

**Inwestuj
we własny**

DŁUG

Sławomir Śniegocki



**7 kroków, dzięki którym spłacisz
kredyt przed terminem
i jeszcze na tym zarobisz**

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Inwestuj we własny dług](#)"

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

Copyright by Złote Myśli & Sławomir Śniegocki, rok 2009

Autor: Sławomir Śniegocki

Tytuł: Inwestuj we własny dług

Data: 08.08.2012

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

www.zlotemysli.pl

email: kontakt@zlotemysli.pl

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

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

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

SPIS TREŚCI

<u>1. Złap wiatr w żagle.....</u>	5
<u>1.1. Podziękowania.....</u>	6
<u>1.2. Co zyskasz dzięki tej książce?.....</u>	6
<u>1.3. Jak korzystać z zawartej tu wiedzy?.....</u>	7
<u>1.4. Siedem kroków do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	9
<u>Krok pierwszy do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	13
<u>2. Twoja szalupa ratunkowa.....</u>	14
<u>2.1. Pieniądz „robi” pieniądz, dług „robi” dług.....</u>	14
<u>2.1.1. Poznaj siedem toksycznych przekonań finansowych.....</u>	19
<u>Krok drugi do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	32
<u>2.2. „Plan jest niczym, planowanie jest wszystkim”.....</u>	33
<u>2.2.1. Zły dług kontra dobry dług.....</u>	34
<u>2.2.2. System obiegu dokumentów.....</u>	36
<u>2.2.3. Dokumenty papierowe.....</u>	38
<u>2.2.4. Dokumenty elektroniczne i konto internetowe online.....</u>	38
<u>2.2.5. Jak korzystać z otrzymywanych ofert?.....</u>	42
<u>2.2.6. Programy do zarządzania zadłużeniem.....</u>	43
<u>Krok trzeci do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	45
<u>2.3. „Idzie Grześ przez wieś...”.....</u>	46
<u>Krok czwarty do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	51
<u>2.4. Ziarnko do ziarnka i zbierze się miarka.....</u>	52
<u>Krok piąty do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	56
<u>2.5. Wykorzystaj I.P.N.....</u>	57
<u>2.5.1. Który dług jest najważniejszy?.....</u>	61
<u>Krok szósty do szybkiego wyjścia z długu.....</u>	66
<u>2.6. Jak szybko chcesz pozbyć się długu?.....</u>	67
<u>2.6.1. Renegocjacja warunków umowy.....</u>	67
<u>2.6.2. Zmiana sposobu spłaty.....</u>	70
<u>2.6.3. Przewalutowanie kredytu.....</u>	72

<u>2.6.4. Kredyt konsolidacyjny</u>	75
<u>2.6.5. Kredyt refinansowy</u>	77
<u>2.6.6. Pożyczka hipoteczna</u>	78
<u>2.6.7. Upadłość konsumencka</u>	79
<u>2.6.8. Analiza wyników</u>	82
<u>2.6.9. Zasady szybkiej spłaty długów</u>	86
<u>Krok siódmy do szybkiego wyjścia z długu</u>	95
<u>2.7. Elastyczna kontrola planu</u>	96
<u>3. Uwaga rafa!</u>	100

1. Złap wiatr w żagle



„Nawet najdalsza podróż zaczyna się od pierwszego kroku” – powiedział Mędrzec w drodze do ortopedy, potknąwszy się o próg własnego domu.

1.1. Podziękowania

Dziękuję. Po pierwsze – za to, że zdecydowałeś się sięgnąć po tę książkę, aby coś zmienić w swoim życiu. To najtrudniejszy krok. Ponieważ masz go już za sobą, obiecuję, że kolejne kroki, które zrobisz, będą już znacznie łatwiejsze.

Po drugie – za to, że podjąłeś decyzję o dołączeniu do grupy ludzi świadomie wpływających na swoją finansową przyszłość.

Po trzecie wreszcie – za to, że nowe umiejętności pomogą Ci polepszyć jakość swojego życia oraz pomóc innym – swoim przyjaciółom i bliskim.

1.2. Co zyskasz dzięki tej książce?

Właściwie powinieneś zapytać: „Co zyskam dzięki zainwestowaniu swojego czasu w przeczytanie tej książki?”. Odpowiedź jest troszkę przekorna i zaskakująca – otóż nic. „No jak to nic?” Ano tak, ponieważ przeczytanie tej książki, tak jak pewnie wielu innych wcześniej, dokładnie nic Ci nie da. Dlaczego? Ponieważ to, co dostałeś, nie jest instrukcją obsługi, ale narzędziem. Instrukcją obsługi młotka z pewnością nie uda Ci się wbić gwoźdźcia w ścianę, ale młotkiem jak najbardziej tak. Ta książka przyniesie Ci korzyści, jeżeli będziesz jej używał co najmniej do momentu zmiany swoich starych nawyków. Zastosuj więc zawarte tu techniki, najpierw aby pomóc sobie, a później – aby tę wiedzę przekazać innym.

Zmiany, które będziesz wprowadzał, nie są zmianami rewolucyjnymi. Pamiętasz pewnie jeszcze z lekcji fizyki, że zawsze zwiększeniu akcji towarzyszy zwiększenie przeciwnie skierowanej reakcji. A co to znaczy dla Ciebie? To, że im gwałtowniej

będziesz chciał wprowadzać zmiany w swoim życiu, tym gwałtowniej będzie się przed tym bronił Twój umysł. Pamiętaj, że już bardzo długo pracujesz na starych schematach, więc im bardziej będziesz chciał wymusić zmiany, tym bardziej Twój umysł będzie Cię od tego odciągał. Właśnie dlatego proponuję ewolucyjne, a nie rewolucyjne wprowadzanie zmian. Ten sposób jest przyjemniejszy i spokojniejszy, dzięki czemu będziesz mógł łatwiej wprowadzić go w życie.

1.3. Jak korzystać z zawartej tu wiedzy?

Z pewnością nie masz czasu i ochoty na czytanie kolejnej książki, z której woda leje się strumieniami, a jej przeczytanie nie daje Ci żadnych wymiernych korzyści. Dlatego otrzymujesz konkretną, praktyczną wiedzę oraz dostęp do narzędzi, które możesz łatwo zastosować, osiągając błyskawiczne efekty.

To, czego będziesz się uczył używać, jest wynikiem koncepcji poziomu „zero” Twoich umiejętności finansowych. Jest to poziom startowy, na którym jesteś wtedy, kiedy niezależnie od wysokości dochodów, na koniec każdego miesiąca wychodzisz na „zero”. Jak się pewnie domyślasz, nie jest to jeszcze najgorsza finansowa ewentualność, która może Ci się przydarzyć. Możesz na przykład zejść do poziomu poniżej zera. Kiedy tak się dzieje, tracisz zdolność trzeźwej oceny co do tego, jak sobie poradzić z taką sytuacją. Dlatego pokazuję Ci również, jakie

działania możesz podjąć, kiedy Twoje finanse są na dużym minusie. Wtedy będziesz umiał przejść przez „zero” i zacząć wychodzić na plus. Innymi słowy – pokażę Ci drogę od momentu, kiedy ktoś wzbogaca się Twoim kosztem, przez sytuację, kiedy „wychodzisz na zero” i dalej – kiedy już samodzielnie budujesz swoją finansową niezależność.

Układ książki umożliwia rozpoczęcie lektury w dowolnym jej momencie. Ty sam najlepiej znasz własną sytuację i możesz zdecydować, czy zacząć czytać od samego początku, od drugiej czy od trzeciej części. To ważne, abyś już na wstępie wiedział, że w zależności od zmiany Twojej sytuacji finansowej, możesz wracać do tej książki wielokrotnie i czytać ją od interesującego Cię miejsca. Pamiętaj, ta książka to narzędzie, które pomoże Ci w kilku prostych krokach, podjąć niezbędne działania i szybko osiągnąć zadowalający efekt. Tak naprawdę nie ma znaczenia, w którym miejscu w tej chwili jesteś – czy jesteś zadłużony, czy jakoś tam dajesz sobie radę. Faktem jest, że nie zacząłeś jeszcze budować swojej niezależności, dlatego że w przeszłości podjąłeś określone decyzje i myślisz w określony sposób. Zwlekanie lub brak działania są tego dobrym przykładem.

1.4. Siedem kroków do szybkiego wyjścia z długu

Jest to metoda, która pomogła już wielu osobom w oderwaniu się od myślenia o długu i przejściu do budowania niezależności. Składa się ona z siedmiu kroków:

1. Na wstępie zajmiesz się zmianą swojego nastawienia do pieniędzy, do sytuacji, w której się znalazłeś, wreszcie do Twojego długu. Od dawna wiadomo, że przyciągasz do swojego życia to, na czym się mentalnie skupiasz, to, wokół czego kręcą się Twoje myśli. Lepiej dla Ciebie, abyś skupiał się na pozytywach, prawda?
2. Następnie stworzysz własny plan, który pomoże Ci zrobić krok do przodu. Pierwszy, a za nim następne. Nieważne, jak małe to będą kroki, ważne, abyś poruszał się w obranym przez siebie kierunku. Zobaczysz również, jak się zorganizować, aby nie zalewały Cię tony dokumentów.
3. W trzecim kroku wykryjesz, gdzie znikają Twoje pieniądze, które z takim trudem zarabiasz. Czy na koniec każdego miesiąca głowisz się, gdzie podziały się wszystkie Twoje pieniądze? Po prostu były... i znikły? Jeżeli zrozumiesz, czym jest to spowodowane, będziesz też w stanie lepiej kontrolować swoje finanse.
4. Kolejny krok pozwoli Ci skupić się na zasobach, które masz do dyspozycji. Nauczysz się, w jaki sposób możesz je po-

większą. Wychodzenie z kłopotów finansowych nie polega na tym, żebyś do zera ograniczył swoje wydatki, bo jest pewien próg, którego nie można przeskoczyć, choćby ze względów fizjologicznych lub psychicznych, ale polega na mądrym kontrolowaniu wydatków, przy jednoczesnym zwiększaniu zarobków.

5. W piątym kroku nauczysz się wykorzystywać I.P.N, czyli Indywidualny Plan Naprawczy. Większość osób zadłużonych nigdy nie czyta swoich umów kredytowych ani nie zna aktualnego obciążającego ich oprocentowania. Ludzie ci nie wiedzą również, jakie mają możliwości zmniejszenia, refinansowania czy wcześniejszej spłaty długu. Dlatego też w tym kroku dokonasz inwentaryzacji swoich obciążeń.
6. Krok szósty pomoże Ci zdiagnozować tempo, w jakim chcesz spłacać swój dług. Wykorzystasz tutaj narzędzie, które pozwala bardzo szybko spłacić wszystkie Twoje długi. W tym kroku dowiesz się, w jakim celu masz tworzyć oszczędności. Oszczędzanie polegające jedynie na gromadzeniu pieniędzy nie ma większego sensu. Oszczędności powinnyś tworzyć, aby móc inwestować we własny dług. To właśnie jest ewolucyjna droga do szybkiego wyjścia z długu, która jednocześnie daje Ci największą nad nim kontrolę.
7. W ostatnim, siódmym kroku dowiesz się, w jaki sposób ochronić się przed efektem finansowego „jojo” Nauczysz

się, jakie działania zabezpieczą Cię przed ponownym wejściem na drogę zadłużenia i pomogą rozpocząć budowanie niezależności finansowej.

Ne puero gladium – nie dawaj dziecku miecza.

Ta łacińska sentencja bardzo dobrze oddaje, co dzieje się z wieloma klientami banków na tak młodym rynku finansowym jak polski. Coraz częściej stają się oni ryzykownie zadłużeni. Powodów zadłużenia jest tak wiele jak ludzi. Ponieważ wielokrotnie spotykałem się z osobami, które wpadały w pętlę zadłużenia i stawały się przez to zupełnie bezradne, postanowiłem pomóc Ci, abyś nie musiał tego przerabiać na własnej skórze.

Dobrze pamiętam również okres, kiedy gwałtownie wzrastały moje dochody, a ja miałem coraz mniej pieniędzy. Tym mniej – im więcej zarabiałem. Wiele razy zastanawiałem się, dlaczego tak się dzieje. Nie znałem jeszcze wtedy mechanizmu działania drugiego prawa Parkinsona, które w tej książce opisuję. W swojej karierze zawodowej przeżyłem takie zdarzenia jak podpalenie siedziby firmy, którą stworzyłem, zmiany rynku detalicznego spowodowane przez wchodzące do Polski zachodnie sieci handlowe, spłatę kilku kredytów, miesiące bessy na giełdzie, dwucyfrową inflację, denominację, likwidację firmy, w której pracowałem, utratę pracy, wyjazd za chlebem za granicę, awans, który okazał się degradacją i degradacją, dzięki

której zostałem finansowo niezależny. Wszystkie te zdarzenia, które mnie spotkały, spowodowały jednak, że finansowo dotarłem do swojego obecnego miejsca.

Zastanów się teraz, czy Tobie jest potrzebna aż taka dawka adrenaliny? Jeżeli nie – dobrze wykorzystaj wiedzę, którą dzielę się z Tobą w tej książce.

Na koniec pamiętaj, że od życia zawsze dostajesz to, czego chcesz, więc uważaj, żebyś nie chciał zbyt mało.

Krok pierwszy do szybkiego wyjścia z długu

2. Twoja szalupa ratunkowa



2.1. Pieniądz „robi” pieniądz, dług „robi” dług

Jeżeli zaczniesz zmieniać swoje nastawienie do pieniędzy, efektem będzie zmiana punktu skupienia z tego, co negatywne (dług), na to, co pozytywne (budowanie niezależności). Zaczynj od tego, w jaki sposób mówisz i spróbuj policzyć, ile razy dziennie używasz słów typu: muszę, nie mogę, spróbuję, postaram się, chciałbym. Na początek przeprogramuj swój sposób mówienia i zacznij celowo używać innych słów: zamiast muszę lub chciałbym – mów **chcę**, zamiast nie mogę, spróbuję lub postaram się – **mogę**. Zawsze pozytywnie i w czasie teraźniejszym.

Pomyśl, w jaki sposób zacząć zmieniać swoje nastawienie od przegranego do zwycięzcy. Twój umysł to taka sprytna maszyna do produkcji usprawiedliwień. Zauważ, że jeżeli naprawdę czegoś chcesz, robisz wszystko, żeby to osiągnąć; natomiast jeżeli tak bardzo Ci na czymś nie zależy, zaczynasz produkować usprawiedliwienia. Tymczasem znane jest w medycynie zjawisko neuroplastyczności mózgu, które polega na zmianie fizycznej struktury mózgu jako wyniku wyłącznie samego procesu myślenia. Twój mózg nie odróżnia faktów od fikcji, stąd Twoja umiejętność „wchodzenia w fikcję” w trakcie ciekawego filmu, gry komputerowej, lektury książki, bloga czy surfowania po Internecie. Zmieniając więc sposób myślenia, zmieniasz strukturę własnego mózgu, który przestaje działać w stary sposób i zaczyna działać w inny, nowy sposób. Dzięki temu masz dostęp do innego „narzędzia”, przy pomocy którego Ty sam zaczynasz działać w inny sposób.

Często zamartwiasz się, tymczasem większość przyszłych zdarzeń, które Cię frustrują, tak naprawdę nigdy się nie zdarzy, a te, które nadejdą, i tak pewnie Cię zaskoczą. Taka jest natura zmian – nie jesteś w stanie trafnie przewidzieć przyszłości i lepiej to wcześniej zaakceptuj, na przekór ekspertom. Z drugiej strony, w ciągu całego Twojego życia okazje mijają Cię jedna za drugą, po prostu dlatego, że boisz się je zauważać. Osiągnięcie najmniejszych nawet sukcesów rozpoczyna proces dalszej mo-

tywacji, który doprowadza z kolei do trwałych już zmian. Motywowanie się do działania nie ma więc sensu, bo to właśnie działanie nas motywuje. Dlatego istotne jest, abyś zaczął od najdrobniejszego nawet działania w kierunku, który sobie zamierzyłeś. Ważne jest, abyś zaczął robić cokolwiek, niekoniecznie od razu idealnie i nie zawsze po zebraniu wszystkich możliwych danych. Twój mózg ma wbudowane własne filtry, które chronią go przed nadmiernym obciążeniem. Świadomie pamiętasz jedynie 10% tego, co czytasz, jedynie 20% tego, co słyszysz, 30% tego, co widzisz, ale już prawie 50% tego, co robisz i prawie 100% tego, co czujesz. Podejmij więc teraz decyzję, jak wykorzystasz czas poświęcony na poznanie tej książki. Czy wolisz wykorzystać jedynie 10%, czy prawie 100% jej treści?

Aby podnieść poziom motywacji i przyjąć nastawienie zwycięzcy, zastanów się, jak dzięki obecnej sytuacji możesz się wzbogacić. Uwierz, że to, co jest teraz, nigdy nie jest tym, co jest najlepsze. Czy zastanawiałeś się, dlaczego mimo intensywnego myślenia nad rozwiązaniem jakiegoś problemu, wyniki wciąż masz mizerne? Prawdopodobnie brakuje Ci jakiegoś ogniwa, czyli elementu, który łączy przemyślenia z wynikami. Jak się okazuje, wynika to z budowy ludzkiego mózgu. Pełny łańcuch składa się z ciągu: myśli – uczucia – działania – wyniki. Najpierw Twoje myśli muszą połączyć się z uczuciami, a uczucia dopiero łączą je z działaniami, które dają wyniki. Jeżeli chcesz

przeskoczyć od razu od myśli do wyników, efekt będzie minimalny, ponieważ nie angażujesz w ten proces całego swojego mózgu.

Już Einstein powiedział, że szaleństwem jest działać w ten sam sposób w oczekiwaniu na inne rezultaty. Zmień przekonania, a zmienią się rezultaty.

Jak wiesz, na każde doświadczenie, które Cię spotyka, możesz wybrać jedną z reakcji: rezygnację, złość albo otwarcie się na nowe. Przypomnij sobie, jak w przeszłości wyglądały Twoje reakcje. Czy mówiłeś sobie: „znowu się nie udało, tak jest ze mną zawsze, jestem do niczego” lub denerwowałeś się, mówiąc: „dlaczego to mnie zawsze spotyka, co jest ze mną nie tak, całe życie mam pod górkę?”. Twoje myśli coraz szybciej kręciły się w pętli: rezygnacja – złość – rezygnacja. W wyniku tego traciłeś całkowicie motywację do działania i możliwość spojrzenia na problem z boku. Twój umysł był, w przeciwieństwie do Ciebie, bardzo zadowolony, ponieważ wykonał całą ciężką pracę... abyś niczego nie musiał zmieniać. To właśnie jest pułapka braku możliwości.

Spróbuj odrzucić brak możliwości w sytuacji, w której właśnie jesteś. Jak? Znajdź codziennie jedną, jedyną minutę, kiedy jesteś sam. Wrzuć na luz i pomyśl jedynie o własnych wielkich celach. Skup się na pozytywach. Zapomnij o tym, czego nie

chcesz. Zapomnij o tym, czego chcą od Ciebie inni. Przypomnij sobie, jakie miałeś marzenia, kiedy byłeś dzieckiem. Zrób to teraz, zanim zaczniesz czytać dalej, jedynie przez jedną jedyną minutę.

Pewnie jako pierwsze pojawiły się reakcje typu: „to i tak się nie uda, wiele razy już próbowałem, czy ten facet zgłupiał, jak mi to ma pomóc?” To nic niezwykłego – to normalne reakcje Twojego umysłu na możliwość zmiany. Zmiana to coś nowego, nieznanego, potencjalnie niebezpiecznego. Wyobraź sobie teraz najlepszy możliwy rezultat Twoich działań. Po co? Jeżeli wydaje Ci się, że przekonania, które obecnie posiadasz, powinny Cię wspierać, jesteś w błędzie. One mają za zadanie jedynie chronić Twoją strefę komfortu. To taki obszar, w którym zgodnie z Twoim doświadczeniem możesz funkcjonować w najmniej stresujący sposób, na najniższym możliwym poziomie energii. Twój mózg zamiast Cię wspierać, chroni Cię przed nowymi okazjami i szansami, a wszystko rzekomo z powodu chęci zapewnienia Ci bezpieczeństwa. Przekonania to nie prawda absolutna, to jedynie Twoja interpretacja tego, w czym kiedyś brałeś udział i Twoja interpretacja powstałych efektów. Jeżeli te-

raz przekonasz swój umysł, że efekty już są pozytywne, nie będzie potrzeby, aby Cię przed tą zmianą bronić.

2.1.1. Poznaj siedem toksycznych przekonań finansowych

Przez kilka lat byłem doradcą finansowym w jednej z największych firm ubezpieczeniowych działających w Polsce. Praca ta wiązała się z wysłuchiowaniem ogromnej ilości odmów, niewiarygodnych wymówek i uników stosowanych przez klientów. Wszystko w celu wykręcenia się od wzięcia odpowiedzialności za własne finanse. Przeprowadziłem setki rozmów z różnymi ludźmi i zauważyłem, że uzewnętrzniają oni swoje przekonania na dwa różne sposoby. Jeden, który dobrze brzmiał, a drugi, który był prawdziwy. Pogrupowałem te przekonania i podzieliłem je na te, które dają ludziom wymierne korzyści oraz takie, które pozwalają im jedynie pozostać w strefie komfortu. Widziałem, jak toksyczne podejście do finansów może przełożyć się na wymierne straty finansowe. Wielokrotnie spotykałem się z sytuacją, kiedy ludzie, którzy mieli możliwości i środki, aby inwestować, nie robili tego. Dlaczego? Ponieważ ktoś narzucił im, w jaki sposób mają myśleć o pieniądzach, aby pozostać we własnej strefie komfortu.

Aldona, która prowadzi biuro nieruchomości, wielokrotnie w przeszłości była w tarapatkach finansowych, które według niej

nie pozwalały jej na inwestycje. Ponieważ nadeszły czasy „tani” kredytów hipotecznych, na rynku pojawiło się dużo ofert nieruchomości i wielu klientów, wzrósł więc przychód jej firmy. Aldona postanowiła wreszcie zainwestować. Zaproponowałem jej, że możemy wspólnie stworzyć dla niej plan inwestycyjny, ale stwierdziła, że musi najpierw się zastanowić. Po jakimś czasie zadzwoniłem do niej. Była bardzo dumna. Zainwestowała samodzielnie – wzięła w leasing najnowszy model samochodu z wyższej półki. Niestety kiedy po kilku miesiącach rynek nieruchomości wyhamował i zmniejszyła się ilość klientów, Aldona została ze swoją wspaniałą „inwestycją” i potężnymi ratami leasingowymi, które zjadały większość jej zysków. Ona sama wróciła do stanu narzekania, który tak dobrze знаła.

Poznasz teraz siedem toksycznych przekonań finansowych, które występują u osób, które nie biorą odpowiedzialności za swoje finanse. Czy odnajdziesz tutaj swoje własne przekonania?

1. Jednym z najbardziej rozpowszechnionych przekonań jest unikanie jakichkolwiek rozmów o pieniądzach. Jeżeli zostałeś nauczony, że w Twojej rodzinie nie rozmawia się o pieniądzach, sam traktujesz ten temat jako tabu. Być może na przekór temu twierdzisz: „nie ma w ogóle o czym mówić – większość moich znajomych jest zadłużona i jakoś żyje”. Czy może uznajesz opinie typu: „najważniejsze, żeby chleba nie brakło” lub: „ważne, by być zdrowym i mieć pracę” – za

prawdę objawioną? Zapominasz, że to, co jest tu i teraz, nie musi być tym samym za 3, 5 czy 10 lat. Zdrowie i stała praca to rzeczy bardzo zmienne, a w życiu nic nie jest tak pewne jak brak pewności.

2. Drugim toksycznym przekonaniem jest bagatelizowanie tematu zadłużenia. Nie mówisz o pieniądzach, tylko o pieniążkach, kasce... Tymczasem pieniądze to tak ważna sprawa, że nie powinienes jej rozmieniać na drobne. Jeżeli mówisz: „nie stać mnie teraz na inwestycje”, czy to aby nie znaczy, że nie jest to dla Ciebie istotne? A przecież Twoja obecna sytuacja jest WYNIKIEM takiego właśnie myślenia w PRZESZŁOŚCI. Jeżeli uważasz, że teraz nie stać Cię na inwestycje, to kiedy będzie Cię stać? Czy wtedy, gdy staniesz się jeszcze bardziej zadłużony? Uwierz, że zawsze stać Cię na inwestowanie, skup się jedynie na kwestii wyboru, w jaki sposób i w co będziesz inwestował.
3. Trzecim toksycznym przekonaniem finansowym jest brak zrozumienia, że tak naprawdę zły dług to główna przeszkoda na Twojej drodze do niezależności. Jeżeli twierdzisz: „Jak to? Przecież biorę kredyt i dzięki temu mam coraz więcej”, to muszę się z Tobą zgodzić, jednak z jedną drobną różnicą – masz coraz więcej... rzeczy do spłacenia. Często zadłużanie się jest wynikiem braku jakiegokolwiek planowania lub podejmowania decyzji o dużych wydatkach pod wpływem impulsu. Znasz pewnie opinię, że pierwszy milion i tak trze-

ba ukraść. A Ty przecież uważasz się za uczciwego. No cóż, więc pewnie nigdy nie zdobędziesz miliona, ponieważ nie chcesz kraść. To powoduje, że zostajesz na obecnym poziomie finansowym. Nie traktuj tego dosłownie, po prostu zmień swoje myślenie.

4. Czwartym toksycznym przekonaniem jest postawa roszczeniowa. Jeżeli uważasz, że pracodawca za mało Ci płaci, że politycy Cię okradają, że państwo musi Ci wypłacić wysoką emeryturę i zadbać o Ciebie, kiedy już nie będziesz mógł pracować – zubażasz sam siebie. Pieniądze to forma energii. Energia musi krążyć, a postawa roszczeniowa powoduje blokadę Twoich możliwości dostawania coraz więcej i więcej. Przerzucanie odpowiedzialności za swoje finanse na innych – państwo, pracodawcę, polityków – powoduje również blokadę płynącej energii. Jedynie wzięcie pełnej odpowiedzialności za własne finanse bez oglądania się na tych, którzy „coś Ci muszą zapewnić”, da Ci możliwość prawdziwego pomnażania pieniędzy.
5. Piątym toksycznym przekonaniem finansowym jest brak planowania finansowego. Jeżeli jesteś samozatrudnionym lub prowadzisz mały biznes i uważasz, że nie masz możliwości zaplanowania inwestycji z powodu konieczności reinwestycji wszystkich środków we własną firmę, na pewno trudno Ci będzie zrozumieć, że Twoja firma to nie Ty sam, że Twoje prywatne pieniądze i pieniądze, które inwestujesz we

własną firmę, to dwie zupełnie różne rzeczy. Być może nie jesteś już właścicielem własnego biznesu, tylko jego własnością? Swoje pieniądze, które inwestujesz w całości w firmę, oddajesz do dyspozycji ZUS-owi, Urzędowi Skarbowemu, komornikowi, wierzycielom. Oczywiście możesz żyć bez planowania i bez planu, tylko to również jest plan. Prowadzi do tego, aby w najmniej spodziewanym momencie podstawić sobie samemu nogę. Ponieważ będę starał się nakłonić Cię do zaplanowania tego, co chcesz osiągnąć za rok, trzy lub pięć lat, pewnie obruszysz się, mówiąc: „no jak to, niby skąd ja mam wiedzieć, co będzie za rok?”. Otóż znikąd, tego nie da się przewidzieć. Plan nie służy do przewidywania przyszłości lecz do wyznaczania kierunku, w którym chcesz iść.

6. Szóstym toksycznym przekonaniem finansowym jest opinia, że brak czasu nie pozwala Ci zająć się Twoimi finansami. Tymczasem czas to jeden z Twoich najważniejszych aktywów. Mija chwila za chwilą, minuta za minutą, godzina za godziną, a Ty nie potrafisz tego czasu wykorzystać. Wydaje Ci się, że czas życia to okres zbliżony do nieskończoności, niestety zapominasz, że masz jedynie określoną liczbę godzin, dni i lat do przeżycia. Czasu nie możesz rozciągnąć, nie możesz skumulować, nie możesz zaoszczędzić. Jedyne, co możesz, to jak najpełniej ten czas wykorzystać. Jeżeli uważasz, że brak Ci czasu, żeby zająć się swoimi finansami, stosujesz pewnie wymyślne triki: „chcę jeszcze przemyśleć tę decyzję, powinie-

nem to przedyskutować z partnerem, chciałbym porównać oferty”. Tak naprawdę Twój własny umysł, który nie za bardzo lubi podejmować niepewne decyzje, stara się odłożyć to na później. Niestety, to „później” nigdy nie nadchodzi, a Twój umysł szybko zapomina o kwestiach ważnych, zajęty wieloma bieżącymi sprawami pilnymi.

7. Siódmym toksycznym przekonaniem finansowym jest akceptacja braku wiedzy finansowej. Stosujesz taką taktykę, mówiąc: „mam już własnego doradcę finansowego, mam zaprzyjaźnioną panią w banku, znajomy z pracy mi doradza”. Twierdzenie, że finanse to skomplikowana i zupełnie bezużyteczna wiedza, to tylko wygodna wymówka, żeby nie brać za nie odpowiedzialności. Tymczasem wystarczy, że skorzystasz z kilku prostych narzędzi pokazanych w tej książce, aby zmienić diametralnie podejście do własnych finansów.

A teraz weź coś do pisania, usiądź w spokoju i zapisz, jakie są Twoje obecne przekonania finansowe:

1. Czy otwarcie rozmawiasz o pieniądzach i inwestycjach?
2. Czy potrafisz rozmawiać na ten temat również z najbliższą rodziną?
3. Czy poważnie podchodzisz do swojego długu?
4. Czy rozumiesz, że dług jest główną przeszkodą na drodze do niezależności?

5. Czy często przejawiasz postawę roszczeniową?
6. Czy planujesz swoje finanse?
7. Ile czasu zajmuje Ci planowanie posunięć finansowych (tygodniowo, miesięcznie)?
8. W jaki sposób realizujesz swoje plany?
9. Czy uważasz, że finanse to jest tak trudny temat, że musisz być specjalistą, aby się tym zajmować?

Zastanów się nad powyższymi pytaniami.

Teraz nadszedł czas na bardziej praktyczne działania. Pewnie zastanawiasz się, od czego zacząć „odgruzowanie” swoich finansów, aby wszystko poszło wreszcie w dobrą stronę. Zapamiętaj na początek tylko jedno zdanie:

ABY WYJŚĆ ZE STARYCH DŁUGÓW, PRZESTAŃ TWORZYĆ NOWY DŁUG

Zapomnij więc o nowych pożyczkach, kredytach, o braniu na swoje barki jakichkolwiek dodatkowych obciążeń. Nie zajmuj się tym, bez względu na to, jak ciekawe byłyby kolejne cudowne pożyczki na wakacje, na święta, dla dziecka itd. Pamiętaj – przyciągasz to, na czym się skupiasz, więc po prostu przestań tworzyć nowy dług.

Następny krok to mądre ograniczanie wydatków, ponieważ to również umożliwi ograniczenie powiększania długów. Nie będę Ci doradzał żadnych drastycznych kroków typu: „przestań wydawać połowę pieniędzy z poprzedniego miesiąca” albo: „przestań kupować żywność”. Nie tędy droga. Pokażę Ci na początek bardzo proste czynności dotyczące jednej tylko dziedziny – np. obsługi kart płatniczych.

1. Na początku truizm – płać na czas. Często bezwiednie robisz opóźnienia, nie z braku chęci czy środków. Po prostu brak Ci nadzoru nad Twoimi finansami. Najpierw tworzysz opóźnienia, potem otrzymujesz kary, monity, pogarszasz swoją zdolność kredytową.
2. Nie wypłacaj gotówki z obcych bankomatów, niekiedy wystarczy podejść kilkadziesiąt metrów czy podjechać do bankomatu swojego banku, a wypłata nic Cię nie będzie kosztować. Jeżeli bardziej cenisz sobie wygodę niż oszczędności, za każdą wypłatę z „obcego” bankomatu płacisz od 1 do 5 złotych prowizji. Niby niewiele, ale jeżeli tych wypłat robisz kilka w miesiącu, to w sumie jest to już 10, 20 czy 50 złotych miesięcznie. Pomnóż to razy 12 miesięcy. Zobacz, jaki to wydatek dla Ciebie. Możesz również wykorzystać bezpłatną usługę Cashback dostępną do kart debetowych. Polega ona na możliwości wypłaty gotówki do pewnej granicy (na przykład 200 zł) w kasie sklepu w trakcie płacenia za zakupy.

3. Robiąc zakupy, używaj gotówki lub kart obciążających konto. Ja wiem, że posiadanie karty kredytowej jest bardzo fajne i lepiej się czujesz, mogąc błysnąć złotą, platynową czy czarną kartą przy kasie. Ale tak naprawdę to miły początek bardzo drogiego nawyku.
4. Nie wypłacaj również gotówki z rachunku karty kredytowej, ponieważ w tym momencie przełączasz tę kartę w zupełnie inny tryb pracy i możesz zapomnieć o okresie bezodsetkowym. Bank obciąży Cię pełnymi odsetkami już od momentu wypłaty gotówki.
5. Zweryfikuj i obniż maksymalny limit zadłużenia na swoim rachunku. Jak? Od kwoty swoich miesięcznych zarobków odejmij kwotę wszystkich rat kredytu, które co miesiąc spłacasz. Kwota, która Ci zostaje, to właśnie Twój maksymalny limit zadłużenia. Nie pozwól się zadłużyć do pełnej wysokości sześciomiesięcznego wynagrodzenia. Nie tędy droga. Oczywiście dla banku to jest czysty zysk, dlatego że pobierze od całego wykorzystanego przez Ciebie limitu swoją prowizję. A dla Ciebie to pułapka – prędzej czy później zaczniesz korzystać z limitu coraz bardziej, aż w końcu dojdiesz do momentu, kiedy nie będziesz go już w stanie spłacić.
6. Jeżeli już posiadasz kartę kredytową, to zmień sposób jej miesięcznego rozliczania. Nie spłacaj jedynie minimalnej kwoty (5 do 10%), ale całość obciążenia. Wymusza to na To-

bie konieczność spłacania całości zadłużenia i uczę dyscypliny finansowej.

7. Nie przekraczaj nigdy 95% limitu karty. Może zdarzyć się, że bank obciąży Cię dodatkowymi opłatami, naliczy prowizję i odsetki, a to spowoduje naliczenie bardzo wysokich odsetek za przekroczenie limitu zadłużenia.
8. Przestań być lojalny wobec swojego banku, jeżeli ten karze Cię za to, że jesteś jego klientem. Znajdź taki bank, który nie obciąża Cię za to, że masz tam konto, używasz jego kart, który nie każe Ci płacić za usługi, które nie są Ci do niczego potrzebne.

Jak widzisz, przykładowa zmiana tylko kilku nawyków w tak ograniczonym zakresie jak obsługa kart, może pozostawić w Twojej kieszeni nawet kilkadziesiąt złotych miesięcznie. Ograniczenie wydatków więc nie musi się wiązać ze szczególnymi wyrzeczeniami. Ograniczanie wydatków tylko po to, żeby pokazać, że jesteś w stanie to zrobić, nie ma żadnego sensu i kończy się przeważnie po tygodniu, góra po miesiącu. Tak jak przy odchudzaniu – występuje tu efekt finansowego „jojo” – powtarza się sytuacja, która była wcześniej.

Chcę Ci pokazać, że zmniejszenie wydatków może być łatwe, szczególnie jeżeli dotyczy zmniejszenia wydatków impulsowych lub nieplanowych. Często nie zastanawiasz się nad nimi i бага-

telizujesz te parę złotych tutaj, parę złotych tam. Niestety małe kwoty pod koniec miesiąca się kumulują. Skutek – już znasz. Dobrą metodą na wyrobienie nawyku oszczędzania jest sumowanie drobnych codziennych oszczędności w skali 12 miesięcy. Wtedy 5 złotych miesięcznie rośnie do 60 złotych rocznie. Niby to samo, jednak za 60 złotych możesz coś konkretnego kupić, możesz je zainwestować lub zaoszczędzić. Zmniejszenie wydatków to nie sztuka dla sztuki. Wystarczy wykorzystać to do nauki inwestowania i oszczędzania.

Weź teraz kartkę i sprawdź, jak szybko przypadkowe wydatki odsuwają Cię od wyjścia z długu. Sprawdź, w jaki sposób kilkuzłotowe wydatki odsuwają w bliżej nieokreśloną przyszłość Twoją niezależność finansową i moment szybkiego uporania się z obecnym zadłużeniem.

Pamiętaj również o zasadzie, że nie musisz kupować, aby czegoś używać. Nie musisz kupować browaru, jeżeli chcesz napić się piwa. Nie musisz kupować linii lotniczych, jeżeli chcesz polecieć na wakacje. Sposób wykorzystania tej zasady to miejsce dla Twojej kreatywności. Możesz wypożyczać książki – zamiast je kupować, możesz wymieniać się płytami, wypożyczać sprzęt sportowy, który będziesz wykorzystywał raz czy dwa razy w roku. Możesz wymieniać się usługami – istnieją internetowe banki czasu, gdzie ludzie wymieniają się swoimi umiejętnościami. Możesz wykorzystać do przemieszczania się komunikację

miejską, zamiast płacić za benzynę, miejsca parkingowe, ubezpieczenie i konserwację samochodu. Może dzięki temu dojazd do pracy zajmie Ci mniej czasu, a posiadanie samochodu stanie się na tę chwilę zbędnym wydatkiem obciążającym jedynie Twoją kieszeń?

Skup całą swoją energię finansową na inwestycję we własny dług, ponieważ zły dług najbardziej Cię zubaża.

Teraz skupiasz się pewnie na tym, czego nie chcesz zrobić, jak nie chcesz się czuć. Zmień swoje nastawienie. Poczuj, jak stajesz się inwestorem. To bardzo dobry sposób nauki inwestowania na przyszłość. Pomocne przy wdrażaniu takich zmian są afirmacje, czyli proste stwierdzenia, często powtarzane, zawsze wyrażone w pozytywny sposób. Dobrym przykładem może być afirmacja:

Doskonale zarządzam swoimi pieniędzmi

Twój umysł, jak już wyjaśniałem, nie widzi różnicy między prawdą a fikcją. Jeżeli będziesz powtarzać to zdanie, najlepiej rano zaraz po obudzeniu i wieczorem przed zaśnięciem, przez minutę – to zdanie zacznie działać. Możesz ułożyć własną afirmację i zacząć ją stosować. Pamiętaj o metodzie małych kroków. Zaczynaj już dzisiaj, pomimo że nie wiesz, czy to zadziała, jeżeli spróbujesz. Ja wiem na 100%, że nie zadziała... jeśli nie spróbujesz.

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie
wydawnictwa Złote Myśli

[http://petla-zadluzenia.zlotemysli
.pl](http://petla-zadluzenia.zlotemysli.pl)