

*Twoja  
finansowa  
apteczka  
bezpieczeństwa*



# **EKONOMIA PRZETRWANIA**

**i podejmowania właściwych decyzji**

Wojciech Głąbiński

**ZŁOTE  
MYŚLI**

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Ekonomia przetrwania](#)"

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

Copyright by Złote Myśli & Wojciech Głabiński, rok 2010

Autor: Wojciech Głabiński

Tytuł: Ekonomia przetrwania

Data: 08.08.2012

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Toszecka 102

44-117 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto: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

<b><u>Wstęp</u></b> .....	<b>4</b>
<b><u>1. Finansowanie potrzeb</u></b> .....	<b>9</b>
<b><u>2. Wstrzemięźliwość finansowa</u></b> .....	<b>14</b>
<u>Unikanie zaciągania zobowiązań</u> .....	14
<u>Przekładanie decyzji o zaciąganiu zobowiązań na inny termin</u> .....	15
<u>Odkładanie gratyfikacji na później</u> .....	15
<u>Awersja do ryzyka</u> .....	16
<b><u>3. Zarabianie na kryzysie</u></b> .....	<b>18</b>
<b><u>4. Wyjście awaryjne</u></b> .....	<b>22</b>
<b><u>5. Płać najpierw sobie</u></b> .....	<b>26</b>
<u>Budowanie kapitału, który możemy wykorzystać na tysiąc różnych sposobów</u> .....	26
<u>Oszczędzanie staje się priorytetem</u> .....	27
<u>Wyrobienie pozytywnych nawyków finansowych</u> .....	28
<b><u>6. Na ile się wyceniasz</u></b> .....	<b>30</b>
<u>Określ kwotę, jaką chcesz zarabiać co miesiąc</u> .....	30
<u>Powiększ źródła dochodów</u> .....	31
<b><u>7. Mobilność umysłu czy fizyczna</u></b> .....	<b>33</b>
<u>Mobilność umysłowa</u> .....	33
<u>Mobilność fizyczna</u> .....	34
<u>Mobilność umysłowo-fizyczna</u> .....	35
<b><u>8. Przyszłościowe zawody</u></b> .....	<b>37</b>
<u>Każdy pomysł generuje co najmniej trzy nowe pomysły</u> .....	37
<u>Coraz mniejsze gwarancje zatrudnienia</u> .....	37
<u>Udręka czy błogosławieństwo przekwalifikowania</u> .....	38
<b><u>9. Zmora księgowania umysłowego</u></b> .....	<b>40</b>
<u>Rozdzielanie zysków, rozdzielanie strat</u> .....	40
<u>Łączenie strat</u> .....	41
<u>Awersja do ponoszenia strat</u> .....	41
<u>Ratowanie utopionych kosztów</u> .....	42

<b><u>10. Nawyk oszczędzania</u></b> .....	<b>44</b>
<b><u>11. Inwestowanie w sieci kontaktów</u></b> .....	<b>47</b>
<b><u>12. Prywatna emerytura</u></b> .....	<b>50</b>
<b><u>13. Cięcie kosztów</u></b> .....	<b>54</b>
<u>Cięcie kosztów dobrowolne – pomysł na uniknięcie skutków kryzysu</u> .....	54
<u>Cięcie kosztów wymuszone – skutek wystąpienia sytuacji kryzysowej</u> .....	55
<b><u>14. Notowanie wydatków</u></b> .....	<b>57</b>
<b><u>15. Inwestowanie w dochód pasywny</u></b> .....	<b>60</b>
<b><u>16. Myślenie na wielką skalę</u></b> .....	<b>63</b>
<u>Wizjonerstwo</u> .....	63
<u>Elastyczność jako świadomość zmienności celów pośrednich</u> .....	64
<u>Podjęcie decyzji to podjęcie działania</u> .....	64
<u>Uczenie się na błędach i brak pojęcia klęski</u> .....	64
<u>Szukanie wsparcia i otaczanie się najlepszymi</u> .....	65
<u>Dowartościowywanie rzeczy, osób i siebie</u> .....	65
<b><u>17. Wolność wyboru</u></b> .....	<b>67</b>
<u>Praca</u> .....	68
<u>Pieniądze</u> .....	68
<u>Wiedza</u> .....	68
<b><u>18. Kreowanie się na eksperta</u></b> .....	<b>71</b>
<u>Wąska specjalizacja</u> .....	71
<u>Wzrost konkurencyjności</u> .....	72
<u>Przyciąganie właściwych, idealnych klientów</u> .....	72
<u>Możliwość rozwiązywania rzeczywistych problemów klientów</u> .....	72
<u>Perspektywa ponadprzeciętnych zarobków</u> .....	73
<b><u>19. Porażka hazardystów</u></b> .....	<b>74</b>
<b><u>20. Analiza kosztów alternatywnych</u></b> .....	<b>78</b>
<b><u>21. Wolni od kredytów</u></b> .....	<b>82</b>
<u>Kredyt to ostateczność – należy szukać innego rozwiązania</u> .....	83
<u>Kredyt ma sens, jeśli zawiera w sobie element dźwigni finansowej</u> .....	83
<b><u>22. Mentalność ocalonego</u></b> .....	<b>85</b>

## 2. Wstrzemięźliwość finansowa

### CZYLI JAK STRATEGIA UNIKÓW MOŻE NAS OCALIĆ

Ponad 2 miliony Polaków ma już kłopoty ze spłacaniem zaciągniętych zobowiązań. Statystyki w tym wypadku nie kłamią. To gigantyczny problem społeczny. Niestety niewypłacalność w budżecie rodzinnym w większości sytuacji pojawia się niejako na własne życzenie. Jako efekt decyzji o kredytach podejmowanych pod wpływem emocji, reklamy, presji rodzinnej czy sąsiedzkiej.

Źródłem zobowiązań nie są jednak wyłącznie kredyty. Zobowiązanie to albo umowa, którą podpisaliśmy, albo obietnica, którą komuś złożyliśmy. W obu wypadkach efektem umowy lub obietnicy jest pewien rodzaj zobowiązania, które leży po naszej stronie. Obietnicy łatwiej nie dotrzymać, bo ewentualne negatywne skutki są z założenia niegroźne. Gorzej wygląda sprawa z umową, która rodzi tzw. skutki prawne.

Wstrzemięźliwość finansowa to jeden ze sposobów na uniknięcie negatywnych skutków błędnych decyzji i źle skonstruowanych umów. Na czym polega? W największym skrócie, to uni-

kanie zaciągania zobowiązań, przekładanie decyzji o ich zaciągnięciu na inny termin, odkładanie gratyfikacji na później oraz awersja do ryzyka. Przyjrzyjmy się teraz bliżej tym modelom świadomego zachowania.

## **Unikanie zaciągania zobowiązań**

Pewnych zobowiązań możemy uniknąć, jeśli decyzja o ich zaciągnięciu zależy tylko albo głównie od nas. To wbrew pozorom ważna informacja. Oznacza bowiem, że to my jesteśmy w samym środku procesu decyzyjnego i mamy pełną kontrolę sytuacyjną. Nie powinniśmy jednak zapominać, że zobowiązania rodzą się z obietnicy zaspokojenia rzeczywistych lub sztucznych potrzeb. Działamy przecież pod wpływem czynników zewnętrznych, najczęściej reklamy lub zasłyszanej opinii. Mimo że jesteśmy wyczuleni na każdy fałsz, śmiejemy się z nieudolnych prób nakłonienia nas do kupna niepotrzebnej rzeczy, nagle pod wpływem jakiegoś impulsu zmieniamy zdanie i działamy wbrew sobie. To klasyczny model zachowań konsumenckich.

Co więcej, w proces zakupowy wkrada się czynnik irracjonalności, nawet częściej, niż bylibyśmy w stanie przypuszczać. W efekcie przepłacamy, kupujemy zbędne przedmioty na promocji. Krótko mówiąc, zwiększamy wydatki kosztem zanie-

dbań na polu oszczędzania. Aż wreszcie dochodzi do momentu, gdy łapiemy się za głowę, z niedowierzaniem patrząc wstecz na dzień, w którym podjęliśmy fatalną w skutkach decyzję finansową. Albo ktoś z naszego otoczenia nam to uzmysłowi.

Stosowanie strategii uników dotyczy wielu obszarów naszego życia. Nie powinniśmy przecież podpisywać umów, których nie rozumiemy albo które nie zostały zaopiniowane przez prawnika lub wiarygodnego, niezależnego eksperta w danej dziedzinie.

Nie nakłaniam jednak nikogo do stosowania tej strategii non stop, przestrzegam jednak przed pochopnym podejmowaniem ważnych decyzji. Najważniejsze, abyśmy nie kupowali przedmiotów lub usług, które nic nowego lub dobrego nie wnoszą w nasze życie (nowy model telewizora, nowy samochód, abonament na telewizję kablową), abyśmy nie działali pod wpływem emocji (reklama i profesjonalni sprzedawcy) i abyśmy mieli możliwość przeanalizowania przyszłego zobowiązania w szerszym kontekście (konsultacja z prawnikiem lub rozpisanie na kartce wszystkich za i przeciw dla danej decyzji). To absolutne minimum.

## **Przekładanie decyzji o zaciąganiu zobowiązań na inny termin**

Strategia skuteczna i pożyteczna, ale nie zawsze i nie dla każdego. Niektórych decyzji nie da się bowiem przekładać w nieskończoność, bo po pewnym czasie tracą sens i grożą określonymi konsekwencjami. Jednak to właśnie czas jest tu kluczową kwestią. Przesunięcie momentu podpisania umowy daje nam czas na zastanowienie się, na ponowne przeanalizowanie sytuacji, na konsultację z ekspertem lub znajomym.

Zmiana terminu może prowadzić niekiedy nawet do rezygnacji, wycofania się, unieważnienia wcześniejszych ustaleń. To niewątpliwa korzyść w kontekście potrzeby, z której udało nam się zrezygnować na bazie racjonalnych czynników. Czas przed podjęciem wiążącej decyzji działa bowiem na naszą korzyść, potem sytuacja jest odwrotna — z definicji stajemy się czyimś dłużnikiem i stroną umowy.

## **Odkładanie gratyfikacji na później**

Na tym bazuje z kolei idea oszczędzania. Wstrzemięźliwość finansowa to w tym przypadku unikanie nadmiernych zakupów



i konsumpcji lub chociaż jej świadome ograniczanie. Kupujemy tyle, ile potrzebujemy, i to, co jest absolutnie niezbędne. Wszelkie nadwyżki odkładamy, najczęściej po to, aby za kilka miesięcy czy lat dokonać większego zakupu za gotówkę. Tym samym priorytetem stają się cele długoterminowe, a planowanie zaczyna mieć sens.

## **Awersja do ryzyka**

Osoby oszczędne i przezorne nie są skłonne podejmować nadmiernego ryzyka. Z tego względu jak ognia boją się kredytów konsumpcyjnych czy hipotecznych. Naturalne jest jednak, że większą skłonność do ryzykownych działań wykazuje młode pokolenie. Niestety najczęściej nie idzie za tym odpowiednia wiedza finansowa, co jest przyczyną wielu nietrafionych inwestycji i biznesów. W życiu każdego z nas przychodzi jednak taki moment, że wzięcie kredytu wydaje się najrozsądniejszym posunięciem: albo trafia nam się niebywała okazja, albo mamy świetny pomysł na biznes, albo musimy sfinansować nagłą potrzebę. Najgorzej mają osoby niechętnie nastawione do kredytów. Ich negatywne nastawienie do idei zadłużania się ma bowiem źródło w rodzinnych tradycjach, stylu życia czy papce medialnej serwowanej przez telewizję i prasę. Brak im jednak podstawowej wiedzy o produktach finansowych, wiele z tych

osób nadal nie ma nawet konta w banku. Moja rada: jeśli jeszcze nigdy nie brałaś kredytu, zastanów się tysiąc razy, zanim to zrobisz. Prawdopodobnie kredyt nie jest idealnym wyjściem, lepsze rozwiązanie, choć może bardziej czasochłonne, jest bliżej, niż myślisz.

### **WARTO ZAPAMIĘTAĆ**

- Zawsze jesteśmy w samym środku procesu decyzyjnego. Od nas samych zależy więcej, niż przypuszczamy.
- Przesunięcie momentu podpisania umowy daje nam dodatkowy czas na przemyślenie całej sprawy.
- Dobrze jest kupować tyle, ile potrzebujemy, i to, co jest absolutnie niezbędne. Resztę lokować w oszczędności.
- Jeśli podejmujemy ryzyko, uzbrojmy się w odpowiednią wiedzę i informacje.

### **ZADANIE NR 2: ODPOWIEDZ SOBIE NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA**

- Czy udało Ci się kiedyś uniknąć zobowiązania, które mogło Ci przysporzyć wielu problemów. Wiesz, co to było?

.....  
.....

- Czy Twoim zdaniem podejmujesz racjonalne, przemyślane decyzje? Podaj trzy przykłady takich decyzji. Przekonaj siebie, że mówisz prawdę.

.....

.....

- Ile razy poszedłeś na całość i kupiłeś coś, na co nie było Cię stać?

.....

.....

### 3. Zarabianie na kryzysie

#### CZYLI WIEDZA TAJEMNA DLA MAS

Na pozór wydawać by się mogło, że w czasach kryzysu wszyscy tracą. Na giełdach spadki i mniejsza kapitalizacja, pieniędzy jakby mniej u inwestorów i u konsumentów. Kryzys? A może manipulacja? Nasze postrzeganie kryzysu jest bowiem, śmiem twierdzić, w dużym stopniu zniekształcone. Nawet jeśli kryzys uderza nas po kieszeni. Kryzys finansowy w gospodarce światowej czy krajowej jest bytem abstrakcyjnym, tak długo, aż nie wymusi na nas „niestandardowych” zachowań — oszczędzania, liczenia się z każdym groszem, gromadzenia zapasów na czarną godzinę. Tak jakby kryzys sprowadzał nas na ziemię w najmniej spodziewanym momencie. Nic bardziej mylnego. Na kryzys po pierwsze można się przygotować odpowiednio wcześniej, bo to, że się pojawi, jest zawsze tylko kwestią czasu. Kryzys dotyka każdego, i tego, co popełnia błędy seryjnie, aż miarka się przebierze i w oczy zagląda bankructwo, i tego, któremu wiodło się znakomicie,

gdy w pewnym momencie pojawia się stagnacja i nie wiadomo co dalej.

Kryzys to też moment rozrachunków z przeszłością i szukanie nowego modelu funkcjonowania w nowej rzeczywistości. I jeszcze jedna ważna uwaga: identyczna sytuacja kryzysowa ma zupełnie inne oddziaływanie na poszczególne osoby. Każdy inaczej walczy z przeciwnościami losu, przyjmuje inną strategię, ma wsparcie innych osób. To wszyscy liczy się w końcowym rozrachunku.

Proponuję teraz założyć, że kryzys to *constans*, stała cecha rzeczywistości. Codziennosc. Może nie w wariacie zupełnie pesymistycznym, ale choćby trochę zachowawczym. W takim podejściu musielibyśmy radykalnie zmienić nasz punkt widzenia. Czy jednak mamy inny wybór, niż uznać kryzys za znak naszych czasów? Upadają autorytety, państwo opiekuńcze traci rację bytu, branża motoryzacyjna i finansowa zmienia oblicze, nowe technologie zmieniają nasze nawyki.

To poniekąd prowadzi do konkluzji, że niektóre branże powstały w wyniku kryzysu, obsługują kryzys lub żerują na nim. Istnieją bowiem grupy inwestorów, które wcześniej niż inni dostrzegły potencjał zysku tam, gdzie wydawało to się niemal niemożliwe. Zaczynając od branży pogrzebowej, obsługującej rodzinne kryzysy, przez branżę windykacyjną, która jako jedyna

czepie bezpośrednio korzyści z sytuacji, gdy społeczeństwo staje się niewypłacalne, po miliony przedsiębiorców na całym świecie prowadzą dostatnie życie, prowadząc biznesy w całości związane z sytuacjami kryzysowymi. Zarabiać duże pieniądze można zawsze i wszędzie.

Gdzie leżą więc, spytacie, złoża pomysłów nieodkryte, w dziewiczym stanie, nietknięte? Niedaleko, odpowiem, w naszym umyśle i w naszym bezpośrednim doświadczeniu życiowym. Banalne, ale jakże prawdziwe. Wystarczy rozejrzeć się wokół, by się przekonać, że dosłownie z dnia na dzień powstają nowe minigrupy społeczne, małe wysepki z rozbitkami, którzy szukają wsparcia i pomocy – zadłużeni, zwolnieni z pracy, oszukani przez pracodawców, zmanipulowani przez rządowe obietnice. Tym ludziom nie pomoże państwo, nie pomogą urzędnicy – mogą liczyć tylko na tych, którzy mają wiedzę, jak sobie radzić w trudnych sytuacjach i udostępniają ją w przystępnej formie. Niedrogo, na temat, z bezcennymi wskazówkami. Fachowcy nazywają to zarabianiem na wiedzy. A wiecie, jaki rodzaj publikacji zawsze cieszy się największym powodzeniem wśród czytelników i okupuje listy bestsellerów? Poradniki. Finansowe, psychologiczne, zdrowotne. Ludzie czytają, poszukują informacji, chcą wiedzieć więcej i podejmować lepsze wybory życiowe.

Ale też nigdy wcześniej nie było takiej łatwości jak teraz, by pisać i wydawać poradniki. Ebooki zmieniają branżę wydawniczą

szybko, choć bez większego rozgłosu. Nagle okazuje się, że ciekawych autorów jest znacznie więcej, niż to przewidują statystyki, a czytelnicy coraz chętniej płacą niemałe pieniądze za wartościową wiedzę. Jednak nie każdy wie, że także może zostać poczytnym autorem. Może jednak warto spróbować i podzielić się bagażem własnych doświadczeń w specyficznej branży. Chętnych na zapoznanie się z ciekawą pozycją poradnikową na pewno nie zabraknie, a dochód z takiej publikacji może też być niemały.

Powiecie, że to propozycja nie dla wszystkich. Racja. Chciałem tylko zasygnalizować, że kryzysy zawsze były i będą, a mimo to pewne branże idealnie potrafiły się dostosować do tego typu sytuacji, czerpiąc gigantyczne nieraz profity. Warto mieć choćby świadomość, że my i nasza wiedza może się komuś przydać, a w dodatku można na niej zarobić.

Innymi słowy, wszelkie kryzysy kreują nowe rynki zbytu. Ludzie w potrzebie być może nie mają pieniędzy na wydatki typowo konsumpcyjne, jednak zawsze szukają i będą szukać wskazówek, jak sobie radzić w kryzysie. Popyt na usługi doradcze i edukacyjne wydaje się więc niewyczerpywalny. I to właśnie te branże powinniśmy brać poważnie pod uwagę, mając na myśli zarabianie na kryzysie.

Ciekawym źródłem pomysłów na zarabianie nie tylko na kryzysie, ale też niezależnie od sytuacji gospodarczej i ewentualnych kryzysów, są biznesy albo idee, które albo są całkowitą nowością, albo doskonale się już przyjęły, albo są po prostu znakiem naszych czasów i jako takie stanowią odpowiedź na realne potrzeby rynku. Każdy, nawet najbardziej niszowy i nietuzinkowy pomysł może wygenerować co najmniej trzy podobne idee, z tym że zaadaptowane na potrzeby rynku pod innym kątem, skupiające się na innych cechach. Tak naprawdę nie ma ograniczeń co do liczby potencjalnych pomysłów, opartych na jednym, pierwotnym założeniu, a o powodzeniu takich przedsięwzięć decyduje w znacznej mierze kreatywność i doświadczenie autora danego pomysłu. Jednak aby uzmysłwić sobie, jak wiele nisz czeka na zagospodarowanie, trzeba wyteńczyć zmysły i zacząć zauważać to, na co do tej pory nie zwracaliśmy uwagi, traktując pewne sprawy jako nieistotne lub niemożliwe do powielenia. Niestety u większości ludzi można zauważyć zachowanie określane przez psychologów jako ślepotą z braku uwagi. Na bazie eksperymentów udowodniono, że zdarza nam się nie zauważać ewidentnych rzeczy tylko dlatego, że nie zwracamy na nie należytej uwagi. W jednym z eksperymentów badani mieli za zadanie policzyć, ile zdjęć znajduje się w gazecie, którą właśnie otrzymali. Jedni liczyli szybciej, inni wolniej, z tym że ci, którzy zrobili to w kilka sekund, dostrzegli wielką reklamę w środku gazety, gdzie znajdował się ogromny tekst: „Przestań



liczyć, w tej gazecie znajdują 43 zdjęcia”. Część badanych w ogóle nie zauważyła tego komunikatu, gdyż tak bardzo skupiła się na liczeniu zdjęć, że ich umysły zamknęły się na inne komunikaty, które mogły ułatwić wykonanie zadania. My na co dzień postępujemy bardzo podobnie — nie widzimy innych, alternatywnych rozwiązań lub nie dostrzegamy rozwiązania danego problemu, tam gdzie inni czynią to z łatwością, bo nasze myśli koncentrują się tylko na chwili obecnej, na bieżącej pracy, na jednym i tym samym modelu życia.

### **WARTO ZAPAMIĘTAĆ**

- Kryzys jest stałą cechą rzeczywistości — prędzej czy później nas dotknie. Czy będzie dotkliwy, zależy od tego, jak się na niego przygotowujemy.
- Kryzys umożliwia niektórym osobom dostrzec potencjał zysku tam, gdzie innym wydaje się to niemożliwe.
- Wszelki kryzysy kreują nowe rynki zbytu, nowe branże, nowe technologie, nowe pomysły.
- Każdy nowy pomysł może wygenerować co najmniej trzy podobne idee.
- Zdarza nam się nie zauważać ewidentnych rzeczy tylko dlatego, że nie zwracamy na nie należytej uwagi.

### ZADANIE NR 3: ODPOWIEDZ SOBIE NA NASTĘPUJĄCE PYTANIA

- Czy myślałeś kiedykolwiek, aby podzielić się z kimś Twoją wiedzą w formie książki? Na jaki temat mógłbyś napisać poradnik? W jakim temacie jesteś specjalistą?

.....

.....

- Czy zdarzyło Ci się kiedyś znaleźć pozytywny aspekt w beznadziejnej sytuacji? Pamiętasz, co to było?

.....

.....

- Czy nowe pomysły przychodzą Ci do głowy nie wiadomo kiedy, czy zauważyłeś może, że jesteś najbardziej twórczy i kreatywny, gdy masz kłopoty i gorączkowo szukasz wyjścia z sytuacji?

.....

.....

## Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie wydawnictwa Złote Myśli

<http://www.zlotemysli.pl/prod/6651/ekonomia-przetrwania-wojciech-glabiniski.html>