

IDŹ DO

PRZYKŁADOWY ROZDZIAŁ

SPIS TREŚCI

KATALOG KSIĄŻEK

KATALOG ONLINE

ZAMÓW DRUKOWANY KATALOG

TWÓJ KOSZYK

DODAJ DO KOSZYKA

CENNIK I INFORMACJE

ZAMÓW INFORMACJE
O NOWOŚCIACH

ZAMÓW CENNIK

CZYTELNIA

FRAGMENTY KSIĄŻEK ONLINE

Grzeczne dziewczynki się nie bogacą. 75 błędów, które utrudniają kobietom osiągnięcie niezależności finansowej

Autor: Lois P. Frankel

Tłumaczenie: Agnieszka Sobolewska

ISBN: 83-246-0060-4

Tytuł oryginału: [Nice Girls Dont Get Rich](#)

Format: A5, stron: 240



Żyjesz nie tak, jak byś chciała? Myślisz o innych, zaniedbując siebie? Wybierasz bezpieczeństwo i przesadną uczciwość? Stwarzasz sobie sztuczne ograniczenia? Pozwalasz innym kontrolować Twoje życie i Twoje finanse? Powiem Ci, skąd się to bierze. Otóż zachowania, których nauczyłaś się jako dziewczynka, nie pozwalają Ci zostać niezależną kobietą, swobodnie podążającą za marzeniami.

Wyjaśnię Ci szczerze i otwarcie, dlaczego popełniasz wszystkie lub niektóre z 75 błędów finansowych przeszkadzających kobietom w zdobyciu bogactwa, na jakie zasługują.

Odkryj, jak ogranicza Cię Twój sposób myślenia o sprawach finansowych: dlaczego utknęłaś w miejscu, w uzależniającym związku czy w pracy, gdzie zarabiasz mniej, niż powinnaś. Wierz mi, że możesz przejąć kontrolę nad swoim życiem i zarabiać więcej pieniędzy, niż Ci się marzyło w najśmielszych snach. Przestań wierzyć w mity, które od dziecka wmawia Ci otoczenie: że pieniądze szczęścia nie dają, że lepiej być dobrym niż bogatym, że jak będziesz ciężko pracować, to pieniądze przyjdą same.

Przestań popełniać błędy „grzecznych dziewczynek”:

- błąd 4: brak dążenia do wygranej. Uprzejmie, cicho, nie myśląc o sobie – tak grę finansową prowadzą „grzeczne dziewczynki”;
- błąd 10: analfabetyzm finansowy. Wiedza to potęga. Naucz się, jak mądrze kupować i dokonywać transakcji bankowych;
- błąd 20: szukanie emocjonalnego oparcia w wydawaniu pieniędzy. Zrozum swoje emocje: nie kupuj tylko po to, by poprawić sobie humor;
- błąd 45: oszczędzanie zamiast inwestowania. „Grzeczne dziewczynki” ze strachu trzymają pieniądze na nisko oprocentowanych kontach. Naucz się inwestować i zostać bogata.

Spis treści

O autorce	9
Wstęp	11
Rozdział 1. Kobiety i bogactwo	17
Rozdział 2. Wejście do gry o pieniądze	35
1. Walka o przetrwanie, nie o bogactwo	37
2. Brak celu finansowego	39
3. Nieznajomość swojej wartości netto	42
4. Brak dążenia do wygranej	46
5. Słuchanie głosów „na nie”	48
6. Stwarzanie sztucznych ograniczeń	50
7. Brak równowagi między strategią a taktyką	53
8. Pozostawanie w swojej strefie bezpieczeństwa	55
Rozdział 3. Przejęcie kontroli nad swoim życiem finansowym	59
9. Niestawianie dobrobytu finansowego na pierwszym miejscu ...	61
10. Bycie finansową analfabatką z wyboru	63
11. Bycie strusiem finansowym	67
12. Zajmowanie się męskim ego zamiast swoim majątkiem	70
13. Brak wiary we własną intuicję	72
14. Ufanie niewłaściwym ludziom	75
15. Wspólne mieszkanie przed dyskusją o finansach	78
16. Pozwalanie leniwemu tatusiowi wymigiwać się od odpowiedzialności	80
17. Brak troski o posiadane dobra materialne	82
18. Brak troski o najważniejszą część majątku — samą siebie	85

Rozdział 4. Rozsądne wydawanie pieniędzy	87
19. Zaciąganie poważnych długów	89
20. Szukanie emocjonalnego oparcia w wydawaniu	91
21. Zakupy kierowane emocjami	93
22. Zakupy całodobowe	96
23. Impulsywne kupowanie	98
24. Zakupy z poczucia winy	100
25. Rekompensowanie straconego czasu	102
26. Brak rozróżnienia między potrzebami a zachciankami	104
27. Uleganie presji społecznej	107
28. Syndrom pierwszej pracy	109
29. Wydawanie, żeby zaoszczędzić	111
30. Brak czasu na szukanie informacji	113
31. Ignorowanie możliwości rabatów i zwrotu kosztów	115
32. Wybranie niewłaściwego rodzaju finansowania kupna samochodu	117
Rozdział 5. Podstawowa wiedza o pieniądzu	121
33. Nieplanowanie budżetu	123
34. Płacenie rachunków zamiast zarządzania pieniędzmi	125
35. Zaniedbywanie bilansu zysków i strat	127
36. Ignorowanie miesięcznych zestawień	129
37. Podpisywanie zeznań podatkowych bez sprawdzania	131
38. Ignorowanie tego, czego nie wydajesz	133
Rozdział 6. Oszczędzanie i inwestowanie	135
39. Brak inwestycji na własne nazwisko	137
40. Złe zarządzanie otrzymanym majątkiem	140
41. Awersja do ryzyka	142
42. Zakładanie, że nie masz dość pieniędzy na istotne inwestycje	145
43. Mieszanie sentymentów z inwestycjami	148
44. Zwlekanie z kupnem mieszkania	150
45. Oszczędzanie zamiast inwestowania	153
46. Paraliż analityczny	155
47. Poleganie na ubezpieczeniach społecznych w kwestii emerytury	157
48. Niewykorzystanie odsetek składanych w emeryturze	159
49. Niewykorzystanie III filaru	161

50. Wczesne spłacanie „dobrych kredytów”	163
51. Niekorzystanie z porad finansowych	165
52. Brak planów na wypadek utraty zdrowia	168
Rozdział 7. Maksymalizacja	
Twojego potencjału finansowego w pracy	171
53. Praca w „kobiecy getcie”	173
54. Praca za mniejszą pensję, niż Ci się należy	177
55. Zapominanie o dodatkach	181
56. Rezygnacja ze zwrotu kosztów za bieżące wydatki	183
57. Trwonienie czasu	186
58. Zaniżanie swoich cen lub honorariów	188
59. Rezygnacja z opłat za swoje usługi	190
60. Przegapienie możliwości podróży	192
61. Niewykorzystywanie całego urlopu	194
62. Niewykorzystywanie możliwości szkoleń i dofinansowania studiów	196
63. Nieznajomość książki <i>Grzechne dziewczynki nie awansują. 101 błędów popełnianych przez kobiety, które nieświadomie niszczą własną karierę</i>	198
Rozdział 8. Mądre gospodarowanie pieniędzmi	199
64. Nienegocjowanie	201
65. Pożyczanie pieniędzy rodzinie i przyjaciołom	203
66. Rozdawanie pieniędzy	205
67. Niebronienie swoich interesów podczas rozwodu lub rozstania z partnerem życiowym bądź biznesowym	207
68. Niedostateczne lub przesadne ubezpieczenie	210
69. Niewykorzystanie w pełni ulg podatkowych	212
70. Sponsorowanie dorosłych dzieci	214
71. Niedoceniaanie lub lekceważenie wartości swoich aktywów ...	216
72. Uleganie presji zakupów	218
73. Nierozważna filantropia	220
74. Rozpoczynanie działalności non-profit bez przygotowania ..	222
75. Zakładanie fundacji (bo wszyscy znajomi już mają) bez znajomości faktów	224
Rozdział 9. Źródła	227

2

Wejście do gry o pieniądze

W twoim umyśle zawsze rozgrywa się wewnętrzna gra, niezależnie, w jakiej grze bierzesz udział na zewnątrz. Twoja świadomość tej wewnętrznej rozgrywki może decydować o sukcesie lub porażce w grze zewnętrznej.

— TIM GALLWEY

W książce *Grzeczne dziewczynki nie awansują* pisałam o tym, że miejsce pracy jest polem gry, a awans metaforą osiągnięcia Twoich celów zawodowych. Bogacenie się także jest grą. Ma swoje zasady, strategie, zakończenie i własny język. Wielu kobietom nie udaje się dopiąć swoich celów finansowych, bo nie biorą udziału w grze. Grałaś może w Monopol, gdy byłaś młodsza? Pamiętasz, jak walczyłaś, żeby kupić hotele i linie kolejowe? Chociaż była to tylko zabawa, pewnie grałaś, żeby wygrać. Kiedy straciłaś tę chęć rywalizacji w stosunku do pieniędzy?

Teraz, po latach, gdy wspominam grę w Monopol z moimi braćmi i kuzynami, pamiętam dokładnie, że dziewczynki rzadko wygrywały. Jak bardzo byśmy się nie starały, chłopcy zawsze nas przebili. Mieli więcej ambicji, lepszą strategię i bardziej koncentrowali się na głównym celu gry. Rzadziej też grali „grzecznie”, tak jak kazały nam mamy. Zatem już w dzieciństwie kobiety zaczynają mieć trudności w rywalizowaniu o pieniądze. Żeby osiągnąć swoje cele finansowe, kobiety muszą odzyskać potrzebną motywację. Musimy *grać, żeby wygrać*.

W psychologii sportu istnieje pojęcie wewnętrznej gry, stworzone przez Tima Gallweya. Twierdzi on, że wynik równa się potencjał minus zakłócenia. Dla kobiet droga do majątku jest najeżona zakłóceniami w formie samoograniczających komunikatów wewnętrznych, komunikatów społecznych i realnych wyzwań, przed którymi stajemy, chcąc dostać to, co nam się należy. W świecie, w którym często jesteśmy postrzegane raczej jako pomocnice, karmicielki i opiekunki niż równi gracze, jednym ze sposobów poradzenia sobie z zakłóceniami jest wizualizacja i przygotowanie się na sukces. Ten rozdział ma pomóc Ci wejść na boisko i grać, żeby wygrać. A jeśli nie grałaś już dawno w Monopol, proponuję, żebyś jeszcze raz zagrała. Niech będzie to rozgrzewka przed wejściem do *prawdziwej* gry o pieniądze. Może wygrałabym więcej razy w Monopol, gdybym w dzieciństwie wiedziała, czym jest wewnętrzna gra.

Błąd 1. Walka o przetrwanie, nie o bogactwo

Wiele kobiet jest słusznie dumnych z tego, że przetrwały, żyjąc ze swoich zarobków. Nie koncentrowały się jednak na tym, jak prosperować. Może mają to, czego *potrzebują*, ale nie to, czego *chcą*. Takie komunikaty, jak „Nie bądź chciwa” czy „Ciesz się z tego, co masz”, to formy zakłóceń, które nie pozwalają Ci sięgnąć wzrokiem poza „tu i teraz”, w kierunku finansowo satysfakcjonującego jutra. Gromadzenie majątku — nieważne jak wielkiego — wymaga, żeby najpierw mieć w umyśle jasny obraz swojej osoby otoczonej dostatkiem.

Alicja jest przykładem kobiety, która przeszła od życia opisanego przez nią samą jako minimalistyczne do prawdziwej pełni. Trzy lata temu zarabiała 20 000 zł rocznie, pracując w opiece społecznej, jej roczna składka emerytalna wynosiła 1000 zł, a ona była zadowolona, ale nie usatysfakcjonowana. Miała wszystko, czego potrzebowała, ale nie to, czego chciała najbardziej — podróżować po świecie. Kiedy się po raz pierwszy spotkałyśmy ponad pięć lat temu, Alicja opowiadała o swoich marzeniach tak, jakby były tylko tym — marzeniami, a nie czymś, co miała nadzieję kiedyś zrealizować. Zaproponowałam, żeby wyobraziła sobie swoje życie tak, jak chciałaby, żeby wyglądało, bez ograniczeń. Na początku było jej trudno pokonać wewnętrzny głos mówiący jej, że nie może robić tego, co jej się podoba i przetrwać, ale pracowała nad tym. Wyobraziła sobie, że ma prywatną praktykę psychoterapeutyczną, dosyć czasu i pieniędzy, żeby móc podróżować do miejsc, które zawsze chciała zobaczyć, oraz możliwość odkrywania bardziej duchowego życia. Rozmawiała z kobietami, którym udało się przejść od przetrwania do prosperowania i uczyła się na ich przykładzie.

Z miesiąca na miesiąc Alicja miała nie tylko coraz wyraźniejszą wizję tego, co chce osiągnąć, ale także tego, jak to zrobić. Zaczęła oszczędzać, aby móc rzucić pracę i mieć z czego zapłacić za swoje podstawowe potrzeby. W ciągu trzech lat od chwili, gdy pomyślała, że mogłaby zmienić swoje życie — zmieniła je. Odeszła ze swojej agencji, wynajęła biuro i przybiła na drzwiach tabliczkę z napisem „Terapeuta”. Dziś ma świetnie prosperującą praktykę, w zeszłym roku odłożyła 3000 zł na oszczędności i inwestycje, pracuje cztery dni w tygodniu, piątki rezerwuje sobie na swoje dni „duchowe” i podróżowała po Francji i Anglii. A wszystko to zaczęło się od wyraźnej, ostrej wizji. W pierwszym rozdziale zapisałaś krótko swoją wizję finansową. Teraz pora zastanowić się, jak ją urzeczywistnić.

Wskazówki

- ◆ **Wyobraź sobie swoje życie takim, jakie chciałabyś, żeby było, a nie takim, jakie jest.** Nie jest to takie proste, jak się wydaje. Stworzenie innej wizji własnego życia wymaga przewyciężenia mentalnych zakłóceń, które są nieuniknione, ale mogą się przydać. Chronią Cię przed niepotrzebnym, nieprzemyślanym ryzykiem i zmuszają do zastanowienia się nad potencjalnymi przeszkodami. Co noc przed zaśnięciem przywołaj w swoim umyśle obraz wymarzonego życia wolnego od trosk finansowych. Co robisz? Z kim to robisz? Jak się z tym czujesz?
- ◆ **Porozmawiaj z ludźmi, którzy zaryzykowali, żeby spełnić swoje marzenia.** Ich historie i doświadczenia mogą Ci pomóc w zrozumieniu, czego potrzeba, by przewyciężyć lęk i przeszkody związane ze zmianami.
- ◆ **Podziel się swoją wizją z zaufanymi przyjaciółmi.** Kiedy będziesz już wiedzieć, co chcesz zrobić, powiedz to na głos. Powiedz im, o czym myślisz, i poproś o wsparcie. Ubranie Twojej wizji w słowa to początek procesu przekształcania jej z marzeń w rzeczywistość.

Błąd 2. Brak celu finansowego

— *Czy mógłbyś mi łaskawie powiedzieć, w którą stronę mam pójść stąd?* — zapytała Alicja.

— *To zależy w znacznym stopniu od tego, dokąd chcesz dojść* — powiedział Kot.

— *Nie zależy mi na tym, dokąd dojdę* — powiedziała Alicja.

— *Więc nie ma znaczenia, w którą stronę pójdziesz* — powiedział Kot.

— *Jeżeli tylko gdzieś dojdę* — dodała Alicja, chcąc wyjaśnić sprawę.

— *Och, na pewno gdzieś dojdiesz* — powiedział Kot — *jeśli tylko będziesz szła dostatecznie długo.*

— LEWIS CARROLL
*Przygody Alicji w Krainie Czarów*¹

Jeżeli nie masz określonego celu finansowego, będziesz szła bardzo długo. Ile pieniędzy potrzebujesz, żeby Twoje życie wolne było od trosk finansowych? Jaka to kwota? Czy biegniesz w finansowym wyścigu, nie widząc linii mety? Dlaczego miałabyś chodzić codziennie do pracy, nie wiedząc, ile potrzebujesz pieniędzy, żeby żyć tak, jak chcesz? Czy gromadzisz rzeczy, zamiast gromadzić majątek? Jeżeli nie masz określonego celu finansowego, tylko drepcesz w miejscu.

Często pytam uczestników moich szkoleń, czy są w grupie jacyś biegacze. Zawsze podnosi się kilka rąk. Pytam ich, czy idą biegać z myślą, że wyjdą, zaczną biec i będą biec, dopóki nie padną. W odpowiedzi zazwyczaj się śmieją i mówią: „Oczywiście, że nie”. Wiedzą nie tylko, jak długo potrwa ich bieg, ale także, jaką trasą będą biegli. To samo dotyczy tenisistów, siatkarzy czy innych sportowców. Wizualizują swoje uderzenia, umieszczanie piłki w wybranym miejscu i wyobrażają sobie, że zdobywają punkt. Podobnie jest ze zdobywaniem majątku. Musisz wiedzieć, dokąd zmierzasz, żeby mieć plan, jak tam dotrzeć, jeśli chcesz wygrać w tej grze.

¹ Lewis Carroll, *Przygody Alicji w Krainie Czarów*, przeł. M. Słomczyński, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1990, s. 61 – 62.

Na początek skorzystaj z tabelki na następnej stronie. Na dole zapisz obecny stan swoich oszczędności. Na górze napisz, jaki jest Twój cel finansowy. Może to być cel krótko- lub długoterminowy. Możesz na przykład odkładać na zaliczkę na dom lub samochód albo zbierać konkretną kwotę, która pozwoli Ci przejść na emeryturę przed pięćdziesiątką. Co jakiś czas odnotuj, w jakim stopniu przybliżasz się do swego celu. Pojawią się także przeszkody do pokonania — np. zaoszczędzisz 1000 zł na swój plan emerytalny, ale akurat zepsuje Ci się samochód. Albo właśnie osiągniesz swój roczny cel finansowy, lecz będziesz musiała wyjąć część pieniędzy z konta, żeby zapłacić za naprawę dachu. Nie daj się jednak zniechęcić takim finansowym wyzwaniom — pamiętaj, że to maraton, a nie sprint. Posuwaj się małymi krokami.

Wskazówki

- ♦ **Oblicz swój cel finansowy.** Nie bierzesz tej liczby z powietrza. *Obecne oszczędności + kwota potrzebna do zrealizowania Twojej wizji = Twój cel finansowy.* Może chcesz kupić własny dom lub mieszkanie. Albo marzysz, żeby móc co roku pojechać na egzotyczne wakacje. Może chcesz pójść na emeryturę w ciągu najbliższych pięciu lat. Twój cel może być skromny bądź agresywny. Może się także zmieniać, w miarę jak będziesz się do niego przybliżać. Ważne, żebyś wiedziała, ile pieniędzy potrzebujesz i żebyś nie bała się podjąć finansowego wyzwania.
- ♦ **Zacznij zbierać informacje.** Określenie konkretnych wymogów finansowych koniecznych do spełnienia Twojej wizji to inspirujące doświadczenie. Przybliży Cię o krok do urzeczywistnienia marzeń. Jeśli chcesz mieć własny dom, idź do banku i dowiedz się, na co możesz sobie pozwolić. Jeżeli chcesz otworzyć własną firmę, sprawdź, ile to będzie kosztować. Jak powiedział Konfucjusz: „Tysiącmilowa podróż zaczyna się od jednego kroku”.

OSIĄGNIĘCIE FINANSOWEJ LINII METY

Blisko mety	_____ zł
	Cel finansowy
Bieg	_____ zł
	_____ zł
	_____ zł
Trucht	_____ zł
	_____ zł
	_____ zł
Rozgrzewka	_____ zł
	_____ zł
	_____ zł
	Obecne oszczędności

Błąd 3.

Nieznajomość swojej wartości netto²

Ubiegasz się o pożyczkę? Piszesz testament? Szukasz pomocy w finansowaniu studiów? Albo po prostu chcesz budować swój dobrobyt? Niezależnie od tego, jakie masz cele finansowe, nie możesz planować na jutro, dopóki nie wiesz, gdzie stoisz dziś — jak mówi Allen Jones, wiceprezes i dyrektor Merrill Lynch Private Client Marketing Group. Pomyśl o sobie jak o biznesie — w końcu masz interes w tym, aby się wzbogacić. A nie prowadziłaś interesów, nie wiedząc, jakie są Twoje aktywa, przychody i wydatki, i jak sprawić, żeby ten biznes był dochodowy.

Wiele kobiet nie chce znać wartości netto swoich aktywów, tak jak nie chce znać swojej wagi. Jeśli boisz się wejść na wagę, to pewnie też nie chcesz poznać swojej wartości netto. Prosto rzecz ujmując, Twoja wartość netto to całkowita wartość Twoich aktywów (oszczędności, fundusze emerytalne, mieszkanie, samochód itd.) minus Twoje pasywa (pożyczki, długi itd.). Poznanie swojej wartości netto nie musi być przygnębiające. Z badań przeprowadzonych przez Jaya Zagorsky'ego, naukowca z Centrum Badań Zasobów Ludzkich na Uniwersytecie Stanowym w Ohio oraz w Wyższej Szkole Zarządzania w Bostonie (The Boston University School of Management), wynika, że 70 procent gospodarstw domowych zbyt nisko szacuje swoją wartość netto, a 25 procent tę ocenę zawyża. Ci, którzy zbyt nisko oceniają swój majątek, mylą się o 40 procent!

Poznanie swojej wartości netto pomoże Ci prowadzić bogate życie. Tak jak określenie budżetu pomaga Ci ogarnąć sprawy finansowe z miesiąca na miesiąc, tak znajomość wartości netto przedstawi Ci Twoje finanse z szerszej perspektywy. Dowiesz się, czy stać Cię na przeznaczenie pieniędzy na cel dobroczynny albo na kupno wymarzonego domu.

² Jako osobistą wartość netto określa się różnicę między stanem posiadania a stanem zadłużenia. Jest to więc wypracowana przez daną osobę nadwyżka majątkowa — *przyj. red.*

Wskazówki

- ♦ **Oblicz swoją wartość netto.** Możesz to zrobić na kilka sposobów. Zestawienie na następnej stronie pomoże Ci zacząć. Możesz także skorzystać z kalkulatora na jednej ze stron internetowych. Poświęć kilka minut, żeby określić, gdzie jesteś dzisiaj... i gdzie chcesz być za pięć lat.
- ♦ **Oblicz, ile pieniędzy potrzebujesz, żeby wygodnie żyć na emeryturze.** Poszukaj w internecie „kalkulatora emerytury” i odwiedź jedną z wielu stron, które świadczą tę usługę za darmo. Trochę przypomina to wchodzenie na wagę. Nie zawsze chcesz wiedzieć, co pokaże, ale lepiej jest wiedzieć, żeby móc zacząć działać, zamiast udawać, że nie jest to ważne dla zdrowia. Wiedza na temat tego, ile pieniędzy będziesz potrzebować na emeryturze, to ważna część Twojego zdrowia finansowego.

WARTOŚĆ NETTO**AKTYWA (To, co posiadasz)****Wg bieżącej wartości rynkowej****GOTÓWKA I OSZCZĘDNOŚCI**

Gotówka i konta bieżące	_____
Konta oszczędnościowe	_____
Certyfikaty depozytowe	_____
Instrumenty rynku pieniężnego	_____
Inne	_____
Ogółem zł	_____

AKTYWA INWESTYCYJNE

Akcje	_____
Obligacje	_____
Fundusze inwestycyjne	_____
Akcje pracownicze	_____
Wartość polis ubezpieczeniowych	_____
Wartość dożywotnich rent emerytalnych	_____
Nieruchomości przynoszące dochód	_____
Inne	_____
Ogółem zł	_____

AKTYWA EMERYTALNE

Plany emerytalne	_____
Indywidualne konto emerytalne	_____
Pracownicze plany oszczędnościowe	_____
Inne	_____
Ogółem zł	_____

AKTYWA NIEPRZYNOSZĄCE DOCHODÓW

Dom/mieszkanie	_____
Inne nieruchomości nieprzynoszące dochodu	_____
Meble i wyposażenie	_____
Samochody	_____
Pojazdy rekreacyjne, łodzie itd.	_____
Antyki, kolekcje	_____
Biżuteria	_____
Inne	_____
Ogółem zł	_____

AKTYWA OGÓŁEM	zł	_____
---------------	----	-------

PASYWA (To, co jesteś winna)

Hipoteka ustalona na Twoim domu		_____
Inne obciążenia hipoteczne		_____
Zaległe raty		_____
Karty kredytowe		_____
Inne kredyty		_____
Niezapłacone podatki		_____
Zaległe rachunki bieżące		_____
Kwota pożyczona pod ubezpieczenie na życie		_____
Inne		_____
PASYWA OGÓŁEM	zł	_____
AKTYWA OGÓŁEM	zł	_____
PASYWA OGÓŁEM	(odjąć) zł	_____
WARTOŚĆ NETTO		_____
(Aktywa minus pasywa)	zł	_____

Błąd 4.

Brak dążenia do wygranej

Jeśli Twoje dochody nie są dostatecznie duże, by zapewnić Ci niezależność finansową, zastanów się, dlaczego tak jest. Czy lepiej wychodzi Ci granie „grzecznej dziewczynki” niż udział w grze finansowej? Nie musisz być naładowana testosteronem, żeby rywalizować, ale potrzebujesz ikry, żeby prowadzić życie, którego *chcesz* zamiast tego, które *masz*. Mężczyźni przeważają wśród bogatych między innymi dlatego, że wiedzą, co to znaczy grać, by wygrać.

Gram czasami w golfa z dziećmi. Nawet w takiej grze jak golf, gdzie właściwie przeciwnikiem jesteś Ty sama i pole, chłopcy wykazują większą chęć rywalizacji niż dziewczynki. Chłopcy często poprawiają sobie wyniki dzięki wykorzystaniu możliwości drugiego uderzenia po tym, które wyszło słabo. Dziewczynki liczą wszystkie swoje zagrania, aż mają tyle punktów karnych, że się zniechęcają. Kiedy mówię chłopcom, że ich punkty nie odzwierciedlają naprawdę tego, jak grali, zazwyczaj zbywają moje uwagi, mówiąc: „To tylko gra”.

Mężczyźni wnoszą tę samą chęć zwycięstwa za wszelką cenę do swoich spraw finansowych. Niejednego wpędziło to w kłopoty (pomyśl o wielkich aferach w firmach WorldCom i Enron), ale na ogół grając, by wygrać, osiągniesz więcej, niż gdy grasz jak dziewczynka — uczciwie aż do przesady, uprzejmie, licząc się bardziej z tym, jak Cię widzą inni niż z wygraną. Jedna z podstawowych zasad negocjacji mówi, że kto prosi o więcej na wejściu, więcej dostanie. I nie ma nic nielegalnego ani nieetycznego w zostaniu zwycięzcą.

Wskazówki

- ♦ **Zajmij się sportem lub grą zmuszającą do rywalizacji.** Nieważne, czy będzie to tenis, brydż czy szachy. Chodzi o to, żeby wyćwiczyć nawyk grania tak, by wygrać. Dzięki sportom i grom możesz nauczyć się strategii i rywalizacji. Z turnieju scrabble'a możesz nauczyć się tyle samo, co z turnieju golfa.
- ♦ **Przemyśl swoją definicję gry „fair”.** Kobięca definicja tego słowa znacznie różni się od męskiej. Według mężczyzn fair jest wszystko, co nie jest nielegalne, podczas gdy kobiety rozważają, czy jakaś decyzja bądź działanie jest fair przez analizę ich wpływu na inne osoby. Oba podejścia są słuszne, ale nie wykluczają się wzajemnie. Można dążyć do wygranej *i* jednocześnie dbać o innych. Trzeba tylko pozbyć się tego wewnętrznego głosu, który mówi Ci, że nie uda się pogodzić tych dwóch rzeczy.
- ♦ **Nie trać z oczu linii mety.** Kiedy zapominasz, czego chcesz najbardziej — wygrać — przestajesz stosować strategie potrzebne do osiągnięcia tego celu. Jeśli chodzi o Twoją metę finansową, postaraj się mieć swój cel finansowy codziennie w zasięgu wzroku. Czy jest to konkretna kwota, dom, czy styl życia, przedstaw ten cel w formie wizualnej i przyklej na lustrze w łazience, na lodówce, wewnątrz górnej szuflady biurka. To Twoja linia mety.

Błąd 5.

Słuchanie głosów „na nie”

Kiedy w 1986 r. rzuciłam dobrze płatną pracę w prestiżowej firmie, żeby otworzyć własny interes, nie było wokół mnie osoby, która by pochwaliła tę decyzję. Moja matka powiedziała, że myśl o moim „bezrobociu” sprawia, że „żołądek podchodzi jej do gardła”. Najlepsza przyjaciółka stwierdziła, że taka myśl ją „niepokoi”. Musiałam więc nie tylko poradzić sobie z własnymi lękami związanymi z tą decyzją, ale także z lękami innych. Natomiast moi bracia, którzy po pracy w wielkich korporacjach otworzyli własne firmy, nie dostawali takich negatywnych komunikatów. Czy to z powodu powszechnej opinii, że kobieta nie może odnieść takiego sukcesu w biznesie jak mężczyzna, czy też może ludzie uważają, że kobieta powinna troszczyć się o innych — rezultat jest jeden. Wiele kobiet tkwi w mało satysfakcjonujących, słabo płatnych zawodach, bo słuchają ludzi, którzy nie wspierają ich wizji przyszłości.

Według spisu powszechnego z 2001 r. w Stanach Zjednoczonych jest 5,4 miliona firm, których właścicielami są kobiety, zatrudniających 7,1 miliona ludzi. W 1997 r. firmy te osiągnęły wpływy w wysokości 818,7 miliarda dolarów. To ogromna liczba kobiet zarabiających mnóstwo pieniędzy i zapewniająca chleb olbrzymiej liczbie rodzin. W ciągu ostatniej dekady stale rosła liczba kobiet zakładających własne firmy. Nie oznacza to, że musisz otwierać własny biznes, żeby stać się bogatą.

Pewna młoda kobieta powiedziała mi, że jej ojciec, biegły księgowy, zawsze wpajał jej potrzebę oszczędzania, ale niekoniecznie inwestowania. W rezultacie dziewczyna trzyma swoje pieniądze na rachunku oszczędnościowym, na którym przez ostatnich kilka lat zarabia mniej niż 2 procent rocznie. Inna kobieta opowiadała, że trwała przy swojej nisko płatnej posadzie, bo mąż przekonał ją, że nie znajdzie niczego lepszego. Jeszcze inna z moich rozmówczyń wyznała, że nie bierze pieniędzy za rzeczy, które robi na drutach dla swojej rodziny i przyjaciół, bo rodzice nauczyli ją, że nie powinno się mieszać pieniędzy i przyjaźni.

Zawsze spotkasz na swojej drodze ludzi, którzy będą „na nie”. Niektórzy naprawdę będą mieli na względzie Twoje dobro, ale inni mogą być zazdrośni lub małostkowi. Chociaż chcesz skorzystać z pomocy ludzi, dzięki którym możesz ominąć pułapki na swojej drodze do dobrobytu, nie chcesz przecież, by to oni wyznaczali kierunek Twojej drogi.

Wskazówki

- ◆ **Wykorzystaj zdobyte informacje jako taktykę ofensywną.**
Możesz wytrącić broń z ręki sceptykom, jeśli będziesz mieć argumenty na poparcie kierunku, w którym chcesz zmierzać. Dzięki konkretnym danym będziesz także bardziej pewna siebie, więc mniej będziesz skłonna ulegać sceptycznym głosom.
- ◆ **Sprecyzuj swoje oczekiwania, kiedy prosisz o czyjąś opinię... albo nie pytaj wcale!** Zamiast pytać znajomych albo członków rodziny, czy myślą, że coś, co zamierzasz zrobić, to dobry pomysł, zapytaj o ich doświadczenia na tym polu. Na przykład: „Myślę o zainwestowaniu w hipoteczny fundusz powierniczy. Czy zrobiłeś kiedyś podobną inwestycję, a jeśli tak — z jakim rezultatem?”. Tak sformułowane pytanie powstrzyma ludzi bez wykształcenia i doświadczenia przed zasypywaniem Cię swoimi bezpodstawnymi opiniami.
- ◆ **Otaczaj się ludźmi „na tak”.** Rozpoznaj najbardziej pozytywnych i optymistycznych, ale jednocześnie realistycznych i praktycznych ludzi w swoim otoczeniu — niech będą Twoimi doradcami. Każda kobieta potrzebuje wiwatujących kibiców (mężczyźni już ich mają — to ich mamy i żony). Zapytaj te pozytywne jednostki, czy możesz z nimi konsultować swoje pomysły.
- ◆ **Nie wylewaj dziecka z kąpielą.** Czasami sceptyczny głos wnosi coś rzeczywiście wartościowego do Twoich decyzji. Nie odrzucaj więc całkowicie wkładu sceptyków — po prostu odnoś się do głosów „na nie” nie tyle ze szczyptą, co z pełną garścią rezerwy.

Błąd 6.

Stwarzanie sztucznych ograniczeń

Futurysta Joel Barker twierdzi, że paradygmaty są czymś dobrym, bo pomagają nam porządkować świat. Jednak mogą być niekorzystne wtedy, gdy ograniczają nasze pole widzenia i nie pozwalają nam dostrzec tego, co mieści się na dalszym planie. Paradygmat tego, co widzi i czego nie dostrzega kobieta, jest często o wiele węższy od paradygmatu mężczyzny. Jak już wspomniałam, nawet jeśli dostajesz od swoich rodziców właściwe komunikaty o tym, że masz nieograniczone możliwości, świat nie zawsze te koncepcje potwierdza. W rezultacie możemy nieświadomie wybierać życie w obrębie sztucznie zawężonych granic.

Jeśli czujesz, że utknęłaś w kiepsko płatnej pracy albo masz dość spłacania co miesiąc kredytu na mieszkanie, przez co nie możesz robić tego, na czym najbardziej Ci zależy, to być może dzieje się tak dlatego, że zamknęłaś się w swoim paradygmacie życiowym. Myślisz sobie: „Trudno, takie jest życie”. Cóż, wcale nie musi takie być. Twoje życie to wybór, a nie wyrok więzienia. A w życiu nie liczy się, ile już „odsiedziałaś”.

Pamiętaj, że bycie bogatym nie oznacza jedynie gromadzenia finansowego dobrobytu. *Chodzi o to, żeby mieć tyle pieniędzy, ile potrzebujesz, żeby żyć tak, jak chcesz, bez trosk finansowych.* Jeśli masz świetną pensję, ale Twoje życie nie wygląda tak, jak byś chciała, nie jesteś bogatsza od kobiety żyjącej w ubóstwie, która stara się wyjść z finansowego dołka. Obie musicie dokonać trudnych wyborów i wziąć na siebie ryzyko. Cały czas spotykam się z takimi sytuacjami. Na przykład szkolę kobietę na kierowniczym stanowisku, zarabiającą ponad 300 tysięcy dolarów rocznie, która jednak jest nieszczęśliwa. Tak przyzwyczała się do dochodów tego rzędu, że nie wyobraża sobie, jak mogłaby żyć inaczej. Mogłaby sprzedać mieszkanie na Manhattanie, pozbyć się mercedesa i zrealizować swoje marzenia, gdyby tylko przewartościowała swoje priorytety.

Takie rozdarcie, które sami sobie narzucamy, może także działać w odwrotnym kierunku. Możesz żyć w zgodzie z własnymi wartościami, ale nie zarabiać dostatecznie dużo, by żyć tak, jak naprawdę chcesz. Może dlatego, że utknęłaś w starym paradygmacie, mówiącym, że pieniądze szczęścia nie dają? Czy żyjesz zgodnie ze swymi wartościami, ale nie masz tak bogatego życia, jak byś chciała, czy masz bogate życie, ale za cenę poświęcenia swoich wartości — cieszysz się tylko częścią, a nie pełnią życia.

To nie same pieniądze dają szczęście, tylko to, co dzięki nim możesz zrobić ze swoim życiem. Zbyt wiele kobiet wpada w pułapkę paradoksalnego paradygmatu pod hasłem „pieniądze szczęścia nie dają” albo „więcej pieniędzy da mi szczęście”. I jedno, i drugie jest prawdziwe, ale nie wyklucza się wzajemnie. Umiejętność dzielenia dwóch rozbieżnych poglądów i znalezienia sposobu na ich pogodzenie — to właśnie decyduje o zostaniu bogatym.

Wskazówki

- ♦ **Zrób bilans *Twoich* wartości.** Zwróć uwagę na nacisk na słowo *Twoich*. Nie chodzi o to, co każe Ci cenić mama, tata czy społeczeństwo, ale co *Ty* cenisz. Przywiązywanie dużej wagi do pieniędzy nie jest ani lepsze, ani gorsze niż cenienie wkładu w swoją społeczność. Musisz tylko być pewna, czym życiem żyjesz — własnym czy tym, które inni uważają za odpowiednie dla Ciebie. Spróbuj zrobić następujący prosty test. Zaznacz trzy, cztery lub pięć z poniższych pojęć, które są najbliższe Twoim wartościom. Jeśli czegoś, co cenisz, nie ma na liście, możesz to dopisać.
 1. Spełnienie duchowe
 2. Zdrowie
 3. Rodzina i (lub) przyjaciele
 4. Pomaganie innym
 5. Bezpieczeństwo finansowe
 6. Zmienianie społeczeństwa
 7. Przynależność do grup lub ludzi, którzy dzielą moje wartości
 8. Uznanie zawodowe — mieć opinię eksperta w mojej dziedzinie
 9. Wpływy
 10. Kreatywność — pisanie, rysowanie, budowanie, projektowanie itd.
 11. Wiedza — uczenie się nowych rzeczy, poznawanie nowych idei
 12. Stabilizacja w życiu
 13. Różnorodność — nie dreptać w miejscu, robiąc ciągle to samo
 14. Estetyka — otoczyć się lub zajmować pięknymi miejscami bądź przedmiotami
 15. Pieniądze — niezależnie od tego, czy pozwalają mi żyć zgodnie z moimi wartościami, czy też nie

16. Emocje, ciekawe doświadczenia

17. Niezależność

18. Wyzwania fizyczne

19. Czas — nie chcę, żeby ograniczało mnie to, co mam do zrobienia

20. Podróże

Teraz zastanów się, jakie jest Twoje obecne życie. Czy Twoje wartości są jego ważną częścią? Jeśli nie, czas na zmiany — być może trudne. Ułóż swoje życie według własnych wartości i znajdź sposób, jak przy tym prosperować!

- ◆ **Przeczytaj książkę Susan Jeffers *Nie bój się bać*.** Ta książka pomaga uświadomić sobie lęki, które nie pozwalają Ci osiągnąć życiowych celów czy pokonać przeszkód, ale także uczy Cię, jak przełamać te lęki przez pozytywne myślenie, umiejętne wyznaczanie sobie celów i zachowania asertywne. Może boisz się sprzedać mieszkanie i przeprowadzić do małego miasteczka, w którym od dawna chcesz mieszkać, ale to nie znaczy, że nie możesz tych zamiarów zrealizować. Musisz tylko ustalić, które wartości są dla Ciebie priorytetowe, i stworzyć realistyczny plan dopięcia swoich celów. Jak powiedziała Eleanor Roosevelt: „Kiedy zrobisz coś, co wydawało ci się niemożliwe, zyskujesz odwagę i pewność siebie”.

Błąd 7. Brak równowagi między strategią a taktyką

W mojej książce *Overcoming Your Strengths: 8 Reasons Why Successful People Derail and How to Remain on Track* piszę o tym, jak ważna jest nie tylko wizja dotycząca szerszej perspektywy lub dalszej przyszłości, ale także umiejętność zastosowania taktyki pozwalającej na realizację tej wizji. Choć ta książka dotyczyła projektów biznesowych, to samo odnosi się do uczestniczenia w grze finansowej. Twoja strategia życiowa może zakładać, że przejdziesz na emeryturę w wieku 50 lat z milionem dolarów na koncie w banku, ale pamiętaj o taktyce — to wszystkie działania, które podejmiesz, żeby to osiągnąć.

Większość ludzi ma wrodzoną tendencję do skupiania się albo na szczegółach, albo na szerszej całości. Dlatego niektórzy decydują się na pracę w urzędzie skarbowym, a inni chcą pracować w NASA lub w laboratorium napędów odrzutowych. Długotrwały sukces zależy od umiejętności pamiętania o długoterminowym celu przy podejmowaniu wszelkich działań w dążeniu do niego. Wielu ludzi polega albo na jednym, albo drugim, przez co traci świetne okazje.

Nieżyjąca już Mary Kay Ash, założycielka firmy Mary Kay Cosmetics, miała wyjątkową umiejętność łączenia myślenia strategicznego z taktycznym, dzięki czemu została multimilionerką. Zaczęła od wizji stworzenia firmy kosmetycznej, która pozwoliłaby kobietom osiągnąć niezależność finansową i gdzie na pierwszym miejscu w ich życiu byłby Bóg, na drugim rodzina, a na trzecim praca. Następnie systematycznie zbierała fundusze, zatrudniała właściwych ludzi i podejmowała wszelkie działania potrzebne do urzeczywistnienia jej wizji. Pamiętaj, że *wizja bez planu to tylko marzenie, a plan bez wizji to dreptanie w miejscu*.

Wskazówki

- ♦ **Przeprowadź burzę mózgów z ludźmi umiějnymi robić wielkie plany.** Kto w Twoim otoczeniu ma zawsze najbardziej twórcze, oryginalne pomysły? Możesz uważać ich za marzycieli, ale to właśnie tacy ludzie są Ci potrzebni, bo mogą pomóc Ci wyjść poza wszelkie sztywne ramy, w których się obecnie znajdujesz. Zaprosz ich do siebie na burzę mózgów. Przedstaw im swoją wizję i zapytaj, jak ich zdaniem można by ją zrealizować. Oprzyj się pokusie odrzucenia najbardziej wydumanych pomysłów — gdy się później nad nimi zastanowisz, mogą się sprawdzić.
- ♦ **Poradz się osób, które lubią szukać dziury w całym.** Na pewno znasz takich ludzi — skupiają się na szczegółach do tego stopnia, że często paraliżuje to ich zdolności analityczne. Stanowią idealną przeciwagę dla marzycieli. Poproś ich o pomoc w przygotowaniu konkretnego planu gry dla działań, które musisz podjąć, aby zrealizować swoją wizję finansową. W tym przypadku nie ulegaj skłonności, by pomijać nudne szczegóły — właśnie ich potrzebujesz do stworzenia solidnych podstaw, które pozwolą Ci wystartować w finansowym wyścigu.

Błąd 8. Pozostawanie w swojej strefie bezpieczeństwa

Czasem najbardziej oczywiste błędy masz tuż przed nosem, ale ich nie widzisz. Kiedy dr Kim Finger, z którą współpracuję, przeczytała pierwszą wersję tej książki, przypomniała mi, że ryzyko, które wzięłam na siebie 17 lat temu, zakładając własną firmę, przyczyniło się do mojego sukcesu finansowego. Poradziła, żebym podzieliła się z czytelnikami moją historią o tym, jak z pracownika stałam się pracodawcą. W rezultacie zaczęłam grać w zupełnie inną grę i okazało się to punktem zwrotnym w moim życiu — osobistym, zawodowym i finansowym.

Jak już wspomniałam, pracowałam dla dużej korporacji, ale nie czułam się naprawdę szczęśliwa. Firma sfinansowała moje studia doktoranckie, a kiedy miałam już w ręku tytuł doktora, poprosiłam o przeniesienie mnie do działu, w którym mogłabym ten stopień naukowy wykorzystać. Na szczęście dla mnie, w tym dziale było niewiele stanowisk i niska rotacja pracowników, co oznaczało, że musiałabym długo czekać, jeśli chciałabym wykorzystać mój doktorat z psychologii terapeutycznej w tej firmie. Ponieważ jestem z natury niecierpliwa, zaczęłam planować, jak mogłabym odejść z firmy i założyć własny interes.

Należałam wtedy do licznej grupy ludzi, którzy prowadzą wygodne życie, dopóki są zatrudnieni (tzw. pracujący bogacze). Miałam oszczędności przeznaczone na emeryturę i właściwie niewiele więcej. Kiedy w firmie zaczął się okres redukcji i oferowano korzystne odprawy, chwyciłam się tej szansy. Dowiedziałam się, że odprawa mi się nie należy, bo firma nie zamierza ze mnie rezygnować. Zaczęłam więc negocjować: jeśli zgodzę się zostać w firmie jeszcze rok, dostanę odprawę. Ten dodatkowy rok okazał się prawdziwym błogosławieństwem. Wykorzystałam ten czas na oszczędzanie, opracowanie biznesplanu i przygotowanie się psychicznie na rzucenie dobrej pracy z dobrymi świadczeniami, cieszącej się prestiżem w społeczeństwie. Pamiętam, jakby to było wczoraj, to uczucie, gdy wychodziłam z budynku firmy ostatniego dnia pracy. Byłam pełna obaw o to, co przyniesie mi przyszłość, ale wykorzystałam ten strach jako siłę napędową do działania.

Zaczęłam od otwarcia gabinetu terapeutycznego w centrum Los Angeles. Wiedziałam, że są ludzie, którzy chcieliby przychodzić na terapię w ciągu

dnia. Nie było też wtedy wielu psychoterapeutów praktykujących w śródmieściu. Skłamałabym, mówiąc, że nie przeżyłam „chudych lat”. Po pierwszym roku miałam tylko tyle pieniędzy, ile potrzeba było na pokrycie wydatków z następnego miesiąca, więc wzięłam kredyt pod zastaw domu. Ale cały czas powtarzałam sobie: „Porażka nie wchodzi w grę”. Te słowa stały się moją mantrą i pomogły mi utrwalić wizję sukcesu. Co ważniejsze, nigdy nie zwątpiłam w swoją decyzję samodzielnej pracy, po prostu chciałam osiągnąć sukces.

Wkrótce zaczęli dzwonić do mnie koledzy po fachu z całego kraju, którzy wiedzieli, że w poprzedniej pracy zajmowałam się szkoleniami, z pytaniem, czy mogłabym poprowadzić warsztaty w ich firmach. Nie to planowałam (zwłaszcza po pięciu latach uczenia się po nocach, żeby zdobyć zawód psychoterapeuty), ale byłam skłonna odkrywać nowe możliwości. A potem odebrałam telefon, który odmienił moje życie zawodowe. Dzwoniła dobra klientka, a obecnie i bliska przyjaciółka, dr Karen Otazo, żeby poprowadziła indywidualny trening wspierający rozwój zawodowy (tzw. *coaching*) z jednym z jej pracowników. Pamiętajmy, że działo się to piętnaście lat temu i tego rodzaju szkolenia nie były jeszcze tak modne, jak teraz. Przyznałam, że nie wiem, co to takiego ten *coaching*, a ona wyjaśniła, że jest to rodzaj indywidualnego programu szkoleniowego. Ponieważ miałam doświadczenie w biznesie, szkoleniach i psychoterapii, Karen uznała, że ten nowy rodzaj pracy będzie dla mnie niejako naturalny.

Począwszy od tej pierwszej klientki, stworzyłam unikalny model treningów wspierających rozwój zawodowy w biznesie. W ciągu roku od telefonu Karen przeszłam od zawodu psychoterapeuty do trenera kadry kierowniczej — profesji lukratywnej i dającej osobistą satysfakcję. Po pięciu latach od rzucenia posady w dużej firmie z sukcesem prowadziłam własną praktykę konsultingową, dzięki której mogłam żyć tak, jak chciałam, i nie musiałam troszczyć się o pieniądze. Innymi słowy, byłam bogata. A teraz, siedemnaście lat później, wykonuję tylko taką pracę, jaką najbardziej lubię, wybieram klientów, z którymi chcę pracować, i mogę podróżować po świecie, a koszty pokrywa ktoś inny. Do dziś mój gabinet zdobi napis, który był tam, gdy zaczynałam, a który ma mi przypominać, że ryzyko się opłaca: „Do odważnych świat należy”.

Wskazówki

- ◆ **Odważ się marzyć.** Może brzmi to jak slogan, ale wielu ludzi tkwi na niskopłatnych lub niedających im satysfakcji posadach z tego powodu, że nie mają odwagi marzyć o tym, co mogłoby przynieść im szczęście. Wiem, bo byłam jedną z takich osób. Oboje moi rodzice mieli tradycyjne zawody i ciężko pracowali, żeby utrzymać rodzinę. Wyglądało na to, że pracują z myślą o dniu, w którym będą mogli pójść na emeryturę. Myślałam, że takie ma być życie i pogodziłam się z tym, że zawsze będę dla kogoś pracować. A potem zaczęłam marzyć o tym, co najbardziej chciałabym robić i te marzenia popchnęły mnie do działania. Znowu chodzi tu o wizję.
- ◆ **Bądź gotowa na zmianę stylu życia.** Jeśli chcesz otworzyć własny interes, musisz najpierw zastanowić się, co jest dla Ciebie naprawdę ważne i być gotowa zrezygnować z dóbr materialnych, z których nauczyłaś się czerpać satysfakcję. Być może nie będziesz w stanie rzucić pracy i mimo to pojechać jak co roku do Toskanii. Na początku nowe BMW co dwa lata może być poza Twoim zasięgiem. Ale co z tego? Co jesteś skłonna poświęcić w zamian za szansę prowadzenia takiego życia, o jakim teraz tylko marzysz?
- ◆ **Pomyśl o kredycie dla małych firm.** Na kredyt mogą liczyć przedsiębiorcy ze świetnymi pomysłami i dobrą historią kredytową. Powstaje też coraz więcej instytucji i programów oferujących cenne informacje oraz pomoc w zakładaniu własnej firmy. Poszukaj w internecie (np. na stronie www.postawnaswoim.pl) i dowiedz się, czy masz wszystko, co potrzebne, żeby rozpocząć własną działalność gospodarczą, a także — na jaką pomoc możesz liczyć.
- ◆ **Porozmawiaj ze swoją drugą połową albo z zaufanymi przyjaciółmi o swoim marzeniu.** Kiedy prowadzę szkolenie dla osób na kierowniczych stanowiskach, które nie są szczęśliwe w swojej pracy i chciałyby robić coś innego, często słyszę od nich, że nie mogą liczyć na wsparcie ze strony najbliższych. Zachęcam ich wtedy, żeby porozmawiali o tym, czego naprawdę chcą w życiu, z najważniejszymi dla siebie osobami. Często ze zdziwieniem dowiadują się, że ich bliscy są gotowi na zmiany i poświęcenia potrzebne, aby pomóc im w realizacji marzeń.