprawdę niewiele można było zobaczyć na monitorze. Podobnie jest z nami. Jeżeli w naszym wspomnianym wcześniej naczyniu zaczynają dominować emocje negatywne (jest więcej powietrza niż płynu), to oznacza, że emocje pozytywne spadły poniżej minimalnego poziomu. Wówczas pojawia się – podobnie jak w Windowsie 95 – tryb awaryjny, redukujący nasze zdolności reagowania do kilku podstawowych zachowań, które mają nas uratować z opresji. Na przykład gdy widzimy groźnie wyglądającego, wielkiego psa, rozpatrujemy pięć możliwości: ucieczkę, atak, wezwanie pomocy, ukrycie się i poddanie się. Nie tracimy czasu na analizowanie zagrożenia, nie zastanawiamy się nad tym, czy możemy zostać zaatakowani, czy nie oraz jakie mamy szanse. Nasz mózg działa w trybie awaryjnym, obszary odpowiedzial-

ne za abstrakcyjne i racjonalne myślenie zostały więc wyłączone. Ten zminimalizowany do pięciu zachowań wybór w ekstremalnej sytuacji ma nam po prostu uratować życie. Ograniczenie możliwości ma tu kapitalne znaczenie. Chodzi o to, by reakcja była szybka i zdecydowana. Mówimy o takich okolicznościach, w których nie ma miejsca na myślenie. Miejsce jest tylko na działanie! Często jednak wejście w tryb awaryjny wywołane jest przez pozornie błahy epizod. Szczególnie wtedy, kiedy działamy w warunkach długotrwałego stresu. Błąd w wewnętrznym systemie bierze się stąd, że nasze archiwum na twardym dysku staje się z czasem przeładowane masą zbędnych, śmieciowych wręcz informacji lub programów-wirusów. Z tego powodu, gdy nadchodzi moment zagrożenia, wspomniany wyżej „system szybkiego reagowania” zaczyna działać w oparciu o fałszywe dane. Wówczas wyolbrzymiamy problem i reagujemy niewspółmiernie do rzeczywistego niebezpieczeństwa.

Dlatego naszym głównym zadaniem jest codzienne, zmusne zbieranie pozytywnych emocji, a tym samym dbanie o to, by szklanka była jak najbardziej wypełniona cieczą. Cień i tak padnie, skupiamy się więc na tym, by – jak śpiewali członkowie grupy Monty Pythona – zawsze patrzeć na jaśniejszą stronę życia („Always Look on the Bright Side of Life”). I nie chodzi tu wcale o zaklinanie rzeczywistości. Wystarczy choć raz dziennie, przez kilka minut skoncentrować się na tych rzeczach i sprawach, za które jesteśmy wdzięczni losowi. Zaczniemy wreszcie doceniać to, co już w życiu mamy. Wiem, wszyscy oczekujemy zmian na lepsze, ale gdy dojdzie co do czego, najchętniej chcielibyśmy, aby ktoś dokonał tego za nas. Ergo: pragniemy zmieniać świat, ale już nie bardzo chcemy zmieniać siebie lub oczekujemy, że to świat zmieni się dla nas.

Aby lepiej zrozumieć mechanizm zarządzania emocjami, posłużę się wykresem, który pokazuje cztery grupy czynności wykonywanych na co dzień, mniej lub bardziej świadomie.

Wystarczy choć raz dziennie, przez kilka minut skoncentrować się na tych rzeczach i sprawach, za które jesteśmy wdzięczni losowi.



Osie dzielą naszą przestrzeń życiową na sprawy przyjemne i nieprzyjemne, a także na pożyteczne i niepożyteczne. W poszczególnych ćwiartkach znajdujemy cztery strefy: samorealizacji, komfortu, minimum i koniecznego wysiłku. Oczywiście nieprzypadkowo po lewej stronie znalazły się czynności niepożyteczne, które mogą być przyjemne lub nie. Wśród tych pierwszych znajdujemy tzw. zabijacze czasu, jak chociażby oglądanie tv, gry komputerowe czy nadmierne surfowanie w sieci w celach czysto rozrywkowych, a wśród ostatnich pracę bez perspektyw nastawioną na przetrwanie, dającą minimalny dochód. Po prawej stronie znajdujemy z kolei pośród spraw przyjemnych m.in. realizację marzeń, życie według własnych reguł i na własny rachunek, a wśród nieprzyjemnych: wyrabianie kompetencji, dyscyplinę, dążenie do celu, czyli całkowite przeciwieństwo strefy komfortu.

„Jeśli zapanujesz nad swoimi emocjami, osiągniesz w życiu wszystko”

Zawsze powtarzam współpracownikom i słuchaczom: „Jeśli zapanujesz nad swoimi emocjami, osiągniesz w życiu wszystko”. Niestety w naturze ludzkiej najczęściej leży pewien minimalizm, co

kończy się tym, że spędzamy większą część życia na czynnościach mieszczących się po lewej stronie wykresu. Tymczasem jeżeli chcemy żyć w pełni, powinniśmy nauczyć się przede wszystkim poruszać po prawej stronie wykresu, czyli zacząć kierować się bardziej przesłankami racjonalnymi niż poczuciem, że coś nam się chce albo czegoś nie chce. Jak to rozumieć? Jeśli spędzamy większą część dnia w pracy, która nas nudzi i w żaden sposób nie satysfakcjonuje, a po niej stać nas tylko na to, by zalec z piwem przed telewizorem, to nie możemy oczekiwać, że nasze życie ulegnie jakiejś diametralnej zmianie na lepsze. A wystarczy wygospodarować nieco czasu, który bezmyślnie trawimy na przebywanie w przyjemnej, ale niepożytecznej strefie komfortu (tv, Internet, gry itp.), by zacząć spędzać go w strefie koniecznego wysiłku, np. ucząc się języka obcego czy szkoląc w jakiejś nowej dziedzinie. Dzięki temu wkrótce będziemy mogli pozwolić sobie na zmianę pracy i poprawę warunków. Ale osiągniemy to tylko wówczas, gdy zaczniemy kontrolować emocje, bo niestety nie ma darmowych obiadów, a w życiu czasami bywa tak, że trzeba zaciśnąć zęby, mimo że nam się nie chce i że musimy podejmować jakieś nudne czy czasochłonne zajęcia, by osiągnąć cel.

Pewien mój znajomy dziennikarz od małego był przywiązany do komfortu. Jego rodzice wykonujący wolne zawody nauczyli go, że sztuką nie jest tyranie jak dziki osioł, ale takie używanie mózgu, by przy minimalnym wysiłku zarabiać tyle, by żyć na odpowiednim poziomie. Tak też się zresztą stało, bo znajomy wybrał, zgodnie ze swymi naturalnymi zdolnościami, takimi jak m.in. lekkie pióro czy zdolność analizowania faktów, tzw. łatwy chleb, jak w czasach słusznie minionych nazywano dziennikarstwo. Jako młody człowiek spał więc do południa, od czasu do czasu coś napisał czy powiedział w radiu, a otrzymywane honoraria pozwalały mu na wygodne kawalerskie życie. Najważniejsze, że na paliwo i papierosy nie brakowało,

Sztuką nie jest tyranie jak dziki osioł, ale takie używanie mózgu, by przy minimalnym wysiłku zarabiać tyle, by żyć na odpowiednim poziomie.

a na wakacje pod palmą też wystarczało. W redakcji nigdy nie widziało go wcześniej niż w południe. Szczycił się wszem i wobec, że nie po to wybrał taki zawód, by jak większość odbijać kartę na zakładzie o 6.00 nad ranem. Przyszedł jednak moment, gdy pan redaktor postanowił założyć rodzinę. Niestety wiązało się to z kilkoma kluczowymi problemami, w tym jednym zasadniczym: gdzieś trzeba tę podstawową komórkę społeczną umieścić, znaleźć dla niej dach nad głową. Oznaczało to – przynajmniej na jakiś czas – pożegnanie ze strefą komfortu. Ceny mieszkań w stolicy okazały się niebotyczne, a przecież przywiązany do wygody, nie chciał mieszkać byle gdzie. Po analizie lokalnego rynku nieruchomości doszedł do wniosku, że nie stać go na mieszkanie w Warszawie, więc... zbuduje dom! Na szczęście ceny działek pod miastem nie przekraczały wówczas kilku dolarów za metr. Ponieważ nie były to jeszcze czasy wszechobecnych i tanich jak barszcz kredytów hipotecznych, musiał na zrealizowanie swojego celu zarobić. Widząc oczyma wyobraźni żonę na tarasie, dzieci bawiące się w ogrodzie, a siebie zatopionego w lekturze przy kominku w salonie, bez wahania wybrał strefę koniecznego wysiłku. Wiedział, że musi na pewien czas zaciśnąć zęby. Powiedział sobie „nie ma, że boli” i zabrał się do dzieła. Ironia losu sprawiła, że ten lubiący wygodne życie i święty spokój, wciąż młody jeszcze wówczas człowiek rozpoczął pracę na dwa etaty. A że doba ma tylko 24 godziny, musiał zamiast w południe wstawać odtąd codziennie o wpół do piątej, by biec do radia, w którym prowadził poranny magazyn. Resztę dnia aż do wczesnego wieczora spędzał w kolejnej pracy, gdzie był rzecznikiem prasowym. Jego determinacja w dążeniu do celu była tak duża, że znajdował jeszcze czas, by choć raz dziennie być na budowie i doglądać, jak rośnie jego dom. Po kilku latach, gdy już wykończył i wy-

Przywilej racjonalnego myślenia mają tylko ci, którzy panują nad emocjami.

posażył nowe locum, zwolnił tempo i w znacznym stopniu powrócił do dawnego rytmu życia. Gdyby w pewnym momencie, podejmując decyzję o budowie, nie wyłączył negatywnych emocji, takich jak

„nie chce mi się wstawać, kiedy na dworze jest jeszcze ciemno, mało tego – jestem gotów dopłacić, byleby spać do południa”, cel, jakim był własny wiejski dom, nigdy nie zostałby osiągnięty. Jasno pokazuje to, że przywilej racjonalnego myślenia mają tylko ci, którzy panują nad emocjami. Warto przy tym pamiętać o właściwych proporcjach, bo jeśli będziemy wyłącznie racjonalni, wtedy nie będziemy szczęśliwi, a jeśli będziemy tylko emocjonalni, to nie staniemy się efektywni.

### Korzystanie z zasobów intelektualnych

Jest to zdolność do przyswajania tylko tej wiedzy, która jest nam niezbędna do realizacji własnych celów. Ta kompetencja może być dla wielu Czytelników niezbyt poprawna politycznie, jednak nie zamierzam dopasowywać rzeczywistości do faktów. Przykłady ludzi z całego świata, którzy osiągnęli prawdziwy sukces, w dodatku na skalę globalną, jasno to pokazują. Utwierdzają nas też w przekonaniu, że uleganie ogólnokrajowej euforii „każdy Polak coś studiuje” bardziej przypomina propagandowy zryw rodzącego się PRL-u ze sztandarowym „kobiety na traktory”, niż ma jakikolwiek związek z rzeczywistym zapotrzebowaniem społecznym. Trudno dziś nie ulec presji i nie pójść na studia, bo „tak wypada”. Znam przypadki młodych ludzi, którzy wybrali szkołę wyższą, bo... było tam fajne towarzystwo!

Trudno dziś nie ulec presji i nie pójść na studia, bo „tak wypada”.

Przez dziesiątki lat w naszym kraju dość sprawnie funkcjonowało szkolnictwo zawodowe, zapewniające konkretną wiedzę pomocną w wykonywanej później pracy oraz umiejętności praktyczne. Jako że szkoły te powstały w poprzednim systemie politycznym i gospodarczym, uznano *ex cathedra*, że służyły złej sprawie, a w nowym demokratycznym i kapitalistycznym ustroju wszyscy powinni znać się raczej na marketingu i zarządzaniu niż na hydraulice czy układaniu glazury. Wraz ze zlikwidowaniem szkół zawodowych wyginęło więc praktycznie całe rzemiosło, a kto jeszcze posiadał jakiekolwiek umie-

jętności wykraczające poza trzymanie łopaty czy mopa, wyjechał do Londynu lub Dublina. O mały włos podobny los podzieliłyby też polskie politechniki, które przestały być kuszące wobec coraz szerszej oferty powstających jak grzyby po deszczu szkół biznesu różnej, najczęściej szarej, maści. Po kilkunastu latach tej powszechnej edukacji wyższej okazało się, że dyplomów przybyło, i to w postępie geometrycznym, za to wiedzy praktycznej wciąż brakuje, czego dowodzą dzisiejsze problemy rynku pracy, niezwykle chłonnego, charakteryzującego się wielkim popytem na ekspertów i fachowców, których w ostatnim czasie nikt nie wykształcił. Zamiast tego studentom sprzedawano mnóstwo wiedzy, tyle że kompletnie nieprzydatnej w dobie wąskiej specjalizacji.

Dziś uniwersytety pełne są wielkich teoretyków, tylko nie zapominajmy, że oni najczęściej aż do emerytury nie opuszczają murów swoich alma mater.

W efekcie mamy dramatycznie wysoki odsetek młodych, na papierze świetnie wykształconych ludzi, którzy nie mają żadnych praktycznych umiejętności, są więc z punktu widzenia pracodawców kompletnie nieprzydatni. Po trzech czy pięciu latach w szkole wyższej muszą więc startować od zera, próbując pojąć wiedzę praktyczną, pnąc się po szczeblach zawodowej kariery. O tym, co można zrobić z dyplomem

większości dzisiejszych uczelni wyższych, rodem z Bzdyszewa, nie będę się już szerzej rozpisywał. Nic dziwnego, że świat wciąż nam ucieka, a my stajemy się powoli manufakturą Europy, zdolną tylko do odtwarzania tego, co wcześniej wymyślono na Zachodzie. To właśnie dlatego jedyne, w czym możemy konkurować, to tania siła robocza. Żeby było jasne – nie jestem przeciwnikiem studiów! Jestem przede wszystkim zwolennikiem zdobywania wiedzy przydatnej. Dlatego jeśli już podejmujemy decyzję o kontynuowaniu edukacji, róbmy to z głową, planując swoją przyszłość tak, by w trakcie nauki chłonać to, co przełoży się za kilka lat na nasz osobisty sukces.

Dziś uniwersytety pełne są wielkich teoretyków, tylko nie zapominajmy, że oni najczęściej aż do emerytury nie opuszczają murów



swoich alma mater. Efekt jest taki, że choć poznali budowę gwoźdźcia, to nadal mają problem z użyciem młotka. A zatem musimy zacząć od zadania sobie pytania: „Jak tak naprawdę chcę spędzić życie?”. Niestety w Polsce nikt nie dopasowuje rodzaju edukacji do profilu osobowości. Ulegamy modom, temu, co aktualnie jest „trendy”. Stąd wysyp absolwentów psychologii czy marketingu i zarządzania, którzy pierwsze kroki po odebraniu dyplomu kierują do urzędu pracy, by zarejestrować się jako bezrobotni. Zdziwieni pytają: „Jak to? Nie ma dla mnie pracy?

Najbardziej szlachetnym sposobem uczenia się jest podzielenie wiedzy na małe kawałki i przyswajanie jej razem z praktyką.

Przecież pięć lat temu wszyscy wybierali właśnie te kierunki”. Czy to znaczy, że większość nie miała racji? Oczywiście, że tak. Właśnie dlatego, że większość się myli, najczęściej ulegając instynktowi stadnemu, Czytelnicy, którzy nie chcą płynąć z prądem niosącym przecież wiele szlamu, być może sięgnęli właśnie po tę książkę.

Czy ktoś jeszcze pamięta swoją pierwszą klasę podstawówki? Ileż czasu z mozołem spędził nad zeszytem w linie, ucząc się stawiać pierwsze kulfoniaste litery? Trwało to całymi miesiącami, prawda? Podobnie jest w dorosłym życiu, gdzie – jak już parokrotnie wspominałem – nie ma dróg na skróty. Najbardziej szlachetnym sposobem uczenia się jest podzielenie wiedzy na małe kawałki i przyswajanie jej razem z praktyką. To tak jak z salami. Gdybyśmy chcieli połknąć je od razu w całości, z pewnością udławilibyśmy się, ale wystarczy, że potniemy je na plasterki, wtedy przeżuwać i smakować powoli każdą cząstkę, najemy się do syta. Jeśli ktoś więc uznaje, że ukończenie studiów stanowi kres jego edukacji, po raz kolejny grubo się myli. Dbanie o rozwój osobisty powinno być permanentne u osoby, która chce osiągać sukcesy i rozwijać swoją karierę, a tym samym pozostać na rynku pracy. Nie bez powodu jest to integralna część mojego heksagonu szczęścia. Opuszczenie szkolnych murów jest zatem tak naprawdę początkiem kolejnego otwarcia się na wiedzę, tym razem praktyczną, którą powinno się przyswajać do końca życia. Niestety często ignorujemy tę zależ-

ność, myśląc: „Mnie to nie dotyczy, a zresztą jeśli nawet dotyczy, i tak nie mam na to czasu”. Bzdura! Brak czasu? Jeden odcinek teledyktu serwowanego na naszym ulubionym kanale trwa jakieś 40 minut. Zamiast wpatrywać się w ekran, można z powodzeniem np. przeczytać kilka rozdziałów książki, i nie mam tu na myśli harlequina. Co bardziej ambitni, gdy nie potrafią znaleźć miejsca na rynku pracy, wybierają drugi kierunek nauki lub idą na studia podyplomowe. A kiedy i to okazuje się niewystarczające, szukają wiedzy na różnego autoramentu szkoleniach z cyklu „Jak zmienić swoje życie na lepsze”. Trafiają na wielotysięczne spędy, trwające zazwyczaj dwa lub trzy dni, gdzie za grubą kasę jakiś guru, używając socjotechniki, pierze ich mózgi – sprzedaje im kolejne szkolenia za coraz grubsze tysiące złotych. Mechanizm tego przypomina wiarę w zbawienie, czyli jest kupowaniem sobie wielkiej obietnicy, że jeżeli odbędziemy te szkolenia, niemal od razu staniemy się oświeceni jak nikt inny i zaczniemy osiągać sukcesy. Tymczasem tego typu spędy skutkują jedynie tym, że przez pączkowanie pojawiają się następni guru, którzy za coraz mniejsze pieniądze robią kolejne szkolenia. Wydaje im się, że zjedli wszystkie rozumy, a są jedynie wielkimi teoretykami, gdyż opowiadają o rzeczach, których sami nigdy nie robili. Są tak wiarygodni jak seksuolog, który zna pięćdziesiąt ló-

Są tak wiarygodni  
jak seksuolog, który  
zna pięćdziesiąt  
łożkowych pozycji,  
ale jeszcze nigdy nie  
miał kobiety!

kowych pozycji, ale jeszcze nigdy nie miał kobiety!  
Poszlibyście do takiego specjalisty?

Rezultat jest taki, że cała masa inteligentnych ludzi ulega coraz większej frustracji. Skończyli studia, czasem kilka fakultetów, odbyli niezliczone szkolenia, mogą wylegitymować się taką liczbą różnego rodzaju dyplomów i zaświadczeń, że muszą przechowywać je w segregatorach. A jednak dla potencjalnego pracodawcy są tym samym, co pan Zenek dbający o to, by w firmowym magazynie była zawsze czysta podłoga.

Dobrze pamiętam swoje początki w firmie doradztwa finansowego w Niemczech. Miałem pełną świadomość tego, że jestem zielony,

mimo że zanim rozpocząłem tę pracę, odbyłem oczywiście odpowiednie przeszkolenie. Owszem, byłem przygotowany do tego, by sprzedawać jeden czy dwa produkty, ale do niczego więcej. Mijały tygodnie i miesiące, a ja ze zdumieniem odkrywałem, że o ile mnie cały czas coś ciągnęło do tego, by poszerzać wiedzę, większość kolegów z biura pozostała na tym poziomie, na jakim ja zaczynałem. Po prostu odbębniali swoje, odtąd dotąd i fajerant! Ja jednak pragnąłem stać się prawdziwym ekspertem w dziedzinie doradztwa finansowego. Pisałem już o tym, jak biegałem po bibliotekach i księgarniach, chłonąc fachową literaturę. Niemal każdego dnia uczyłem się czegoś nowego. Każdą wolną godzinę poświęcałem na lekturę. Przy tym miałem możliwość testowania swojej wiedzy w realnych warunkach, zdobywałem więc niezbędną praktykę. W pewnym momencie, gdy uświadomiłem sobie, że jestem już lepszy od swojego menedżera, który mnie zatrudnił, zacząłem się najzwyczajniej w świecie dusić. To, co oferowała mi owa firma pod względem możliwości rozwoju, wypełniło się do maksimum. Właśnie wtedy wspiałem się o szczebel wyżej u nowego pracodawcy, który przyjął mnie, emigranta z Polski, bo przekonałem go o swoich umiejętnościach. Zobaczył we mnie potencjał, który mógł przeliczyć na przyszłe zyski, jakie zapewnię jego firmie. Ale mój proces uczenia się nadal trwał, a właściwie, choć mógłbym już osiąść na laurach, wciąż to robię.

Właśnie wtedy wspiałem się o szczebel wyżej u nowego pracodawcy, który przyjął mnie, emigranta z Polski, bo przekonałem go o swoich umiejętnościach.

Jedną z najlepszych praktyk w codziennym samodoskonaleniu się jest – podkreślam to słowo – ZAPLANOWANIE tzw. złotej godziny, przeznaczonej tylko dla siebie. Ale nie na oglądanie seriali w tv czy filmów dla dorosłych w Internecie, tylko na zdobywanie szeroko pojętej wiedzy. To może być książka, czasopismo, a nawet film, dlaczego nie, byleby można było z niego wynieść jakiś pierwiastek rozwoju, poszerzenia horyzontów, bo nigdy nie wiadomo, gdzie i kiedy zaczerpnięta w ten

sposób wiedza będzie dla nas użyteczna. Może to być również wypicie kawy i dyskusja z ekspertem w danej dziedzinie, który zechce podzielić się z nami swoim doświadczeniem.

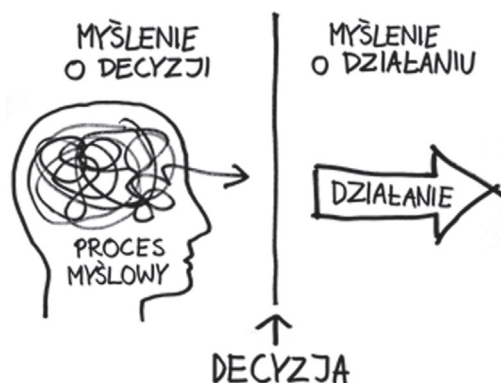
### Umiejętność świadomego wybierania

Jedynym na świecie, przed czym nie uciekniemy, jest dokonywanie wyboru. Bo przecież nawet jeśli postanowimy nie dokonać wyboru, w istocie też jest to tego wyboru dokonanie. Chcę przez to powiedzieć, że – czy tego chcemy, czy nie – i tak przez całe życie podejmujemy jakieś decyzje. Czym zatem faktycznie jest umiejętność świadomego wybierania? Moim zdaniem to nic innego, jak zdolność do podejmowania decyzji. Ważne jest jednak, by tych wyborów dokonywać świadomie, bo – gdybyśmy dokonali szczegółowych analiz własnego postępowania każdego dnia – okazałoby się, że w nasze życie z upływem lat wkrada się coraz więcej automatyzmu, popadamy

Paradoks podejmowania decyzji polega na tym, że nigdy nie dowiemy się, co by było, gdybyśmy jej nie podjęli.

w rutynę, nabierając różnorodnych nawyków. A przecież życie składa się z niezliczonej liczby bodźców, w wyniku których podejmujemy różne działania. Paradoks podejmowania decyzji polega na tym, że nigdy nie dowiemy się, co by było, gdybyśmy jej nie podjęli. Jedno jest pewne: powinniśmy ją podejmować według własnego, autonomicznego uznania, jednocześnie licząc się z tym, że zawsze będzie to miało swoje konsekwencje.

Dlatego każdy najzwyczajniejszy proces planowania jest jednocześnie procesem decyzyjnym. Przy tym – dla własnego zdrowia psychicznego – powinniśmy codziennie powtarzać sobie jak mantrę: NIC NIE MUSZĘ, ewentualnie MOGĘ! Co przez to rozumiem? Że każdy obowiązek, który na siebie nakładamy, realizujemy z własnej woli. Tym różnimy się od zwierząt. Możemy decydować o wszystkim, włącznie z tym, jakie wybieramy wartości, brnąć przez życie, jaką postawę zajmujemy wobec najbliższych etc.



Mimo to mało kto zdaje sobie sprawę z tego, jak potężną mocą dysponuje człowiek, pod warunkiem, że świadomie z niej korzysta. W jaki sposób zatem powinno prawidłowo przebiegać świadome podejmowanie decyzji? Wbrew pozorom banalnie prosto. Gdybyśmy chcieli przedstawić je na schemacie, wyglądałoby następująco: proces myślowy – decyzja – działanie.

Przy czym najważniejszym momentem jest właśnie decyzja, która w rzeczywistości polega na rozdzieleniu dwóch stanów: tego, który jest, od tego, który dopiero ma być. Co ciekawe, w języku niemieckim wyraz „decyzja” to „die Entscheidung”, co dosłownie oznacza rozdzielenie. Dlaczego jest ono aż tak istotne? Bo gdy podejmiemy działanie, wówczas nie będzie już miejsca na rozmyślanie o podjętym wyborze. Szkoda czasu na to, by dzielić włos na czworo.

Wyobraźmy sobie, że jesteśmy w saunie, siedzimy w kabinie o temperaturze 100 stopni Celsjusza. Na zewnątrz czeka na nas beczka z wodą, której temperatura wynosi mniej więcej od 6 do 8 stopni Celsjusza. Co musimy zrobić, by po wyjściu z sauny od razu zanurzyć się w beczce? Oczywiście podjąć decyzję. Jeżeli proces ten ma się zakończyć sukcesem, to – pamiętajmy – gdy już się na to zdecydujemy, nie możemy pozwolić sobie na dalsze rozmyślanie, czy czeka nas szok termiczny, czy zanurzenie w lodowatej wodzie

będzie bardzo bolesne, bo... w ten sposób prędzej uciekniemy z sauny z krzykiem, niż pozwolimy sobie na wejście do beczki. Podobnie jest we wszystkich innych życiowych sytuacjach. Jeśli chcemy osią-

Jeśli chcemy osiągnąć cel, to ostatnią rzeczą powinno być roztrząsanie problemu.

gnąć cel, to ostatnią rzeczą powinno być roztrząsanie problemu. Myślenie, owszem, należy włączyć, ale wcześniej, czyli na etapie planowania. Później to przecież nic innego jak testowanie, a próbując, niczego nie osiągniemy, bo żeby dobiec do mety, nie możemy próbować do niej dobiec, tylko konsekwentnie, bez zastanawiania się nad tym, czy ma to sens, powinniśmy przebierać nogami.

Aby proces decyzyjny efektywnie prowadził do wytyczonego celu, nie może być zbyt rozciągnięty w czasie. Warunek jest jeden: trzeba wyłączyć w tryb awaryjny. Nasz wewnętrzny procesor pozwala przeanalizować wszystkie „za” i „przeciw” w ciągu kilku godzin. Podobnie zresztą jest z podjęciem działania – będzie naprawdę skuteczne, jeśli nastąpi najdalej w ciągu 72 godzin od decyzji. Pamiętajmy przy tym, że nic nie determinuje nas do tego, żeby koniecznie była ona na „tak”, bo mamy pełne prawo powiedzieć sobie również „nie”.

Kolejny przykład. Po frustrującym dniu w pracy, gdy mamy już wszystkiego dość i czujemy, że doszliśmy do ściany, wracamy autem do domu, a w głowie kołocze się nam uparcie powracająca myśl: „Ta praca mnie nie satysfakcjonuje, chcę ją zmienić!”. To początek procesu myślowego. Aby podjąć decyzję, trzeba prze-

Aby podjąć decyzję, trzeba przeanalizować swoją bieżącą sytuację i odpowiedzieć na kilka kluczowych pytań...

analizować swoją bieżącą sytuację i odpowiedzieć na kilka kluczowych pytań, bo skoro jesteśmy niezadowoleni, to powinniśmy wiedzieć, czy obecna praca nadaje sens naszemu życiu, czy otwiera nowe perspektywy, czy daje szczęście, czy mamy poczucie, że robimy coś pożytecznego, czy otrzymujemy w pracy wsparcie i cieszymy się uznaniem, czy mamy szansę na awans i rozwój kariery, czy obecne zajęcie daje możliwość nauki, czy

jest ciekawe i zapewnia satysfakcjonujące dochody. Jeżeli na większość z tych pytań odpowiemy przecząco, kolejnym krokiem jest wybranie wartości, którymi będziemy kierowali się, szukając nowego zajęcia. Powinniśmy więc zacząć od tego, jak w ogóle wyobrażamy sobie przyszłą pracę i ile chcielibyśmy zarabiać. Ważne jest przy tym, by dopasować oczekiwaną wysokość dochodów do poziomu życia, jaki pragnęlibyśmy osiągnąć. Gdy już poznamy odpowiedzi na te pytania, musimy zastanowić się, co przyniesie zmiana pracy i jakich będzie wymagała umiejętności, czy jesteśmy gotowi zmienić miejsce zamieszkania oraz jak ta zmiana odbije się na życiu rodziny i wreszcie czy mamy wystarczające zabezpieczenie finansowe na wypadek, gdybyśmy dokonali niewłaściwego wyboru. Teraz wszystkie za i przeciw dotyczące zmiany miejsca zatrudnienia musimy umieścić na szali i po sprawdzeniu, które argumenty biorą górę, podjąć ostateczną decyzję: zostajemy tu, gdzie jesteśmy, lub rzucamy wszystko w diabły i zaczynamy nowy rozdział. Pamiętajmy jednak, że jeżeli mimo wszystko zdecydujemy się na pozostanie w dotychczasowej firmie, to od tego momentu powinniśmy być konsekwentni. Nie wolno już narzekać, wszak podjęliśmy decyzję. Zatem codziennie rano jadąc do pracy, możemy nucić pod nosem piosenkę „Always Look on the Bright Side of Life”. Jak mawiają Amerykanie: „Love it, leave it or change it”.

### Umiejętność realizowania postanowień

Żeby zrozumieć istotę tej kompetencji, musimy przede wszystkim zdawać sobie sprawę, czym jest wolność i co tak naprawdę dla nas oznacza. Bez tego nie da się bowiem realizować stawianych sobie celów. Często błędnie zakładamy, że człowiek wolny to taki, który może pozwolić sobie na robienie wszystkiego, co tylko wpadnie mu do głowy. Niestety, jeśli w ten sposób postrzegamy wolność, zazwyczaj oznacza to, że odpuszczamy wszelkie działanie, by najzwyczajniej w świecie nie

Często błędnie zakładamy, że człowiek wolny to taki, który może pozwolić sobie na robienie wszystkiego, co tylko wpadnie mu do głowy.

robić nic. A przecież taka postawa jest niczym innym jak kompletnym brakiem dyscypliny. Tymczasem właśnie dyscyplina pozwala mieć wolną wolę do działania, a tym samym do realizacji postanowień. Jeżeli np. postanowimy, że od jutra nie weźmiemy papierosa do ust, a nazajutrz jednak zapalimy, bo pomyślimy, że przecież jesteśmy wolni, dlaczego więc mielibyśmy rezygnować z przyjemności, oznacza to, że wewnętrzny brak dyscypliny – wbrew temu, jak to sobie

Wolność to dyscyplina, która pozwala nam realizować cele, bo taka jest nasza wolna wola. To właśnie jest prawdziwa wolność.

tłumaczymy – zniewala nasz umysł do tego stopnia, że poddajemy się nałogowi. Dlatego uważam, że wolność to dyscyplina, która pozwala nam realizować cele, bo taka jest nasza wolna wola. To właśnie jest prawdziwa wolność. Podpisuję się pod słowami Calvina Coolidge'a, prezydenta Stanów Zjednoczonych w latach dwudziestych ubiegłego wieku, który twierdził, że nic na świecie nie zastąpi wytrwałości.

„Nie zastąpi jej talent – nie ma nic powszechniejszego niż ludzie utalentowani, którzy nie odnoszą sukcesów. Nie uczyni niczego sam geniusz – nienagradzany geniusz to już prawie przysłowie. Nie uczyni niczego też samo wykształcenie – świat jest pełen ludzi wykształconych, o których zapomniano. Tylko wytrwałość i determinacja są wszechmocne”. Wolność jest więc tym, co sobie zaplanowaliśmy czy postanowiliśmy i co w efekcie zrobiliśmy.

A wracając do umiejętności realizowania postanowień, jest to nic innego jak zdolność do trwania w podjętej decyzji tak, by doprowadzać sprawy do finału. Do tego z kolei będzie nam niezbędna świadomość. Z niej bowiem rodzą się pragnienie osiągnięcia celu, przekonanie o jego słuszności i wytrwałość, które z kolei przekuwamy na działanie prowadzące nas do realizacji zamierzenia. Warto przy tym wziąć sobie do serca i cały czas o tym pamiętać, że jesteśmy wyposażeni w narzędzie pozwalające nam dokonywać analizy wydarzeń – mózg. Dlatego jeżeli przyjęta strategia nie przybliży nas do postawionych przed sobą zadań, mamy pełne prawo ją zmienić. Największymi



wrogami wytrwałości są zwątpienie i rezygnacja. Moment, w którym człowiek zaczyna wątpić i rezygnuje z osiągania wyznaczonych celów, jest tak naprawdę początkiem jego umierania.

Ja też oczywiście mam postanowienia, które konsekwentnie realizuję. Już od ponad jedenastu lat dążę do tego, by na polskim rynku zaistniała na szeroką skalę prawdziwa firma doradztwa finansowego. Pisząc – prawdziwa, mam na myśli swoistą

Największymi wrogami wytrwałości są zwątpienie i rezygnacja.

filozofię działania, która sprawi, że w każdym powiecie będzie oddział Polskiego Doradztwa Finansowego, a misją jego pracowników-doradców stanie się rozwiązywanie ludzkich problemów. Marzy mi się utworzenie trzystu placówek w całym kraju, do których klienci będą mogli przyjść i otrzymać absolutnie wszystko, co jest potrzebne do zabezpieczenia ich finansowej przyszłości. Chodzi o stworzenie takich miejsc, gdzie każdy interesant będzie miał swojego przewodnika na hiperkonkurencyjnym rynku podobnych produktów. Dlatego chcę znaleźć ludzi, którzy masową dystrybucję zastąpią miłością do tego co robią i zamiast zwykłych sprzedawców zatrudniać osoby, które z pasją rozwiązują problemy konsumentów, bez względu na wysokość dochodów. Doradców potrafiących zaoferować wszystko w jednym miejscu: od finansowej edukacji po pełną realizację celów klientów. Specjalistów korzystających ze sprawdzonych produktów, zarówno pod względem bezpieczeństwa, jak i jakości oraz ceny. Ma to być zatem stały zespół skoncentrowany na kliencie, zawsze dostępny i gotowy do pomocy.

Oczywiście dążąc do celu, i to już od przeszło dekady, nie unikałem potknięć, błędów, a nawet porażek. Napotykałem na swojej drodze osoby, które z premedytacją wykorzystywały moją dobrą wolę i okazywane serce. Mimo to nie przestawałem wierzyć, że wśród ludzi większość stanowią jednak ci, którzy w zamian za zaufanie odwzajemniają się lojalnością i sumienną pracą, wyznając podobne wartości co ja. Nie mam zamiaru się poddawać, wiem, jakie błędy popełni-

łem i wyciągnąłem z nich wnioski. Zmodyfikowałem też strategię, cel jednak pozostał niezmienny. Jako człowiek wolny dążę do niego każdego dnia.

### Zarządzanie strefą wpływów

Wbrew pozorom jest to kompetencja, której brak lub niewłaściwe zrozumienie leży u podstaw wielu klęsk i niepowodzeń, tak w życiu gospodarczym, politycznym, jak i społecznym. Codziennie mamy tego przykłady na pierwszych stronach gazet i w czołówkach dzienników. Niestety ćwierć wieku po transformacji ustrojowej nadal żyjemy w przeświadczeniu, że bez odpowiednich „pleców” i „dojść” niewiele wskóramy, czy to prowadząc działalność gospodarczą, czy usiłując rozwiązać jakąś ważną życiową sytuację. Narzekamy na nepotyzm i kolesiostwo na szczytach władzy oraz na etatyzm państwa, które – o czym świadczą codzienne doniesienia mediów – stały się powszechną ścieżką wielu karier. Mijają kolejne dekady, a powieść Tadeusza Dołęgi-Mostowicza „Kariera Nikodema Dyzmy” wciąż pozostaje aktualna w wielu aspektach. Utwierdzamy się w przekonaniu, że bez odpowiednich koneksji po prostu pewnego poziomu nie prześcokczymy. Cóż z tego, że teoretycznie mamy całą masę przepisów, aktów prawnych i innych regulacji, które sprawiają, że wygrywać powinni najlepsi, skoro i tak duża część przetargów czy konkursów na intratne stanowiska jest w rzeczywistości fikcją.

Pewien dobry znajomy opowiadał mi, jaką przeszedł drogę, aby wygrać konkurs na ważne stanowisko w administracji rządowej. O tym, jak wraz z dyrektorem generalnym pewnego ważnego urzędu układał regulamin i warunki składania aplikacji tak, by odpowiadały one w stu procentach temu, co napisał w swoim CV. Potem wystarczyło tylko umieścić anons o rekrutacji w Biuletynie Informacji Publicznej, odczekać ustawowe siedem dni, żeby nikt się nie czepiał i... ogłosić zwycięzcę. Co ciekawe, musiał to zrobić, mimo że posiada imponujący dorobek zawodowy, a jego kompetencje były wielokrot-

nie potwierdzane przy okazji piastowania różnych stanowisk. Niestety najczęściej tego typu działania służą temu, by np. spłacić tzw. polityczny dług czy zapewnić atrakcyjną pracę „krotnym i znajomym królika”, osobom, które w uczciwej i transparentnej konkurencji nie miałyby szans. Potem dziwimy się, że setki tysięcy młodych i wykształconych ludzi decydują się na emigrację, bo we własnym kraju, wobec panujących nad Wisłą zwyczajów, nie widzą dla siebie szans na rozwój. W ostatnich dwudziestu pięciu latach, mimo wielu sukcesów Polski, i to na różnych polach, nadal wystarczy jeden telefon od „bardzo ważnej osoby” do potencjalnego pracodawcy, by bezskutecznie starający się o posadę i niemający z punktu widzenia działu HR odpowiednich kompetencji człowiek stał się nagle fachowcem niezbędnym do dalszego prawidłowego funkcjonowania przedsiębiorstwa. Na szczęście nowotwór ten trawi przede wszystkim sektor publiczny, choć i sektor prywatny nie jest od niego wolny. Po prostu mniej się o tym mówi, ponieważ w prywatnej firmie de facto to właściciel o wszystkim ostatecznie decyduje i tylko jego sprawą jest, w jaki sposób prowadzi swój interes.

Dziwimy się, że setki tysięcy młodych i wykształconych ludzi decydują się na emigrację, bo we własnym kraju, wobec panujących nad Wisłą zwyczajów, nie widzą dla siebie szans na rozwój.

Żeby była jasność – kilkakrotnie na własnej skórze przekonałem się, jakie skutki niesie nieumiejętne wykorzystywanie tej kompetencji. Trudno bowiem prowadząc działalność biznesową, całkowicie wyłączyć emocje czy też – o czym pisałem wcześniej – właściwie nimi zarządzać. Jednocześnie pokazuje to po raz kolejny, jak silnie powiązane są ze sobą poszczególne kompetencje.

Do jednej ze swoich spółek na stanowisko kierownicze potrzebo wałem osoby kompetentnej i takiej, której będę mógł zaufać. Poszukiwania rozpocząłem – a jakże – wśród osób mi najbliższych. Konkretnie myślałem o jednej osobie. Według mnie spełniała ona wszelkie kryteria niezbędne do kierowania tego rodzaju firmą: jest absolwentem studiów ekonomicznych, ma odpowiednią wiedzę, kilkuletnie

doświadczenie zawodowe i w dodatku mogłem darzyć go pełnym zaufaniem. Miał przecież odpowiadać za moje ciężko zarabiane pieniądze! Dostał do rąk wszystkie najpotrzebniejsze narzędzia, zespół ludzi i niebagatelny budżet miesięczny na rozwijanie działalności. Mówiąc krótko: chciałem tę część swojego przedsięwzięcia scedować na kogoś, kto zdejmie mi z barków kwestie zarządzania i jednocześnie zajmie się zarabianiem pieniędzy dla firmy. Dążyłem po prostu do tego, by mieć problem z głowy.

Choć założenie było jak najbardziej słuszne, bo za takie należy uznać delegowanie części obowiązków na rzecz innych osób – ekspertów, błąd polegał na tym, że źle zarządziłem swoimi emocjami. W efekcie największy nacisk położyłem na to, że osoba ta jest mi bardzo bliska, wobec czego ślepo wierzyłem, że da sobie radę. Zasadnicza działalność tej spółki polegała przede wszystkim na budowaniu odpowiednich relacji z klientami, ale dobrze by było, gdyby jej prezes potrafił również budować relacje ze współpracownikami. Niestety osoba wybrana przeze mnie to indywidualista, ma osobowość, która predestynuje go do zajmowania stanowisk wymagających samotności i skupienia. Tego niestety na początku nie dostrzegłem, kierowałem się bowiem wiarą, a nie racjonalną oceną sytuacji. Wynikało to – jak już wspomniałem – ze zbyt emocjonalnego podejścia do rozwiązania problemu. Błędna decyzja kosztowała mnie trzy lata stresów i kiepskie wyniki finansowe spółki. Ciągłe karmiłem się nadzieją, że coś się w końcu odwróci, że po miesiącach prób i błędów brat wypracuje odpowiedni model zarzą-

W paru moich spółkach przez kilka lat niewłaściwie dobiebrałem ludzi. Potrafię nawet policzyć, ile mnie to kosztowało. Liczba jest imponująca, bo sięga niemal 3 mln zł.

dzania, a interes ruszy z kopyta. Poza tym – nie ukrywam – miałem z tym problem mentalny, bo jak by to wyglądało, gdybym tak bliską osobę pozbawił pracy i stanowiska. Kiedy kondycja firmy była już dramatyczna, zdecydowałem się wreszcie na zmianę. Cały czas dążyłem przecież do osiągnięcia celu. Pomysł na biznes był dobry, pod warunkiem jednak, że realizować go będzie odpowiedni na tym stanowisku

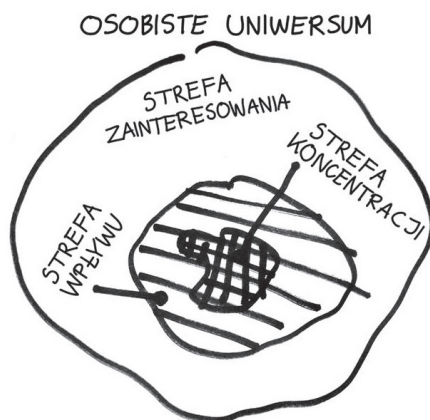
człowiek. Przyjąłem więc do pracy kogoś nowego, początkowo na szeregowo stanowisko, bo postanowiłem go sprawdzić. Posiadał wszystkie te cechy, na których mi zależało: pokorę, dyscyplinę i zdolność do panowania nad emocjami. Był na tyle młody, że świat stał przed nim otworem i miałem nadzieję, że jeśli dostanie szansę, to z pewnością ją wykorzysta. Gdy nadszedł odpowiedni moment, zaprosiłem go na rozmowę, by przedstawić propozycję.

– Otrzymasz pełnię władzy w spółce, ale niestety nie dostaniesz wielkich pieniędzy. Sytuacja w firmie, jak wiesz, jest bardzo trudna – rozpocząłem przemowę. Uzmysłowiłem mu, jaki ogrom zadań go czeka. Powiedziałem, że będzie musiał wziąć na swoje barki dużo pracy, że czeka go wiele wyrzeczeń, ale gdzieś na końcu jest światełko w tunelu i jeśli będzie wytrwały, to czeka go spory sukces. Zabrał się ostro do roboty, przez wiele miesięcy pracował po naście godzin na dobę, wykonywał nieraz po osiemdziesiąt rozmów telefonicznych dziennie! Obecnie, minęło kilka lat, firma nie tylko jest ustabilizowana, ale przynosi niemałe zyski i zatrudnia kolejnych ludzi. A ambitny prezes, który miał dwadzieścia siedem lat, gdy na niego postawiłem, dziś świetnie zarabia i jeździ szpanerskim samochodem. Pozostała smutna refleksja. W paru moich spółkach przez kilka lat niewłaściwie dobieierałem ludzi. Potrafię nawet policzyć, ile mnie to kosztowało. Liczba jest imponująca, bo sięga niemal 3 mln zł. Pewnie przełknąłbym to w miarę bezboleśnie, gdybym nie zdawał sobie sprawy z tego, że w tym samym czasie, właśnie przez błędne decyzje kadrowe, nie zarobiłem być może kolejnych kilku milionów.

Przytoczony przykład pokazuje, jak istotne w całym procesie zarabiania pieniędzy jest odpowiednie zarządzanie strefą wpływów, czyli delegowanie właściwych osób do konkretnych zadań. Ważne jest przy tym dobranie zespołu pod względem cech osobowości w taki sposób, by ludzie ci umiejętnie ze sobą współpracowali. Od kilku lat wykorzystuję w procesie rekrutacji metodykę niemieckiej firmy Persolog, która pozwala już na wstępie określić wrodzone ce-

chy będące mocnymi stronami danej osoby, jednocześnie wskazując takie, które nie pasują do zadań wymaganych na określonym stanowisku. Dzięki temu mogą dopasować naturalne zdolności i cechy osobowości do rodzaju wykonywanej pracy. System ten zapewnia zresztą korzyść obu stronom, ponieważ tak dobrany pracownik z reguły jest zadowolony z tego co robi i o wiele bardziej zaangażowany, bo sam widzi, że praca świetnie mu idzie. Wzrasta też – przy okazji – jego poczucie własnej wartości. Nie traci czasu na rozmyślanie, czy na pewno jest na właściwym miejscu i czy to, czym się zajmuje, sprawia mu satysfakcję. Przeznacza więc energię raczej na poprawę efektywności, co więcej – przychodzi mu to w miarę łatwo, bo wynika z naturalnych cech. Jeśli więc któregoś z zatrudnionych przeze mnie osób zdarzy się jakaś wpadka, nie stara się tłumaczyć: „Panie prezesie, ale ja się naprawdę przy tym napracowałem”. Moi ludzie doskonale wiedzą, że nie rozliczam ich z tego, jak długo ślęczą przy biurkach czy wysiadują na spotkaniach z klientami. Dla mnie liczy się ostateczny efekt ich pracy.

Jak zatem umiejętnie poruszać się w strefie wpływów? Aby to zrozumieć, musimy wyobrazić sobie, że nasz świat tak naprawdę składa się z trzech stref: zainteresowań, wpływu i koncentracji. Obrazuje to poniższy schemat.



Co oznaczają i czym są dla nas poszczególne strefy? Każdy ma swój siebie unikalny zbiór zjawisk, ludzi, zachowań, reakcji, przeżyć, spostrzeżeń. Jest to więc niemal wszystko, co absorbuje całą naszą uwagę, a więc np. polityka, wydarzenia sportowe, kondycja ZUS-u, system podatkowy, pogoda, otoczenie, przyjaciele, rodzina, wspomnienia, nasza przeszłość, teraźniejszość, ale i plany na przyszłość. To, na co mamy wpływ, jak i to, co od nas zupełnie nie zależy. Nie mamy przecież wpływu na jutrzejszą pogodę, ale możemy zdecydować o tym, w co się ubierzemy. Nie mamy wpływu na nasz system podatkowy, ale możemy się przeprowadzić i zamieszkać w kraju, w którym rozwiązania fiskalne będą dla nas korzystniejsze. Wszystko to określamy mianem strefy zainteresowań.

Z kolei strefa wpływu skupia wszystkie te obszary, w których możemy dokonywać zmian. W trakcie życia zmieniamy np. poglądy polityczne, nawyki, stany emocjonalne czy sposób postrzegania świata. To tu dzieje się wszystko, co ma związek z naszą przyszłością, w tej właśnie strefie są nasze plany czy wizje dotyczące bliższej i dalszej przyszłości. W efekcie podejmujemy różnorakie działania, w tym najważniejsze z naszego zawodowego punktu widzenia, czyli delegowanie zadań. Wprowadzamy więc do swojej strefy wpływu ludzi wykonujących za nas czynności, którymi nie chcemy czy nie potrafimy zajmować się samodzielnie lub po prostu nie mamy na nie czasu. W końcu doba ma tylko 24 godziny. Dlatego warto otaczać się ekspertami, by w razie potrzeby móc ich właśnie delegować do realizacji zadań, na których doskonale się znają.

Warto otaczać się ekspertami, by w razie potrzeby móc ich właśnie delegować do realizacji zadań, na których doskonale się znają.

Są jednak i takie sytuacje, gdy pewnych działań nikt za nas podjąć się nie może. Mało tego, czasem jesteśmy przekonani, że tylko samodzielnie potrafimy coś zrobić w danej sprawie. To właśnie jest nasza strefa koncentracji, miejsce do wyznaczania sobie priorytetów. Obszar, w którym decydujemy, co jest dla nas najważniejsze i na czym

głównie się skupiamy. W tej strefie powinniśmy więc zadbać o to, by brać na swoje barki tylko te sprawy, na których najlepiej się znamy i o których powodzeniu możemy decydować.

O tym, by napisać tę książkę, myślałem już od jakichś dziesięciu lat. Zawsze jednak na przeszkodzie stawało mi coś, co uniemożliwiało finalizację projektu. Po powrocie z emigracji bardzo mocno zaangażowałem się w tworzenie kolejnych spółek, po prostu mozolnie budowałem swój biznes. Być może gdybym już wtedy miał świadomość, czym jest zarządzanie strefą wpływów i jak wygląda to w praktyce, dziś byłbym właścicielem prawdziwego imperium finansowego, a ta książka, jako jedna z wielu mojego autorstwa, od dawna stałaby na półkach domowych bibliotek w tysiącach polskich domów.

### Sztuka patrzenia w lustro

To nic innego jak zdolność do autorefleksji. Ktoś powie: „Przecież to takie oczywiste!”. Nic bardziej mylnego, gdybyśmy bowiem faktycznie potrafili spoglądać w lustro, ludzkość przez wieki uniknęłaby wielu nieszczęść, wojen czy katastrof. A przecież człowiek ma prawo do jednego życia i tylko od niego zależy, jakie ono będzie. Mało tego, jako jedyna istota na Ziemi człowiek posiada zdolność twórczego myślenia i podejmowania świadomych decyzji, określania swoich celów, do których będzie zmierzał, i to bez względu na ich wielkość oraz rozmach.

Powinniśmy więc cały czas pamiętać o tym, że przychodzimy na świat z prawem do realizacji celów, które sobie wyznaczymy i które

Przychodzimy na świat z prawem do realizacji celów, które sobie wyznaczymy i które będą dla nas ważne.

będą dla nas ważne. Dysponujemy też wszystkimi możliwymi zdolnościami i siłami, by to przeprowadzić. Nie bez przyczyny natura wyposażyla nas w narzędzie pozwalające analizować wydarzenia. To właśnie dlatego, jeżeli przyjęte postępowanie nie przybliży nas do osiągnięcia zamierzenia, możemy zmienić strategię i podjąć nowe działania. Przecież w każdej chwili, bez względu na wiek i sytuację, mamy prawo do korekty życiowych



zadań. Dlatego właśnie moment, w którym człowiek zaczyna wątpić i rezygnuje z dążenia do wyznaczonych sobie celów, jest początkiem umierania, to załątek powolnej agonii.

Warto sobie uświadomić, że wszystko, co w tej chwili na świecie istnieje materialnie, na początku było zaledwie myślą. Podstawą naszych sukcesów jest więc praca umysłu. To jedyna czynność, na którą mamy nieograniczony wpływ. Właśnie od jakości myśli każdego człowieka zależy jego los. To one bowiem generują decyzje, te z kolei determinują działania, które stają się z czasem pozytywnymi lub negatywnymi nawykami kształtującymi charakter. Jako jedyna istota na świecie człowiek ma prawo wyboru swoich myśli, a także prawo do pozytywnego myślenia, niosącego za sobą możliwość niemal nieskończonego rozwoju. Oczywiście może też decydować o negatywnym, które – jak wiadomo – istotnie ogranicza wszelkie działanie. Ma także prawo wyboru swego stanu emocjonalnego, czyli może pozwalać sobie na destrukcyjne emocje negatywne albo budujące – pozytywne. Tak naprawdę człowieka myślącego – bez jego zgody czy też wewnętrznego przyzwolenia – nikt nie jest w stanie rozgniewać ani obrazić.

Tak naprawdę człowieka myślącego – bez jego zgody czy też wewnętrznego przyzwolenia – nikt nie jest w stanie rozgniewać ani obrazić.

W osiągnięciu celów nie bójmy się również korzystać z pomocy innych – mamy do tego pełne prawo! Trzeba przy tym zdawać sobie sprawę, że pomocy tej nie można wymuszać. Dlatego warto pamiętać, jak wiele zależy od perfekcyjnej komunikacji międzyludzkiej.

Gdy dokonujemy autorefleksji, podsumowując pewien etap życia czy ostatnie wydarzenia, dajmy sobie także prawo do błędów. One też są po coś. Bez nich życie byłoby jałowe. Wszyscy, którzy dążą do swoich celów, mogą popełniać pomyłki, ponieważ każda podjęta decyzja niesie za sobą takie ryzyko. Jednak – co równie ważne – powtarzanie tych samych błędów jest po prostu przejawem

Gdy dokonujemy autorefleksji, podsumowując pewien etap życia czy ostatnie wydarzenia, dajmy sobie także prawo do błędów. One też są po coś.

braku myślenia, czyli głupoty. Porażki nie są powodem do wstydu. Wstydem jest późniejsze litowanie się nad sobą. Zawsze powtarzam, że w każdej porażce tkwi ziarno nowego, być może dużo większego sukcesu. Z kolei zrzucanie odpowiedzialności na innych ludzi i okoliczności za swoje omyłki, poniesione porażki i brak efektów jest hańbą dla człowieka myślącego. I na koniec najważniejsze: przyszłość można przepowiedzieć tylko w jeden sposób, a mianowicie wtedy, kiedy samemu się ją tworzy.

Jak w najprostszy sposób mamy pomagać samym sobie, by patrząc w lustro i dokonując analizy własnych posunięć, wyciągać wnioski?

Na koniec każdego dnia dokonuję podsumowania, zapisuję wszystko, co się wydarzyło, co robiłem, co mnie w jakiś sposób zaintrygowało.

Jak sprawić, by nasza refleksja była najpełniejsza?

Jako absolutny fan gadżetów korzystam w tym celu z aplikacji Evernote lub Day One. Na koniec każdego dnia dokonuję podsumowania, zapisuję wszystko, co się wydarzyło, co robiłem, co mnie w jakiś sposób zaintrygowało. Dzięki temu wiem, czy mijający dzień był w jakikolwiek sposób owocny. Wyciągam pozytywy, a sprawy nieudane rozbieram na

czynniki pierwsze, by zapamiętać, jakich błędów w przyszłości nie popełniać. Określam te działania jako uważność. Dokonując takiej analizy, opieram się na sześciokacie szczęścia. Co to znaczy? Po kolei. Zaczynam od tego, czy miniony dzień przyniósł coś dobrego w obszarze mojego zdrowia, czy też cofnąłem się, bo np. zjadłem coś, co burzy moją dietę i sprawia, że mam złe samopoczucie. Co z moim szczęściem osobistym – czy zadbałem o swoich najbliższych, czy dałem im do zrozumienia, że o nich pamiętam i ich kocham? Jak wyglądał mój dzień w pracy – czy zaplanowane sprawy do rozwiązania posunąłem do przodu, czy udało mi się poprawić sytuację w firmie, czy też poprzez swoje działanie sprawiłem, że np. wycofał się jakiś kluczowy klient? Co zrobiłem, by zadbać o finanse – sprawdziłem, ile ostatnio wydaję i czy na pewno sensownie? To, na co ostatnio sobie pozwoliłem, było podyktowane pragmatyzmem czy też zbyt

szalałem? Bo czasem w centrum handlowym ulegam i staję się impulsywnym konsumentem. Czy dziś poprawiłem swoją kondycję umysłową, dbając o rozwój osobisty – przeczytałem jakąś książkę, a może inspirujący artykuł? Czy sprawiłem, że w moim myśleniu dokonała się zmiana na lepsze? Znane porzekadło mówi, że narząd nieużywany zanika i dotyczy to również, a może przede wszystkim, naszego mózgu, który nietrenowany powoduje, że się uwsteczniamy. A może był to kolejny „dzień świra” i jedynym moim dokonaniem okazało się to, że jestem o jeden dzień starszy? I na koniec – co zrobiłem, by po całym dniu sprawić sobie przyjemność, czy miałem czas na hobby, na realizację choćby przez kilkanaście minut którejś z moich pasji?

Zapewne ktoś zaraz zapyta, a gdzie jest miejsce na spontaniczność? Odpowiadam: tam, gdzie nie ma to większego negatywnego wpływu na naszą przyszłość, a konkretnie – nie niesie żadnego realnego zagrożenia. Proporcja jest prosta: im więcej mamy na koncie, tym w naszym życiu więcej jest miejsca na spontaniczność. To zależność wprost proporcjonalna. Możemy więc bez zastanowienia pokazać środkowy palec pracodawcy, ale tylko pod warunkiem, że mamy np. milion na rachunku. Wówczas taka żywiołowa reakcja nie będzie miała większego wpływu na naszą przyszłość, bo nawet negatywna, bardzo prawdopodobna zresztą, odpowiedź szefa nie spowoduje, że nazajutrz będzie trzeba zmienić swoje nawyki żywieniowe z owoców morza na szczaw i mirabelki. Na niczym nieskrepowaną spontaniczność mogą sobie pozwolić jeszcze te osoby, które w swojej karierze zawodowej osiągnęły już status takiego eksperta, że biją się o nie największe światowe korporacje. Wtedy nawet tatuaż pokrywający całą twarz nie zaważy na ich karierze. „Ma swoje fanaberie – co najwyżej pomyśli szef – ale to niezastąpiony fachowiec, bez niego cienko byśmy przędli”.

Muszę więc bezustannie dokonywać analizy wydarzeń, kontrolować, w którym miejscu jestem, czy przyjęty przeze mnie plan przynosi efekty, czy też oddalam się od wyznaczonego celu. Być może po-

Planuję niemal wszystko, z zaprojektowaniem swojej przyszłości w taki sposób, by stać mnie było również na spontaniczność.

padłem w rutynę, która zatopila mnie w codziennej vegetacji i nadszedł właśnie czas, by ten stan przerwać? Dlatego planuję niemal wszystko, z zaprojektowaniem swojej przyszłości w taki sposób, by stać mnie było również na spontaniczność.

### Hołdowanie bezwarunkowej uczciwości

Być może w tym miejscu wielu Czytelników uśmiechnie się pod nosem. Wiem, pisanie o hołdowaniu bezwarunkowej uczciwości w kraju, gdzie – gdyby zrobić anonimowe badania – większość obywateli odpowiedziałaby, że to się po prostu nie opłaca, jest nieco karkołomne. Chcę zadać temu kłam. Wystarczy spojrzeć na przykład założeń społeczeństw zamieszkujących Skandynawię. Po dziś dzień w wielu domach nie zamyka się tam drzwi na klucz, w oknach nie ma firanek, a w przydrożnych prowincjonalnych sklepikach pod nieobecność właściciela wciąż można obsłużyć się samemu, zostawiając odliczoną za zakupy kwotę. Prowadząc tam biznes, nie trzeba mieć pieczęćki, wystarczy podpis, którym potwierdzamy umowy czy faktury. Bo to my jesteśmy gwarantem, nie firmowy sztyl i pieczęćka.

Każdego roku znana wszystkim organizacja Transparency International publikuje raport o poziomie korupcji. Badania prowadzone są w niemal dwustu krajach całego świata. Nawet po niezbyt szczegółowej analizie jasno widać, jaki jest związek między zaufaniem a dobrobytem w danym państwie: im mniej korupcji, czyli więcej

Niestety w naszym społeczeństwie wciąż triumfy święci moralność Kalego. Jaskrawym tego przykładem są kradzieże własności intelektualnej w internecie.

wiarygodności, tym lepiej ma się jego gospodarka. Oczywiście ta zależność działa też w drugą stronę: im bardziej skorumpowane, a tym samym mniej wiarygodne państwo, tym gorzej dzieje się w tamtejszej gospodarce.

Niestety w naszym społeczeństwie wciąż triumfy święci moralność Kalego. Jaskrawym tego przykładem są kradzieże własności intelektualnej w inter-

necie. Jeszcze dekadę temu byliśmy w światowej czołówce piractwa płytowego i filmowego. Po dziś dzień z łatwością ściągamy nielegalnie pliki z sieci za darmo, ale gdyby to samo spotkało nas, z pewnością krzyczeliśmy wszem i wobec o jawnym złodziejstwie, którego padliśmy ofiarą. Mówi się, że taką mamy naturę i że zdolność do kombinatorstwa to nasza cecha narodowa, którą tłumaczymy ponad stu dwudziestoma latami zaborów, okupacją hitlerowską i niemal półwieczem PRL-u. Skończyły się totalitaryzmy, minęło dwadzieścia pięć lat wolności, a my nadal znajdujemy wytłumaczenie dla swoich postępów, mówiąc – tym razem – iż to kapitalizm zmusza nas do nie zawsze uczciwego zachowania. Tyle że wystarczy się zapoznać z historią świata i Europy, żeby się przekonać, iż są narody, które podobnie jak Polska przez lata były zniewolone, a jednak dziś uznaje się je za wysokorozwinięte cywilizacyjnie i transparentne, mimo że też mają ustrój kapitalistyczny.

Nie będę szukał tu żadnych usprawiedliwień, choć wiem, że trudno płacić podatki, mając świadomość, że znikają one w kasie państwa niczym w czarnej dziurze, przez co mało który płatnik ma poczucie, że zainwestowane w ten sposób we własne państwo środki w jakikolwiek sposób do niego wracają. Czy to w postaci nieobciążającej domowego budżetu edukacji dzieci, służby zdrowia, czy to w formie pozbawionych dziur i kolein dróg. Zdaję sobie równocześnie sprawę z tego, że gdyby nie miliardy euro z unijnej kasy, które nawiasem mówiąc, za parę lat wyschną, byłibyśmy dziś Bułgarami albo Albańczykami Europy. Właśnie dlatego, że chcę, by moja rodzina, przyjaciele, sąsiedzi i Czytelnicy żyli w kraju dobrobytu, stawiam na bezwarunkową uczciwość. Ktoś musi być pierwszy.

Od początku działalności ja i moje spółki płacimy podatki w Polsce. Wszystkie. Zgadzam się ze zmarłym w 2013 roku Aleksandrem Gudzowatym – jednym z najbogatszych Polaków, multimilionerem, ekscentrycznym biznesmenem,

Od początku działalności ja i moje spółki płacimy podatki w Polsce. Wszystkie.

który w swoistym testamencie dla przedsiębiorców pisał: „Szczególnego znaczenia nabiera tu postawa osób bogatych. Olbrzymia ich część uciekła do rajów podatkowych tylko dlatego, żeby więcej zostawić dla siebie. Równolegle korzystali z przywilejów pracy w Polsce. To wyraźny przykład »szachrajstwa ekonomicznego«. Jeżeli nawet odbywało się to zgodnie z prawem, to także nie usprawiedliwia takiego zachowania. Złamane tu zostają podstawowe zasady etyki i obowiązku obywatelskiego bogaczy.

To wcale nie potwierdza »sprytu« bogatych ludzi, a jedynie obnaża ich egoizm i brak patriotyzmu. Prezentują się oni ludziom jako sprawni biznesmeni, są dobrze ubrani, mają swoje kluby, wyszukane maniery wskazujące na swobodę zachowania, tak zwani »panowie na luzie«. Co mają »w środku«? Myślę, że mało albo nic. Tak powstaje w Polsce bogactwo »nuworyszów«. Warto zauważyć, że raje podatkowe to rodzaj desantu ekonomicznego ze strony państw kreujących owe pokusy. Uważam, że każdy obywatel Polski korzy-

Uważam, że każdy obywatel Polski korzystający z dorobku firm, które celowo zarejestrował za granicami Polski, powinien płacić podatki w Polsce...

Aleksander  
Gudzowaty

stający z dorobku firm, które celowo zarejestrował za granicami Polski, powinien płacić podatki w Polsce bądź wyrównać ich wysokość powyżej zapłaconego w »rajach« podatku do wysokości obowiązującej w Polsce. W innym przypadku powinien zrzec się polskiego obywatelstwa i pozostać obcokrajowcem.

Ową inżynierię podatkową wymyślili »cwaniacy« o zimnych sercach. Warto im przypomnieć doktrynę, że ten, który nie płaci podatków we własnym kraju, to tak jakby własnej matce nie dawał pieniędzy. Ludzi mało zdecydowanych pragnę zapewnić, że płacenie podatków nie jest aż tak dokuczliwe. Ja sam wszystkie podatki płaciłem w Polsce i to w okresie, kiedy ich poziom wynosił aż 40 proc. (...) Zapewniam, że ani przez to zauważalnie nie zbiedniałem, ani mnie to nie martwi. Przeciwnie, towarzyszy mi uczucie dobrze spełnionego obowiązku.

Zapewniam, że komfort psychiczny jest równie ważny jak komfort materialny”.

Przyznaję, sam nie zawsze bywałem całkowicie w porządku, ale – jak dziś na to patrzę – to też było po coś. Musiałem zrozumieć, że warto być uczciwym z dwóch względów. Po pierwsze, żeby się niczego nie bać i spać spokojnie, a po drugie – znakomicie poprawia to jakość prowadzonego biznesu.

Swego czasu, jeszcze na emigracji, ja też uległem pokusie. Pewien człowiek – bardzo zaufany, którego wielokrotnie gościłem pod swoim dachem – był u mnie doradcą finansowym, jego partnerka zaś była moją asystentką. Pożyczył kiedyś ode mnie kilka tysięcy i pewnego dnia, gdy oczekiwałem zwrotu gotówki, przyszedł i zaproponował geszeft, który rozwiąże problem, jako że nadal nie był w stanie mnie spłacić. Ponieważ jego firma wykazywała dużą stratę, wymyślił, że zamiast zwrotu gotówki po prostu wystawi mi fakturę. Dzięki temu wilk będzie syty, a i owca przeżyje: on wyrówna stratę księgową, a ja uzyskam znaczną korzyść podatkową, bo nie będę musiał dzielić się z fiskusem. De facto kasa będzie równa tej, którą był mi winien, tyle że zamiast do urzędu skarbowego, trafi do mojej kieszeni. Jednym słowem, wszyscy będą zadowoleni, no może z wyjątkiem skarbu państwa. Dobiliśmy targu, minęło kilkanaście miesięcy. W tym czasie „mój człowiek” podpisał kilka umów na ciężkie pieniądze, za co – zgodnie z umową – zainkasował bardzo godne prowizje. Niestety klienci, już po tym, jak ów agent pobrał swoją działkę, wycofali się z interesu. Zwracając im pieniądze, jednocześnie wystąpiłem o zwrot środków z prowizji.

– Nic ci nie jestem winien – odrzekł – tym bardziej że nie zapłaciłeś mi przecież za fakturę, którą wystawiłem twojej firmie czternaście miesięcy temu. Odlicz to sobie, a będziemy na zero – dodał.

Na szczęście miałem potwierdzenie, że „przyjął” pieniądze. Niestety owo szczęście też okazało się ulotne, podobnie jak lojalność i uczciwość pracującego dla mnie agenta. Gdy przyszedłem do biura, współpracownicy poinformowali mnie, że moja asystentka, czyli jego

partnerka, właśnie złożyła wypowiedzenie, spakowała swoje rzeczy i tyle ją widzieli. Nie byłoby w tym nic złego, dla mnie nawet lepiej i zdrowiej dla sytuacji w firmie, gdyby nie to, że wraz z asystentką zniknęła również teczka z dokumentami owego agenta, a jej face-

Ciężko zapłaciłem za swój błąd – za to, że uległem namowom i poszedłem na kompromis, zgadzając się na wystawienie nieszczęsnej faktury, zamiast domagać się zwrotu pieniędzy.

ta, w której było m.in. to potwierdzenie zapłaty za fakturę! Ciężko zapłaciłem za swój błąd – za to, że uległem namowom i poszedłem na kompromis, zgadzając się na wystawienie nieszczęsnej faktury, zamiast domagać się zwrotu pieniędzy. Do tego trzeba też dodać poczucie goryczy i zawodu wywołane tym, iż najbliżsi pracownicy, dla których sporo zrobiłem, pomagając im w karierze zawodowej, okazali się niegodziwcami, a nawet zwykłymi oszustami. Ale jak już wcześniej pisałem, to też było po

coś. Od tego bowiem czasu całkowicie wyleczyłem się z zachowań ocierających się o granice prawa czy naginanie przepisów. Wiem już, że to się kompletnie nie opłaca – strat emocjonalnych i moralnych nie da się odkupić lub też wyrównać żadną kwotą gotówki.

O ironio, wkrótce potem okazało się, jak bardzo warto być uczciwym i wiarygodnym w prowadzeniu biznesu. Dawno temu, niemal na samym początku mojej kariery doradcy finansowego, poznałem pewnego starszego pana. Działo się to wtedy, gdy każdy klient był dla mnie cenny, także ten, który dawał nadzieję na zarobienie paru groszy, mimo że mieszkał w odległym o dobrych kilkanaście kilometrów mieście. Kiedy pojechałem do tego pana z ofertą, niestety szybko okazało się, że właściwie nie ma on środków na inwestycje. I choć jakąś umowę udało mi się podpisać, to prowizja z tytułu jej realizacji nie pokrywała nawet kosztów przejazdu. „Mówi się, trudno – myślałem – przynajmniej zbudowałem dobrą relację, co być może zaprocuntuje w bliżej nieokreślonej przyszłości”. No i właśnie w czasie, gdy wciąż lizałem rany po akcji z moim agentem i asystentką, zadzwonił telefon. To był właśnie ów człowiek, od którego kiedyś wyjechałem niepokieszony, że



nie udało mi się sfinalizować umowy w takim kształcie, w jakim to sobie wyobrażałem. Głos po drugiej stronie słuchawki ponownie zapraszał mnie na spotkanie w interesach. Pamiętałem, iż nie jest to klient wielkiego kalibru, a mimo to znów pojechałem.

– Zaprosiłem pana, bo mam problem – rzekł w pierwszych słowach, gdy już zasiedliśmy w wygodnych fotelach jego gabinetu. – Otóż był u mnie pana kolega po fachu i zaproponował pewien produkt inwestycyjny. Może to pana zdziwi, ale o ile produkt ten bardzo mnie zainteresował, to sam doradca wywarł na mnie, delikatnie ujmując, nie najlepsze wrażenie. Mówiąc krótko, nie zdobył mojego zaufania – dodał, patrząc mi w oczy.

– Jeśli więc potwierdza pan, że na tym, co oferował mi pański poprzodnik, możemy godziwie zarobić, to chcę, by to właśnie pan sporządził umowę, którą podpiszemy. Znam się na ludziach, mam już swoje lata, dlatego chciałbym dobić targu z kimś, kto jest tego wart, bo wydaje się uczciwym człowiekiem – zakończył.

Nie musiał mnie dwa razy namawiać, a tym razem wysokość prowizji, na jaką zapracowałem, wielokrotnie przekraczała koszty dojazdu, ba, pozwoliłaby mi pewnie codziennie przez resztę roku jeździć do niego na pogawędkę przy kawie i kieliszeczku sznapsa.

### Perfekcyjna komunikacja międzyludzka

Choć ta kompetencja nie znalazła się na pierwszym miejscu, to jej znaczenie jest niebagatelne dla całego naszego życia, w którym większość problemów bierze się właśnie z braku dobrej komunikacji. Na początek warto przywołać tu dwa magiczne stwierdzenia, które pomogą zrozumieć, na czym polega perfekcyjna komunikacja międzyludzka. Pierwsze brzmi: słowa niewypowiedziane nie istnieją, a drugie: nikt nie jest jasnowidzem. To również dwa najczęściej popełniane w komunikowaniu się błędy. Zakładamy, szczególnie w relacjach z najbliższymi, że skoro

Na czym polega perfekcyjna komunikacja międzyludzka. Pierwsze brzmi: słowa niewypowiedziane nie istnieją, a drugie: nikt nie jest jasnowidzem.

o czymś wiemy lub coś czujemy, to druga osoba też powinna o tym wiedzieć. Jest z nami tak blisko, wydaje nam się więc, iż myśli w ten sam sposób o tym samym w tej samej chwili. Przecież rozumiemy się bez słów. Niestety to bardzo częsty błąd. Nie możemy bowiem na żadnym etapie relacji międzyludzkiej zakładać, że druga osoba powinna domyślić się, o co nam chodzi. To najprostsza droga do nieporozumień i budowania niewidzialnych barier.

Niestety nikt nas nie uczy komunikacji od małego, nie mówi o niej w szkole. Mało tego – uczy się nas czegoś wręcz odwrotnego, zadając na lekcjach temat wypracowania w stylu „co autor miał na myśli” i katując dzieci wymyślaniami na siłę kolejnych teorii. Ale to też jeszcze nic, tak naprawdę nauczyciela mało interesuje nasza interpretacja, bo najlepiej ocenia prace, w których uczniom uda się trafić w to, co na ten temat wyobraża sobie belfer! Tę sytuację znakomicie podsumowała pod koniec swojego życia noblistka, poetka Wisława Szymborska, która publicznie powiedziała, że nie zdałaby dziś matury, gdyby ktoś kazał jej zinterpretować własny wiersz.

Efekt więc jest taki, że powielamy błędy i te popełniane w komunikacji z bliskimi przenosimy na życie zawodowe. Ileż razy mieliśmy do czynienia z sytuacją, w której np. nasz zwierzchnik wściekł się, bo nie tak wyobrażał sobie, że wykonamy coś, co nam zlecił. A my staraliśmy się wypełnić zadanie sumiennie, bo tak WYOBRAŻALIŚMY sobie jego intencje. Wydał nam polecenie, posługując się ogólnikami, więc reszty sami sobie nie dopowiedzieliśmy. Niestety, nie jesteśmy jasnowidzami, zatem nie udało nam się w 100 proc. zrobić tego, co wymyślił. W takiej sytuacji przypominamy sobie powiedzenie „Kto pyta, nie błądzi”. Niestety najczęściej już po fakcie. Tymczasem zarządzanie zasobami ludzkimi nie jest prostą sprawą i wymaga wielu kompetencji, z których mało kto zdaje sobie sprawę. Stąd na stanowiska kierownicze trafia wiele przypadkowych osób, które rozwój ścieżki kariery zawdzięczają zupełnie innym przymiotom niż te pozwalające delegować takie osoby na stanowiska zarządcze. Mówimy o nich, że to wykształceni

idioci – niby mają dyplom w kieszeni, ale głowy mają przepakowane wiedzą teoretyczną, co sprawia, że brak już tam miejsca na umiejętności praktyczne. Pół biedy, gdy tylko nie potrafią się komunikować, kompletnym nieszczęściem jest, gdy na dodatek nie potrafią słuchać. Lee Iacocca, twórca potęg amerykańskich koncernów motoryzacyjnych i ich zbawiciel, guru menedżerów najwyższego szczebla, zwykł mawiać, że niezdolność do słuchania jest formą arogancji. „Oznacza to, że albo uważasz, iż wszystko wiesz, albo że nic cię nie obchodzi”. Znam osoby, które piastując najwyższe stanowiska, do dziś nie opanowały umiejętności perfekcyjnej komunikacji. Kto wie, jakie wyniki osiągałyby ich firmy, gdyby posiedli tę kompetencję.

Niezdolność do słuchania jest formą arogancji. „Oznacza to, że albo uważasz, iż wszystko wiesz, albo że nic cię nie obchodzi”.  
Lee Iacocca

Jak więc się komunikować, by być właściwie zrozumianym? Z pewnością warto przyswoić sobie „DEKALOG KOMUNIKACJI”:

1. W czasie rozmowy masz prawo milczeć.
2. Wszystko, co powiesz w formie twierdzącej, może być (i najczęściej jest) wykorzystane przeciwko tobie.
3. Twój tok rozumowania jest zazwyczaj odmienny od tego, którym posługuje się interlokutor. Dlatego argumenty, które przytaczasz według własnego sposobu myślenia, są najczęściej intelektualnym gwałtem na rozmówcy i prowadzą do braku skuteczności negocjacji.
4. Naucz się słuchać aktywnie.
5. W czasie rozmowy unikaj sporów z interlokutorem, aby nie wprowadzić go do trybu awaryjnego.
6. Przed rozmową niczego nie zakładaj, bo błędne założenia zmieniają rzeczywistość.
7. Naucz się zadawać pytania, celem pozyskania informacji o kluczowych sprawach dla rozmówcy.
8. Stosuj pauzę jako znakomite narzędzie komunikacji.

9. Po wypowiedziach rozmówcy stosuj parafrazę, aby upewnić się, że komunikacja nie została zerwana.
10. Nie musisz wszystkiego wiedzieć, wykorzystuj tylko sprawdzone informacje!

Najczęściej spotykamy się z brakiem właściwej komunikacji, gdy chcemy załatwić jakąś sprawę. Sam wielokrotnie napotykałem tego typu problemy. Oto przykład pierwszy z brzegu. Kilka lat temu, ubezpieczając nowo zakupiony samochód, nie zdecydowałem się na dokupienie tzw. zielonej karty. Uznałem, że nie będzie mi do niczego potrzebna, poza tym kosztowała wówczas około tysiąca złotych. Jednak kilka miesięcy później okazało się, że muszę wyjechać służbowo za granicę. Poszedłem więc do ubezpieczyciela, by dokupić tę polisę. Okazało się, że wykupienie ubezpieczenia na dwa tygodnie to koszt rzędu 80 zł. Już w trakcie wypełniania polisy przez agentkę zapytałem, jaka byłaby cena za cały rok. W odpowiedzi usłyszałem, że jakieś 300 zł. Szybko więc skalkulowałem, że takie rozwiązanie bardziej mi się opłaca. Siedzący obok inny agent zwrócił jednak uwagę, że nie jest przekonany, czy na pewno jest to ta wartość. Gdy sprawdził, powiedział, że kosztuje to 300 zł, ale pod warunkiem posiadania całego pakietu ubezpieczeniowego.

– Faktycznie, gdyby pan miał H7, to zapłaciłby pan jakieś trzy setki – stwierdziła agentka takim tonem, jakby było to najbardziej oczywistą sprawą na świecie. H7 – zacząłem szukać w głowie – chyba nie chodzi jej o żarówkę do auta? Kompletnie nic mi to wtedy nie mówiło, ale bałem się zapytać, bo nie chciałem wyjść na durnia. W końcu jednak przełamałem się i zapytałem.

– No jak to? To taki pakiet ubezpieczeń – odpowiedziała agentka.

– Zaraz, zaraz... – przerwałem jej wypisywanie blankietu – czyli gdybym kupił jakiekolwiek ubezpieczenie, ale za minimum 250 zł, to wówczas otrzymałbym zieloną kartę ze zniżką, właśnie za wspomniane wcześniej trzy stowy?

– Tak – odparła, znowu jakby była to najbardziej oczywista sprawa.  
 – To dlaczego nie powiedziała mi pani tego na samym początku, zanim zaczęła pani wypełniać rubryki na polisie?

– Bo pan o to NIE ZAPYTAŁ. – Wzruszyła ramionami. Wyszedłem stamtąd, nie mogąc pojąć, jak to się stało, że agentka, w ramach swoich obowiązków i dbania – przynajmniej teoretycznie – o najlepsze rozwiązanie dla klienta, nie zadała mi kilku podstawowych pytań, by dobrać optymalny wariant ubezpieczenia? Nie tylko mnie nie usatysfakcjonowała, ale w dodatku strzeliła sobie w kolano, a raczej w portfel, bo zamiast zainkasować 100 zł prowizji za sprzedanie mi całego pakietu, który byłem gotów kupić (250 plus 300 to wciąż mniej niż 1000), włożyła do swojej kieszeni... 10 proc. od kwoty 80 zł, czyli zaledwie 8 zł, tyle bowiem wyniosła jej prowizja za sprzedanie mi zielonej karty ważnej przez czternaście dni.

Podobnie rzecz się miała, gdy niedługo potem wybrałem się do sklepu z elektroniką, by kupić notebooka, za który trzeba było wtedy zapłacić około 10 tys. zł. Zamiast zadać kilka prostych pytań o moje wymagania, skutecznie zniechęcono mnie do zakupu, robiąc kilkunastominutowy wykład poparty prezentacją paru komputerów, co w żaden sposób nie rozjaśniło mi w głowie. Wciąż nie wiedziałem bowiem, jakiego sprzętu potrzebuję do pracy. Efekt był taki, że wróciłem do domu, poczytałem, posprawdzałem i tak uzbrojony w wiedzę... poszedłem na zakupy, ale już do całkiem innego salonu! Niestety, wśród osób pracujących na co dzień z klientami, a więc w usługach, poziom komunikacji, mimo szkoleń w wielu firmach, szczególnie sieciowych, nadal pozostawia wiele do życzenia. Teraz wyobraźmy sobie, jakie obroty i poziom sprzedaży mogłyby notować takie sklepy, gdyby ich pracownicy potrafili właściwie, czyli precyzyjnie, się komunikować.

Niestety, wśród osób pracujących na co dzień z klientami, a więc w usługach, poziom komunikacji, mimo szkoleń w wielu firmach, szczególnie sieciowych, nadal pozostawia wiele do życzenia.

## Rozumienie istoty pieniądza

Pisałem już o tym, jak komplementarne są poszczególne kompetencje, jak często się przenikają i współzależą od siebie. Zrozumienie istoty pieniądza jest pośród nich niczym zgłębienie wiedzy tajemnej czy odnalezienie Świętego Graala. Niestety, mimo że nasze życie – czy tego chcemy czy nie – cały czas obraca się wokół pieniędzy, wciąż olbrzymia część społeczeństwa nie bardzo rozumie, jakimi regułami rządzi się pieniądź i co sprawia, że jedni kasę po prostu mają, a inni ciągle o nią walczą, jednak nigdy na tyle skutecznie, by mieć jej pod

Istota pieniądza jest niczym innym jak konsekwencją trzech prostych umiejętności: zarabiania, umiejętności zatrzymania gotówki, czyli niewydawania, i – na końcu – pomnażania posiadanych aktywów.

dostatkiem. Tymczasem owa istota pieniądza jest niczym innym jak konsekwencją trzech prostych umiejętności: zarabiania, umiejętności zatrzymania gotówki, czyli niewydawania, i – na końcu – pomnażania posiadanych aktywów. Ponieważ sposobom oraz możliwościom zarabiania poświęciliśmy już mnóstwo miejsca i czasu, teraz skupmy się na dwóch ostatnich umiejętnościach, pamiętając przy tym, że wszystkie trzy zależą od siebie. Bo żeby pomnażać, trzeba najpierw umieć oszczędzać, a żeby oszczędzać, trzeba zarabiać, by mieć co odkładać.

W ten sposób tworzy się swoisty zakłęty krąg, gdyż jeśli pomnażamy, to tym samym zarabiamy, a to co zyskujemy – dzięki niewydawaniu – znowu pomnażamy, i tak w kółko. Perpetuum mobile?

Żyjemy w niesamowitych czasach, w których bez wychodzenia z domu możemy kupić praktycznie wszystko, w niemal każdym zakątku świata, pod warunkiem oczywiście, że mamy na to środki. Pamiętam nie tak odległą jeszcze epokę, w której obywatele PRL cierpieli z zupełnie innych powodów: choć posiadali poukrywane w bieliźniarkach nieraz całe stopy biletów Narodowego Banku Polskiego, to nie bardzo mieli na co je wydać. W tym zamkniętym, oddzielonym żelazną kurtyną kraju swobodny przepływ pieniędzy, towarów, usług i ludzi był czystą abstrakcją. Kiedy świat stanął wresz-

cie otworem, nagle odkryliśmy ocean możliwości. Niestety nie znaleźliśmy w przydomowym ogródku kopalni złota. Mimo to twierdzę, że problemem dziś są nie tyle zbyt niskie zarobki, co zbyt wielkie wydatki.

Ryba psuje się od głowy, tak też jest i w tym przypadku. Władze państwa nieustannie tłumaczą nam, że bogacenie się społeczeństwa zależy w głównej mierze od tego, ile wypracujemy oszczędności, a jednocześnie permanentnie to państwo zadłużają. Odwieczna walka z deficytem budżetowym polegająca na zasypywaniu niedoborów poprzez emisję obligacji skarbu państwa wciąga nas w coraz większą spiralę długu wewnętrznego. W efekcie dochodzi do rozpaczliwych prób łatania popękanej kasy państwa doraźnymi działaniami, mającymi dać chociaż chwilowe poczucie stabilizacji. Stąd szturm na pieniądze obywateli, jakim jest przelanie miliardów złotych z indywidualnych kont emerytalnych w prywatnych funduszach do ZUS-u. Stąd również prowadzenie rozbuchanych inwestycji infrastrukturalnych za nie swoje pieniądze. Znowu kończy się na doraźnych działaniach bez spojrzenia perspektywicznego, co czeka nas wtedy, gdy wyschną miliardy euro unijnej pomocy. Owszem, w tej chwili jako tako nakręcamy koniunkturę gospodarczą, dając zatrudnienie i możliwość funkcjonowania wielu przedsiębiorstwom, ale nie inwestujemy w przyszłość, nie stwarzamy warunków do kontynuowania wzrostu, gdy Unia Europejska przykręci kurek z kasą. Wmówiono nam, że kładąc nacisk na rozwój sektora usług we wszelkich dziedzinach, zbudujemy dobrobyt, tymczasem lekceważymy to, co jest istotą rozwoju i dobrobytu państw rozwiniętych, czyli innowacyjność. W ten sposób stajemy się jedną wielką manufakturą Europy. Miejscem, w którym zachodnie koncerny znajdują tanią siłę roboczą wytwarzającą produkty, za sprzedaż których osiągają zyski pozwalające im na inwestowanie w rozwój oraz w najnowsze technologie i innowacje. We włas-

Kiedy świat stanął wreszcie otworem, nagle odkryliśmy ocean możliwości. Niestety nie znaleźliśmy w przydomowym ogródku kopalni złota.

nym jednak kraju, a nie w Polsce. Niebawem Volkswagen przeniesie fabrykę nowoczesnych autobusów MAN spod Poznania do Turcji, a załodze obiecuje zatrudnienie w odległym zakładzie w Starachowicach. Niedawno polski rząd toczył bój o pozostawienie produkcji w najefektywniejszej w Europie tyskiej fabryce Fiata, bowiem Włosi dbając o własne interesy, postanowili przenieść produkcję na wciąż niedorozwiniętą gospodarczo Sycylię. Dramatyczne chwile przeżywali pracownicy i kooperanci zakładów General Motors w Gliwicach. Dziś fabrykę samochodów można postawić w szczerym polu w ciągu kwartału i w równie krótkim czasie przetransportować ją w dowolne

To myśl człowieka jest dziś najwięcej warta, to ona leży u podstaw zamożności rozwiniętych społeczeństw, konsumujących owoce wzrostu.

miejsce na globie, tam gdzie aktualnie jest tańsza siła robocza. Trudniej przenosi się naukowców oraz ich idee i laboratoria. To myśl człowieka jest dziś najwięcej warta, to ona leży u podstaw zamożności rozwiniętych społeczeństw, konsumujących owoce wzrostu. Widać to choćby dziś, gdy wysoko rozwinięte przedsiębiorstwa, oferujące najnowocześniejsze technologie, inwestujące miliardy w innowacyj-

ność, ale na terenie rodzimych państw, zwiększają produkcję i eksport, potęgując swoją dominację na światowych rynkach. Zakłady grupy BMW, mimo trwającego światowego kryzysu oferujące samochody klasy premium i luksusowe, znakomicie zwielokrotniły swoje wyniki finansowe, a sprzedaż ich aut przekroczyła w pierwszym półroczu 2014 roku, po raz pierwszy w historii, milion egzemplarzy. W tym samym czasie polscy naukowcy pracujący nad grafenem, który zapewniłby państwu miliardowe zyski, borykają się z problemami dnia codziennego, by pozyskać niewielkie, w skali całego przedsięwzięcia, granty na dokończenie badań i zwycięstwo w wyścigu o patent. Inwestujemy w ulgi dla zagranicznych koncernów stawiających swoje fabryki w naszym kraju, żałujemy zaś pieniędzy na rozwój nauki, który poprawiłby w efekcie konkurencyjność polskiej gospodarki.

Skoro więc mamy świadomość powyższego, zdajmy sobie po raz



kolejny sprawę z tego, że jeśli sami o siebie nie zadbamy, to nikt tego za nas nie uczyni. Obserwujemy w tej chwili nadmierne dążenie do wiedzy przy jednoczesnej pogardzie dla myślenia i samodzielnego działania. W wielu przypadkach przedsiębiorczość i zamożność nadal postrzegane są w kategoriach pejoratywu. Przy tym często zrzucamy odpowiedzialność na państwo i polityków w sprawach, o których każdy powinien myśleć sam. Wierzimy w sprawiedliwość społeczną i myślenie Janosika. Stoimy w obliczu globalizacji, starzenia się społeczeństw przy rosnących kosztach leczenia. Wciąż borykamy się z ujemnym przyrostem demograficznym i ogromnym zadłużeniem państw, zagrożonych nawet upadłością. Byliśmy w ostatnich latach świadkami realnego ryzyka upadłości banków, masowo nacjonalizowanych poprzez pompowanie w nie miliardów dolarów i euro. Płacimy słone podatki, mamy stagflację i widzimy odwrót od państwa socjalnego. Co nas więc najprawdopodobniej czeka? Bez ryzyka pomyłki można założyć, że wysoka zmienność miejsc pracy i wynagrodzeń, coraz większa konieczność elastyczności pracowników, stawianie na wysoką specjalizację, wizja pracy do końca życia z ewentualną emeryturą socjalną, olbrzymia odpowiedzialność jednostki i prywatyzacja ryzyka. Staje się jasne, że coraz bardziej zadłużającego się państwa w perspektywie kilkunastu, a najdalej kilkudziesięciu lat być może nie będzie stać na finansowanie świadczeń socjalnych i zdrowotnych wielu milionom obywateli. Zatem wszystko zależeć będzie od tego, jak dużo środków uda nam się skumulować w trakcie lat naszej aktywności zawodowej. Wszystko, czego nie wydamy teraz, zaprocentuje w postaci zysków za jakiś czas. Celowo nie używam tu słowa „oszczędzać”, bo kojarzy mi się zbyt z potrzebą zaciskania pasa i rezygnacji z życia na właściwym poziomie. Pamiętajmy – pieniądze są ważne zawsze, nie tylko wtedy, gdy zaczyna nam ich brakować. W kolejnym rozdziale pokażę, co robić, by w naszym osobistym

Płacimy słone podatki, mamy stagflację i widzimy odwrót od państwa socjalnego. Co nas więc najprawdopodobniej czeka?

Jak mawiał André Kostolany, pomnażanie pieniędzy wymaga czasu, cierpliwości i rezerw kapitałowych. Ja czasami dodałbym jeszcze do tego Relanium.

budżecie nigdy nie przytrafiały się takie dziury, z jakich załataniem borykają się od lat kolejni polscy ministrowie finansów.

Jak mawiał André Kostolany, pomnażanie pieniędzy wymaga czasu, cierpliwości i rezerw kapitałowych. Ja czasami dodałbym jeszcze do tego Relanium. W wielu przypadkach inwestowanie oznacza wchodzenie na najwyższy poziom emocji. Jesteśmy nimi dosłownie szarpani. Od chciwości do strachu.

Jednak tylko zachowanie chłodnej głowy może uchronić nas od nieszczęścia, od wdepnięcia w jakąś aferę typu Amber Gold. Nawiasem mówiąc, przed działalnością tej spółki przestrzegałem już na dwa lata

Piramida finansowa to najprostszy sposób na szybki i duży przekręt. Jego skala zależy przede wszystkim od tego, w jak ładny papier zostanie opakowany.

przed aresztowaniem jej właścicieli, a komunikaty tłumaczące potencjalnym klientom, na czym polega ów proceder, regularnie pojawiały się m.in. na stronach internetowych naszych firm.

Piramida finansowa to najprostszy sposób na szybki i duży przekręt. Jego skala zależy przede wszystkim od tego, w jak ładny papier zostanie opakowany. Ludzie kupują oczami, więc jak dowodzą

marketingowcy, liczy się pierwsze wrażenie. Dobrze, jeśli towarzyszy mu wielkie „wow”.

W roku 2011, gdy w wyniku kryzysu instynkt stadny setek tysięcy inwestorów spowodował, że fundusze inwestycyjne ledwo zipały, a jednostki uczestnictwa jeszcze gorzej się sprzedawały, do mojego biura wpadł podniecony współpracownik, który już od progu, by nie tracić czasu, zaczął w pełnych emocji słowach opowiadać, na jaki to świetny produkt natrafił. A muszę dodać, że wielu doradców w tym czasie usiłowało przełamać złą passę i znaleźć jakąś żyłą złota, która pozwoliłaby odbudować portfele klientów.

– Nie uwierzysz, ile osób już zainwestowało, i to jakie kwoty! To naprawdę poważni gracze, niektórych znam osobiście, bo z nimi

współpracuję – mówił podekscytowany. Z jego słów wynikało, że to niewiarygodna okazja, po prostu inwestycyjna perełka! Ponieważ staram się w takich sytuacjach zachować chłodną głowę, gdyż widziałem już kilka takich perełek, a jedną o nazwie Plus Concept nawet się udławiłem, postanowiłem przyjrzeć się temu z bliska, i to dosłownie.

Wybrałem się do siedziby firmy Synergy Group w centrum Katowic. Siedziba robiła wrażenie: przestronny gabinet, skórzane meble, za biurkiem gość obstawiony kilkoma monitorami, na których przewijały się notowania światowych giełd. Na ścianach dyplomy, jakieś odznaczenia, rodzinna fotografia. Zacząłem rozmowę z trzydziestoparoletnim gościem, który zachwalał mi ów zyskowny produkt. Gdy spokojnie wysłuchałem wszystkich peanów i roztaczanych wizji przyszłych zysków rzędu 6 proc. miesięcznie (a więc nawet 72 proc. rocznie!), stwierdziłem nie bez ironii, że w takim razie opłaca mi się sprzedać swoje spółki, a to, co za nie dostanę, zainwestować w operacje na rynkach finansowych oferowane przez Synergy Group. O dziwo, pan zza biurka łyknął to jak pelikan, nie wyczuwając drwiny, i już wyliczał mi krociowe dochody z takiej inwestycji. Gdy zapytałem o najbardziej podstawowe papiery potwierdzające jego działalność, odpowiedział, że nie ma ich przy sobie, bo są w biurze rachunkowym. Z kolei na moje zdziwienie, że to, co robi, teoretycznie wymaga licencji maklerskiej, odpowiedział, iż niebawem będzie taką posiadał itd., itp. Jednym słowem, brnął coraz dalej, pograżając się coraz bardziej. W pewnym momencie podszedłem do wiszącej na ścianie fotografii, na której widniała kobieta z dzieckiem.

– Nie szkoda ich panu? – zapytałem. – Nie zastanawiał się pan nad tym, jak sobie poradzą, gdy już znajdzie się pan w więzieniu?

To był jednocześnie koniec wizyty, której epilog miał miejsce w prokuraturze, gdzie byłem przesłuchiwany w charakterze świadka. Z prasy dowiedziałem się, że działalność tej „firmy” kosztowała sto pięć naiwnych osób przeszło dwanaście milionów złotych utopionych bezpowrotnie w „inwestycjach”. A pani ze zdjęcia, o której los byłem tak niespokojny? Cóż, tu też życie dopisało epilog. Kilka mie-

sięcy później ujrzałem w mediach list gończy z fotografią człowieka, którego zapamiętałem jako dobrze ubranego trzydziestoparolatka w luksusowym, przestronnym biurze, otoczonego gąszczem monitorów wyświetlających notowania światowych giełd. List ten zawierał informację, że wyżej wymieniony jest poszukiwany w związku z atakowaniem przy użyciu siekiery swojej nieco młodszej partnerki.

Niestety w czasie, gdy rozgrywała się ta cała sprawa i można było jeszcze zapobiec wmanipulowaniu w przekręt wielu klientów i ich ciężko zarobionych pieniędzy, media nie chciały za bardzo podjąć tematu. Pewnie dlatego, że po pierwsze – trudno mówi się o czymś, o czym człowiek nie ma bladego pojęcia, a po drugie – o ileż fajniej i w większym nakładzie sprzedaje się historię, gdy afery rozleje się już na cały kraj, a straty poniosą tysiące naiwnych ciulaczy.

Podobnie rzecz miała się ze spółką WGI, której produkty też swego czasu usiłowano mi wcisnąć do obrotu oprócz inwestycji, jakimi na co dzień zajmuje się Polskie Doradztwo Finansowe. Z jedną różnicą – warszawska firma zainwestowała w lepszą poligrafię i drukarnię. Cóż, stołeczność zobowiązuje. Stąd być może i rozmach inwestycji był dużo większy. Dziś przed sądem jest wyceniany przez prokuratora na niemal ćwierć miliarda złotych, bowiem wła-

Tymczasem oficjalne dane są przerażające. Ofiary oszustów mogłyby stanowić populację średniej wielkości polskiego miasta...

śnie tej wysokości straty ponieśli klienci WGI.

Tymczasem oficjalne dane są przerażające. Ofiary oszustów mogłyby stanowić populację średniej wielkości polskiego miasta, było ich bowiem tylko w latach 2007–2012 przeszło sto trzydzieści tysięcy!

Swoją drogą, ciekawe byłoby rozpisanie konkursu na nazwę takiego miasta i jego głównej alei. Pozostawiam to jednak fantazji Czytelników. Według danych dziennika „Rzeczpospolita” połowa śledstw dotyczących parabanków jest umarzana, a jedynie co czwarte ma epilog w sądzie. „Podejrzany w sprawach parabanków najczęściej stawiane są zarzuty oszustwa oraz przywłaszczenia – wynika z raportu, który dostarcza też ciekawego spostrzeżenia: blisko

70 proc. oskarżonych zostało osądzonych bez rozprawy, bo dobrowolnie poddali się karze. – Można sądzić, że nie przeliczyli się, zakładając firmę i przyjmując np. niedozwolone lokaty, ale wkalkulowali wpadkę w ryzyko – mówią śledczy”. Jak podaje dalej gazeta, w latach 2007–2012 prokuratorzy skierowali czterdzieści jeden aktów oskarżenia w sprawach parabankowych. Po analizie Prokuratury Generalnej uznano, że kilkadziesiąt było niezasadnie umorzonych i polecono sprawy prowadzić dalej. Klienci twierdzą, że utopili w tego typu „instytucjach finansowych” niebagatelną kwotę 2,1 mld zł. „To, że problemu parabanków nie można bagatelizować, potwierdzają dane organów zajmujących się ochroną konsumentów. Z raportu Urzędu Kontroli Konsumentów i Konkurencji wynika, że Polacy coraz częściej padają ofiarą oszustw finansowych. W tym roku UOKiK rozpoczął około dwieście postępowań przeciwko instytucjom finansowym, z czego połowa dotyczy parabanków. Liczba sygnałów od klientów wzrosła po aferze Amber Gold” – informuje „Rzeczpospolita”.

Szczerze mówiąc, mam ambiwalentne odczucia. Z jednej strony patologię należy ścigać i eliminować z rynku, z drugiej zaś obawiam się, czy w niedługim czasie nie dojdzie do przysłowiowego wylania dziecka z kąpielą. W przypadku takich nośnych medialnie afer zazwyczaj wszystkie instytucje, które nie są bankami z definicji, pakuje się do jednego worka „aferatów”. To poważny błąd wynikający niestety z niewiedzy, w tym z braku edukacji na najbardziej podstawowym poziomie, której brakuje także wielu przedstawicielom mediów. Tymczasem gdyby w naszym kraju system edukacji zakładał, że w programach szkolnych znajdzie się przedmiot „Podstawy finansów”, takie instytucje jak UOKiK szybko stałyby się martwe, a ich urzędnicy musieliby poszukać sobie innego zajęcia. Chcemy, by z pokolenia na pokolenie nasze społeczeństwo się bogaciło, stawało się coraz bardziej zamożne, z drugiej strony – w miej-

Gdyby w naszym kraju system edukacji zakładał, że w programach szkolnych znajdzie się przedmiot „Podstawy finansów”, takie instytucje jak UOKiK szybko stałyby się martwe...

sce przedmiotów ścisłych czy też innych, równie przydatnych w dorosłym życiu, pakujemy do programów szkolnych np. dwie godziny religii tygodniowo, i to już od przedszkola! Potem zaś – przy okazji każdej kolejnej afery – dziwimy się, jak to było możliwe, przecież owo przedsięwzięcie śmierdziało na kilometr... Cóż, widocznie naiwni, oszukani klienci wykazali się wielką WIARĄ w powodzenie jakiejś pseudoinwestycji, bo nikt nie wytłumaczył im, że pieniądze, by służył ludzkiemu szczęściu i poczuciu bezpieczeństwa, nie potrzebują wiary, lecz jak najbardziej RACJONALNEGO podejścia. Matematyki bowiem nie da się oszukać. Liczby to nie religia – nie kłamia! Ale skoro już mamy taki stan wiedzy, jaki mamy, to – według prawa – przed głupotą chronić mają nas takie instytucje jak UOKiK. I to on właśnie alarmuje w swoich komunikatach, że większość Polaków podpisując jakiekolwiek umowy wynikające z kodeksu cywilnego, nawet ich przedtem nie czyta, a jeśli już przeczyta, mało z tego rozumie! W wyedukowanym społeczeństwie coś takiego nigdy nie miałoby miejsca, a ewentualne spory byłyby po prostu w szybkim trybie rozstrzygane przez sądy.

Przecież tak naprawdę umówić się dziś możemy niemal na wszystko, sporządzając odpowiedni dokument. Ważne, by obie strony były świadome tego, na co się de facto umawiają. Przecież nie od dziś ma wia się w takich przypadkach: widziały gały, co brały! Postawię tu ryzykowną tezę: pozwólmy ludziom popełniać błędy, przecież one również dają naukę na przyszłość, pod warunkiem że wyciągnie się

Pozwólmy ludziom popełniać błędy, przecież one również dają naukę na przyszłość, pod warunkiem że wyciągnie się z nich prawidłowe, racjonalne wnioski.

z nich prawidłowe, racjonalne wnioski.

Często pragmatyczne spojrzenie na świat finansów przesłania nam chciwość. OK, nie ma w niej nic złego, jednak tylko wtedy, gdy potrafi się zachować odpowiednie proporcje i umie się ocenić potencjalne ryzyko. Dlaczego spośród stu trzydziestu tysięcy oszukanych przez parabanki klientów nikt nie zadał sobie trudu pokazania umowy fachowcowi? Między

innymi właśnie z pazerności, bo ludzie ci pożałowali 200 czy 300 zł na radcę prawnego czy profesjonalnego doradcę finansowego, ale za to lekką ręką powierzyli kilkadziesiąt czy nawet kilkaset tysięcy złotych jakiejś pseudofinansowej instytucji, bo ta obiecała im 40 proc. zysku w ciągu roku! To jest właśnie brak odpowiednich proporcji, gdy chciwość zaślepia i przesłania rzeczywisty obraz. Bo chcemy WIERZYĆ, że te mityczne 40 proc. faktycznie otrzymamy. Tak jak wierzymy, że dziesięcioletnie auto, które zamierzamy kupić, faktycznie przejechało zaledwie 100 tys. km, bo... tyle ma na liczniku. Doprawdy znam lepsze sposoby na poprawienie sobie samopoczucia! Niestety coraz częściej zgadzam się z odważną tezą postawioną przez Larry'ego Wingeta (w wystąpieniach i książkach jest on wyjątkowo brutalny, ale szczery), który jedną ze swoich bestsellerowych książek zatytułował po prostu „Ludzie to idioci”. Uważam też, że jeśli – mimo podpisanych umów – tysiące poszkodowanych wyciąga ją potem rękę do państwa po zadośćuczynienie, bo nie wiedzieli, w co się pakują, to państwo powinno – niestety – pokazać im środkowy palec. Taka jest bowiem cena za nieodpowiedzialność! Na drugi raz podobnego błędu już nie popełnią, co więcej – ominą szerokim łukiem szemrane interesy polegające na obiecywanych niebotycznych profitach, a – miejmy nadzieję – skłonią się ku profesjonalnym, legalnie działającym firmom. Takim, których próżno szukać na liście przestróg Komisji Nadzoru Finansowego. Nawiasem mówiąc, Amber Gold figurowało na liście KNF od dawna, co i tak nie zniechęciło kilku tysięcy inwestorów do utopienia tam swoich oszczędności.

Niestety coraz częściej zgadzam się z odważną tezą postawioną przez Larry'ego Wingeta, który jedną ze swoich bestsellerowych książek zatytułował po prostu „Ludzie to idioci”.

Wszyscy Polacy są ekspertami w dziedzinie zdrowia, o chorobach potrafimy dyskutować ze znajomymi całymi godzinami, jednak gdy mamy problem, w końcu prędzej czy później po diagnozę udajemy się do fachowca i lądujemy w gabinecie lekarskim. Pytam więc, dlaczego na równi z tak ważną dziedziną naszego życia, jaką jest zdro-

wie, nie stawiamy finansów osobistych i niczego nie uczymy się na ten temat, a w razie wątpliwości nie dzwoniemy po poradę do wykwalifikowanego doradcy?

Jeśli więc teraz lub w przyszłości zechcemy pomnażać swoje aktywa (bez względu na to, jakimi instrumentami będziemy się posługiwać), powinniśmy pamiętać o kilku zasadach, które pozwolą nam uniknąć spektakularnych wpadek i nie wpakować się w sidła zastawione przez oszustów podszywających się pod maklerów czy doradców finansowych.

**Po pierwsze:** „gwarantowany zysk” jest pojęciem względnym. Wszystko zależy przecież od kondycji gwaranta. Dlatego powinniśmy raczej mówić o minimalizowaniu ryzyka utraty takiej gwarancji. Na przykład zgodnie z ujednoliconym prawem unijnym Bankowy Fundusz Gwa-

„Gwarantowany zysk” jest pojęciem względnym. Wszystko zależy przecież od kondycji gwaranta.

rancyjny wypłaca równowartość zgromadzonych w upadłym banku depozytów w 100 proc., i to nawet z odsetkami, ale tylko do określonej kwoty, aktualnie wynoszącej 100 tys. euro. Gwarancji na odzyskanie wszystkich pieniędzy powyżej tej kwoty już nie mamy. Jak wobec tego zminimalizować prawdopodobieństwo, że nie uda się nam odzyskać całej zainwestowanej, np. w lokatę, gotówki? Chociażby rozkładając ją na kilka depozytów w różnych bankach, o ile posiadamy więcej niż 100 tys. euro, czego każdemu życzę. Oczywiście jeżeli akceptujemy stopę zwrotu proponowaną przez banki przy bliskich zeru stopach procentowych. Ponieważ po odjęciu podatku od zysków kapitałowych i pomniejszeniu sumy o wskaźnik inflacji może okazać się, że to, co ulokowaliśmy w banku, ma mniejszą siłę nabywczą niż w dniu, w którym zakładaliśmy depozyt.

**Po drugie:** gwarancja zysku powyżej 10 proc. rocznie przy realnych stopach procentowych bliskich zeru to prawdopodobnie gwarancja wysokiego ryzyka utraty kapitału. Oczywiście zysk o takiej wysokości, a nawet dużo wyższy, jest możliwy, ale najczęściej wiąże się ze stą-



paniem przez inwestora po polu minowym bez wykrywacza metali. Jak dotąd, wszystkie znane mi inwestycje opatrzone gwarancją zysku powyżej 10 proc. najczęściej okazywały się zwykłymi wydmuszkami, na których majątki potraciły rzesze ludzi.

**Po trzecie:** w miarę wzrostu ryzyka pojawia się szansa na większy zysk. Nie gram w totolotka, bo ryzyko utraty kapitału jest tu zbyt wysokie, wynosi bowiem niemal 100 proc. Pomimo że mogę wygrać milion, to przy prawdopodobieństwie trafienia szóstki wynoszącym 1 do 16 milionów, po prostu szkoda mi inwestować w kupon nawet kilka złotych. Wolę inwestować w biznes, ponieważ mam wpływ na to, co się z nim dzieje, a też ryzyko jest dużo niższe niż w grze w totolotka.

Nie gram w totolotka, bo ryzyko utraty kapitału jest tu zbyt wysokie, wynosi bowiem niemal 100 proc.

**Po czwarte:** w przypadku funduszy inwestycyjnych ryzyko zmniejsza się zazwyczaj wraz z wydłużeniem horyzontu czasowego inwestycji. Pokazują to chociażby historyczne wyniki funduszy. W krótkim horyzoncie wahania mogą sięgać kilkunastu, a nawet – w skrajnych przypadkach – kilkudziesięciu procent, jednak w dłuższym okresie zawsze następuje jeszcze większe odbicie. To, że spora część inwestorów reaguje histerycznie i wyprzedaje jednostki uczestnictwa, nie ma tu nic do rzeczy. Instynkt stadny pozostawiam baranom.

**Po piąte:** konieczność łatwej dostępności do kapitału wyklucza wysokie ryzyko inwestowania. Instrumenty, które dają nam dużo zarobić, zazwyczaj wymagają czasu. Dlatego jeśli istnieje prawdopodobieństwo, że w okresie lokowania kapitału będziemy potrzebowali gotówki, musimy mieć świadomość tego, że wycofując się z inwestycji, poniesiemy stratę. A zatem jeżeli nie chcemy tracić dostępu do pieniędzy, gdy zajdą jakieś nieprzewidziane okoliczności, wybieraj-

Instrumenty, które dają nam dużo zarobić, zazwyczaj wymagają czasu.

my instrumenty krótkoterminowe o niskim ryzyku inwestycyjnym.

**Po szóste:** szeroka dywersyfikacja zwiększa bezpieczeństwo inwestycji, ale uśrednia zysk. Im bardziej jesteśmy odporni na stres, tym możemy mniej dywersyfikować, wybierając instrumenty o wyższym poziomie ryzyka, ale dające zarazem bardziej znaczny zysk. I odwrotnie – skoro nie chcemy kusić losu, to swój portfel inwestycyjny rozkładajmy tak, by lwią część lokować w produkty mniej ryzykowne, jak jednostki funduszy, blue chipy czy w końcu lokaty terminowe, a tylko niewielki procent inwestować w instrumenty agresywne, spekulacyjne, niosące spore zagrożenie utraty kapitału. Wtedy nawet jeśli stracimy np. na spekulacji, to odrobinę, bo większość ulokowaliśmy w inwestycje dające gwarancję stabilnego, choć relatywne niskiego zysku. Jednak nawet przy niskim, ale w miarę pewnym zarobku i tak pokryjemy ewentualną stratę z agresywnej inwestycji, bo liczy się tu efekt skali. Więcej zarobimy więc wkładając 90 proc. w bezpieczne instrumenty, niż stracimy na 10 procentach zainwestowanych np. spekulacyjnie. Średnia zawsze wyjdzie na plus.

## REFLEKSJE

*Dokonywanie wyborów to życiowa konieczność. Czy analizując sytuację, świadomie wybieracie najlepsze wyjście czy też zdajecie się na intuicję? Jesteście zadowoleni ze swoich wyborów?*

---

---

---

*Potrafiacie zachować dyscyplinę, aby utrzymać swoją wolność? Zastanówcie się nad tym dobrze i odpowiedzcie na pytanie, czy zawsze realizujecie to, co postanowicie? A jeśli coś staje wam na przeszkodzie – nazwijcie to.*

---

---

---

*Czy robicie podsumowanie każdego swojego dnia? Zastanawiacie się, co się udało, a co przyniosło wam porażkę? Być może nie... Zaczynajcie to robić od teraz, w tym właśnie miejscu.*

---

---

---

*Zapoznałem was z dekalogiem komunikacji. Zastanówcie się nad tym, jak rozmawiacie. Czy ważne rozmowy, które przeprowadzacie, kończą się waszym sukcesem? Jeśli nie, jak sądzicie, dlaczego?*

---

---

---



## 10 KROKÓW DO FINANSOWEJ STABILNOŚCI

**CHOĆ POLSKI SYSTEM BANKOWY** w realiach wolnego rynku funkcjonuje już dwadzieścia pięć lat, nadal niestety nie jest wolny od czegoś, co możemy nazwać chorobami wieku dziecięcego. Pomijam już fakt, że 75 proc. instytucji finansowych trafiło w ręce obcego kapitału. Bardziej przeszkadza mi filozofia prowadzenia biznesu przez banki obecne na polskim rynku. Miałem okazję przez dekadę z bliska i od wewnątrz przyglądać się niemieckim firmom sektora consumer finance. Co uderza już na początku, to podejście do każdego, najzwyklejszego klienta tak odmienne od tego, jakiego doświadczamy nad Wisłą, Odrą czy Bugiem. Co kilka tygodni dowiadujemy się z doniesień medialnych o kolejnym banku, który przez urzędy do tego powołane został przyłapany na stosowaniu niedozwolonych praktyk. Od spraw błahych po poważne, skutkujące wymiernymi stratami lojalnych klientów.

Nikt nie rodzi się Wilkiem z Wall Street, nie o taką zresztą filozofię funkcjonowania na rynkach finansowych nam chodzi. Powinniśmy jednak we własnym, dobrze pojętym interesie posiadać elementarną wiedzę, jak poruszać się w meandrach świata, w którym rządzi pieniądź. Stąd właśnie „10 kroków”, które pomogą nam w tej podróży. W końcu jeśli wybieramy się w drogę i zamierzamy bez problemów dotrzeć do celu, to przedtem się-

Jeśli wybieramy się w drogę i zamierzamy bez problemów dotrzeć do celu, to przedtem sięgamy po mapę...

gamy po mapę, na której wytyczamy trasę przebiegającą przez kilka kluczowych punktów. Wiemy, przez jakie miejscowości zamierzamy jechać, dzięki czemu nie tracimy orientacji w terenie i nie zbaczamy z obranego szlaku. Mam nadzieję, że w podobny sposób Czytelnicy potraktują „10 kroków do finansowej stabilności”. Stosując się do założeń tego systemu, zapewnimy sobie gwarancję dotarcia do celu. Przejdziemy przez kolejne etapy, aż do osiągnięcia stabilności, a na wyższym poziomie – do pełnego finansowego bezpieczeństwa. Jeśli zaś ktoś naprawdę włoży w to dużą dozę zaangażowania, może z powodzeniem stać się człowiekiem cieszącym się prawdziwą finansową wolnością. Potraktujmy więc nasze „10 kroków” niczym pigułkę, która, gdy ją połkniemy, w zauważalny sposób poprawi naszą kondycję.

### Krok 1. Podejmijmy decyzję

Dla wielu pewnie zabrzmiało to trywialnie. Ale właśnie od tego musimy zacząć – od silnego, jednoznacznego postanowienia, że pieniądze są dla nas po prostu ważne! TERAŻ! Nie kiedyś, nie gdy – według własnego wyobrażenia – będziemy mieć ku temu warunki, bo one są w naszym zasięgu już DZIŚ! Często wystarczy wziąć kartkę i policzyć. Warto bowiem przekonać się, w jakim miejscu jesteśmy i czy ten stan nam odpowiada. Przecież jeśli nie podejmiemy świadomej decyzji, to być może nic się nie zmieni lub nawet będzie gorzej. W jaki sposób posiadanie pieniędzy zdeterminuje naszą sytuację życiową? Musimy to sobie wyobrazić. I jeszcze jedno – kto pamięta, jaki napis widniał

„Porzućcie wszelką nadzieję, wy, którzy tu wchodzicie”.

*Dante Alighieri*

na bramie piekieł w „Boskiej Komedii” Dantego Alighieri? W wolnym tłumaczeniu: „Porzućcie wszelką nadzieję, wy, którzy tu wchodzicie”. Identyczną maksymę zawieśmy sobie w widocznym miejscu i czytamy przed wykonaniem kolejnych „kroków”. Ludowe porzekadło mówi, że nadzieja jest matką głupich, i w pełni się z nim zgadzam. Większość ma nadzieję, że nadejdzie dzień, gdy w ich życiu coś się zmieni, ale w tym czasie nic nie robią, by tak się stało. Myślą:

„Zacznę odkładać pieniądze, gdy poprawią się moje dochody”. Często też wybierają emigrację. Pomijam tu przesłanki, jakie kierują tymi ludźmi, ale prawda jest taka, że i za granicą będą równie biedni co tu, w kraju, jeśli nie podejmą decyzji. Będą bowiem powielać schemat, starając się przede wszystkim nie utonąć, skupiając się na zapewnieniu sobie minimum, w myśl bliżej nieokreślonego „jakoś to będzie”. Na obczyźnie często czekać ich będzie ta sama przyszłość co tutaj, z jedyną różnicą – tamtejsze dziadostwo będzie nieco lepiej opakowane. Z doświadczenia człowieka, który przed laty wrócił z długoletniej emigracji i raczej nie klepał tam biedy, wiem, że zamożność dużo prościej jest osiągnąć w Polsce. Ale do tego potrzeba jednego i zarazem najważniejszego: DECYZJI. Powiedzenia sobie „Tak, chcę być zamożny i będę robił wszystko, by to osiągnąć”. Należy więc odciać złudzenia, przestać grać w totolotka, karmić się nadzieją, a w zamian uczynić ze swojej wizji: „Chcę żyć w dostatku”, priorytet. Warto też zwizualizować sobie, co jest konsekwencją niepodjęcia decyzji. Bo oczywiście jako ludzie o wolnej woli możemy przecież postanowić, że pozostaniemy na dotychczasowym poziomie. Mamy do tego pełne prawo. W myśl zasady: „Nic nie muszę”. Tak sobie przecież często powtarzamy – „Nic nie muszę, a ewentualnie mogę”. To daje nam poczucie niezależności. Zgadzam się, oczywiście tak jest, tyle że z jednym małym ALE. Bo o ile odpowiadamy „Nic nie muszę” na wszelkie bodźce czy komunikaty z zewnątrz, to gdy podejmujemy decyzję sami przed sobą, we własnej głowie, wówczas ten bodziec uruchamia w nas przymus osobisty. Od tego momentu, czyli chwili, w której podejmiemy decyzję, MUSIMY już być konsekwentni i metodycznie dążyć do celu. Taką decyzję podjęliśmy, mieliśmy wolną wolę, na tamtym etapie MOGLIŚMY przecież zdecydować o tym, że nic nie zrobimy.

Na obczyźnie często czekać ich będzie ta sama przyszłość co tutaj, z jedyną różnicą – tamtejsze dziadostwo będzie nieco lepiej opakowane.

Jeżeli więc czujemy, że nadszedł właściwy moment, postarajmy się wyłączyć z otaczającego świata na dwie, a może trzy godziny lub

Jeżeli więc czujemy, że nadszedł właściwy moment, postarajmy się wyłączyć z otaczającego świata na dwie, a może trzy godziny lub nawet dłużej, gdy nasz proces decyzyjny wymaga więcej czasu.

nawet dłużej, gdy nasz proces decyzyjny wymaga więcej czasu. Jeśli dzielimy życie z partnerem, zróbmy to wspólnie. Zamknijmy się na cztery spusty w domu, wyłączmy radio, telewizor, komórkę, komputer i Internet po to, by nic nas nie rozpraszało. Bądźmy skoncentrowani tylko na sobie i problemie, który trzeba rozwiązać. Konieczne też będą papier i coś do pisania, by po tej naradzie, jeśli zakończy się podjęciem decyzji, pozostał wyraźny ślad. W końcu ma być ona jedną z najbardziej kluczowych w życiu

i będzie miała niebagatelne znaczenie dla naszej przyszłej sytuacji finansowej. Przede wszystkim musimy sobie odpowiedzieć na pytanie – dlaczego? Dlaczego chcemy osiągnąć finansową niezależność, a docelowo wolność? Odpowiedź będzie podstawą do podjęcia właściwej decyzji i utwierdzenia się w przekonaniu, że postępujemy słusznie. Będzie też, a może przede wszystkim, motywacją do realizacji tego zamierzenia. Nie zapominajmy również o odpowiedzeniu sobie na pytanie, co się może stać, jeśli tego wszystkiego nie zrobimy? Może będziemy zdani na pomoc innych albo na stare lata staniemy się beneficjentami systemu pomocy społecznej... A może zabraknie nam pieniędzy na zapewnienie sobie odpowiedniej opieki zdrowotnej albo zimą na ogrzewanie... Możliwości jest wiele, nie poprzestawajmy więc na tradycyjnym „jakoś to będzie”. Nie, raczej nie będzie, bo pogarszająca się sytuacja materialna doprowadzić nas może do frustracji i wzajemnych oskarżeń, a to z kolei może sprawić, że resztę życia będziemy woleli spędzić samotnie. Kłopoty z pieniędzmi doprowadziły już do rozpadu wielu związków, po których pozostały niespłacone zobowiązania. W epoce, w jakiej żyjemy, kredyt hipoteczny wiąże silniej niż małżeństwo. Wielu ludzi problemy osobiste i finansowe topi w alkoholu lub ucieka przed nimi w narkotyki. Wszystko to bierzmy pod uwagę, nie bójmy się spisania czarnego scenariusza, choćby po to, by już po podjęciu przez nas decyzji pozostał



jedynie fikcją literacką ukrytą gdzieś głęboko w szufladzie biurka! Po kilku latach zawsze można będzie do niego wrócić, żeby utwierdzić się w przekonaniu, iż zrobiliśmy coś ważnego w odpowiednim momencie. Będziemy też wtedy mogli porównać miejsce, w którym się znaleźliśmy, z tym, w którym byliśmy na początku, i przekonać się, jaka droga już została pokonana.

**Efektom tej osobistej sesji powinny być trzy punkty zapisane na kartce:**

- A. Ja (my) muszę (musimy) to zmienić.
- B. To da się zrobić i właśnie ja mogę to zrobić.
- C. Ponieważ podjąłem decyzję – muszę być konsekwentny i muszę to zmienić.

Oczywiście w zależności od tego, w jakiej dzisiaj jesteśmy sytuacji, musimy określić termin realizacji kolejnego etapu: niezależności lub całkowitej wolności finansowej. Dla bezpieczeństwa przyjąłbym dziesięć lat. Często bowiem przeceniamy swoje możliwości osiągnięcia celu w ciągu roku, nie doceniamy zaś w perspektywie dekady. Zresztą z doświadczenia wiem, że będąc konsekwentnym, zazwyczaj cel osiąga się dużo wcześniej, bo już po siedmiu latach.

## **Krok 2. Poznaj zasady**

Skoro jesteś tu, gdzie jesteś, i niewiele masz, to znaczy, że twoje dotychczasowe myślenie o pieniądzach było błędne. A to z kolei znaczy, że powinieneś zacząć myśleć, kierując się zupełnie innymi zasadami. Większość ludzi traktuje pieniądze jak zło konieczne, bo nie rozumie ich istoty, tymczasem są one tylko narzędziem. Zamożność mylnie jawi się wielu osobom jako osiągnięcie wysokich dochodów z własnej pracy, robienie kariery itp., gdy tymczasem prawdziwa zamożność zależy przede wszystkim od wielkości posiadanych aktywów. Nie jest więc bogaty ten, na czyje konto raz w miesiącu wpływa znaczna kwo-

Nie musimy wcale zarabiać gigantycznych sum, by w przyszłości cieszyć się z możliwości, jakie dają.

ta z tytułu wynagrodzenia za pracę, lecz ten, kto potrafi umiejętnie kumulować środki po to, by uległy pomnożeniu. Dlatego też powinniśmy przede wszystkim poznać istotę pieniądza. Co przez to rozumiem? Nie musimy wcale zarabiać gigantycznych sum, by w przyszłości cieszyć się z możliwości,

jakie dają. Pisałem już o tym, że pieniądze są funkcją czasu. Oznacza to, że tylko od konsekwencji w ich odkładaniu, a następnie inwestowaniu zależeć będzie nasz sukces finansowy. Jak wiadomo, apetyt rośnie w miarę jedzenia. Szkoda, że nawet dobrze zarabiający ludzie tak rzadko przekładają ów apetyt na zaspokajanie głodu w postaci inwestowania w kolejne instrumenty. Zamiast tego im więcej zarabiają, tym więcej przejadają. Wszystko fajnie, ale tylko do momentu, w którym możemy cieszyć się stabilną formą zatrudnienia i wynikającymi z niej regularnymi dochodami. Tyle że nigdy nie mamy pewności, jak długo taki stan rzeczy będzie się utrzymywał, tym bardziej że zależy on od wielu czynników, również takich, na które nie mamy wpływu, jak chociażby załamanie rynku czy zastój w branży, w jakiej pracujemy. Wielu osobom na pewnym etapie kariery błędnie wydaje się, że wspięli się już tak wysoko, iż cokolwiek by się nie działo, nadal będą na wznoszącej fali. Nic bardziej mylnego. Na dzisiejszym rynku pracy aż roi się od bezrobotnych prezesów i dyrektorów największych spółek, dla których wczorajsze benefity są tylko coraz bardziej mglistym wspomnieniem. Wygrani są ci, którzy zdając sobie sprawę z tego, że pieniądź jest funkcją czasu, umiejętnie ten czas wykorzystali. Teraz więc nie muszą martwić się, jak przeżyć od pierwszego do pierwszego, bo pracują dla nich środki, których nie roztrwonili, lecz w odpowiednim momencie mądrze je zainwestowali.

Są też osoby, które nigdy nie miały do czynienia z większym kapitałem i żyją w przeświadczeniu, że pierwszy milion trzeba ukraść, dopiero wówczas „pieniądz robi pieniądz”. Twierdzą przy tym, iż zarabiają zbyt mało, by lokować kapitał, dlatego w myśl zasady „każdy

chce coś mieć z tego życia” wszelkie nadwyżki w domowych budżetach wydają na bzdety. Niestety nie nachodzi ich refleksja, że mogliby pozwolić sobie na wiele więcej, gdyby jednak nieco wcześniej mądrze zainwestowali. Powtórzę po raz kolejny: jeśli już podjęliśmy decyzję, to nie ma takich kwot, których nie dałoby się pomnożyć i nie myśle tu wcale o setkach czy dziesiątkach tysięcy, ale o KAŻDEJ sumie, byleby to było nie mniej niż 10 proc. miesięcznego dochodu.

Istotą zrozumienia pieniądza jest umiejętność zbudowania własnego poczucia bezpieczeństwa.

Istotą zrozumienia pieniądza jest umiejętność zbudowania własnego poczucia bezpieczeństwa. Najczęściej wiąże się to z zerwaniem z dotychczasowym sposobem myślenia. Nie powinno to być – przynajmniej teoretycznie – trudne, bo skoro dotychczasowe podejście do tematu bogacenia się nie przyniosło spodziewanych czy też satysfakcjonujących efektów, to znaczy, że najwyższa pora coś zmienić i być może pójść zupełnie inną drogą. To kwestia świadomości tego, do czego dążymy, przekonania, że człowiek przychodzi na świat po to, by być szczęśliwy. Tak działa nasz – wspomniany tu po wielokroć – wewnętrzny komputer, czyli mózg. Czasem wchodzi w tryb awaryjny, ale nawet wówczas usiłuje utrzymać nas na właściwym torze. Wymaga to tylko zrozumienia, że sukcesy wyzwalają nasze pozytywne emocje, a porażki kształtują osobowość i charakter. Mało tego – spróbujmy wyobrazić sobie, czy bylibyśmy w stanie odczuwać szczęście, gdyby sukcesom nie towarzyszyły porażki? Dzięki nim, jeśli w efekcie konsekwentnych i planowych działań osiągniemy sukces, uważamy, że niemożliwe nie istnieje, czyli jak mawiają Anglosasi: impossible is nothing. Najnowszym, doskonałym tego przykładem jest pierwsze historyczne zwycięstwo Polaków nad Niemcami w październiku 2014 roku w eliminacjach Mistrzostw Europy. To nie są magiczne zaklęcia, tylko zasada – jeśli bliżej się temu przyjrzymy – że u podstaw wszystkiego leżą bardzo proste prawa i zależności. A my często po prostu nie znamy zasad funkcjonowania świata, który sam w sobie jest przecież doskonały.

To my w stu procentach ponosimy odpowiedzialność za to, jak nam się w życiu powodzi...

Podsumowując – to my w stu procentach ponosimy odpowiedzialność za to, jak nam się w życiu powodzi, bowiem – przynajmniej teoretycznie, mamy do dyspozycji wszystko, co jest potrzebne do szczęśliwego życia. Warunkiem jest umiejętne

wyciąganie wniosków, przede wszystkim z tych najbardziej negatywnych zdarzeń. I nie mam tu na myśli jedynie spraw związanych z budowaniem naszego statusu finansowego, ale chodzi mi o całokształt, czyli to, co zawarłem w heksagonie szczęścia – dbałość o zachowanie zdrowej równowagi pomiędzy wszystkimi sześcioma obszarami naszego życia: zdrowiem, relacjami z rodziną i przyjaciółmi, pracą, finansami, realizacją pasji oraz rozwojem osobistym. Ponieważ – jak już wspominałem – zarówno deficyt, jak i nadmiar w każdym z nich

prowadzą w efekcie do dysfunkcji, przez co cierpi na tym jakość naszego istnienia.

Oczywiście nie ma jednego przyjętego schematu myślenia, który sprawi, że od jutra zaczniemy żyć inaczej i na nowo projektować swoją przyszłość.

Oczywiście nie ma jednego przyjętego schematu myślenia, który sprawi, że od jutra zaczniemy żyć inaczej i na nowo projektować swoją przyszłość. Ale jest za to cała masa zależności wpływających z wnikliwego obserwowania otaczającego nas świata. Jeśli rozejrzemy się wokół, szybko przekonamy

się, że wiele z nich często się powtarza. Co zatem zdołałem zaobserwować? Przede wszystkim różnice w sposobie myślenia i postrzegania świata pomiędzy bogatymi a biednymi. Jakże często ci pierwsi myślą: „Jestem kowalem swojego losu”, podczas gdy drudzy są przekonani, że życie im się tylko przydarza. Bogaci żyją w opisywanej wcześniej strefie wpływu, niezamożni zaś w strefie zainteresowania. Zauważyłem też, że ludzie zamożni są po prostu zdeterminowani, by takimi być i pozostać, podjęli przecież w odpowiednim momencie decyzję, uświadomili sobie, że muszą i zrobili „krok 1”. Z kolei biedni żyją mrzonką o bogactwie, myślą „chciałbym, ale”. Pozostają na etapie karmienia się złudzeniami i gdybaniami, ale nigdy nie decydują

się na zrobienie „kroku 1”. A gdy wreszcie do decyzji dojrzeją, jest już zazwyczaj za późno, bo w międzyczasie zmieniły się warunki brzegowe czy realia rynku.

W trakcie całego życia wielokrotnie zatrząskują się przed nami kolejne drzwi, ale też w tym samym czasie uchyla się ileś kolejnych. Sporo osób usiłuje wciąż wywierać na siłę te zatrzaśnięte, zamiast wejść tymi, które stoją otworem. Czy zwróciliście uwagę na to, że zamożni koncentrują się na szansach i możliwościach, jakie są przed nimi, a biedni głównie na przeszkodach, które potencjalnie uniemożliwiają im działanie? Myślą niczym bohater „Skrzypka na dachu”: „Gdybym był bogaty...”.

Żeby było jasne – moją firmę z branży finansowej budowałem od zera. Miałem raptem kilka tysięcy złotych, musiałem więc zakasać rękawy i zarobić na kapitał zakładowy. Nie rozkładałem rąk, stwierdzając: „Ha, gdyby ktoś zainwestował w mój pomysł na biznes ze 100 tysięcy złotych, to w ciągu paru lat stałbym się potentatem na rynku, zarobiłbym parę milionów i żyłbym z odsetek”. Byłoby fajnie wieść życie rentiera, ALE NIESTETY nie znałem nikogo, kto mógłby zrobić ze mną taki deal. Mało tego, przez wiele miesięcy niemal każde zarobione pieniądze inwestowałem w dokapitalizowanie firmy. Ambicje o domu z basenem i luksusowym aucie schowałem na później, na czas, gdy już będzie mnie na to stać. Dziś obserwuję wielu ludzi rozpoczynających działalność gospodarczą, którym wydaje się, że już po pierwszym roku będą jeździć BMW za pół miliona, bo przecież inaczej nie ma sensu wchodzić w biznes. Wkurza mnie to wieczne jęczenie, jak to jest ciężko albo że dobrze to już było. Skoro interes nie rozwija się ani nie przynosi spodziewanych zysków, to może po prostu jest to kiepski interes, oparty na złym pomysle czy źle realizowanej strategii.

Wkurza mnie to wieczne jęczenie, jak to jest ciężko albo że dobrze to już było.

Nie tylko w Polsce między bogatymi a biednymi istnieje silna polaryzacja. Ci pierwsi zazwyczaj podziwiają sobie podobnych i starają

się od nich uczyć, za co najczęściej ci drudzy, czyli biedni, szczerze ich nienawidzą, krytykują, uważają za złodziei, kombinatorów, beneficjentów układów na szczytach władzy itp. Mało tego, często otaczają się też ludźmi negatywnymi, nieodnoszącymi sukcesów, zbliża ich „wspólny wróg”, na którego mogą utyskiwać. Jakże często stanowią oni elektorat ultraprawicowych partii, głoszących populistyczne i demagogiczne hasła o potrzebie rozliczenia bogaczy, którzy najpewniej stali się takimi, bo „się nakradli”.

Cytując klasyka: „Nie idźcie tą drogą!”. A jaką? Po prostu bogaćmy się. Zawsze powtarzam, że to jest proste, choć nie jest łatwe. Czasem trzeba zacząć od zmiany optyki. Zwróćmy uwagę na to, że dla ludzi bogatych pieniądze są ważne zawsze, podczas gdy dla ludzi niezamożnych stają się istotne głównie wówczas, kiedy im ich brakuje.

Uczmy się i rozwijajmy przez całe życie, a wtedy kiedy to konieczne, płacimy za to.

Znajmy też swoją wartość. Nie oczekujemy np. wynagrodzenia za czas pracy, ale za jej efekty. Uczmy się i rozwijajmy przez całe życie, a wtedy kiedy to konieczne, płacimy za to. Tak robi gros osób, które zdobyły pokaźne majątki. Tymczasem liczni Czytelnicy

wiedzą z własnego doświadczenia, że uczyli się lub uczą tylko wtedy, kiedy muszą, a najlepiej gdy jeszcze zapłaci za to pracodawca. Decydujemy się na podniesienie swoich kompetencji, kiedy mamy nóż na gardle, np. grozi nam zwolnienie z pracy, bo na nasze stanowisko aplikuje ktoś, kto ma większą wiedzę. Ja przynajmniej raz w roku wyjeżdżam na różnego rodzaju szkolenia odbywające się w wielu miejscach Europy. Kosztuje mnie to czasem nawet 10 tys. euro, ale wiem, że inwestuję w siebie, np. by podnieść jakość zarządzania swoimi spółkami, a tym samym zarabiać efektywniej i więcej.

Nie pozwalajmy też na to, żeby przeciwności losu załamywały nas i skłaniały do rezygnacji z planów czy podjętych decyzji. To najkrótsza droga do pogrążenia się w marazmie, a mówiąc wprost – DO BIEDY. Trzeba nauczyć się zwyciężać z samym sobą, wiedzieć, jak wychodzić z trybu awaryjnego, kiedy to najchętniej większość problemów za-

mietlibyśmy pod dywan, zamiast je sukcesywnie rozwiązywać. Wiąże się z tym uleganie emocjom. Ludzie niezaradni, a tym samym najczęściej niezamożni, definiują wolność jako realizację zachcianek, a powinni – wzorem ludzi, którzy do czegoś doszli – postępować zgodnie z planem. Dla zamożnych bowiem wolność to dyscyplina.

### Krok 3. Znajdź zaufanego doradcę

Niestety do dziś nie udało się spośród naszych urzędników bankowych wykształcić grona fachowych, niezależnych doradców, za to niczym przez pączkowanie wyrosło nam pokolenie sprzedawców produktów finansowych, czyli takich „prawie” doradców, a „prawie”, jak głosi pewien slogan reklamowy, robi ogromną różnicę. Chodzi przede wszystkim o to, że przedstawiciele banków, niezależnie od osobistych intencji, i tak w rezultacie będą pracować na wynik swojej firmy, realizując plany sprzedażowe szefów, by na koniec skasować za to nagrodę w formie prowizji. Dopasowują więc oferowane przez siebie produkty nie do profilu, możliwości i oczekiwań klienta, ale do wielkości prowizji, jaką można za sprzedaż zgarnąć. Jest wiele jaskrawych przykładów takich działań. Od tworzenia fikcyjnych klientów przy użyciu danych pochodzących z cmentarnych nagrobków po – gdy do wykonania planu brakuje ledwie kilku procent pozyskanych nabywców – wyrabianie kart kredytowych na członków rodzin tylko dlatego, by liczby w tabeli Excela zgadzały się z tymi, które wymyślił dyrektor regionu. Tu bezwzględnie liczy się nie jakość, a przede wszystkim ilość. Dlatego też zaryzykuję tezę, że prawdziwy private banking nie istnieje! A przynajmniej nie pod postacią tego, co oferują dziś banki.

Przedstawiciele banków, niezależnie od osobistych intencji, i tak w rezultacie będą pracować na wynik swojej firmy...

Brak często nawet podstawowej wiedzy na temat finansów wśród ludzi obracających naprawdę sporą gotówką niestety kończy się tym, że co jakiś czas słyszymy o sądowych procesach czy pozwach zbiorowych, gdy naciągniętych osób jest więcej niż kilkanaście. A przecież

niepotrzebnych emocji i stresu można by uniknąć. Jednak pod warunkiem, że spotkamy na swojej drodze profesjonalistów, dla których

Profesjonalny doradca finansowy jest jak dobry lekarz – zanim postawi diagnozę, musi dokładnie zbadać pacjenta.

etyka zawodowa jest na pierwszym miejscu, a prowizja nie przysłania im głównego celu, jakim jest zadowolenie klienta.

Profesjonalny doradca finansowy jest jak dobry lekarz – zanim postawi diagnozę, musi dokładnie zbadać pacjenta. Z całą pewnością nie powinien przepisywać lekarstwa na podstawie jednego pytania. Żeby sprawdzić doradcę, wystarczy przeprowadzić krótki test:

- **Diagnoza:**

Sprawdzajmy, ile pytań zadaje doradca, zanim postawi „diagnozę”, czyli wskaże najodpowiedniejszy dla nas produkt. Jeśli dostajemy propozycję produktu już po jednym pytaniu, np. tym, jaką sumą dysponujemy, lepiej poradźmy się kogoś innego.

- **Ocena zobowiązań:**

Doradca nie powinien proponować produktu całkowicie oderwanego od innych, które już posiadamy. Musi wiedzieć, jakie mamy zobowiązania wobec banków, czy zaciągnęliśmy kredyty, czy jesteśmy ubezpieczeni itp.

- **Indywidualne podejście:**

Żeby wybrać odpowiedni produkt finansowy, doradca musi mieć o nas spory zestaw informacji. Jakie cele sobie stawiamy? Ile chcemy oszczędzać? W dłuższej czy krótszej perspektywie czasowej? Jak znośimy ryzyko?

- **Umowa nie jest celem:**

Jeśli widzimy, że osoba podająca się za doradcę manipuluje informacjami tak, by jak najszybciej doprowadzić do podpisania umowy (a nie wybrać najlepsze dla nas rozwiązanie), jest to podejrzane. Niestety na rynku istnieje dziś bardzo wiele produktów, które mają na uwadze kieszeń firmy, a nie klienta, oferowanych przez przedstawicieli instytucji finansowych i banków. Dopiero z czasem okazuje się,



że są one koszmarnie drogie, bo np. mają ukryte koszty, o których nie poinformowano nas w momencie podpisywania umowy.

- **Zapytajmy o serwis:**

Sprawdźmy, czy osoba, z którą rozmawiamy, może zapewnić nam pomoc w trakcie trwania umowy. Czy w razie wątpliwości lub zmiany naszej sytuacji będziemy mieli do kogo się zwrócić z pytaniami?

Skoro wiemy już, jak zweryfikować potencjalnego kandydata na doradcę, powinniśmy również mieć świadomość, jak działa w kontakcie z nami taki profesjonalista i na czym faktycznie polega jego opieka nad finansami, tym bardziej że współpraca najczęściej rozkłada się na wiele lat. Chodzi przecież o sprawowanie rzeczywistego nadzoru nad wykonaniem naszych planów i pomoc w realizacji przyjętej strategii inwestycyjnej. Inaczej bowiem będzie przebiegała taka kooperacja w przypadku klienta niestabilnego finansowo, a więc posiadającego relatywnie niewielkie aktywa, za to umoczonego po uszy w kredyty – tutaj bowiem występują różnego rodzaju ryzyka, a jeszcze inaczej w przypadku osoby stabilnej finansowo, której pasywa są równoważone przez aktywa, czy wreszcie w przypadku człowieka zamożnego, którego aktywa mają olbrzymią przewagę nad pasywami, a ryzyko jest ograniczone do minimum. Współdziałanie doradcy z klientem powinno przebiegać właśnie w tych trzech obszarach: aktywów, pasywów i zagrożeń, bowiem wszystkie finalnie mają na siebie wpływ i oddziałują na docelowy efekt. W przypadku aktywów doradca buduje strategię w zależności od sytuacji materialnej, naszego wieku, profilu inwestycyjnego oraz krótko- i długoterminowych celów. Gdy z kolei bierze pod uwagę pasywa, musi zoptymalizować posiadane przez nas kredyty i pożyczki, mając na uwadze poziom i rodzaj obecnych zobowiązań, wysokość dochodów, wielkość posiadanych aktywów oraz terminy realizacji celów. Podobnie jest z zagrożeniami, w przypadku których trzeba dobrać nasze ubezpieczenia tak, by

Współdziałanie doradcy z klientem powinno przebiegać właśnie w tych trzech obszarach: aktywów, pasywów i zagrożeń...

dopasować je do sytuacji zawodowej i rodzinnej oraz do wielkości i rodzaju posiadanych aktywów.

Proces obsługi powinien zakładać długofalową współpracę, tym bardziej że jest bardzo złożony. Obejmuje on osiem kolejnych etapów:

1. Szczegółowe pozyskanie informacji o potrzebach klienta, jego sytuacji finansowej ze szczególną analizą posiadanych produktów.
2. Wytyczenie osobistych celów do realizacji;
3. Ustalenie priorytetów;
4. Postawienie diagnozy;
5. Dobór strategii;
6. Plany finansowe;
7. Dobór produktów;
8. Nadzór nad bezpieczeństwem realizacji.

#### Krok 4. Zrób plan

Pisałem już o tym, że wszystko powstaje trzy razy. Najpierw w naszej głowie pod wpływem marzeń, pragnień czy tęsknot rodzi się decyzja, później – jeśli mamy w sobie wystarczającą ilość determinacji i jesteśmy konsekwentni – przelewamy wytwór wyobraźni na papier tak, by powstał plan, który na końcu urzeczywistniamy. Zauważyłem, że w naszych realiach niestety zdecydowanie więcej osób poświęca

Warto więc w tym miejscu zastanowić się, co jest ważniejsze dla naszej przyszłości.

swój cenny czas na szczegółowe zaplanowanie zbliżającego się weekendu, niż na stworzenie długoterminowej życiowej strategii zarządzania własnymi finansami. Warto więc w tym miejscu zastanowić się, co jest ważniejsze dla naszej przyszłości. O ileż

łatwiej i przyjemniej planuje się weekend, mając świadomość, że możemy pozwolić sobie na odrobinę luksusu i wybrać się np. do Paryża czy Wenecji niż – niczego nikomu nie ujmując – na grilla urządzonego przez znajomych na balkonie w bloku.

Ciągle z zazdrością spoglądamy na społeczeństwa Zachodu, marząc o tym, by żyć na podobnej stopie. Gorzej, że – jak to często bywa u społeczeństw na dorobku – nie chcemy czekać, aż będzie nas stać na czerpanie z życia pełnymi garściami, co często kończy się wpadnięciem w pętlę zadłużenia. Tymczasem dzięki szczegółowym planom finansowym możemy znaleźć kompromis. Nie musimy się bezmyślnie zadłużać, by pod wpływem impulsu wyjechać na Majorkę, bo nie chcemy być gorsi od sąsiadów, nie musimy też czekać latami na to, by, po serii wyrzeczeń pozwolić sobie na wakacje życia. Tak właśnie postępują ludzie na zachodzie Europy. Niemcy, którzy dążą do tego, by stać się *Lebenskünstler*, czyli prawdziwymi artystami w urządzaniu sobie życia, najpierw, najczęściej właśnie z pomocą profesjonalnego doradcy finansowego, rysują ścieżkę dotarcia do zakładanych celów krok po kroku, a nie, jak w przypadku nienasyconych konsumpcyjnie narodów Europy Wschodniej, na skróty – bo liczy się dziś, nieważne, co będzie jutro, a jutro przecież jakoś to będzie.

Czas zerwać z tego typu myśleniem. Tym bardziej że w planie, o którym tu mowa, brane są pod uwagę wszelkie czynniki składające się na nasz codzienny byt, a więc także to, co Włosi nazywają *dolce vita*. W kolejnych „krokach” przekonacie się, że planowe, konsekwentne odkładanie to coś zupełnie odmiennego od OSZCZĘDZANIA, które źle mi się kojarzy, przywodzi bowiem na myśl potrzebę nadmiernego zaciskania pasa i całkowitego wyrzekania się wszystkiego, co człowiekowi może sprawiać radość. Plan zakłada więc zarówno nasz rozwój osobisty, jak i przebieg kariery. Dziedziny te przecież komplementarnie składają się na szczęśliwe życie, które jesteśmy w stanie kontrolować nawet wtedy, gdy zdarzy się coś nieprzewidzianego, co negatywnie odbija się na naszej przyszłości. Jeśli będziemy posiadać precyzyjny plan z dobrze dobraną strategią finansową, z pewnością łatwiej nam będzie znosić wszelkie przeciwności losu, bo jak mawia Maryla Rodowicz: „W po-

Współdziałanie doradcy z klientem powinno przebiegać właśnie w tych trzech obszarach: aktywów, pasywów i zagrożeń...

porsche jakoś łżej  
się rozpacza”

Maryla Rodowicz

rsche jakoś łżej się rozpacza”. Co mam na myśli, pisząc o precyzyjnym planie? Chociażby to, że nawet ci, którzy tworząc domowy budżet, rozkładają pieniądze na kupki przeznaczone na poszczególne cele, rzadko kiedy tak naprawdę zakładają czarne scenariusze. Żyjemy bowiem zwykle w przeświadczeniu, że złe rzeczy zdarzają się wszystkim dookoła, tylko nie nam. Tymczasem wystarczy jedno nieprzewidziane zdarzenie, by cały nasz misternie układany budżet domowy posypał się jak domek z kart. Może to być choćby gigantyczna faktura za ogrzewanie gazem domu, czego się nie spodziewaliśmy, bo od lat nie było aż tak długo trzymających mrozów. Albo przykład z mojego życia: pewnego dnia zadzwonił do mnie pracownik wodociągów z zapytaniem, czy mam przed swoim wodomierzem zamontowane jakieś turbodoładowanie, bo licznik kręci się z prędkością wentylatora. W związku z czym z przykrością mnie poinformował, iż faktura za zużycie wody opiewa już na przeszło 5 tys. zł. Co się kazało? Mój „inteligentny” basen... wypompował na pobliską łąkę tyle wody, że wystarczyłoby jej na napełnienie kolejnych dwudziestu! Wszystko przez uszkodzony zawór, który przepuszczał. A że basen „inteligentny” sam sobie brakującą ilość wody uzupełnia, więc w kółko przez kilka tygodni ją pobierał. Zacisną-

Tworzyć strategię  
rozwoju życiowe-  
go i układać plany  
finansowe powinni-  
śmy bez względu  
na to, na jakim  
etapie obecnie się  
znajdujemy.

łem zęby i zapłaciłem, bo cóż innego mogłem zrobić? Na szczęście miałem z czego. Jednak co by było, gdybym te pięć tysięcy już na coś przeznaczył, zamiast zachować pewien margines na nieprzewidziane wydatki?

Żeby była jasność: tworzyć strategię rozwoju życiowego i układać plany finansowe powinniśmy bez względu na to, na jakim etapie obecnie się znajdujemy.

Najlepiej oczywiście zacząć już u progu dorosłości i kariery zawodowej po to, by przez kolejne lata płynnie przechodzić do coraz lepiej uposażonych grup, aż do osiągnięcia pełnej niezależności finansowej lub – czego wszystkim życzę – finansowej wolności.

Jakie trzeba przyjąć założenia? Ponieważ na starcie należymy najczęściej do grupy niestabilnej finansowo, powinniśmy dążyć do osiągnięcia statusu „stabilny”. Stajemy się takimi wówczas, gdy jesteśmy w stanie zgromadzić ilość gotówki, która stanowi równowartość naszych dwudziestoczteromiesięcznych kosztów życia, a więc m.in. wydatków na jedzenie, spłatę kredytów i kart, czynszu za mieszkanie, opłat za media i utrzymanie auta. Oczywiście zależy to od relacji między kosztami a przychodem, ale przy odpowiednim podejściu moim klientom zajmuje to od trzech do pięciu lat. Na tym etapie pieniądze jeszcze nie mają szans, by na nas pracować. Nie inwestujemy więc np. w nieruchomości, nie spekulujemy w żaden sposób kapitałem, czyli nie inwestujemy w jakiekolwiek instrumenty niosące wysokie ryzyko straty. Lokujemy w bezpieczne produkty, do których mamy bezpośredni i łatwy dostęp, czyli maksymalnie do trzech dni roboczych.

Statusu „stabilny” osiągamy, gdy jesteśmy w stanie zgromadzić ilość gotówki, która stanowi równowartość naszych dwudziestoczteromiesięcznych kosztów życia...

Na nieco więcej możemy sobie pozwolić dopiero po osiągnięciu poziomu nazywanego przeze mnie „stabilny finansowo”. Na tym etapie mamy już zgromadzony przynajmniej kilkudziesięciotysięczny kapitał, który daje nam oddech. Możemy już więc pozwolić sobie na pewną dozę spontaniczności, pod warunkiem że nie pochłonie więcej niż 5 proc. posiadanych walorów. Nie biegniemy zatem np. do salonu po nowe auto ani nie urządzamy generalnego remontu mieszkania. Możemy za to wyskoczyć na romantyczny weekend tanimi liniami gdzieś w malowniczy zakątek Europy. I to bez czyszczenia karty kredytowej czy zaciągania w banku kredytu gotówkowego! Po prostu na pełnym luzie. Pamiętajmy jednak, że te 5 proc. powinniśmy jak najszybciej uzupełnić. To darmowa pożyczka, ale jednak pożyczka, zobowiązanie, które zaciągnęliśmy co prawda bez odsetek, ale przed samym sobą, trzeba więc konsekwentnie postarać się o zwrot tej gotówki. Dalej też lokujemy w bezpieczne instrumen-

ty, nie przestając oszczędzać, gromadzimy środki np. na depozytach lub kontach oszczędnościowych czy też w pieniężnych funduszach inwestycyjnych. Naszym celem jest bowiem uzyskanie finansowego bezpieczeństwa, czyli zgromadzenie kapitału, który pozwoli z generowanych zysków pokrywać koszty. Ideałem jest dojście w ciągu paru lat do posiadania kwoty wystarczającej na pokrycie przynajmniej od stu pięćdziesięciu do dwustu pięćdziesięciu miesięcznych kosztów. Oczywiście zależy to od profilu inwestora i tego, jakie ma podejście do ryzyka. Jedni bowiem będą osiągać przy konserwatywnej polityce inwestycyjnej około 6 proc. rocznie, a drudzy od 10 do 12 proc., ale muszą mieć przy tym stalowe nerwy i nie ulegać panice w momencie chwilowych załamania na rynku. Warto pamiętać, że będzie nam łatwiej pomnażać kapitał i dochodzić do zakładanego pułapu w momencie, w którym wysokość posiadanych przez nas

Ważne jest to, by nasz rozwój finansowy szedł w parze z pogłębianiem wiedzy na ten temat, byśmy mogli uniknąć chociażby wtopy typu Amber Gold.

środków przekroczy równowartość wspomnianego dwudziestoczeromiesięcznego budżetu, bo wtedy można już zacząć inwestować zgodnie z własnym profilem, czyli np. bardziej agresywnie. Mając pieniądze, można przecież czekać na jakąś okazję, czyli kupić relatywnie tanio, a sprzedać z kilkukrotnym przebicciem, i to cokolwiek: zabytkowy samochód, manufakturowy zegarek, dzieło sztuki, 40-letnią whisky, akcje spółki technologicznej itp. Ważne jest

to, by nasz rozwój finansowy szedł w parze z pogłębianiem wiedzy na ten temat, byśmy mogli uniknąć chociażby wtopy typu Amber Gold. Oczywiście nie każdy musi być od razu albo w ogóle wytrawnym graczem. Jeśli mamy konserwatywne podejście, to również osiągniemy zakładany cel, tyle że po prostu w dłuższym horyzoncie czasowym.

### Krok 5. Zweryfikuj koszty i zabezpiecz się

W korporacji weryfikacja kosztów, czyli de facto ich cięcie, wzbudza zazwyczaj błdy strach wśród pracowników. Oznacza bowiem, że ka-

drowiec pospołu z księgową siadają nad listą płac i ścinają tych najlepiej zarabiających czy generujących największe koszty. Podobnie, choć nie tak drastycznie, powinno to wyglądać w przypadku naszego domowego budżetu. Jeśli sięgniemy do starych notesów sprzed kilku lat albo po prostu przejrzymy historię swojego rachunku bankowego, szybko dojdziemy do wniosku, że jeszcze niedawno wydawaliśmy na życie połowę tego co teraz. Dlaczego? Ponieważ zarabialiśmy również połowę tego, co obecnie. To klasyczny przykład II prawa Parkinsona: „Nasze wydatki rosną wraz z dochodami”. Największą sztuką i zadaniem, jakie mamy przed sobą, będzie więc złamanie tego prawa i osiągnięcie stanu, w którym dalej będziemy zarabiać jak dziś, za to wydawać na poziomie podobnym do tego sprzed kilku lat. To jest do zrobienia! Przynajmniej na naszym osobistym poletku, bo niestety jeśli spojrzemy globalnie, to znowu nie da się wiele dobrego powiedzieć o miłościwie nam panujących. Rząd od lat boryka się z deficytem finansów publicznych i ile by pieniędzy nie sypał, to i tak dziury budżetowej nie zasypie, ponieważ zamiast ciąć wydatki, zadłuża się a conto przyszłych owoców wzrostu. Tyle że ten wzrost nie następuje w takim tempie, by te owoce były naprawdę dorodne i pozwoliły zaspokoić coraz większy apetyt.

To klasyczny przykład II prawa Parkinsona: „Nasze wydatki rosną wraz z dochodami”

Weryfikacja naszych miesięcznych kosztów utrzymania powinna obejmować wszystkie możliwe wydatki. Uginamy się pod ciężarem kilku różnych rat kredytowych? To może warto zaciągnąć kredyt konsolidacyjny, którym spłacimy inne wysoko oprocentowane pożyczki, by zredukować kwotę miesięcznego zobowiązania? Paliwo do samochodu kosztuje nas kilkaset złotych miesięcznie. Jeśli chcemy wydawać mniej, zawsze możemy zainwestować w instalację LPG albo wymienić auto na takie z silnikiem Diesla. Ogrzewanie gazowe pochłania co zimę prawdziwy majątek? Kwoty idące w grube tysiące możemy znakomicie pomniejszyć, inwestując np. w efektywny ko-

minek z rozproszonymi nadmuchami czy w piec na ekogroszek itp. To samo dotyczy nawet naszego ROR-u. Prowadzenie niektórych kont bankowych kosztuje po kilkadziesiąt złotych miesięcznie. To w skali roku kilkaset złotych, a przecież możemy wybierać wśród bezpłatnych lub kosztujących przysłowiowe grosze. Wszystko to sprawia, że rocznie w naszym portfelu może pozostać nawet kilka tysięcy, które – jeśli je umiejętnie zainwestujemy – zaczną dla nas zarabiać.

Podobnie rzecz ma się z ubezpieczeniami. Polisy powinny być dopasowane do naszych potrzeb. Po co wyrzucać w błoto nieraz po kilkaset złotych, korzystając z różnego rodzaju ubezpieczeń grupowych, z których pieniądze wypłacane są w przypadku urodzenia dziecka

Dlaczego ubezpieczając dom, tak łatwo godzimy się na wariant, w którym odszkodowanie wypłacane jest według wartości rzeczywistej, a nie odtworzeniowej?

czy śmierci teściowej? Czy nie właściwiej byłoby ubezpieczyć siebie na wypadek utraty zdrowia czy śmierci po to, by dziecko, gdy dotknie nas nieszczęście, nie cierpiało biedy? Dlaczego ubezpieczając dom, tak łatwo godzimy się na wariant, w którym odszkodowanie wypłacane jest według wartości rzeczywistej, a nie odtworzeniowej? Najczęściej z dwóch powodów: elementarnej niewiedzy bądź niższej stawki. Tyle że to pozorna oszczędność, bo

gdy dojdzie do nieszczęścia, odszkodowanie na pewno nie wystarczy na przywrócenie stanu pierwotnego naszej nieruchomości. Przykłady można mnożyć. Pół biedy, jeśli przy rozdętych kosztach miesięcznych stać nas na ich ponoszenie. Cieszymy się, że nie brakuje nam od pierwszego do pierwszego. Są jednak sytuacje, w których stan ten może się dramatycznie i błyskawicznie zmienić.

Do mojej firmy zgłosił się roztrzęsiony, poważnie wyglądający mężczyzna, po którym – poza nieszczęściem na twarzy – widać było wysoką pozycję społeczną. Jak się wkrótce okazało, człowiek ten zajmował bardzo poważne stanowisko we władzach jednej z uczelni. Przełamując poczucie wstydu, poprosił o osobistą rozmowę w cztery oczy. Z jego



opowieści szybko okazało się, że o ile w życiu zawodowym był wysokiej klasy profesjonalistą, to na niwie prywatnej nie układało mu się już tak dobrze, a w sprawach finansowych wszelkie próby, jakie czynił, by stanąć na nogi kończyły się spektakularną kląpą. Po prostu w żaden sposób nie radził sobie z zarządzaniem swoim majątkiem, a głównym lekarstwem na problemy z kasą było branie kolejnych kredytów, którymi spłacał te wcześniej zaciągnięte. W efekcie takiej polityki mężczyzna był kompletnie zrujnowany. Sprawę pogarszał fakt, że uczelnia mająca w tym czasie problemy ekonomiczne poważnie zmniejszyła mu zarobki, przez co brakowało mu pieniędzy na comiesięczne raty kredytów. Bał się, że wkrótce do jego drzwi zapuka komornik, a do pracy wpłynęło zawiadomienie o zajęciu wynagrodzenia, co będzie szczególnie kompromitujące wobec kadry i studentów, bo – jak sądził – taka informacja pocztą pantoflową szybko się rozprzestrzeni po całej uczelni. Odkąd wpadł w spiralę długów, każdy dzwonek telefonu przyprawiał go o palpitację, unikał też odbierania listów poleconych, jednym słowem – zaczął ukrywać się przed wierzycielami. Coraz rzadziej wychodził z mieszkania, w którym zresztą od jakiegoś czasu był jedynym lokatorem, bo atmosfera w domu stała się tak nieznośna, że żona postanowiła się wyprowadzić, zabierając ze sobą dzieci.

– Będzie ciężko, poza tym uprzedzam, że przez kilka najbliższych tygodni będzie pan musiał mieć wyjątkowo grubą skórę i przygotować się do walki z bankami, ale zrobię wszystko, co w mojej mocy, by panu pomóc – powiedziałem.

Na początek oddelegowałem do jego dyspozycji jednego z moich pracowników, który dokładnie policzył wszystkie zobowiązania. Okazało się, że nasz nowy klient miał w sumie 450 tys. zł długów z tytułu kart kredytowych i kilku kredytów, za co musiał miesiąc w miesiąc wpłacać na konta banków i parabanków około 12 tys. zł, podczas gdy jego zarobki nie przekraczały na tamtą chwilę 7 tys. zł.

Akcja ratunkowa zaczęła się od analizy najbardziej zagrożonych windykacją zobowiązań i od wizyt klienta wraz z naszym doradcą

Akcja ratunkowa zaczęła się od analizy najbardziej zagrożonych windykacją zobowiązań i od wizyt klienta wraz z naszym doradcą w bankach.

w bankach. Pierwszym sukcesem było wynegocjowanie w PKO BP obniżenia raty kredytu gotówkowego z 5600 zł na 2800 zł. Przy okazji udało się też zmienić harmonogram spłaty na taki z wydłużonym okresem. Z kolei w Credit Agricole zgodzili się na obniżenie kwot wymagalnej minimalnej spłaty przez kwartał, co było o tyle istotne, że ów mężczyzna miał tam aż trzy „plastiki”. Trzeba też było

dogadać się na nowych, korzystniejszych warunkach z Providentem. To był pierwszy etap – pomogliśmy doraźnie. W przenośni można powiedzieć, że chodziło o to, by pacjent dzięki reanimacji przeżył i odzyskał przytomność. Następnie przyszedł czas na ustabilizowanie jego stanu. Problem stanowił status klienta, jaki wynikał z raportu BIK, teoretycznie eliminujący go z grona potencjalnych kredytobiorców w każdym banku w Polsce. Wykluczało to jakikolwiek kredyt konsolidacyjny, który diametralnie zmieniłby jego rozpaczliwe położenie. A w kolejce do spłaty czekały kolejne banki: między innymi Deutsche Bank i BZ WBK.

Jedynym majątkiem owego mężczyzny było mieszkanie, bardzo nisko zresztą wycenione przez jeden z banków, w dodatku obciążone służebnością, co w praktyce uniemożliwiało szybką sprzedaż. Ale znaleźliśmy wyjście z sytuacji: udało się namówić przyjaciółkę rodziny tego pana na wzięcie pożyczki hipotecznej w wysokości 170 tys. zł, której zabezpieczeniem była jej nieruchomości. Pieniądze miały posłużyć do spłaty reszty długów. Niestety postawa przedstawicieli niektórych banków, a szczególnie ich działów windykacji, nie napawała optymizmem. Klient wraz z naszym przedstawicielem wysłuchiwali kolejnych tyrad, jakim to trzeba być nieodpowiedzialnym itp., żeby doprowadzić do takiego stanu. Płaczu nad rozlanym mlekiem było zdecydowanie więcej niż refleksji nad rzeczowym rozwiązaniem problemów. OK, stało się, ale teraz znajdziemy wyjście z sytuacji we wspólnym, dobrze pojętym interesie. Dzięki podejściu z chłodną gło-

wą, bez emocji, naszemu doradcy udało się wynegocjować dogodne terminy spłat w DB, a BZ WBK zrezygnował z karnych odsetek. Podobny gest miał uczynić kolejny bank, ale mimo wyższej kultury, jaką się szczyci, i słownej obietnicy, nigdy tego nie uczynił, a nawet domagał się całej kwoty powiększonej o dodatkowy procent. Ustalenia na linii klient – doradca – banki trwały na tyle długo, że pozwoliło to naszym specjalistom od nieruchomości sprzedać w końcu mieszkanie mężczyzny, załatwiając przy okazji zniesienie służebności. Była to karkołomna operacja, zważywszy, że osoby, które mogłyby rościć sobie jakieś prawa do tej nieruchomości, albo nie żyły, albo były już w bardzo podeszłym wieku i mieszkaly na stałe poza granicami kraju. Formalności ostatecznie dopięto, nasz klient przeprowadził się do żony i dzieci, które zajmowały lokal komunalny. Dziś jest już innym człowiekiem, odzyskał równowagę psychiczną, z pewnością też śpi spokojniej. Udało mu się nawet naprawić relacje z najbliższymi. Doszło do tego, że kasy pilnuje teraz żona, która wydzieliła mu kieszonkowe. I najważniejsze: miesięczne zobowiązania udało się zmniejszyć do kwoty 4,5 tys. zł. Gdy już ochłonał po tych dramatycznych wydarzeniach, spotkaliśmy się ponownie, ale w przyjemniejszym celu. Stworzyliśmy konkretne plany finansowe mające zabezpieczyć przyszłość jego, żony i dzieci. Systematycznie odkłada zadeklarowane kwoty. Jest ubezpieczony na życie w taki sposób, by rodzina nie pozostała bez środków do życia, gdyby cokolwiek mu się przytrafiło. Cały czas pozostaje pod opieką naszych doradców. Co ciekawe, podczas tego spotkania przyznał się, że próbę kontaktu z nami podjął już rok wcześniej, gdy tylko wpadł w pierwsze tarapaty, ale wtedy zabrakło mu odwagi, by po rozmowie telefonicznej przyjechać na spotkanie. Bez złośliwości wyliczyliśmy mu, że gdyby wówczas przełamał wstyd i jednak spotkał się z nami, być może dziś byłby mniej stratny, i to o jakieś 100 tys. zł. Nigdy nie jest za późno na zweryfikowanie swoich koszt-

Nigdy nie jest za późno na zweryfikowanie swoich kosztów, jednak zdecydowanie lepiej to zrobić, zanim znajdziemy się na krawędzi.

tów, jednak zdecydowanie lepiej to zrobić, zanim znajdziemy się na krawędzi. Wystarczy spotkać się z profesjonalistami, a wstyd i złe pojęte poczucie dumy warto głęboko schować. Prawdziwy doradca finansowy nigdy bowiem nie ocenia klienta, jego zadaniem jest wyrowadzenie go na prostą, gdy tylko pojawia się taka konieczność.

## Krok 6. Zaczynij odkładać 10 proc. dochodów

Łatwo powiedzieć, niestety dużo trudniej wykonać. I to wcale nie dlatego, że jakkolwiek byśmy się nie starali, zwykle na koniec miesiąca okazuje się, że z naszej pensji niewiele zostało, bo zawsze wyskakuje jakiś niespodziewany wydatek. O tym, jak zweryfikować koszty i zoptymalizować wydatki, pozostawiając rezerwę na tzw. ekstrasy, pisałem, omawiając poprzedni „krok”. Wbrew pozorom odkładanie 10 proc. dochodów nie jest łatwe, mimo że to najczęściej zaledwie kilkaset złotych miesięcznie. Teoretycznie każdy czytający te słowa może uśmiechnąć się pod nosem i stwierdzić: „A cóż to za filozofia? Tyle nawet ja mogę odkładać, nie muszę być milionerem”. Święte

Każdego dnia,  
każdej minuty  
marketingowcy  
całego świata robią,  
co w ich mocy, by  
nasze postanowienie  
o odkładaniu części  
zarobków szlag  
trafił.

słowa, tylko skoro jest to takie proste, dlaczego więc jest takie trudne? Jak zwykle w takich wypadkach, największym problemem jest nasza głowa, a raczej wszystko, co zostało w nią wdrukowane. Każdego dnia, każdej minuty marketingowcy całego świata robią, co w ich mocy, by nasze postanowienie o odkładaniu części zarobków szlag trafił. Wodzą nas na pokuszenie i my z przyjemnością tym pokusom się poddajemy. Apetyt rośnie w miarę jedzenia, a gdy

jesteśmy głodni, nie przetłumaczymy przecież sobie: „Zjem w przyszłym tygodniu czy miesiącu”. Nie! Nasz mózg wysłał sygnał: „Nakarm mnie, i to teraz, natychmiast!”. Specjaliści od sprzedaży dóbr wszelakich doskonale wiedzą, jak odpowiednimi impulsami stymulować podświadomość klientów, by pod wpływem emocji wydali pieniądze na dobra, które w danej chwili wydają się im niezbędne

do życia, a nawet takie, bez których niemal nie potrafiliby oddychać. Dopiero potem przychodzi refleksja: „Czy ta rzecz naprawdę była mi w tym momencie potrzebna?”. Dlatego też jedynym rozsądnym wyjściem jest stworzenie sobie swego rodzaju PRZYMUSU odkładania, podobnego do tego, jaki mamy, gdy zaciągamy kredyt. W umowie zawieranej z kredytodawcą zobowiązujemy się przecież do regularnego wpłacania raz na miesiąc określonej kwoty w formie raty przez ileś lat, zgodnie z ustalonym harmonogramem. Nieraz „płacemy, ale płacimy” i podobny mechanizm powinien obowiązywać również w przypadku odkładania części miesięcznych dochodów. Mówiąc wprost, musimy mieć nad sobą jakiś kij, by za pewien czas schrupać ze smakiem marchewkę.

Musimy mieć nad sobą jakiś kij, by za pewien czas schrupać ze smakiem marchewkę.

Przy tym nie chcę tu wcale powiedzieć, że to nasza słowiańska, polska dusza sprawia, iż nie potrafimy. Ludzie reagują w podobny sposób na całym świecie, wszędzie bowiem górę bierze nieograniczony apetyt, zwany konsumpcjonizmem. Nie potępiam go, wręcz przeciwnie, tyle że jestem zwolennikiem wydawania na przyjemności świadomie, czyli przede wszystkim na własny rachunek, z osobistego zgromadzonego w tym celu kapitału. Dzięki temu nie będzie kaca na drugi dzień.

Natomiast typowo polską specyfiką jest wylewanie dziecka z kąpielą. Mam tu na myśli politykę państwa i jego instytucji wobec obywateli, którzy chcieliby regularnie, świadomie oszczędzać, lokując środki w różnego rodzaju instrumenty inwestycyjne. Instytucje o charakterze kontrolnym i nadzorczym, takie jak Komisja Nadzoru Finansowego czy Urząd Ochrony Konkurencji i Konsumentów skutecznie bowiem niszczą wypracowywany od kilkunastu lat system. Najlepszym przykładem czego jest afera związana z wysokością opłat ponoszonych przez klientów przy wycofywaniu przed upływem umówionego terminu środków z funduszy ubezpieczeniowych. Zastanawiam się, co tak naprawdę skłania do tego, by używać autorytetu państwa do traktowania ludzi jak idiotów, i to gremialnie? Odkąd

Fenicjanie wymyślili pieniądze, zasada jest jedna – umowy działają w dwie strony i obligują je obie do konkretnej odpowiedzialności w razie zaistnienia określonych okoliczności. W przypadku funduszy kara umowna, jaką zapłaci klient, jeśli wycofa oszczędności np. po dwóch latach wpłacania zamiast po umówionych dziesięciu, została zapisana właśnie po to, by gromadzone tam i pomnażane środki były NIENARUSZALNE! Inaczej – gwarantuję – w większości przypadków wypłacano by je co chwilę, bo np. żona marzy o nowym futrze albo

Opłata manipulacyj-  
na ma na nas działać  
niczym Esperal  
na alkoholika,  
trzymać z daleka –  
w naszym zresztą  
interesie – od wła-  
snych pieniędzy...

znajomi lecą właśnie do Meksyku i proponują nam wspólne egzotyczne wakacje. Opłata manipulacyj-  
na ma na nas działać niczym Esperal na alkoholika,  
trzymać z daleka – w naszym zresztą interesie – od  
własnych pieniędzy po to, byśmy nie wydawali ich  
w wyniku różnego rodzaju impulsów i zachowań  
stadnych, takich jak te w 2008 roku, gdy wybuchł  
kryzys. Niemal wszyscy jak jeden mąż zaczęli wtedy

wycofywać swój kapitał z rynku, gdyż wartość jednostek poleciała na łeb na szyję. Woleli stracić, ale mieć w ręku cokolwiek, z obawy przed tym, że zostaną z niczym. Ludzie mądrzy, wyedukowani finansowo, właśnie wówczas robili największe zakupy, bo było tanio jak nigdy. Co ciekawe, o ile prawie każdy, ulegając panice, rzucił się wycofywać swoje środki z powodu kryzysu, to jakoś nikomu nie przyszło do głowy, aby np. pozbyć się nieruchomości. Dlaczego więc sprzedawali jednostki funduszy, bo było tanio, a mieli opory, by spieniężać zakupione domy czy mieszkania, które również były relatywnie tanie i wyraźnie spadł na nie popyt? Dlaczego w przypadku nieruchomości potrafili cierpliwie czekać, aż rynek odbije się od dna, a ceny wrócą przynajmniej do poziomu sprzed kryzysu? To przecież taka sama inwestycja kapitałowa jak każda inna, niosąca podobne ryzyko.

Jaki jest wobec tego efekt szkodliwej działalności państwa? Ano taki, że w ramach ochrony przed kijem zaproponowano Polakom marchewkę, tyle że jakoś mało kto ma na nią smak. Mam tu na

myśli wymyślone przez jednego z najgorszych ministrów finansów w historii, Jacka Rostowskiego, Indywidualne Konta Zabezpieczenia Emerytalnego, czyli IKZE. Smaku marchewce miała dodawać możliwość tworzenia odpisów podatkowych. A jednak – mimo przywilejów podatkowych – dla wielu osób chcących odkładać ma ona gorzki smak, bo daje dostęp do pieniędzy dopiero po osiągnięciu wieku emerytalnego. O ile przymus wpłacania składek obliguje do regularnego odkładania, to odcięcie dostępu do tego kapitału przed ukończeniem sześćdziesiątego piątego roku życia sprawia, że mamy w zasadzie tylko jeden cel inwestycyjny. Może to być więc jeden z instrumentów, ale na pewno nie zasadniczy i jedyny. Zresztą o tym, jakim IKZE cieszy się zainteresowaniem, świadczą liczby po pierwszym półroczu 2014 roku – Polacy założyli ponad 493 tys. takich kont, na których, jak dotąd, zgromadzili przeszło 154 mln zł, co oznacza, że średnio na owym koncie znajduje się zaledwie 312 zł.

O tym, że zawsze warto odkładać część dochodów, lokując je w instrumentach, do których nie mamy zbyt łatwego dostępu, a przedterminowe zerwanie umowy jest obarczone opłatami, pokazuje przykład pewnego mojego klienta, pięćdziesięciopięcioletniego emerytowanego górnika.

Zawsze warto odkładać część dochodów, lokując je w instrumentach, do których nie mamy zbyt łatwego dostępu.

Pan Jan zgłosił się do jednej z naszych spółek po kredyt na remont domu. Doradca przy okazji sporządził dla niego plan finansowy, aby mu uświadomić, że może realizować swoje marzenia nie tylko pożyczając pieniądze, lecz również regularnie je gromadząc.

Górnik emeryt zainteresował się tematem do tego stopnia, że oprócz kredytu w oparciu o regularną inwestycję zrobiliśmy mu dźwignię finansową, by mógł wcześniej z zysków spłacić pożyczony w banku kapitał, oszczędzając w ten sposób na odsetkach. Poza tym zadeklarował, że 10 proc. dochodów będzie dodatkowo odkładał do czasu osiągnięcia ustawowego wieku emerytalnego, czyli sześćdzie-

siątego siódmego roku życia. Zgodnie z planem regularnie odkładał te 10 proc. w jednym z ubezpieczeniowych funduszy kapitałowych, co miało mu przynieść godziwy zysk za dwanaście lat. Warto w tym miejscu dodać, że dostęp do tych pieniędzy bez ponoszenia opłat z tytułu kar umownych mógł mieć dopiero po dziesięciu latach. Nasz klient miał też – zgodnie z planem – osobne konto, na które odkładał trzykrotność tego, co przekazywał na fundusz, ale za to z możliwością pełnego dostępu i wypłaty całości środków w każdej chwili.

Pewnego dnia, po trzech latach inwestowania, pan Jan zadzwonił do nas i zaprosił do domu.

– Mam problem, przyjdźcie proszę, może coś wspólnie wymyślimy – powiedział, a jego głos nie brzmiał zbyt pewnie.

Na miejscu, przy kawie, opisał nam swoje kłopoty. Okazało się, że stan jego zdrowia znacznie się pogorszył i pan Jan potrzebuje natychmiast większej gotówki na leczenie.

– Przecież ma pan już sporo pieniędzy na rachunku dobrowolnym – stwierdziłem.

Pan Jan spuścił głowę. – Niestety, prawie nic już tam nie ma. Mniej więcej pół roku temu, gdy jeszcze czułem się zdrow jak ryba, trafił mi się okazjnie fajny wózek. Zawsze marzyłem o takim aucie, a że gotówka, i to już spora, bo wpłacałem kasę regularnie, była pod ręką, więc długo się nie zastanawiałem. Sam pan mówił, że trzeba też umieć sprawiać sobie w życiu radość – dodał.

W tej sytuacji jedynym wyjściem było wycofanie się z dwóch innych produktów, gdzie zgromadził pewną sumę. Ponieważ jednak były to fundusze z ograniczonym dostępem, wypłata kapitału wiązała się z utratą mniej więcej jednej trzeciej zgromadzonych tam środków, ze względu na opłaty za zerwanie kontraktu w niedługim czasie po podpisaniu umowy. Poprosiłem klienta, by jeszcze raz wszystko przemyślał, bo jednak szkoda tych 30 proc. Odparł, że jego stan zdrowia jest na tyle poważny, iż nie wie, jak długo pożyje, być może – jeśli terapia się nie powiedzie – zostało mu tylko kilka miesięcy życia. Co



ciekawe, w przygotowanym przez nas planie miał poza innymi produktami również propozycję polisy na wypadek zachorowania, ale nie zdecydował się na nią, uznając, że nie ma się czego obawiać, jeśli chodzi o kondycję organizmu. Postąpił tak jak większość, czyli uznał, że problem go nie dotyczy, chorują, owszem, ale inni. Faktycznie nie było innego wyjścia, jak tylko wycofać kapitał z funduszy.

– A może sprzeda pan samochód? – zaryzykowałem.

– Może bym i sprzedał, ale pieniędzy potrzebuję na wczoraj, a auta tak od ręki nikt nie kupi, chyba że za dużo mniejszą kwotę – stwierdził.

– Mimo wszystko szkoda tych 30 proc., to niemała kasa, kilka tysięcy złotych piechotą nie chodzi, szczególnie, że tyle czasu pan odkładał – spróbowałem raz jeszcze. Jednak stanowczym tonem odpowiedział, że w obecnej sytuacji nawet nie myśli w tych kategoriach.

– Strata to byłaby w normalnych okolicznościach. I na pewno bym jej wam nie podarował. Dla mnie ważne jest co innego: gdybyście wtedy mnie niemal siłą nie zmusili do tego, żebym wpłacał na polisę, to dzisiaj w ogóle guzik bym miał. Zaraz bym wymyślił, co by tu jeszcze sobie kupić! Myśli pan, że mnie nie korciło, żeby przed mistrzostwami nowej plazmy na ścianie nie powiesić? A tak przynajmniej mam gotówkę w garści. Teraz muszę ratować siebie, a te 30 proc., jeśli przeżyję, to jeszcze odrobnię i wy mi w tym pomożecie – podsumował.

Gdybyście wtedy mnie niemal siłą nie zmusili do tego, żebym wpłacał na polisę, to dzisiaj w ogóle guzik bym miał.

Kilka dni później, gdy już załatwiliśmy w jego imieniu wszystkie formalności z funduszem, kurier przyniósł do biura pakunek. Była to butelka markowego koniaku z dopiętą karteczką, na której niezgrabnym pismem pan Jan dziękował firmie za „ludzkie podejście do tematu” i za to, że dzięki naszym doradcom ma teraz nadzieję na uratowanie życia.

## Krok 7. Dopasuj swoje dochody do planu

Jak pamiętamy, w podejściu do finansów ludzie dzielą się na dwie kategorie: tych, którzy dopasowują życie do dochodów, oraz tych, którzy dopasowują dochody do standardu życia, jaki chcieliby mieć. Ci pierwsi zwykli mawiać, że jak się nie ma, co się lubi, to się lubi, co się ma. To nic innego jak dorabianie ideologii do smutnego faktu, że pogodziliśmy się z niezbyt udanym życiem, poddaliśmy się. Sami zawiesiliśmy sobie szklany sufit tuż nad głową, tłumacząc to niemożnością przeskoczenia pewnych barier. „Jestem urzędnikiem, zarabiam tyle, ile wynika z ustawy, albo jestem nauczycielem, więc nie zarobię więcej, niż określa to ministerialne rozporządzenie. Moje życie jest niesatysfakcjonujące, ale muszę poruszać się w granicach tego, co już mam, oby nie było gorzej” – myślimy. Wmawiamy sobie oczywistą bzdurę, nie ma bowiem sytuacji, w której nie moglibyśmy czegoś zmienić. Anglosasi w takim przypadku mają wypróbowane hasło: „Pokochaj to, rzuć albo zmień”. Nic bowiem nie stoi na przeszkodzie, by przemodelować swoje życie. Trzeba tylko, o czym już wielokrotnie pisałem, podjąć taką decyzję. Przecież, na zdrowy rozum, w każdej chwili możemy się przekwalifikować albo poszerzyć umiejętności. Wystarczy inaczej myśleć: „Skoro jestem urzędnikiem i należę do grupy pracowników najemnych, mogę jednocześnie próbować swoich sił jako ekspert. Da mi to na początek znakomitą furtkę do powiększenia dochodów. A jeśli zapotrzebowanie na moją wiedzę i umiejętności będzie coraz większe, postaram się przesunąć balans z jednego systemu na drugi i na odpowiednim etapie po prostu przenieść się z grupy pracowników najemnych do grona eksper-

Jednym słowem –  
zawsze jest jakieś  
wyjście, trzeba  
tylko chcieć.

tów”. Jednym słowem – zawsze jest jakieś wyjście, trzeba tylko chcieć.

Najlepiej świadczy o tym postawa osób, które zamiast ustawiać się w roli ofiar systemu, planują swoje życie w taki sposób, by osiągnąć odpowiedni status. Po prostu wiedzą, do czego dążą, co jest nierozdzielnie powiązane z ciągłym

dopasowywaniem osiąganych dochodów do stopniowo podnoszonej poprzeczki. Wiem, pięknie to brzmi, tylko gorzej wygląda w zderzeniu z rzeczywistością. Czy oby na pewno? Owszem, dla ludzi, którzy są niekonsekwentni, zapewne tak. Ale dla tych, którzy są naprawdę zdeterminowani w działaniu, bo podjęli decyzję i zrobili plan, nie jest to w najmniejszym stopniu równoznaczne z wyprawą na Marsa. Zgadza się, że w wielu wypadkach będzie to wymagało np. porzucenia dotychczasowej ścieżki kariery i zaplanowania wszystkiego od nowa, ale – mimo czasami dość wysokiego ryzyka – jest to wykonalne. Sporo osób ma zrozumiałą lęk przed skokiem na głęboką wodę, sam byłem pełen obaw, gdy już doszedłem do ściany i zrozumiałem, że jeśli niczego nie zmienię, spędzę życie jako gastarbeiter w fabrycznej hali. Tymczasem mechanizm jest naprawdę banalnie prosty, a jedyne, co nas hamuje w rozwoju, to tylko i wyłącznie nasz osobisty komputer zwany mózgiem. O tym, jak go programować i odwirusować, napisałem obszernie we wcześniejszych rozdziałach.

Jedyne, co nas hamuje w rozwoju, to tylko i wyłącznie nasz osobisty komputer zwany mózgiem.

Zasadniczym problemem przy dopasowywaniu dochodów do planu jest sposób, w jaki będziemy zwiększać swoje zarobki.

Mamy cztery możliwości powiększania dochodu:

- w ramach obecnego systemu, np. wzięcie dodatkowego etatu czy wypracowanie nadgodzin;
- poprzez dodatkowy dochód w innym systemie, np. występowanie w roli eksperta w oparciu o wiedzę i doświadczenie zdobyte w dotychczasowym, najczęściej pracowniczym systemie (mogą to być chociażby szkolenia, wykłady etc.);
- poprzez całkowitą zmianę systemu zarabiania, jak np. rezygnacja z ciepłej, ale kiepsko płatnej posadki i rozpoczęcie działalności gospodarczej albo też całkowite pozycjonowanie się w roli eksperta, jeśli przynosi nam to maksymalny dochód, ale i pochłania dużą część czasu przeznaczonego na pracę, nie ma bowiem sensu ślęcze-

nie przez osiem godzin w biurze, skoro w tym czasie możemy zarobić wielokrotnie więcej np. w roli szkoleniowca;

– poprzez połączenie kilku systemów, np. prowadzenie działalności oraz występowanie w roli eksperta i jednocześnie czerpanie dochodów z systemu rentierskiego (np. z wynajmu nieruchomości).

To, jak należy poruszać się po poszczególnych systemach, pokażę na przykładach konkretnych osób pod koniec książki.

Czegokolwiek jednak nie będziemy robić w jakimkolwiek z systemów, pamiętajmy jedno: zawsze i wszędzie pracujemy przede wszystkim

Czegokolwiek jednak nie będziemy robić w jakimkolwiek z systemów, pamiętajmy jedno: zawsze i wszędzie pracujemy przede wszystkim dla siebie!

dla siebie! Wtedy, bez względu na pozycję zawodową czy szczebel kariery, będziemy mieć możliwość zwiększenia swoich dochodów.

Jak zatem dokonać tego w systemie pracowniczym, czyli najemnym? Na rynku pracy jako osoby do wynajęcia stanowimy określoną wartość, jesteśmy więc warci tyle, ile ktoś jest gotów za wykonywane przez nas zadania zapłacić. Identycznie jest w firmie, która aktualnie nas zatrudnia. Zarabiamy tyle, ile gotów jest nam zapłacić pracodawca, zgodnie z jego wizją naszej przydatności dla przedsiębiorstwa w danym czasie. Podobnie jest zresztą na rynku nieruchomości, gdzie konkretny dom czy mieszkanie są warte tyle, ile gotowi są za nie wyłożyć potencjalni nabywcy. W czasie koniunktury gospodarczej ceny relatywnie rosną, a podczas kryzysu spadają. Tu też widać analogię: gdy gospodarka mocno się rozkręca i zaczyna brakować rąk

Zawsze możemy negocjować z pracodawcą wysokość wynagrodzenia. Pamiętajmy jednak, że to, co osiągniemy, zależy od trzech subiektywnych czynników...

do pracy, zatrudniający są gotowi zapłacić więcej, bo zwiększa się popyt na pracowników i trzeba ich czymś zmotywować. Jeśli zaś przychodzi recesja i rynek pracy zapełnia się bezrobotnymi, nasza wartość spada, a co za tym idzie, maleje również suma pieniędzy, której możemy oczekiwać.

Zawsze możemy negocjować z pracodawcą wysokość wynagrodzenia. Pamiętajmy jednak, że to,

co osiągniemy, zależy od trzech subiektywnych czynników: naszego postrzegania własnej osoby, tego jak widzi nas pracodawca oraz od osobistych zdolności negocjacyjnych. Przy tym są dwa warunki niezbędne, by otrzymać podwyżkę: szef musi móc i musi chcieć. Jeśli ma możliwości, ale nie ma chęci, to piłka jest po naszej stronie, czyli postaramy się go przekonać, że powinien chcieć. Największym błędem popełnianym w trakcie tego typu rozmów jest przyjmowanie postawy roszczeniowej lub robienie z siebie ofiary, mówimy np. że chcielibyśmy podwyżkę, bo urodziło nam się dziecko i wzrosły koszty utrzymania lub bank przysłał nowy harmonogram spłat kredytu i musimy od następnego miesiąca zarabiać więcej, bo inaczej nie będzie nas stać na raty.

Nie jest też żadnym argumentem fakt, że mamy dość długi staż pracy, a cały czas zarabiamy tyle samo, bądź taki, że któryś ze współpracowników już dostał podwyżkę, więc siłą rzeczy też byśmy chcieli. Myślimy o sobie i wyłącznie przez pryzmat własnej osoby. Współpracownicy czy zespół są w tym momencie najmniej istotni. Tymczasem bardzo często padamy ofiarą złe pojmowanej lojalności. Wydaje nam się, że jeśli mamy coś ugrać, powinniśmy to robić wspólnie, a więc pójść do szefa większą grupą, bo łatwiej się wtedy ugnie. To błąd logiczny – przecież ten ostatni prędkiej doceni lojalność wobec niego niż w stosunku do współpracowników. W końcu – jeśli położylibyśmy lojalność na szali – nasze zatrudnienie i wysokość pensji nie zależą od załogi, tylko od szefa. Powinniśmy więc traktować go w ten sam sposób, w jaki traktujemy klienta, prowadząc działalność gospodarczą, z tą różnicą, że jest naszym jedynym klientem. Przecież to od relacji z nim, w tym od lojalności, zależy, czy będziemy na tej współpracy długofalowo zarabiać, czy też nie. Te same zasady obowiązują w przypadku relacji z pracodawcą, który zatrudniając nas, de facto kupuje od nas usługę, jaką jest praca dla niego, i za to właśnie nam płaci. Warto mieć tego świadomość, rozpoczynając rozmowę na temat podwyżki.

Nie będę tu opisywał technik negocjacji, bo zależą one od bardzo wielu czynników, w tym m.in. od cech osobowości. Ważniejsza w tym momencie będzie nasza postawa w pracy. Wówczas to pracodawca

Utrata pracownika, który jest w swojej dziedzinie specjalistą, wiąże się przecież z wymiernymi stratami.

będzie musiał rozważyć, co może być dla niego bardziej opłacalne – ewentualna cena naszego odejścia z firmy czy koszt związany z koniecznością przyznania podwyżki. Utrata pracownika, który jest w swojej dziedzinie specjalistą, wiąże się przecież z wymiernymi stratami. Nie dość, że nie zarobi już

dla przedsiębiorstwa konkretnych pieniędzy, to jeszcze trzeba mu będzie np. zapłacić odprawę czy ekwiwalent za niewykorzystany urlop. W dodatku rekrutacja też sporo kosztuje, poza tym może trwać wiele tygodni. W tym czasie wakat nie generuje zysków, tylko straty. Zachodni eksperci ds. HR szacują, że koszt odejścia pracownika może przekroczyć jego dwunastomiesięczne uposażenie. Z punktu widzenia pracodawcy jest to więc mało opłacalne, poza tym jeśli zatrudnia się specjalistę w danej dziedzinie, to warto – o ile zapewnia firmie odpowiednie przychody – by był zadowolony z wykonywanego zajęcia. W przeciwnym razie może nie być aż tak efektywny, jak by tego po nim oczekiwano.

Jaką zatem powinniśmy przyjąć postawę?

1. Wykazujemy zaangażowanie: jeśli coś robimy, róbmy to z pasją i pokażmy, że nam na tym zależy.
2. Przejmujemy odpowiedzialność: unikajmy odpowiedzi, że coś nie należy do naszych obowiązków, jeśli coś jest do zrobienia, to po prostu warto to zrobić, dawajmy z siebie więcej, niż się od nas oczekuje.
3. Poszukujemy problemów i rozwiązujemy je: koncentrujmy się na wynikach pracy, a nie na czasie, jaki temu zajęciu poświęcamy.
4. Rozwijajmy się: niech pracodawca widzi, że zdobywamy nowe kompetencje, poszerzamy wiedzę w dziedzinie, którą się zajmujemy, i stajemy się coraz lepsi.

5. Bądźmy pozytywnie nastawieni: unikajmy ciągłego narzekania, pracodawcy nie lubią malkontentów, szczególnie takich, którzy rozpowszechniają plotki i obgadują kierownictwo, wcześniej czy później to i tak wychodzi na jaw, bo „życzliwych” nie brakuje.
6. Wykorzystujmy czas w pracy efektywnie: nie załatwiamy prywatnych spraw, nie serfujemy po internecie w celach rozrywkowych, nie traćmy bezsensownie cennego czasu.
7. Miejmy poczucie własnej wartości, pokazujmy nieprzeciętność: to że pozytywnie myślimy o sobie, będzie z nas emanować, pozwólmy się dostrzec, nie ukrywajmy się po kątach.
8. Utożsamiajmy się z firmą, jej misją, zadaniami i celami: bądźmy transparentni, miejmy przekonanie, że w swojej dziedzinie jest to najlepsza firma na świecie.

Celowo skupiłem się na systemie pracowniczym, ponieważ jest on najpowszechniejszy. Sporo osób marzy, by się z niego wyrwać, ale niestety natrafia na wiele przeszkód, najczęściej związanych z brakiem pieniędzy na start. Nie mogą więc pozwolić sobie na uruchomienie działalności gospodarczej bądź nie mają na nią żadnego pomysłu. Z powodów ekonomicznych nie mają również szans na stanie się franszyzobiorcami. Nie będą też zarabiać w systemie eksperckim, bo ich wiedza nie jest na tyle specjalistyczna albo nie ma na nią wystarczającego zapotrzebowania. W takiej sytuacji, jeśli chcą zwiększyć swoje dochody, idealnym rozwiązaniem może być sprzedaż bezpośrednia w którejś z globalnych sieci dystrybucyjnych. Możliwości jest wiele: od kosmetyków czy suplementów diety po odkurzacze, każdy więc ma szansę znaleźć odpowiedni asortyment. Co więcej, biznes ten jest pomyślany w taki sposób, że podjąć się go może praktycznie każdy, o ile oczywiście dana sieć oparta jest o sprawdzony, skuteczny system. Świadczą o tym liczby. Tylko w samej Unii Europejskiej roczna wartość sprzedaży w sektorze MLM wynosi aż 23 mld euro, z kolei w naszym kraju obroty tej branży sięgają 3 mld zł. Na rynek wchodzi kolejni duzi gracze,

widząc ogromne perspektywy rozwoju, tym bardziej że potencjalni klienci mają coraz mniej czasu na odwiedzanie tradycyjnych sklepów, a więc w naturalny sposób stają się coraz bardziej skłonni do korzystania z alternatywnych rozwiązań.

Z każdym rokiem poprawia się też opinia na temat sieci sprzedaży bezpośredniej, nadszarpnięta w latach 90. przez zamieszanie wokół firmy Amway.

Z każdym rokiem poprawia się też opinia na temat sieci sprzedaży bezpośredniej, nadszarpnięta w latach 90. przez zamieszanie wokół firmy Amway. Skrzywiony obraz, głównie przez medialny przekaz, w którym skupiano się przede wszystkim na szukaniu taniej sensacji, pokazywał to, co zazwyczaj dobrze się sprzedaje, czyli negatywne opinie. Można było odnieść wrażenie, że dystrybutorzy MLM to

rodzaj sekty bądź dobrze zorganizowanej piramidy finansowej. Nie twierdzę, że – jak w każdym środowisku czy branży – nie zdarzają się tam czarne owce czy wątpliwej reputacji firmy, ale z własnego doświadczenia i obserwacji wiem, że większość to z mozołem budowane biznesy, do których przekonuje się rocznie po kilka tysięcy osób. Mój niegdyś uczeń, a obecnie przedsiębiorca zatrudniający około trzech tysięcy osób, twórca jednej z takich sieci, na pytanie, kto może się zajmować sprzedażą, rozwiewa wątpliwości i odpowiada z pełnym przekonaniem: „Wystarczy, że oddychasz i masz ukończone osiemnaście lat”. Trzeba tylko wybrać firmę, która ma funkcjonujący system szkoleń, a nie jedynie się nim przechwala. Będzie to bowiem oznaczało, że faktycznie chce inwestować w ludzi, a tym samym pozwala im na nabycie nowych kompetencji. To już połowa sukcesu, bo

Zdziwilibyście się, gdybyście wiedzieli, jak bogaty jest przekrój przedstawicieli różnych środowisk trudniących się sprzedażą bezpośrednią

nawet jeśli okaże się, że akurat cechy osobowości z jakichś przyczyn uniemożliwiają nam rozwinięcie skrzydeł w sektorze MLM, to z pewnością wyniesione ze szkoleń wiedza i umiejętności oraz kontakty okażą się cenne w każdym innym obszarze naszej kariery. A jeśli połknimy bakcyła, sprzedaż bezpośrednia otworzy przed nami naprawdę sporo



możliwości. Od zmiany środowiska po autentyczny rozwój osobisty. Zdziwilibyście się, gdybyście wiedzieli, jak bogaty jest przekrój przedstawicieli różnych środowisk trudniących się sprzedażą bezpośrednią: od „matek Polek” zajmujących się na co dzień domem i dziećmi po naukowców, sportowców i posiadających już znaczny majątek przedsiębiorców. To chyba jedyny system, w którym nawet jeśli nie będziecie mistrzami sprzedaży, i tak zarobicie – wystarczy, że kilku takich mistrzów dla sieci odkryjecie. Znam osobiście takie przypadki. Ludzi, którzy zaczynali od zera, a dziś żyją z tego, że budując strukturę, z czasem stali się regionalnymi czy krajowymi liderami.

Oczywiście żeby osiągnąć taki status, trzeba wybrać odpowiednią firmę, oferującą produkty, z którymi możemy się utożsamiać. Nie ma nic ważniejszego niż towar, który broni się jakością oraz dystrybutor, który się z nim identyfikuje. Rzetelne firmy łatwo rozpoznać po tym, jakie dają wsparcie: ważne, byśmy mogli liczyć na pomoc nieustannie, na każdym etapie działalności. W przeciwnym razie nie zarobimy, a tym samym nie zarobi też firma, której jesteśmy dystrybutorem. Dlatego szerokim łukiem należy omijać te podmioty, które działają na zasadzie „nie radzisz sobie, to wypadasz”. Zanim zdecydujemy się na dołączenie do sieci, sprawdźmy, kto fizycznie stoi za firmą, co robił wcześniej, jaką ma reputację. Zdarza się bowiem, że na czele stoi pan „iks” z kontem na Kajmanach, a jego biznes powstał na trzy miesiące tylko po to, by wydrenować kieszenie kilkuset naiwnych. Nie polecam też wchodzenia do sieci na ślepo, bo np. zauroczyła nas jedna prezentacja. Dla własnego dobra nie warto ograniczać się do jednego takiego spotkania, trzeba wybrać się na kilka i uważę skoncentrować na tym, co najbardziej nas przekonuje. Tylko to, w połączeniu ze sprawdzonym systemem i narzędziami, które otrzymujemy od firmy, gwarantuje sukces. Zaczynamy od małych kroków, przeznaczając na nowe zajęcie np. godzinę dziennie. Wraz z efektami będziemy mogli

Zanim zdecydujemy się na dołączenie do sieci, sprawdźmy, kto fizycznie stoi za firmą, co robił wcześniej, jaką ma reputację.

wówczas zwiększać swoje zaangażowanie. Znam nauczycielkę z wieloletnim stażem, która właśnie w ten sposób zaczynała. Nie wyobrażała sobie życia bez etatu, a dziś, gdy zbudowała własną sieć i pracuje na nią kilkadziesiąt osób, dostaje gęsiej skórki na samą myśl o powrocie do pracy w szkole.

Sprzedaż bezpośrednia ma tę unikalną cechę, że rozpoczynając ten rodzaj działalności i pokonując kolejne szczeble drabinki w strukturze firmy, siłą rzeczy poprzez nabywanie kolejnych kompetencji, zdobywanie wiedzy i doświadczenia, zaczynamy być ekspertami w takich dziedzinach, jak marketing, zarządzanie czy PR. A tego raczej nie dadzą nam nawet najlepsze uniwersytety.

### **Krok 8. Odkładaj 50 proc. z każdej nadwyżki i przychodu ekstra**

Jak już pisałem wcześniej, mierzi mnie czasownik „oszczędzać”. Kojarzy mi się bowiem z zaciskaniem pasa i jednym wielkim pasmem wyrzeczeń, a nikomu chyba nie zależy na tym, by jego życie jawiło się jako długotrwała udręka zakończona zgonem na sienniku wypchanym banknotami. Zdecydowanie nie tędy droga. Życie jest po to, by czerpać z niego radość, ale żeby tak się działo, powinniśmy nauczyć się, jak sprawiać sobie radość, co z kolei nierozdzielnie łączy się z po-

siadaniem gotówki. Dlatego właśnie jestem zwo-

Jak wobec tego zjeść ciastko i jednocześnie mieć ciastko? Wydawać i odkładać, konsumować i gromadzić?

Jak wobec tego zjeść ciastko i jednocześnie mieć ciastko? Wydawać i odkładać, konsumować i gromadzić? To właśnie postaram się teraz wytłumaczyć. Skoro dowiedzieliśmy się już (w „kroku 6”), jak konsekwentnie odkładać 10 proc. swoich do-

chodów, a w kolejnej części co zrobić, by zwiększać zarobki (przy tym, o czym pisałem we wcześniejszych „krokach”, mając już plan i znając zasady, a przede wszystkim podjąwszy decyzję), to najwyższa pora zastanowić się, co zrobić, by bez konieczności zaciskania pasa

dalej się bogacić, a jednocześnie czerpać z życia na bieżąco, bez czekania latami, aż odkładana co miesiąc jedna dziesiąta zarobków skumuluje się na tyle, byśmy mogli funkcjonować bez większych trosk. Tym bardziej że trudno mi sobie wyobrazić, by przy przeciętnych zazwyczaj dochodach, szczególnie na początku naszej drogi do zamożności, uezierać satysfakcjonującą kwotę, która da nam poczucie bezpieczeństwa. Owszem, środki te, skumulowane przez określony czas, mogą zapewnić nam komfort, ale dopiero za kilkanaście lat, gdy będziemy się przymierzać do przejścia na emeryturę, z której – jak wiadomo – trudno będzie zaspokoić podstawowe potrzeby życiowe. A przecież natura ludzka jest tak skonstruowana, że chcemy tu i teraz. Niestety w większości przypadków oznacza to permanentne zadłużanie się. I właśnie temu, by iść pod prąd i nie ulegać instynktowi stadnemu, służy „krok 8”.

To naprawdę proste – chodzi o to, by z każdej złotówki ekstra, która wpadnie nam w ręce, 50 groszy odkładać. Czy jest to wygrana w zakładach bukmacherskich, czy w totolotku, czy niespodziewana premia albo zwrot z urzędu skarbowego, jednym słowem cokolwiek, co zyskujemy ponadplanowo, również każda podwyżka pensji i prezent od babci na urodziny – połowę z tego przeznaczamy na przyjemności, a resztę bezwzględnie odkładamy. To powinno się stać wręcz naszą obsesją, swoistą nerwicą natręctw. Oczywiście nie zmuszam nikogo, by od razu biegł i każde kilka złotych z puli na przyjemności od razu wydawał. Te środki też możemy przecież kumulować, by zrobić sobie po kilku miesiącach jakiś fajny prezent, np. kilkudniowy lub weekendowy wypad samolotem w miejsce, które znamy tylko z opowieści znajomych czy z filmów. Najważniejsze jednak, by regularnie zasilać naszą „kurę znoszącą złote jaja”. Bo o ile w „kroku 6” zaczęliśmy ją hodować, to w „kroku 8” nastał już czas, by ją solidnie utuczyć. Zasada jest bowiem taka, by jedno 50 proc. służyło nam do godnego życia już dziś, a drugie w perspektywie kilku najbliższych lat.

To naprawdę proste  
– chodzi o to, by  
z każdej złotówki  
ekstra, która wpad-  
nie nam w ręce, 50  
groszy odkładać.

Wyobraźmy sobie rodzinę, która łącznie zarabia 4 tys. zł netto. Po spotkaniu z doradcą finansowym przekonali się, że warto zacząć hodować ową kurę. Wykupili więc długoterminowy plan odkładania z minimum piętnastoletnim horyzontem. Jednak nawyk wydawania

Wraz z konsekwentnym odkładaniem 10 proc. nagle zaczęli odczuwać dyskomfort, bo w ich budżecie wyraźnie zaczęło brakować właśnie tych 400 zł.

w całości tego, co dotychczas zarabiali, pozostał. Wraz z konsekwentnym odkładaniem 10 proc. nagle zaczęli odczuwać dyskomfort, bo w ich budżecie wyraźnie zaczęło brakować właśnie tych 400 zł. W pewnym momencie zaczęli nawet żałować, że zdecydowali się na wykupienie planu inwestycyjnego, bardzo poważnie rozważali zerwanie go, mimo że wiązałoby się to z poniesieniem opłat likwidacyjnych.

Ponownie spotkali się z doradcą, który dopytywał ich, czy naprawdę i dlaczego chcą zrezygnować z realizacji swoich marzeń. Wspólnie zastanawiali się, co jest dla nich ważniejsze: bieżąca konsumpcja na dotychczasowym poziomie z niewiadomą przyszłością czy osiągnięcie pełnej stabilności finansowej i poczucia komfortu, bez strachu o następny miesiąc lub kolejny rok w przypadku, gdyby jedno z nich np. nagle straciło pracę. Chociaż tu akurat w pełni zgadzali się z doradcą, to jednak nagła utrata tych paruset złotych miesięcznie oznaczała znaczny uszczerbek ich stopy życiowej, do której byli tak bardzo przyzwyczajeni. Przed podjęciem ostatecznej decyzji doradca zaproponował im poczytanie fachowej literatury, a także szkolenie „Praktyka efektywnego zarabiania”. Dzięki temu dostrzegli, że drogą powrotu do dotychczasowego standardu życia jest uzupełnienie deficytu w budżecie domowym nie poprzez rezygnację z odkładania pieniędzy, ale przez zwiększenie dochodów. Tylko w ten sposób wilk (czyli oni sami) będzie syty i owca (czy też w naszym przypadku kura) nie dość, że cała, to z każdym miesiącem coraz tłustsza. W modelu 50/50 chodzi bowiem o to, by aktywom dodać czegoś w rodzaju turbodoładowania. Tylko w ten sposób kupka oszczędzanych pieniędzy będzie w zauważalny sposób rosła. I to niemal skokowo, bo

oprócz tego, że będziemy odkładać połowę dodatkowych dochodów, to jeszcze (dzięki poszukaniu drogi do zwiększenia zarobków, by nasz poziom życia nie uległ pogorszeniu, mimo wcześniejszego odkładania 10 proc. z podstawowych źródeł) przy zachowaniu konsekwencji w odkładaniu, co pokazałem w „kroku 6”, nagle z 10 proc. zrobi się 20, czyli dokładnie dwa razy tyle!

### Krok 9. Naucz się zasad inwestowania

Na tle innych nacji europejskich nie jesteśmy niestety liderami w oszczędzaniu. Według „Diagnozy Społecznej 2013” 60 proc. Polaków nie posiada żadnych odłożonych pieniędzy. I nie wynika to, wbrew pozorom, z biedy. Poziom ubóstwa kształtuje się bowiem od kilku lat niemal na niezmiennym poziomie. W skrajnej biedzie żyje niecałe 7 proc., czyli około 2,1 mln obywateli RP, a osób relatywnie ubogich, według GUS, jest 16,3 proc. Oznacza to, że większość z tych, którzy mogliby odkładać przynajmniej 10 proc. dochodów, a mimo wszystko tego nie czynią, po prostu bezmyślnie przejada swoje ciężko zarobione pieniądze. Trudno więc się dziwić, że spośród osób odkładających jakiegokolwiek środki tylko 4,3 proc. robi to z myślą o mniej lub bardziej odległej emeryturze. Wydawałoby się jednak, że jeśli już ktoś osiągnął wysoki, jak na polskie warunki, status materialny, to będzie się starał swój stan posiadania systematycznie powiększać. Nic z tych rzeczy. Według danych BGŻ Optima na nieoprocentowanych kontach zwanych ROR-ami Polacy trzymają niebagatelną kwotę 112 mld zł, a jeśli dodamy do tego aktywa przechowywane na rachunkach oszczędnościowych, minimalnie zresztą oprocentowanych, to otrzymamy łącznie około 280 mld zł. Oznacza to, że realnie takie osoby tracą rocznie w sumie nawet kilka miliardów, które mogłyby zarabiać, gdyby tylko ludzie ci umieli lub chcieli swoje środki inwestować. Dla porównania – na depozytach bankowych zgromadzono, według danych NBP na koniec 2014

W skrajnej biedzie żyje niecałe 7 proc., czyli około 2,1 mln obywateli RP, a osób relatywnie ubogich, według GUS, jest 16,3 proc.

roku, ledwie 576,6 mld zł, co oznacza, że średnio na lokacie świadomy, oszczędzający Polak miał jakieś 14 tys. zł. Zdecydowanie łatwiej przychodzi nam zadłużanie. Jak podaje Narodowy Bank Polski, jesteśmy winni bankom z tytułu kredytów blisko 594 mld zł.

Pisałem wcześniej, ale powtórzę – praktycznie nie ma takiej kwoty, której nie moglibyśmy odkładać, a przede wszystkim inwestować.

Ważne jednak, by robić to mądrze. W dobie dołujących stóp procen-

Praktycznie nie ma takiej kwoty, której nie moglibyśmy odkładać, a przede wszystkim inwestować. Ważne jednak, by robić to mądrze.

towych, a w niektórych krajach nawet ujemnych, jak chociażby w Szwajcarii, najprostsze i najbardziej oczywiste, a zarazem najczęściej wybierane dotychczas instrumenty, takie jak lokaty czy konta oszczędnościowe, przestają przynosić jakikolwiek zysk. Często bywamy więc zadowoleni, jeśli w ogóle uda nam się zachować aktywa na dotychczasowym poziomie,

czyli nie zostaną one pożarte przez podatek od zysków kapitałowych i inflację. A przecież stać nas na więcej, trzeba tylko poznać, chociażby w stopniu podstawowym, zasady inwestowania. Obszernej wiedzy na ten temat dostarczają liczna literatura i specjalistyczne szkolenia. Ani na jedno, ani tym bardziej na drugie nie mamy tutaj miejsca, skupimy się więc na sprawach podstawowych.

Mimo wszystko warto jednak pamiętać, że jeśli chcemy stać się naprawdę wytrawnymi graczami na rynku kapitałowym i osiągać zyski

Pomnażanie pieniędzy to też w pewnym sensie rodzaj sztuki. Dlatego musimy być przygotowani na to, że będziemy popełniać błędy, zanim nauczymy się to robić skutecznie i efektywnie.

powyżej przeciętnych, wymaga to solidnego przygotowania. O pokonaniu drogi od wiedzy do rezultatu pisałem w jednym z pierwszych rozdziałów. Załóżmy, że chcemy się nauczyć grać na skrzypcach. Nikt nie wymaga od nas, że weźmiemy nagle instrument do ręki i zaczniemy grać jak Niccolò Paganini. Pomnażanie pieniędzy to też w pewnym sensie rodzaj sztuki. Dlatego musimy być przygotowani na to, że będziemy popełniać błędy, zanim nauczymy się to robić skutecznie i efektywnie. Po-

winniśmy dopasować styl i sposób działania do naszego charakteru. Jedni bowiem będą dobrze czuli się w inwestowaniu w nieruchomości, a inni zyskają poczucie bezpieczeństwa np. wyłącznie trzymając pieniądze na lokacie. Ważną rolę odgrywa tu zdolność do ponoszenia ryzyka i odporność na stres, jaki jest z tym związany.

Jeśli chodzi o sposoby pomnażania aktywów, możemy wyróżnić trzy podstawowe kategorie: pożyczanie, inwestowanie i spekulowanie.

## POŻYCZANIE

Jedną z form pożyczania pieniędzy jest lokata bankowa. Umieszczając środki na depozycie, de facto pożyczamy je instytucji finansowej, która w zamian za obracanie nimi wypłaca nam na koniec okresu ich przechowywania określoną kwotę zysku w formie odsetek. Jest to zresztą jedyna forma pożyczania zabezpieczana w 100 proc. przez państwo za pomocą Bankowego Funduszu Gwarancyjnego, o ile nasze aktywa, które złożymy w formie depozytu, nie przekraczają kwoty 100 tys. euro.

Podobną formą pożyczania jest inwestowanie w bony skarbowe, które są krótkoterminowymi papierami dłużnymi emitowanymi przez rząd. Ich podstawową cechą jest niemal zerowy stopień ryzyka, co sprawia, że są chętnie wybierane jako bezpieczne, choć z drugiej strony – za minimalne ryzyko otrzymujemy równie minimalne oprocentowanie.

Możemy również inwestować w obligacje. To też forma pożyczki. W ten sposób np. państwo czy samorząd zadłuża się w naszych kieszeniach. Emitent oświadcza przy tym, że jest naszym dłużnikiem i zobowiązuje się do spełnienia deklarowanego świadczenia, czyli zwrotu kapitału wraz z określonymi odsetkami w określonym terminie wykupu. Mogą to być więc obligacje krótko-, średnio- lub długoterminowe. Prawo do ich emisji mają podmioty prawne, np. państwo (obligacje skarbu państwa), samorząd (obligacje municypalne) i przedsiębiorstwa (obligacje korporacyjne).

Mogłoby się wydawać, że nie ma pewniejszego płatnika niż państwo, jednak z historii najnowszej doskonale znamy przypadki, gdy państwo okazywało się mało wiarygodne...

Powodzenie tej inwestycji będzie zależało od kondycji podmiotu, któremu pożyczamy. Mogłoby się wydawać, że nie ma pewniejszego płatnika niż państwo, jednak z historii najnowszej doskonale znamy przypadki, gdy państwo okazywało się mało wiarygodne i nie było w stanie wywiązać się z umów, czyli wypłacić środków deklarowanych przy wypuszczaniu na rynek tych papierów.

Tak było np. w Grecji. Kondycja poszczególnych państw określana jest przez agencje ratingowe. Im niższy wskaźnik, tym większe ryzyko, a tym samym atrakcyjniej oprocentowane są obligacje. I odwrotnie. Dlatego np. papiery emitowane przez skarb Niemiec, kraj o dobrej kondycji ekonomicznej, są minimalnie oprocentowane, bo i ryzyko odzyskania zainwestowanego kapitału jest prawie żadne. Możemy jednak samodzielnie ograniczać ryzyko, powierzając aktywa funduszom, które w naszym imieniu będą pożyczać pieniądze różnym podmiotom. Wówczas to już ich głowa w tym, by odpowiednio zdywersyfikować inwestowane środki pomiędzy mniej lub bardziej ryzykowne obligacje. Chodzi o to, że nawet gdyby na jakimś papierze straciły, to na innych zarobią, odrabiając stratę, a w efekcie wypracują zysk.

## INWESTOWANIE

Jest to sposób na pomnażanie pieniędzy poprzez nabywanie dóbr, po to by osiągać w miarę regularne dochody w długoterminowym horyzoncie. Mogą to być np. akcje, firmy lub nieruchomości na wynajem. Kupując akcje spółek na giełdzie, stajemy się jako akcjonariusze współwłaścicielami, licząc na to, że wraz z ich rosnącą wartością i zyskami będziemy otrzymywać dywidendę. Podobnie zakładając lub kupując firmę – liczymy na udział w przyszłych lub bieżących zyskach przez nią wypracowywanych. Z kolei inwestując w nieruchomości, oczekujemy zysków z tytułu ich wynajmowania, czyli po-



bierania czynszu. Odradzałbym jednak ten rodzaj inwestycji początkującym, którzy jeszcze nie mają wystarczającej ochrony finansowej, szczególnie wtedy, gdy realizujemy jej zakup z kredytu hipotecznego. Tu również – podobnie jak w przypadku pożyczania – jeśli z różnych przyczyn nie chcemy inwestować samodzielnie, możemy zdać się na fundusze otwarte lub zamknięte, które w naszym imieniu będą lokowały aktywa, np. w rynek akcji czy nieruchomości.

## SPEKULOWANIE

Bardzo często spekulacja jest mylona z inwestowaniem. Zasadnicza różnica pomiędzy spekulacyjnym a inwestycyjnym kupowaniem akcji polega na tym, że spekulujemy po to, by osiągnąć szybki zysk z samej różnicy kursów, a inwestujemy w celu osiągnięcia długofalowych zysków, ale z dywidend i ewentualnego wzrostu wartości. Spekulowanie to nic innego jak umiejętność korzystania z tzw. okazji i koniunktury na rynku, czyli mówiąc wprost – chodzi o to, by tanio kupić i drogo sprzedać. Niestety spekulując, bardzo łatwo jest się przeliczyć, szczególnie gdy inwestorów ogarnia owczy pęd i kupują, bo... inni robią dokładnie to samo. Doskonale obrazuje to sytuacja na rynku złota. Gdy w latach 70. ubiegłego wieku Stany Zjednoczone odchodziły od parytetu złota w odniesieniu do wartości własnej waluty, ceny tego kruszcu wahały się poniżej 200 USD. Owczy pęd czy też instynkt stadny sprawił jednak, że amatorów złota było tak wielu, iż cena w roku 1980 poszybowała do niebotycznych 900 USD za uncję. Oznacza to, że ci, którzy decydowali się na fali tych wzrostów na zakup, po przeszło dwóch dekadach spadków, musieli czekać na osiągnięcie podobnej ceny aż do wybuchu światowego kryzysu w roku 2008, czyli, bagatela, całe dwadzieścia osiem lat! Ciekawe, ilu z nich było na tyle cierpliwych, by trzymać kruszec przez kolejne trzy lata, czyli do roku 2011, gdy cena złota przekroczyła kosmiczną barierę

Niestety spekulując, bardzo łatwo jest się przeliczyć, szczególnie gdy inwestorów ogarnia owczy pęd i kupują, bo... inni robią dokładnie to samo.

1800 USD za uncję. Pamiętajmy jednak, ile wart był dolar w połowie lat 70., a jaką siłę nabywczą ma dziś.

Narzędziem typowo spekulacyjnym, niosącym ogromne ryzyko strat, jest handel kontraktami terminowymi, np. na słynnym już Forexie. Można tam obstawiać wzrost czy spadek kursów walutowych, stóp procentowych, cen surowców, wartości indeksów, cen akcji, a nawet... pogodę. Obroty na platformach kształtują się dziennie na poziomie około 4 bilionów dolarów. To kwota dziewięć razy większa niż roczne PKB Polski.

Mówiąc wprost: platformy handlowe na całym świecie to jedna wielka rosyjska ruletka. Liczy się tylko wirtualny szybki zysk, pochodzący z ruchu ceny we właściwą stronę. Pamiętajmy jednak, że aby zyskać, ktoś wcześniej musi wnieść kapitał. Są to najczęściej laicy w świecie inwestycji bądź czystej krwi hazardziści, którzy dali się zwieść reklamom obiecującym krociowe zyski. Jak bowiem inaczej wytłumaczyć korzystanie z przynajmniej kilkudziesięciokrotnej dźwigni finansowej, gdy ruch waloru w niewłaściwą stronę o 2 proc. oznacza całkowitą utratę środków? To właśnie dlatego jakieś 90 proc. osób traci swoje pieniądze w ciągu kilku tygodni od wejścia na Forex, a zaledwie około 5 proc. utrzymuje środki, kolejne 3 proc. nieznacznie zyskuje, a zarabia, w dodatku naprawdę poważne pieniądze, naj-

Inwestowanie własnej, ciężko zarobionej gotówki bez niezbędnej wiedzy na ten temat przypomina oddanie „złotej raczce” bomby w celu jej rozbrojenia.

wyżej 2 proc. graczy. Dla lwiej części „inwestorów” wizyta na Forexie czy innej platformie kończy się więc całkowitym drenażem kieszeni, i to na własne życzenie. Swoją drogą dziwi mnie bardzo, dlaczego po burzy wywołanej polisokatami KNF nie zajął się jeszcze tego typu platformami.

Przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych kierujemy się raczej rozsądkiem niż emocjami, bo jeśli poddamy się emocjom, to te szybko oddziela nas od naszych pieniędzy. Inwestowanie własnej, ciężko zarobionej gotówki bez niezbędnej wiedzy na ten temat przypomina oddanie

„złotej rączce” bomby w celu jej rozbrojenia. Wielokrotnie na łamach tej książki udawałem, że nie ma drogi na skróty ani darmowych obiadów. Tak samo jest z poszukiwaniem złotego środka, swistego Świętego Graala wśród produktów inwestycyjnych, który zapewni nam godziwy zysk. Taki po prostu nie istnieje. Wszyscy słyszeli o jednorożcu, ale nikt go nigdy nie widział, podobnie jest z „cudownymi” produktami inwestycyjnymi. Zewsząd o nich słyszymy, tylko jakoś nigdy nie udało nam się z nich skorzystać. Dlatego też podejmując decyzję o rozpoczęciu inwestowania, musimy umieć odpowiedzieć sobie na cztery pytania:

1. Jaki jest cel naszych inwestycji?
2. Jaki mamy profil inwestycyjny, czyli jak kształtuje się nasza skłonność do ponoszenia ryzyka?
3. Jaki jest horyzont czasowy inwestycji, czyli kiedy będziemy potrzebować zainwestowanych pieniędzy?
4. Jaka jest wielkość naszych aktywów (bo od tego będzie zależał rozdział środków na instrumenty o zróżnicowanym ryzyku)?

### **Krok 10. Poznaj tajniki radości życia, nadaj sens zamożności, dziel się i podawaj dalej**

Wyobraźmy sobie źródło, z którego czerpiemy za każdym razem, gdy mamy pragnienie, a które nigdy nie wysycha, bo jest zasilane ze studni wierconej przez nas latami w celu dotarcia do wystarczających zasobów wody. Mniej więcej o to samo chodzi w dążeniach do osiągnięcia finansowej niezależności. O to, by wytrwale hodować naszą kurę i tuczyć ją dotąd, aż będzie wielka oraz dorodna. Jednak nie po to, by ją na koniec skonsumować w rosół przy świątecznym stole, lecz aby latami znosiła dla nas wielkie, złote jaja. Nie zbieramy więc pieniędzy, żeby je po prostu wydawać, bo wtedy łatwo nami zawładną. Nam zaś powinno zależeć na czymś zupełnie innym – na tym, by pieniądze stały się naszym sługą, w żadnym wypadku panem!

Nam powinno zależeć na czymś zupełnie innym – na tym, by pieniądze stały się naszym sługą, w żadnym wypadku panem!

naszym sługą, w żadnym wypadku panem! Taki status pozwala żyć pełnią życia, do tego szczęściem dzielić się z innymi: rodziną, przyjaciółmi czy bliższymi lub dalszymi znajomymi, i to na różne sposoby.

Wiem z własnego doświadczenia, że nie ma nic wspanialszego niż

Nie zamierzam tu jednak skupiać się na sobie, by Czytelnicy nie odnieśli wrażenia, że ta książka jest okazją do chełpienia się sukcesami. Wolę pisać o innych...

czerpanie radości z dawania komuś szczęścia. Można to przecież robić na wiele sposobów, realizując się w działalności charytatywnej czy też dając pracę tym, którzy tego potrzebują. Mam nadzieję, że dzięki moim działaniom przynajmniej kilka osób, które miały poczucie wypchnięcia poza nawias społeczny czy zawodowy, znowu czuje, że są potrzebne, mając przy tym przeświadczenie, iż to, co robią, jest naprawdę ważne i niezbędne. Nie zamierzam tu jed-

nak skupiać się na sobie, by Czytelnicy nie odnieśli wrażenia, że ta książka jest okazją do chełpienia się sukcesami. Wolę pisać o innych, których na swój sposób doceniam i podziwiam, tak jak np. przedsiębiorcę z Włocławka, znanego na całym świecie producenta zakrętek do butelek, który zanim zdominował światową produkcję, przeszedł drogę usłaną cierniami. Jednak mając plan i będąc konsekwentnym, nigdy się nie poddał. Krzysztof Grządziel, bo o nim mowa, urodził się i wychował na wsi. Jak twierdzi, to właśnie praca na roli zahartowała go na resztę życia. Do dziś zresztą ma nadzieję, iż będzie długowieczny, pod warunkiem jednak, że wciąż będzie mógł pracować.

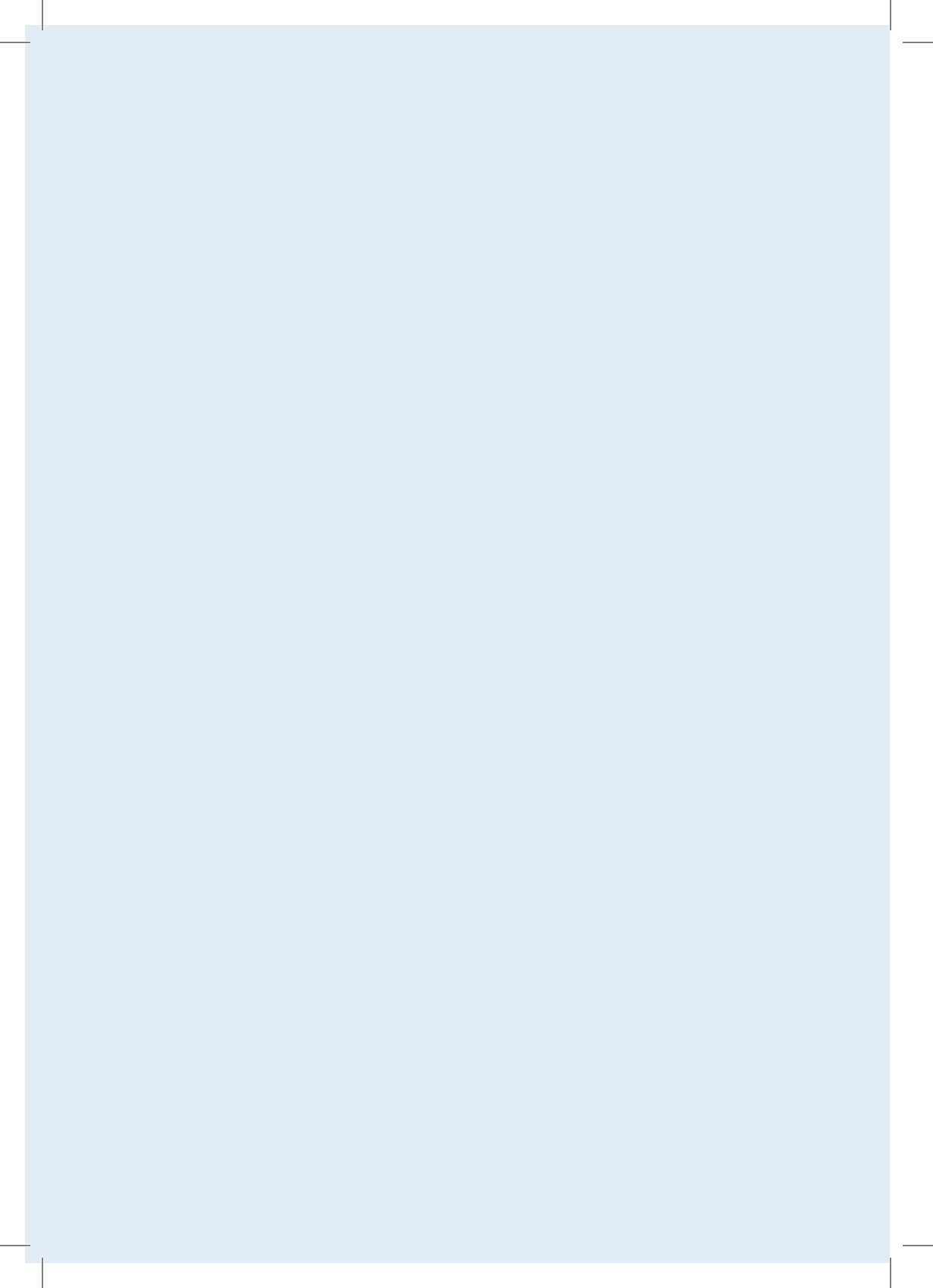
– Wierzę, że będę żył długo. Chcę pracować do końca życia, nawet dwieście lat. Dopóki człowiek może pracować, powinien to robić – zwykł mawiać. Zaczynał od plantacji porzeczek i kapusty, jednak nie przyniosły mu one spodziewanych profitów. Strzałem w dziesiątkę okazała się dopiero... produkcja zakrętek do butelek z wódką. Przypadkowo, na imieninach, usłyszał opowiadaną w formie anegdoty historię o deficycie tego towaru w jednym z Polmosów. Postawił wszystko na jedną kartę i wygrał. O jego zaangażowaniu i konsekwencji w budowaniu zakrętkowego imperium może świadczyć fakt,

że w ciągu dwunastu lat rozwijania biznesu na urlopie był łącznie czternaście dni! Dziś kontroluje cały światowy rynek. Mimo majątku szacowanego na pół miliarda złotych woda sodowa nie uderzyła mu do głowy. Jeździ luksusowym, ale kilkuletnim autem i wbrew pozorom nie mieszka w pałacu, bo ten – z kortami tenisowymi i basenem – oddał na potrzeby fundacji opiekującej się samotnymi matkami. Buduje też sanatorium, w którym prace znajdzie kilkaset osób, co-rocennie na cele charytatywne wydaje około miliona złotych, funduje stypendia dla młodzieży z niezamożnych domów czy mieszkania dla wychowanków domów dziecka.

– Nie myślę o tym, że jestem bogaty – mówił niedawno Krzysztof Grządziel w wywiadzie dla „Gazety Pomorskiej”. – Znajomi wiedzą, że nie przewróciło mi się w głowie. Jeżdżę siedmioletnim A8. Nie lubię przepychu. Gdy słyszę, że ktoś kupił sobie jacht za 400 milionów, uważam, że to chore. Jak chcę się napić mleka, nie muszę kupować krowy. To pycha i głupota. Dziś mam na sobie garnitur za 1000 złotych, ale normalnie noszę takie za 400. Wystarczy, że jestem schludnie ubrany.

Oczywiście życzę każdemu, by osiągnął taki poziom zamożności jak przedsiębiorca z Włocławka, ale pamiętajmy, że dzielić się z innymi możemy na każdym etapie, niekoniecznie musimy do tego znaleźć się na liście 100 najbogatszych tygodnika „Wprost”. Co więcej, w moim przekonaniu takich osób, które odnajdują przyjemność w mądrym wspomagananiu innych jest naprawdę sporo, tyle że nie mają one tzw. parcia na szkło i nie wiążą działalności dobroczynnej z byciem celebrytą.

Życzę każdemu, by osiągnął taki poziom zamożności jak przedsiębiorca z Włocławka, ale pamiętajmy, że dzielić się z innymi możemy na każdym etapie



## REFLEKSJE

*Nie można ufać wszystkim. Pomyślcie o swoich bliskich i przyjaciółach. Którym z nich ufacie i jakich dziedzin życia to dotyczy? Za jaką dotychczasową radę żywicie szczególną wdzięczność?*

---

---

---

*Człowiek musi planować, aby osiągnąć założony cel. Jak wygląda wasze planowanie – jak życiowego stratega czy raczej marzyciela? Który z waszych planów ostatnio się powiódł?*

---

---

---

*Czy zdarzało się wam poczucie żalu z powodu niewłaściwego wykorzystania pieniędzy? Potraficie oszczędzać czy raczej korzystacie z posiadanych zasobów bez żadnej refleksji?*

---

---

---

*Czy finansowa niezależność jest dla was celem, czy też stanowi etap na drodze do zadowolenia z życia? Odpowiedzcie na najważniejsze pytanie: dlaczego chcecie zdobyć więcej pieniędzy?*

---

---

---





## MOJE SANTIAGO

NIE DA SIĘ W ŻYCIU NIE IŚĆ żadną drogą. Ona jest zawsze - dłuższa lub krótsza, prosta lub pełna zakrętów, gładka bądź wyboista. Może prowadzić prosto do celu albo swoimi zawiłościami skierować nas na bezdroża. Ci, którzy decydują się iść na skróty, najczęściej błędzą. Wówczas albo w ogóle nie docierają do celu, albo dochodzą do niego z opóźnieniem i poczuciem głębokiego niezadowolenia. Bywa też tak, że ktoś nie wyznacza żadnego punktu docelowego, po prostu idzie... i wtedy nie wie, dokąd ta droga naprawdę go doprowadzi.

Koncepcja podróży jest ważna, podkreślę każdej podróży. Ważny jest cel i droga prowadząca do niego...

Decyzja, aby wędrować samotnie przez pół Europy - do Santiago de Compostela nie rodzi się w człowieku w jednej chwili. Nie wystarczy pod wpływem impulsu wrzucić kilka niezbędnych rzeczy do plecaka i po prostu wyjść z domu. W moim przypadku była to decyzja, która dojrzewała bardzo długo, by doczekać się ostatecznego spełnienia. Od wielu lat prowadzę swoją *bucket list* (listę marzeń), z którą na bieżąco pracuję w czasie przeznaczonym wyłącznie dla siebie. I to właśnie na niej, wśród wielu pięknych życiowych marzeń, dokonałem dziesięć, a może nawet dwanaście lat temu niezwykle ambitnego wpisu, by powędrować przez Hiszpanię szlakiem św. Jakuba. Doskonale pamiętam, co mnie zainspirowało. Otóż na jakimś szkoleniu odbywającym się w Niemczech, którego byłem uczestnikiem, kupiłem audiobooka. Jego autorka - Shirley MacLine opowia-

dała o niezwykłych przeżyciach związanych ze swoim Camino. Jej decyzja, aby przylecieć ze Stanów Zjednoczonych i przejść odcinek Saint-Jean-Pied-de-Port z Francji do Hiszpanii liczący prawie 800 km, wzbudziła we mnie szacunek i ogromną ciekawość. Z każdym wypowiedzianym przez nią zdaniem rosła moja wewnętrzna potrzeba doświadczenia podobnych przeżyć. Właśnie wtedy pomyślałem, że warto byłoby spotkać się z taką przygodą życia.

Na mojej *bucket list* wciąż zachodzą zmiany - na bieżąco dopisuję swoje wielkie i małe marzenia, inne wykreślam jako już zrealizowane albo po prostu zdezaktualizowane, czyli takie, które straciły dla mnie znaczenie. Nie będę ich realizował, skoro przestały być dla mnie marzeniami. Wyprawa do Santiago de Compostela pozostawała przez lata w grupie oczekujących. Wracalem niekiedy do tego marzenia, ale żadna konkretna data rozpoczęcia podróży nie była przeze mnie doprecyzowana... do czasu... Zazwyczaj tak bywa, że spłot wielu okoliczności doprowadza nas do konkretnego punktu, w którym już kiedyś byliśmy, nad czymś zastanawialiśmy się, i niejako nakłania właśnie teraz do podjęcia ostatecznej decyzji.

Co więc takiego się wydarzyło, że temat wyprawy powrócił po latach i nabierał coraz bardziej realnych kształtów? Często jest tak, że jedna z pozoru banalna decyzja potrafi dokonać prawdziwej rewolucji w życiu. W moim przypadku właśnie tak było...

W maju 2019 po raz kolejny przeczytałem na swojej *bucket list* to marzenie. Poczułem, że właśnie nadszedł czas, kiedy stało się ono jak owoc jesieni - dojrzałe, słodkie i obiecujące przyjemne doznania. Podjąłem wstępne plany, że wraz ze swoim przyjacielem Piotrem wyruszymy w Wielkanoc 2021 roku. Mieliśmy przejść wyłącznie odcinek prowadzący przez Hiszpanię do Santiago. Być może trzymalibyśmy się ściśle tego terminu, gdyby nie wspomniana sytuacja, która miała wpływ na bieg kolejnych zdarzeń.

Otóż w lipcu 2018 roku powstał *Klub 555*. Uściślię, że przez kilka dni był to *Klub Godziny 6*, który ostatecznie przybrał nazwę z trzema

piątkami w roli głównej ze względu na godzinę rozpoczynania emisji: 5.55. Od tej chwili moje życie zaczęło się kręcić wokół magicznej dla mnie liczby 555. Poszukując wiadomości na temat planowanej wyprawy, pojawiła się we mnie chęć sprawdzenia, ile godzin marszu trzeba by odbyć z Jastrzębia Zdroju do Santiago de Compostela. Wpisałem więc w google odległość z mojego domu do wspomnianego celu, i kiedy pojawił się wynik... po prostu przecierałem oczy ze zdumienia... na ekranie mojego komputera widniała liczba „555”. Przypadek? - zapytałem sam siebie. Odpowiedź nadeszła szybko: Nie wierzę w przypadki. Od tej chwili doznałem wewnętrznego przekonania, że właśnie nadszedł najlepszy czas na realizację dojrzewającego od dekady marzenia o wielkiej wędrówce. Tak, właśnie podjąłem decyzję: IDE!

555 godzin marszu! ponad 2000 km do przejścia! prawie trzy miesiące poza domem! - to dopiero wyzwanie. Liczba 555 była dla mnie znakiem, sygnałem startowym! Nie, nie mogłem czekać dłużej aż do kwietnia 2021 roku. To było niemożliwe. Ja musiałem iść już, a w dodatku tą najdłuższą trasą - ze swojego domu! Coś mnie tam ciągnęło, nie dawało myśleć o niczym innym. Zobaczyłem drogę do Santiago de Compostela już nie jako marzenie, ale konkretny cel do zrealizowania. Dziś, kiedy patrzę z perspektywy na cały proces podejmowania swojej decyzji, i na to, co się działo wówczas z moimi emocjami, uważam, że to było coś wyjątkowego. 2020 rok przyniósł pandemię koronawirusa, a wraz z nią wiele ograniczeń związanych z podróżowaniem z kraju do kraju, pobytem w hotelach, restauracjach i wielu innych miejscach publicznych. Realne zagrożenie dla zdrowia i wiele innych problemów uniemożliwiłyby mi tę wyprawę. Rok 2019 to był dokładnie ten czas na zrealizowanie właśnie tego marzenia!

Czułem, że będzie to jedna z największych przygód mojego życia. Marzenie o wyprawie do Santiago było wyjątkowe. Warto sobie uświadomić, że nie każde ma taką samą wartość emocjonalną. Jeżeli będzie nim na przykład kupno nowego samochodu, choćby tego

najwspanialszego - ferrari albo masserati, to zastanów się, jak długo będziesz się nim cieszył. Dwa tygodnie? No, może miesiąc. Są natomiast takie przeżycia, które pozostają w człowieku na zawsze, czas ich nie zaciera. I właśnie dla nich warto spełniać marzenia - dalekie od konsumpcjonizmu, a bliskie własnemu JA.

I wreszcie nadszedł ten dzień... 1 lipca 2019 roku. Pamiętny moment, kiedy na wizji ubierałem czapkę przed wyjściem na tę wielką życiową wyprawę, a ponad 5000 osób właśnie pobijało rekord oglądalności *Klubu 555* na żywo. Byłem cały wielką emocją - mój lęk przeplatał się z ciekawością, a radość z obawami i ekscytacją. Przecież opuszczałem swoją rodzinę i miejsce zamieszkania prawie na trzy miesiące, by iść nieznanymi mi drogami do celu, który sobie wyznaczyłem. Stałem na progu swojego domu i postawiłem pierwszy krok... a potem drugi, trzeci, czwarty i kolejne. Szedłem krok za krokiem, krok za krokiem, kierując się w stronę granicy z Czechami. Mój ośmiokilogramowy plecak mieścił w sobie nie tylko rzeczy najbardziej niezbędne dla podróżnika, ale również sprzęt do codziennego prowadzenia *Klubu 555*, czyli notebooka i kamerkę.

Pamiętam wiele takich momentów z podróży, kiedy wędrowałem ze swoim dobytkiem na plecach i uświadamiałem sobie, że to jest wszystko, czym właśnie dysponuję. Zostawiłem za sobą komfortowo urządzony dom z ogrodem, samochody i wiele różnych przedmiotów, które w znacznym stopniu ułatwiały mi życie. Czułem wówczas głęboką wdzięczność za to, że mam gdzie i do kogo wrócić oraz mogę cieszyć się tym, co posiadam. Wielokrotnie w czasie pokonywania kolejnych kilometrów utwierdzałem się w przekonaniu o słuszności podjętej decyzji związanej z tą wyprawą. Doświadczając wielu niedogodności, coraz bardziej zdawałem sobie sprawę, jak niesamowicie dobrze jest mi w życiu. W sposób wręcz namacalny odczuwałem swoje szczęście. Jestem ciekaw, od ilu osób słyszysz na co dzień wyznanie: „Jestem szczęśliwym człowiekiem”? Ze wzmocnioną siłą doceniałem wtedy, jak hojnie obdarzył mnie los - wspaniałą rodzi-

na i przyjaciółmi, komfortem i dobrobytem. Wielokrotnie rodziły się we mnie myśli, że bardzo często nie zdajemy sobie sprawy z wyjątkowości czasów, w których przyszło nam żyć. Wszystko jest na wyciągnięcie ręki... wystarczy tylko tego bardzo chcieć. I nie myślę tu o wielkich rzeczach, te mniejsze i całkiem drobne też mają dla nas istotne znaczenie.

Moje przygotowanie do tak dużego wyzwania było dalekie od perfekcjonizmu. Wynikało to, jak już wiesz, ze zbyt małej ilości czasu. Decyzja o wyprawie zapadła w maju, a już 1 lipca byłem na szlaku. Zdaję sobie sprawę, że było to szalone. Moje treningi wzmacniające kondycję fizyczną trwały zbyt krótko. Najbardziej jednak zawiodłem się na swoich butach, które miały komfortowo doprowadzić mnie do celu, a przez pierwsze 600 km tak naprawdę odbierały mi przyjemność wędrowania. Mam świadomość, że zbyt słabo przygotowałem się fizycznie do tego wielkiego wyzwania. Gdybym miał Ci poradzić, jak należy to zrobić, polecałbym przynajmniej dwumiesięczny intensywny trening, podczas którego codziennie pokonywałbyś 20-30 km. Dopiero wtedy miałbyś szansę dowiedzieć się, jak na taki wysiłek reagują Twoje nogi. U mnie tej wiedzy zabrakło. Mam haluksa zewnętrznego na prawej stopie. Nie widać go specjalnie, ale jego obecność odczuwałem bardzo, bardzo boleśnie. Kiedy co rano pokonywałem pierwsze kilka kilometrów, cierpienie było nie do zniesienia. Po pewnym czasie zapomniałem o bólu i szedłem dalej, by niebawem znów doznać związanej z tym udręki.

Niełatwej drodze towarzyszyła często kapryśna pogoda. Moje ciało nie było przyzwyczajone do znoszenia tak wielkiego wysiłku. Nie będę ukrywał, że wielokrotnie przychodziła mi na myśl rezygnacja z tej wielkiej wyprawy i powrót dostępną komunikacją do domu. Jednak nie zrobiłem tego. Było coś, co mnie w sposób zdecydowany powstrzymywało. Otóż w momencie, w którym pojawiał się taki pomysł, równocześnie przywoływałem w pamięci swoją deklarację skierowaną do ponad pięciu tysięcy ludzi! Powiedziałem, że idę!

Stało się, odwrotu nie było. Po prostu nie mogłem tego zrobić, bo tym samym zawiódłbym innych. Nie wyobrażałem sobie sytuacji, że moje słowa okazały się tymi lekko rzuconymi na wiatr. Nie chciałem okazywać słabości. Przecież to oczywiste, że w wędrówkę wpisują się również ból i inne niedogodności. Dlatego nie zrezygnowałem, tylko skupiałem się na poszukiwaniu najlepszych rozwiązań.

Gdybym miał wymienić te najtrudniejsze chwile w podróży, to przyznam, że było ich sporo. Wśród wielu przywoływanych w pamięci obrazów widzę hotel w Czechach, w którym bardzo cierpiełem z powodu zapalenia palca u stopy. Jestem bardzo wdzięczny Piotrowi Kołodziejowi za to, że przyjechał wtedy do mnie z Polski i dał mi maść na tę moją dolegliwość. Dzięki temu mogłem wędrować dalej.

Bywały dni, że utoczyłem kilka łez po drodze, czasem z bólu, a niekiedy ze zwątpienia, czy dam radę. Kiedy padał deszcz, wiał mocny wiatr, do domu było daleko, a do celu pozostawało ponad 1000 kilometrów, było ciężko. Początkowy etap podróży był dla mnie najtrudniejszy - szczególnie pierwsze 500 kilometrów, kiedy nie miałem wygodnych butów, no i do tego dokuczał mi ból z powodu wspomnianej kontuzji palca. Odciski nie opuszczały moich stóp, nigdy. Kiedy doznawałem radości z powodu zniknięcia jednego, kolejnego dnia odkrywałem dwa następne, równie bolesne. Niekiedy podczas wędrówki bałem się dłużej odpoczywać, bo potem cierpiełem jeszcze bardziej. Przejście dwóch, a może trzech kilometrów okazywało się być najlepszym środkiem przeciwbólowym. Nie wiem, jak to działa, ale zapewne mój mózg otrzymywał informację, że po prostu ma przestać mnie to boleć. Po przebyciu 10 kilometrów znów odpoczywałem, a kiedy wstawałem, aby iść dalej - bolało niejako od początku. Dodam teraz, że to nie jest narzekanie, tak po prostu działał mój organizm. Kiedy szedłem każdego dnia, czułem ciężar podróży, natomiast gdy dochodziłem do celu, doznawałem niezwyklej lekkości. Wtedy mówiłem sobie: „Dobrze, jutro dam radę”. I tak dzień za dniem, dzień za dniem...

Bardzo miło wspominać pobyt u Doroty i Dawida w Monachium. Nieoceniona dla mnie okazała się wizyta u terapeuty, od którego dostałem buty razem z obietnicą dojścia w nich do Santiago. To był piękny moment, kiedy je założyłem na swoje obolałe stopy i poczułem się jak młody bóg. Specjalista miał absolutną rację - tak się stało, właśnie w tych butach doszedłem do celu.

Na dłuższą regenerację sił zdecydowałem się w Szwajcarii u Alicji i Otto Halterów. Dzięki ich gościnności miałem okazję zaczerpnąć energii i zobaczyć wiele uroczych miejsc, dosłownie zapierających dech w piersiach. Nie sposób wymienić wszystkich ludzi, od których dostałem mnóstwo życzliwości i jakże potrzebnego w tamtych dniach wsparcia. Pamiętam wspaniałe uczucie, którego doznałem we Francji - było deszczowo, a ja ruszałem na trasę pielgrzymkową z ochotą, bo wiedziałem, że niebawem skończę przedostatni etap swojej podróży. Ten ostatni był pocieszeniem, liczył bowiem „tylko” 780 kilometrów, który należało przejść tak jak wszystkie poprzednie, krok po kroku...

Wachlarz emocji, których doznawałem podczas swojej wędrówki był bardzo szeroki. Pamiętam pewną sytuację, która w tym momencie może rozśmieszyć, ale wtedy mocno mnie zestresowała. Otóż miałem już niedaleko do granicy niemieckiej, lał deszcz, a ja byłem solidnie przemoczony... Moim oczom coraz wyraźniej ukazywała się góra, nad którą zza chmur przedzierało się słońce. Postanowiłem wyjść na jej szczyt, by zaznać wytchnienia i nieco się osuszyć. Kiedy już na nią dotarłem, ku mojemu zadowoleniu zobaczyłem około czterometrowej długości belki ułożone w gigantyczną sterkę. Niewiele się zastanawiając, wdrapałem się na jej najwyższy, prawie trzymetrowy pułap i z największą rozkoszą rozciągnąłem się jak długi, by oddać się bardzo pożądanemu przeze mnie relaksowi. Patrząc na niebo, delikatnie mrużyłem oczy pod wpływem lekko oślepiających promieni słonecznych. Było cicho, spokojnie, po prostu sielsko. Ledwo oddałem się tej błogości, wydarzyło się coś, co zmieniło moje emocje o całe 180 stopni... Kładąc się nie przewidziałem, że telefon, który

dotąd miałem schowany w kieszeni spodni, pod wpływem zmiany mojej pozycji z taką łatwością się wysunie. Gdyby tylko wypadł na belkę, na której odpoczywałem, albo chociaż tę poniżej... Nie, on po prostu „musiał” sprytnie wślizgnąć się między szczeliny i polecieć na sam dół. Wyobrażasz to sobie? Aaaaaa!!!..... rozniósł się mój donośny krzyk po całej okolicy. Z pewnością przypominałem wtedy postać z jakiejś kreskówki, która podskakuje i wrzeszczy w niebogłosey. Wpadłem w prawdziwą panikę, dziś wiem, że zupełnie niepotrzebnie, ale wtedy... Rozejrzałem się wokoło. Patrząc z góry, oszacowałem odległość do najbliższej miejscowości na około 2 kilometry. Biec po pomoc? Nie wchodziło w grę. Ale co robić? Jak wędrować bez telefonu? To przecież kłopot nie tylko dla mnie, ale i dla moich najbliższych, którzy na skutek braku kontaktu ze mną układaliby najczarniejsze scenariusze. Złapałem kilka głębokich wdechów, uspokoiłem szalejące myśli i przystąpiłem do działania. Zakasawszy rękawy, zacząłem przerzucać belki - jedna po drugiej. Kiedy niemalże cała sterta zmieniła swoje miejsce położenia, ujrzałem swój upragniony, zupełnie nieuszkodzony telefon. Uśmiechnąłem się sam do siebie, a mój stres łagodnie odpłynął w niepamięć. Ocierałem pot z czoła i właśnie uświadomiłem sobie, że właściwie nie było mi dane odpocząć. Jeszcze raz spojrzałem na piękny widok z góry i spokojnie, wolnym krokiem pomaszerowałem dalej.

To zdarzenie jest doskonałym przykładem na to, jak nie wszystko można przewidzieć. Przykra sytuacja z telefonem, była moim mini-kryzysem, który na szczęście szybko minął. Wyciągnąłem z tego konkretną naukę, a dziś po prostu się z tego śmieję.

Wyprawa do Santiago była jedną wielką lekcją, przygodą i walką zarazem. Determinacja jest tu szalenie potrzebna, by każdego ranka założyć na plecy ten swój ośmiokilogramowy ciężar i iść krok za krokiem, krok za krokiem... A do tego jeszcze ta świadomość, że im więcej ludzi wie o moich planach, tym trudniej jest się poddać i zaprzestać ich realizacji. Codziennie rano, bez wyjątku, prowadziłem



*Klub 555*. Było to dla mnie ogromne wyzwanie, wiedziałem bowiem, jak wiele osób o godzinie 5:55 będzie czekało na moją relację. *Klub 555* jest zbudowany na fundamentach ogromnej społeczności, która nie tylko wspierała mnie w trudach podróży, dodawała energii, ale też zobowiązywała, by dotrzymać danego słowa. Przemierzając szlak św. Jakuba, oddawałem się nie tylko samotnej wędrówce, ale również misji, której realizację rozpocząłem w lipcu 2018 roku. Codzienne przygotowywanie się do spotkań klubowych połączone z 20-30 kilometrowym marszem było trudne. Miałem też w związku z tym pewne ograniczenia, ponieważ prowadzenie Klubu uniemożliwiało mi spanie w pokojach wieloosobowych ze względu na narażanie swoich współlokatorów na pobudkę o zbyt wczesnej porze. Gdybym nie miał porannego zajęcia związanego z prowadzeniem live-ów, na pewno korzystałbym z takiej formy noclegów, ponieważ głębia mojej życiowej przygody byłaby jeszcze większa. W życiu tak jest, że są blaski i cienie... Z jednej strony łączyłem *Klub 555* z wewnętrznym, bardzo mocnym duchowym przeżyciem, a z drugiej czułem presję, że muszę, niezależnie od kondycji fizycznej, wstać i z uśmiechem rozpocząć nowy dzień. Nie jestem pewien, czy wszyscy z pozycji kanapy rozumieli, co ja wtedy przeżywałem... przecież byłem zobowiązany do wcześniejszego przygotowania się, aby napisać zapowiedź i mieć coś sensownego do powiedzenia. Jednak to, z czym zmagalem się najbardziej, był nierzadko ograniczony dostęp do internetu. Wydawało mi się, że w obecnym czasie nie stanowi to już większego problemu, a jednak było inaczej. W wielu miejscach po prostu brakowało zasięgu. Czy mogłem to przewidzieć? Zdecydowanie nie, tak jak niejednokrotnie nie wiedziałem w jakiej miejscowości ostatecznie będę spał. Prowadząc *Klub 555*, jako perfekcjonista, dbam o to, żeby wszystko było jak najlepsze jakościowo, również w kwestii technicznej. Dlatego brak internetu był nieraz powodem do mojego narzekania. Uwierź mi, ja naprawdę robiłem wszystko, żeby połączenie było na najwyższym poziomie. Miałem też pomysł, by dokupić nieco sprzętu i roz-

wiązać ten uciążliwy kłopot. Kiedy jednak uświadomiłem sobie, że dodatkowe dwa kilogramy w plecaku dociążą mnie jeszcze bardziej, nie podjąłem związanego z tym ryzyka. W rezultacie zdarzało mi się prowadzić transmisję z telefonu, pozostając w kontakcie z Magdą Balcerzak. Łatwo nie było. Całe przedsięwzięcie przypominało połączenie ognia z wodą - wędrownica sprawiła, że ucierpiał na tym *Klub 555*, natomiast codzienne transmisje klubowe w sposób odczuwalny obniżyły jakość mojej wyprawy. Gdybym jeszcze raz wyruszył na pielgrzymi szlak, wołałbym te dwie, jakże ważne, misje rozdzielić.

Wiedząc, że następnego dnia będę walczył z technicznymi niedoskonałościami połączenia internetowego, nie mogłem w pełni delektować się swoją podróżą. Idąc krok za krokiem, człowiek potrzebuje głębokiego wyciszenia i wsłuchania się w siebie. Większość drogi przebyłem w samotności. W ciągu niespełna trzech miesięcy, po zsumowaniu dni, były może dwa tygodnie, kiedy w różnych miejscach gościłem u kogoś bądź siedłem w czymś towarzystwie. Byłem pielgrzymem. W przemierzaniu niewyobrażalnie długiego szlaku towarzyszyły mi myśli po co idę. To ważne, żeby mieć wyraźnie wyznaczone intencje. Kiedy masz słabszy dzień, a Twój osobisty kryzys poważnie zagraża zakończeniem wyprawy w sposób nieplanowany, jest coś co Cię nie złamie. To właśnie wytyczone przez Ciebie intencje pomogą Ci przetrwać, gdy Twoja wiara w osiągnięcie celu zacznie się chwiać, a nadzieja straci swój pierwotny blask. Było ich kilka, a wszystkie były dla mnie wyjątkowe. Po pierwsze, zapisałem tę wyprawę jako marzenie do realizacji na swojej *bucket list*. Po drugie, moja wnusia zмага się z niepełnosprawnością, i potrzebuje cudu uzdrowienia. W związku z tym pomyślałem sobie, że może Wszechświat dostrzeże to, co robię i spojrzy łaskawym okiem na to małe dziecko. Po trzecie, chciałem zrobić coś dla poprawienia swojej kondycji fizycznej, by zachować sprawność i zdrowie do końca życia. Po czwarte, czułem potrzebę, by pobyć sam, natomiast przekonałem się, o czym wcześniej nie wiedziałem, że najpiękniejsze, czego mo-

żemy doznać na pielgrzymim szlaku, są spotkania z ludźmi. Kiedy człowiek dzieli się z drugim człowiekiem częścią swojego życia, naprawdę przeżywa coś mistycznego. Pewnego dnia spotkałem Petera z Berlina. Szliśmy razem zaledwie dwadzieścia, a może trzydzieści minut. Ten sympatyczny mężczyzna dzieląc się ze mną swoimi przemyśleniami na temat pielgrzymowania, powiedział coś, co pozostało w mojej pamięci na zawsze: „Są ludzie, którzy idą do Santiago, by odnaleźć drogę do siebie, a odnajdują Boga. Ale są też tacy, którzy szukają Boga, a odnajdują drogę do siebie”. Zastanowiłem się nad głębokim sensem tych słów. Moja duchowość jest o wiele mocniejsza niż religijność. Szedłem więc z myślą, by odkryć drogę do Boga. Czy spotkałem wówczas Stwórcę? Tak, ani przez moment nie miałem co do tego wątpliwości. Zobaczyłem Go w każdym, bez wyjątku, napotkanym człowieku. Pamiętam ciekawe i wzruszające rozmowy z Holendrem Hansem, Niemcem Helmutem i jeszcze wieloma innymi osobami. Klaudio z Włoch poznałem na samym początku mojej wędrówki. Jakież było nasze zdumienie, kiedy spotkaliśmy się ponownie w ostatnim dniu pielgrzymowania. Wówczas mieliśmy okazję odbyć miłą rozmowę. Dziś z całą odpowiedzialnością stwierdzam, że od czasu wyprawy do Santiago odkrywam Boga w każdej osobie, która staje na drodze mojego życia. Dostrzegam jej piękno i wyjątkowość. Wszyscy mamy częsteczkę Stwórcy w sobie, trzeba tylko na jakimś etapie swojej ziemskiej wędrówki po prostu to sobie uświadomić.

Czy to były wszystkie intencje, z którymi szedłem? Zdecydowanie nie, głęboko w moim sercu ukrytych było jeszcze wiele innych. W ich spełnienie mocno uwierzyłem. Biorąc jednak pod uwagę tę, dotyczącą mojej wnusi, pomyślałem sobie, że być może w mojej wielkiej prośbie zawarte jest coś mistycznego. Kiedy Stwórca spojrzy z góry na utrudzonego pielgrzyma, po prostu powie: „Dobra robota. Niech mu się spełni to jego życzenie”. Jeżeli tak jednak się nie stanie, to wiem, że wędrując, niczego straciłem, podjąłem jedynie większy życiowy wysiłek. Podążający tym samym szlakiem pielgrzymi bardzo

mocno wierzyli w swoje intencje, z którymi szli do celu. Słyszając kiedyś takie słowa: „Będzie ci dane zgodnie z Twoją wiarą”, zastanawiałem się nad ich sensem. Czy właśnie tak działa ten świat? Nie wiem, ale jestem dobrej myśli.

Dzięki tej wędrówce jeszcze bardziej wzmocniłem swoją wiarę w ludzi. Poznając pielgrzymów z całego świata, spotykając klubowiczów, czy korzystając z pomocy mieszkańców odwiedzanych miejscowości, doznawałem mnóstwo życzliwości. Kiedy przemoczony do suchej nitki wędrowałem przez Szwajcarię, pewna kobieta widząc na moich piersiach zawieszoną białą muszlę, będącą symbolem tejże pielgrzymki, zaprosiła mnie do swojego domu, abym się przebrał i chwilę odpoczął, delektując się smakiem aromatycznego cappuccino. Innym razem, przemierzając w trzydziestopięciostopniowym upale pewną szwajcarską miejscowość, poprosiłem ludzi odpoczywających w cieniu swojego ogrodu o szklankę wody. Bez chwili zastanowienia zaprosili mnie do siebie. Dali nie tylko wodę, ale poczęstowali również posiłkiem. Byli ciekawi skąd i dokąd wędruję. Wszystko, co się działo w relacjach międzyludzkich na tym szlaku, było niesamowite. Zupełnie obcy sobie ludzie byli dla siebie braćmi.

Uważam, że ludzie są z natury dobrzy, mają w sobie duże pokłady życzliwości. Jeszcze od nikogo nie zdarzyło mi się zaznać szczególnego braku przychylności. A przyznam, że bywałem w wielu miejscach na świecie - poczynając od Japonii poprzez Tajlandię, całą Europę, część Afryki, a na Kubie kończąc. Tak było również na szlaku prowadzącym do Santiago - nie spotkałem ani jednego nieżyczliwego człowieka. Było wręcz odwrotnie, na mojej drodze stawali ludzie pozytywnie nastawieni do mnie i do innych.

Jeżeli ktoś w różnych sytuacjach doświadcza nieżyczliwości, to uważam, że powinien najpierw zastanowić się nad sobą i swoim postępowaniem. Zdaniem Briana Tracy, świat zewnętrzny jest odzwierciedleniem naszego wnętrza. Gromadzenie w sobie złości, pretensji, żalu albo nienawiści spowoduje silniejsze przyciąganie negatywnych

emocji. W pełni zgadzam się z tym poglądem. W moim wnętrzu jest miejsce wyłącznie na to, co dobre, piękne i szlachetne, dlatego nie zdarza mi się, abym od kogoś usłyszał złe słowo. Nie wiem jak jest z tym naprawdę, ale ja właśnie czuję, że tak to działa. Życzliwości można oczywiście się nauczyć. Pierwszym krokiem w tej edukacji jest zmiana własnego postępowania - czyli przestać osądzać, narzekać, czy przyklejać ludziom niepotrzebne łatki. Jeżeli ktoś ma jakieś życie, i nie depreczuje Ci, jak to mówią, po Twoim odcisku, to nie angażuj w to swoich emocji, jak wygląda, czym się zajmuje albo co sobie myśli. Niech ten człowiek będzie na swój sposób szczęśliwy.

Szlak świętego Jakuba przemierza każdego roku tysiące ludzi z całego świata, niezależnie od światopoglądu, stanu ekonomicznego czy wyznawanej wiary. Osiemdziesiąt procent pielgrzymów deklaruje, że nie idzie ze względów religijnych, ale duchowych. Trudu podróży podejmują się chrześcijanie, innowiercy i ateści. Wyruszając w kilkusetkilometrową trasę, poszukują Absolutu, chcą znaleźć odpowiedź na to jakże ważne pytanie: DLACZEGO TUTAJ JESTEM? Dla większości z nich być może ważny jest Bóg i święty Jakub, ale tak naprawdę tę wędrówkę odbywają przede wszystkim dla siebie. Chcą poukładać od nowa swoje życie, odnaleźć jego sens, o czymś zapomnieć, coś trudnego za sobą zostawić albo odkryć siebie na nowo.

Po osiemdziesięciosześciodniowej samotnej podróży przez urzekające swym widokiem krajobrazy powoli docierałem do celu. Właśnie zaczynał się jeden z najważniejszych dni mojego życia. Kiedy wychodziłem na szlak było jeszcze zupełnie ciemno. Ogarniała mnie euforia na myśl, że przede mną było do przejścia ostatnie 20 kilometrów. Był wtorek, 24 września. Prawie trzy miesiące wcześniej zostawiłem za sobą bliskie mojemu sercu osoby i miejsca. Okazało się, że niemal na końcu drogi tego śmiało wyznaczonego punktu na mapie ktoś na mnie czekał. Zobaczyłem bardzo dobrze mi znaną, wyjątkową kobietę, która tradycyjnie ubrana w stylowy kapelusz obdarzyła mnie promiennym uśmiechem. Ania Oszejka przyleciała specjalnie z Londynu, aby spo-

tkać się ze mną na Camino, wspólnie przejść ostatnie kilka kilometrów pielgrzymkowym szlakiem, a następnie udokumentować moje dojście do celu. Poczułem głęboką wdzięczność wobec niej za tę wspaniałą inicjatywę towarzyszenia mi w niepowtarzalnej życiowej chwili. Wreszcie przed naszymi oczami ukazał się widok na Santiago de Compostela. To starożytne, spowite wówczas deszczem miasto ma swoją imponującą historię za sprawą znajdującego się w nim grobu św. Jakuba - jednego z dwunastu apostołów. Kiedy w IX wieku dokonano nadzwyczajnego odkrycia miejsca pochówku tegoż męczennika, stało się ono miejscem świętym, do którego drogę wydeptywali stopami pątnicy, by znaleźć sens swojego życia.

Co czuje pielgrzym kiedy wchodzi na plac rozciągający się przed monumentalną, liczącą ponad osiemset lat katedrą i uświadamia sobie, że właśnie dotarł do celu? Wystarczyło rozejrzeć się wokół, by zobaczyć ludzi utrudzonych wędrówką na przemian w promieniach gorącego słońca i strugach deszczu. Ich łzy przeplatały się z uśmiechami w serdeczności powitań i uścisków. Widziałem radość, głębokie uniesienie i całkowite skupienie się na modlitwie. Gwar tego miejsca brzmiał dla mnie jak najpiękniejsza melodia świata.

Jednak zanim ją usłyszałem, postawiałem ostatnie już kroki na szlaku tej fascynującej, trwającej niemal trzy miesiące drogi. Poczułem, jak przez całe moje ciało przechodzi dreszcz emocji. Jego siła była tak wielka, że na kilkanaście sekund zatrzymała moje, bijące do tej pory w przyspieszonym rytmie, serce. Ścisk w gardle uniemożliwiał mi oddychanie. Stałem twarzą skierowaną wprost na zachodnią fasadę katedry, a następnie uniosłem wysoko głowę, by ogarnąć swym wzrokiem dwie symetryczne wieże. To arcydzieło sztuki romańskiej robiło wrażenie! Świątynia z właściwym sobie majestatem łączyła niebo i Ziemię. Nagle poczułem, że tracę ostrość widzenia. Obraz wspaniałej budowli rozmazywał mi się coraz bardziej... a po chwili z moich oczu delikatnie popłynęły łzy. Czy spodziewałem się takiej reakcji? Nie wiem, ale wiem na pewno, że w tych kropłach za-

wierało się wszystko, z czym przyszedłem do tego świętego miejsca - trud podróży, intencje, radość, zmęczenie i wdzięczność. Wewnątrz czułem niesamowitą euforię. Moje porozumienie z Wszechświatem nabrało jeszcze większej mocy.

Tradycyjnie Drogę św. Jakuba rozpoczynano od progu własnego domu. Przybywając do Santiago wprost z Jastrzębia Zdroju, dochowałem tej wielowiekowej tradycji. Odbylem najdłuższą podróż mojego życia... krok za krokiem, krok za krokiem, jednostajnie i miarowo, powtórzyłem ten ruch trzy miliony razy. Moje plany związane z tym przedsięwzięciem łączyły w sobie rozmach i prostotę. Szedłem dzień po dniu, by dotrzeć, jak uważano w starożytności i średniowieczu, na prawdziwy koniec świata. Niewiele dalej ciągnęły się już tylko straszne, nieprzebyte wody morskie. Porozrzucane na brzegu muszle pielgrzymi zabierali ze sobą jako dowód przebytej drogi. Czy coś się zmieniło po upływie kilkunastu wieków? Nie, pielgrzymi nadal tu przybywają, a symbole takich samych muszli w kształcie rozłożonego wachlarza towarzyszyły nam, wędrowcom na całym szlaku do Santiago.

Przedkatedralny plac tętnił ogromnymi emocjami. Siła mojej ekscytacji, która również była na najwyższym poziomie, wywołała u mnie potrzebę bezzwłocznego podzielenia się wrażeniami z obserwującymi mnie Klubowiczami i nie tylko... W tej sytuacji Ania była nieoceniona. Swoimi pytaniami pomogła mi uporządkować szalejące w głowie myśli...

Droga do Santiago okazała się kamieniem milowym w moim życiu. Przede wszystkim nauczyła mnie, że takich marzeń nie wolno zakopywać. Kiedy wzrastają i wciąż w nas żyją, trzeba po prostu podjąć decyzję o ich realizacji i bez zbędnego zwlekania działać. Emocje związane ze spełnieniem marzeń o wymiarze materialnym nigdy nie dorównają tym, kiedy robimy coś absolutnie ponadprzeciętnego. Walka ze swoimi słabościami i pokonywaniem pojawiających się na drodze przeciwności, przynosi jedną wielką korzyść - uczy determi-

nacji. Tym, co zamierzałem zrobić, podzieliłem się z tysiącami ludzi. Od tej chwili wiedziałem, że nie wolno mi się poddać. Wszystko było kwestią podjętej przeze mnie decyzji. Gdybym każdego ranka myślał o tym, jak się z tej wędrówki wymigać, to na pewno znalazłbym wiele rozwiązań. Jeżeli jednak zaraz po przebudzeniu się dokładnie planowałem pokonanie pieszo kolejnych trzydziestu kilometrów, to po prostu robiłem to.

Każdy człowiek ma swoją drogę. Tylko upór i determinacja zawiodły mnie i mogą zawieść również Ciebie do wytyczonego celu. Wykonując serię powtarzalnych, jednostajnych czynności - krok po kroku masz szansę dojść dokąd tylko zechcesz. Droga do Santiago i codzienne prowadzenie *Klubu 555* pozwoliły mi znaleźć swój Sens Istnienia (SI). Jeszcze bardziej utwierdziłem się w przekonaniu, że jest nim wspieranie ludzi w ich rozwoju. Chcę, aby byli w życiu szczęśliwi. Moim przykładem pokazuję, że nie ma klęsk ostatecznych i nie ma takich porażek, z których nie można by wyjść. Właśnie determinacja, samodyscyplina, działanie i zaangażowanie są panaceum na wszystkie problemy tego świata.

Sensu Istnienia nie odkrywa się w jednej sekundzie, do niego dochodzi się samemu, krok po kroku. Na pielgrzymkowym szlaku spotkałem pewnego Niemca, który po przeczytaniu książki *Kawiarnia na końcu świata* zrezygnował z pracy i wyruszył pieszo do Santiago, by odnaleźć siebie. Tenże człowiek zainspirował mnie do sięgnięcia po wspomnianą lekturę. Od momentu zapoznania się z jej treścią zacząłem jeszcze częściej zadawać sobie pytania o swój Sens Istnienia. Odpowiedź znalazłem po powrocie do domu. Właśnie wtedy ostatecznie skonkretyzowałem, co tak naprawdę chcę robić. Już wiem, że moim Sensem Istnienia jest inspirowanie ludzi do dobrego życia. Ty również znajdź dla siebie zadania, w których realizacji się spełniasz, a do tego te właśnie działania będą dawały korzyści innym ludziom. Kiedy zaczniesz robić to, czego całe życie szukałeś, to znaczy, że znalazłeś swój Sens Istnienia.



Nie zawsze będziesz w stanie euforii. Bywają dni, że ja również nie jestem zadowolony z planów wczesnego wstawania następnego dnia. Ale to robię i mimo wszystko nie narzekam. Kiedy dostaję pozytywny feedback od setek osób, czuję się jeszcze bardziej spełniony pod każdym względem. Gdyby kiedykolwiek zostałyby mi zabrana możliwość wspierania ludzi, byłby to dla mnie prawdziwy koszmar. Wspomagając ich w biznesie, sprzedaży, marketingu, życiu osobistym, pomagam też sobie. Pozbawienie mnie tego działania sprawiłoby, że wewnętrznie po prostu bym umarł...

Camino jest symbolem drogi, którą dochodzi się do czegoś. Aby dokonać zmiany w sobie, na pewno trzeba podjąć konkretny wysiłek. Jeżeli właśnie się zastanawiasz, czy trzeba fizycznie przejeść tę drogę, uważam, że decyzję należy podjąć indywidualnie. Generalnie zachęcałbym Cię do odbycia pieszej wędrówki przynajmniej na stukilometrowym odcinku. Pewnego dnia wstań i po prostu powiedz: „Dobra, idę”. Jeżeli Twoje warunki fizyczne i czasowe pozwalają Ci na podjęcie około trzydziestodniowego wysiłku, zdecydowanie polecam główny szlak Saint-Jean-Pied-de-Port o długości 764 kilometrów.

Zanim wyruszysz na szlak, zastanów i napisz się, co podczas tej wędrówki będzie dla Ciebie najważniejsze. Ja zrobiłem to zbyt późno, kiedy byłem już w trakcie podróży. W pewnym momencie zdałem sobie sprawę, że pokonując każdego dnia około 30-40 kilometrów, nie mam siły na nic więcej. Przychodziłem do hotelu i po prostu padałem ze zmęczenia. Na podziwianie widoków, zwiedzanie lokalnych atrakcji czy rozmowy z mieszkańcami po prostu nie miałem już siły. W związku z tym polecałbym zaplanowanie sobie do przejścia w ciągu jednego dnia około 20 - 25 kilometrów. Delektowanie się pięknem tego świata również powinno wpisywać się w plan wędrówki. Gdybym jeszcze raz miał wyruszyć na tę pielgrzymkę, dotarcie do celu wyznaczyłbym na pewno za cztery miesiące.

Cała droga do Santiago była dla mnie niesamowitym przeżyciem. Wciąż jeszcze odnoszę wrażenie, że jestem na tym niezwykle pł-

cu, gdzie zakończył się pewien, może niezbyt długi, ale bardzo ważny rozdział w moim życiu. Pełne wzruszeń chwile wciąż do mnie powracają, pociągając za sobą nowe przemyślenia i wywołując tęsknotę za Camino. Z tej właśnie tęsknoty rodzi się pewna choroba zwana caminozą. Człowiek, który choć raz był na wspomnianym szlaku, po prostu zaraża się magią tych miejsc. Objawy niezwyklej choroby będą mu towarzyszyć już do końca życia.

Im więcej czasu upływa od zakończenia mojej wielkiej wyprawy, tym głębsze mam wspomnienia. Czasami przeglądam zdjęcia w swoim telefonie. Patrząc na ścieżki, którymi szedłem, przypominam sobie konkretne sytuacje, napotkanych ludzi, inspirujące rozmowy, a nawet zapachy charakterystyczne dla danego miejsca. Bardzo chciałbym tam powrócić. Być może przeszedłbym Camino portugalskie albo Camino del Norte. Gdybym podjął decyzję o kolejnej wyprawie, musiałbym to zrobić w ciągu najbliższych dziesięciu lat, bo potem byłoby to dla mnie zapewne o wiele trudniejsze.

Mam wiele planów na przyszłość, ale nie chcę radykalnie zmieniać swojego życia... tym bardziej, że podjąłem wielkie zobowiązanie prowadzenia *Klubu 555* przez najbliższe osiemnaście lat. W tej sytuacji nie marzę o zamieszkaniu na bezludnej wyspie bez dostępu do internetu, skąd nie miałbym możliwości transmitowania porannych treści dla swoich Klubowiczów. Myślę, że w życiu potrzebna jest odrobina szaleństwa. To dzięki niemu odkrywasz w sobie i otaczającym Cię świecie o wiele więcej niż się spodziewałeś. Czasami trzeba zrobić coś, z czym zwlekasz albo czego się obawiasz. Moje pierwsze wyzwanie z *Klubem 555* liczyło jedynie trzydzieści porannych spotkań. Potem założyłem sobie prawie dwadzieścia razy więcej, czyli 555 dni. Ale tego, co wydarzy się później, nikt się nie spodziewał! Przedłużyłem istnienie *Klubu 555* o osiemnaście lat, co oznacza, że przez ten czas będę codziennie wcześniej rano wstawał i punktualnie o godzinie 5:55 prowadził transmisję. To jest prawdziwe szaleństwo! Być może dzięki temu Wszechświat zawoła: „Ale

twardziel z tego gościa!” Klub jest teraz takim moim osiemnastoletnim Camino.

Pamiętam dzień, w którym wymyśliłem *Klub 555*. Właśnie wtedy na moim ramieniu usiadł motyl. Być może dla racjonalisty wyda się to dziwne, ale ja zobaczyłem w tym zdarzeniu coś mistycznego, poczułem, że jest to zapowiedź nadchodzącej zmiany w moim życiu. Ona postępowała przez kolejne miesiące. Miałem szereg nowych przemyśleń i doświadczeń, z których czerpałem pełnymi garściami. Dziś już wiem, że *Klub 555* zmienił w moim życiu dosłownie wszystko. Żyję i pracuję w zgodzie ze sobą. Moją naturą jest otwartość, dobroć i radość. Mam ogromną potrzebę dzielenia się tym z ludźmi. Przez lata szukałem sposobu, jak dotrzeć ze swoją misją do innych. W tym momencie przychodzi mi na myśl Edison, który wynajdując swoją żarówkę, przeszedł długą drogę wiodącą przez nietrafione pomysły i niezliczoną ilość podejmowanych prób. Tak było również w moim przypadku - kiedy w 2011 roku rozpocząłem swoją przygodę z social mediami, dziewięćdziesiąt procent uskutecznianych przeze mnie projektów okazało się wielką porażką. Dopiero siedem lat później powstał *Klub 555*. Dziś wiele osób bije mi brawo i gratuluje sukcesu, jednak mało kto wie jak często obijałem się z bezsilności o ścianę. Mimo wszystko postanowiłem nie poddawać się, bo wiedziałem, że kiedyś przyjdzie mój czas.

Każdy ma swoje Camino i swoje Santiago de Compostela. Dla Ciebie może to być własny biznes, zmiana pracy, śmiała przeprowadzka albo wyjście z długów. Pamiętaj, że w realizacji marzeń nie ma drogi na skróty. Ale nawet najśmielsze pragnienia, które nosisz w sobie są bardziej możliwe do spełnienia niż Ci się wydaje. Nie jest ważne którąś drogą i dokąd zmierzasz. Pewnie wiele razy się potkniesz, może zawrócisz, a może ktoś Cię podwiezie. Jeśli masz cel, stań u progu swojego domu, a potem wyjdź i idź krok po kroku...



# ZAPOZNAJ SIĘ Z MOIMI POZOSTAŁYMI POZYCJAMI KSIĄŻKOWYMI



## SPRZEDAŻ NATURALNA



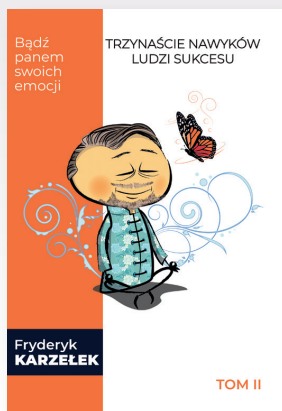
## PROBLEMY SĄ DOBRE



## HEKSAGON SZCZĘŚCIA



## SERIA - 13 nawyków ludzi sukcesu





K L U B • 5 5 5

DOŁĄCZ DO KLUBU 555!



### CODZIENNIE O GODZINIE 5:55

w serwisie Facebook - @FryderykKarzelek  
([www.facebook.com/FryderykKarzelek](https://www.facebook.com/FryderykKarzelek))

budzę miliony Polaków,  
by przez wdrażanie w życie  
13 nawyków ludzi sukcesu tworzyli  
ze swojego życia prawdziwe Arcydzieło.

### DOŁĄCZ DO MNIE JUŻ DZIŚ

i podejmij wyzwanie porannej  
siłowni umysłu.



## PLAN ROZWOJU OSOBISTEGO



ZRÓB PIERWSZY KROK DO ZMIANY  
I UMÓW SIĘ NA **BEZPŁATNĄ ROZMOWĘ**  
Z DORADCĄ ROZWOJU OSOBISTEGO



Heksagon<sup>PRO</sup>

*Bon*

UPOMINKOWY

[www.pro.heksagongroup.pl](http://www.pro.heksagongroup.pl)



NA 20 MINUTOWĄ  
KONSULTACJĘ  
Z DORADCĄ  
ROZWOJU OSOBISTEGO



