5 PIENIĄDZE SĄ DROGĄ DO WOLNOŚCI, A NIE IMPONOWANIA INNYM. JAK OSIĄGNĄĆ BOGACTWO?

Popularne mity a rzeczywistość. Stosunek religii do pieniędzy: czy „biedny" = „dobry", a „bogaty" = „zły"?

Być może w Twojej głowie zakorzenił się obraz kogoś majętnego jako złego człowieka, a samych pieniędzy jako narzędzia ciemnych mocy. Często słyszymy też pseudoprawdy i powiedzenia typu: „Pieniądze szczęścia nie dają", „Pierwszy milion trzeba ukraść", „Bogatym trzeba się urodzić", „Biednemu zawsze wiatr w oczy wieje, a bogatemu diabeł dzieci kołysze" itd.

No właśnie, na drodze do pieniędzy niejednokrotnie stają nasze wewnętrzne przekonania. Niekiedy mają one związek z wyznawaną przez nas religią. Wiele blokad w umysły wierzących chrześcijan wprowadza biblijny werset z Ewangelii wg św. Mateusza, mówiący, że „łatwiej jest wielbłądowi przejść przez ucho igielne, niż bogatemu wejść do królestwa niebieskiego"[1]. Ciekawe, iż „ucho igielne" to nazwa niewielkiej bramy w murach Jerozolimy, choć nie ma dowodów, że istniała ona już za czasów Jezusa. Wejście przez ową bramę wiązało się z pozostawieniem przed nią wszelkich bogactw. Według innej interpretacji w tekście greckim wystąpił błąd. Zamiast „kamilos" (κάμιλος), oznaczającego linę okrętową, mylnie zapisano „kamêlos" (κάμηλος), czyli wielbłąda (lub linę z sierści wielbłąda). W starożytnej grece oba te słowa wymawiano tak samo.

Bogactwo to niekoniecznie własna wysepka na Karaibach i prywatny samolot, ale wolność wyboru stylu życia

[1] Ewangelia według św. Mateusza 19, 24.

Zresztą, patrząc na duchownych, nie można obiektywnie stwierdzić, by wszyscy żyli w ubóstwie. Sporo z nich opływa wręcz w luksusy. Kościoły wielu religii i wierni z nimi związani dysponują olbrzymimi środkami finansowymi. Potężne budynki sakralne zostały w końcu zbudowane za… pieniądze!

Pochwała nędzy w religiach świata ma związek z faktem, iż w początkowym okresie ich rozprzestrzeniania się główną grupą odbiorców były biedne masy ludzkie, wywodzące się z najniższych kast społecznych. Siła danej religii tkwiła zaś w liczbie jej wyznawców. Z uwagi na swoje niskie urodzenie większość ludzi nie miała niegdyś szans na szybkie wzbogacenie się i awans społeczny. Toteż tego typu ideologia trafiała na podatny grunt.

Skoro nawiązałem już do wątku nowotestamentowego, chciałbym jeszcze omówić „Przypowieść o talentach", znajdującą się w tej samej Ewangelii wg św. Mateusza. Obala ona tezę o konieczności zachowania ubóstwa, by być przykładnym chrześcijaninem. Wychwalana jest w niej zaradność, przedsiębiorczość, inwestowanie kapitału i pomnażanie środków finansowych.

Przypowieść ta opowiada o panu, który wyrusza w podróż i pozostawia swą własność sługom. Jeden otrzymuje pięć talentów, drugi dwa, a trzeci jeden talent[2] (wg umiejętności).

Po powrocie pan pyta o ich zarząd nad powierzoną własnością. Pierwsi dwaj podwoili stan posiadania i otrzymali odpowiednią nagrodę:

> Dobrze, sługo dobry i wierny! Byłeś wierny w rzeczach niewielu, nad wieloma cię postawię: wejdź do radości twego pana! (Mt 25, 21)

Trzeci człowiek zakopał powierzony mu talent, by bezpiecznie zachować go dla swego pana. Spotkała go za to wielka kara:

> Sługo zły i gnuśny! (…) Powinieneś więc był oddać moje pieniądze bankierom, a ja po powrocie byłbym z zyskiem odebrał swoją własność. Dlatego odbierzcie mu ten talent, a dajcie temu, który ma dziesięć talentów. Każdemu bowiem, kto ma, będzie dodane, tak że nadmiar mieć będzie. Temu zaś, kto nie ma, zabiorą nawet to, co ma. A sługę nieużytecznego wyrzućcie na zewnątrz – w ciemności! Tam będzie płacz i zgrzytanie zębów. (Mt. 25, 26–30)

---

[2] Wyraz ,,talent" w omawianej przypowieści posiada dwojakie znaczenie. W węższym rozumieniu oznacza jednostkę monetarną o największej wartości. Jeden talent równał się bowiem w przybliżeniu 15-letniemu wynagrodzeniu przeciętnego robotnika. W szerszym znaczeniu pojęcie talentu odnosi się do wszystkich darów, jakie posiada człowiek: zdrowia, inteligencji, wykształcenia, pieniędzy itp. Pamiętajmy, że biblijne przypowieści miały charakter alegoryczny.

Widzimy zatem, że podejście do pieniędzy w Nowym Testamencie nie jest do końca jednoznaczne. Wszystko zależy od interpretacji poszczególnych przypowieści. Dość przychylny stosunek do kwestii bogacenia się odnajdujemy w protestantyzmie. Przykładowo, wśród szwajcarskich chrześcijan zdecydowanie więcej przedsiębiorców należy do gałęzi protestanckiej, aniżeli katolickiej. Ponadto powiaty z większością protestantów radzą sobie ekonomicznie lepiej, niż te z liczebną przewagą katolików. Z drugiej strony w najbogatszych europejskich księstwach – w Monako, Liechtensteinie i w Luksemburgu – dominują katolicy. Trudno więc o jednoznaczne wnioski. Znajdziemy zarówno zamożnych protestantów, jak i katolików.

Za najbogatszego człowieka w historii uchodzi muzułmanin Mansa Musa, który rządził Imperium Mali w latach 1312-1337. Według brytyjskiego dziennika „The Independent" jego majątek wynosił w przeliczeniu na dzisiejszą walutę przynajmniej 400 mld dolarów, ale mógł być też znacznie większy. Mansa Musa był największym na świecie producentem złota. Podobno podczas swojej słynnej pielgrzymki do Mekki wraz ze świtą wydawał pieniądze tak szczodrze, iż wywołało to dwudziestoletnią inflację w Egipcie.

Powszechnie wiadomo, iż sukces w biznesie odnosi też wielu wyznawców judaizmu. Szczególnie dużo jest ich w USA, gdzie stanowią blisko połowę najlepiej zarabiających, choć w skali całego społeczeństwa są grupą o wiele mniej liczną. Jest to interesujące zjawisko, jednak nie chciałbym się nad nim tutaj za bardzo rozwlekać. Jeśli zaciekawił Cię ten temat, to zachęcam do lektury książki Leviego Brackmana i Sama Jaffego pt. „Żydowska mądrość w biznesie. Jak odnieść prawdziwy sukces dzięki lekcjom z Tory i innych starożytnych tekstów".

UWAGA!

Za pieniądze nie kupisz sobie miłości, przyjaźni, czasu czy gwarancji długiego życia, ale…

- Powiedz umierającym z głodu mieszkańcom Afryki i Azji, że „pieniądze szczęścia nie dają".
- Powiedz to rodzicom dziecka, które cierpi na śmiertelną chorobę, a ich nie stać na operację.
- Powiedz to człowiekowi, którego żona porzuciła dla bogatszego mężczyzny.
- Powiedz to kobiecie wyniszczonej fizycznie i psychicznie przez ciężką pracę.
- Powiedz to dziecku, które znajduje się w strefie wojny, a jego rodzina nie może sobie pozwolić na ucieczkę gdziekolwiek indziej.
- Powiedz to żebrakowi, który prosi Cię o datek.
- Powiedz to wszystkim tym, których marzenia ogranicza brak środków finansowych.

Filozofia bogacenia się

Pieniądze szczęścia nie dają? Zgoda. Ale czy znasz kogoś, kto stałby się nieszczęśliwy tylko ze względu na przypływ gotówki? Czy pieniądze odebrałyby szczęście Tobie? Uzmysłów sobie, że to nie pieniądze są złe, a ludzie, którzy nimi dysponują. Pieniądze ułatwiają tylko wymianę towarów i usług. Gdyby nie bogaci, nie byłoby takiego postępu w medycynie. Nie byłoby takiego rozwoju różnych dziedzin nauki. Bez hojnych mecenasów nie byłoby tyle dzieł sztuki tworzonych na przestrzeni tysiącleci. Nie byłoby tyle meczetów, kościołów i synagog.

Wśród najbogatszych osób na świecie znajduje się wielu filantropów, jak np. Bill i Melinda Gatesowie, którzy za pośrednictwem swojej fundacji przekazali już na cele charytatywne kilkadziesiąt miliardów dolarów. Współpracujący z Gatesami miliarder Warren Buffet obiecał oddać niemal cały swój majątek na cele dobroczynne. Podobnie postąpiło wiele bardzo majętnych rodzin. Czy można powiedzieć, że są to ludzie źli i że bogactwo ich zepsuło?

Na drugim końcu tego bieguna można odszukać przestępców – morderców i gwałcicieli, zwyrodnialców z nizin społecznych. Biednych nie tylko ze względu na urodzenie, ale w szczególności z powodu własnego lenistwa. Nigdy nikomu nie pomogli, a sporo osób skrzywdzili. Ubóstwo wcale nie spowodowało, że stali się lepsi, a tylko uwydatniło ich negatywne cechy charakteru.

Jeśli ktoś twierdzi, że pieniądze są złe, najczęściej jest on goły jak święty turecki i próbuje tym „argumentem" usprawiedliwić swój strach, nieudolność i lenistwo.

Czy pieniądze spadną Ci z nieba? Czy za sprawą dobrych uczynków pewnego dnia znajdziesz na ziemi walizkę pełną pieniędzy, których nie trzeba będzie oddać i które do nikogo nie będą należeć? Sądzisz, że ktoś sprezentuje Ci swój majątek, bo „jesteś fajnym człowiekiem" i „na to zasługujesz"? A może żyjesz nadzieją, że

uśmiechnie się do Ciebie los i wygrasz fortunę na loterii? Nic z tego się nie wydarzy! Takie rzeczy dzieją się tylko na filmach i w bajkach.

Jeśli miałeś(-aś) to szczęście i urodziłeś(-aś) się w bogatej rodzinie, możesz liczyć na pewną pomoc na starcie w dorosłe życie. Po śmierci rodziców otrzymasz też kiedyś jakiś spadek. Jednak tylko od Ciebie zależy, jak będziesz gospodarować podarowanymi Ci środkami. Jeśli ktoś nie musiał o wszystko walczyć samemu, trudno mu będzie się usamodzielnić. Ciężko mu będzie wysłać 500 maili z CV do potencjalnych pracodawców czy współpracowników. Nie wykona 1000 telefonów do klientów w ciągu zaledwie tygodnia…

UWAGA!

Przypomnij sobie „triadę szczęścia" z pierwszego rozdziału. Bogactwo = rodzina i przyjaciele, zdrowie oraz wolność wyboru. To ostatnie zyskasz dzięki stałemu miesięcznemu dochodowi, uzyskiwanemu bezobsługowo (pasywnie). Jego wysokość powinna być uzależniona od Twoich potrzeb. Osoby żyjące z dochodu pasywnego są wolne finansowo i nazywamy je rentierami. Przykłady takiego dochodu to zautomatyzowany płatny serwis internetowy, dywidenda z posiadanych akcji lub obligacji, dochody z wynajmu posiadanych nieruchomości, dochody z praw autorskich, licencji czy patentów, posiadanie dużego biznesu z odpowiednią kadrą zarządzającą, dochody z marketingu sieciowego (MLM), programów partnerskich lub funduszy inwestycyjnych.

Jeśli pragniesz stać się bogatym człowiekiem, musisz przezwyciężyć swoje uprzedzenia. Od teraz, gdy zobaczysz jakiś piękny dom czy luksusowy samochód, nie zastanawiaj się, ile ktoś musiał ukraść, by wejść w jego posiadanie. Ale pomyśl, co możesz zrobić, aby samemu to osiągnąć!

Jednocześnie wyobraź sobie, jak będzie wyglądało Twoje idealne życie. Czym będziesz się zajmować na (przedwczesnej) emeryturze? Czy spełnisz swoje plany i ambicje? Czy będziesz podróżować? Wielu milionerów wciąż rozwija swoje firmy, gdyż są one ich pasją. Inni znajdują spełnienie w kierowaniu różnego typu instytucjami i fundacjami. Całkowita bierność też nie jest zbyt dobra. Zawsze dawaj jakąś wartość swojemu otoczeniu.

Dobroczynność i ofiarność

Część z osiągniętego przez siebie majątku (teraz lub w przyszłości) możesz przeznaczyć na cele charytatywne, jednak w pierwszej kolejności pamiętaj o swoich bli-

skich. Być może pojawi się kiedyś konieczność sfinansowania kosztów operacji czy leczenia najbliższej Ci osoby, a wtedy środki mogą się przydać. Na takie przypadki możesz się również zabezpieczyć, wykupując ubezpieczenie dla siebie i rodziny.

Chęć pomagania innym stanowi sporą pokusę i jest źródłem poczucia własnej wartości. Jeśli jednak pragniesz czegoś nierealnego, naprawy całego świata i pomocy wszystkim ludziom, może się to obrócić przeciwko Tobie. Nie spotka Cię oczekiwana wdzięczność, a obdarowani mogą zmarnować to, co otrzymali. Z tego powodu wiele osób, które poświęciły się dla innych, odczuwa teraz frustrację.

Zawsze masz szansę odmienić los sporej rzeszy ludzi, ale bez utraty swoich cennych zasobów materialnych i czasowych. Oczywiście, skupienie się na zarabianiu pieniędzy i gromadzeniu dóbr samo w sobie nie da Ci poczucia spełnienia. Natomiast środki finansowe zapewnią Ci poczucie bezpieczeństwa i wolność wyboru tego, co chcesz robić. Nigdy nie pozbywaj się tej możliwości w całości. Życie pustelnika w jaskini jest nieco przereklamowane.

„Zbyt wielu ludzi wydaje pieniądze, których nie zarobili, na rzeczy, których nie chcą, by zrobić wrażenie na tych, których nie lubią"

To zdanie wypowiedziane przez Willa Rogersa trafia w samo sedno. Paradoksalnie ludzie, którzy chcą uchodzić za bogatych i kupują drogie, niepotrzebne im dobra, są na najlepszej drodze, by doprowadzić się do ruiny. Powiedzenie „raz się żyje" nie oznacza, że należy być poniżej kreski. Niektórzy kupują na potęgę, aby podnieść swój status społeczny w oczach innych albo się dowartościować. Jest to błędne koło. Ciągłe wydawanie zawsze spowoduje braki w portfelu.

Uzmysłów sobie, że w ciągu całego życia zarobisz określoną sumę pieniędzy. To od Ciebie zależy, ile z nich wydasz w poszczególnych latach, i na ile Ci ich starczy na Twojej emeryturze. Najważniejszą cechą ludzi (długotrwale) bogatych jest to, że

Umiejętność oszczędzania stanowi pierwszy krok na drodze do bogactwa

potrafią oszczędzać i nie mitrężą swojego majątku. Nie ma takich kwot, jakich nie można byłoby wydać.

Słynne są przykłady dwóch legendarnych bokserów wagi ciężkiej Mike'a Tysona i Evandera Holyfielda. Pierwszy z nich zarobił w trakcie kariery ok. 400 mln dolarów, drugi zaś ok. 350 mln dolarów. Nim jednak dożyli sportowej emerytury, zdążyli stracić cały swój majątek, a nawet popaść w długi. Obaj wydali fortuny na kobiety. Żony, kochanki, rozwody, ślubne i nieślubne dzieci. Drogie prezenty dla przyjaciół i kolegów. To wszystko kosztowało majątek. Tyson co rusz popadał w konflikt z prawem i był uzależniony od alkoholu oraz narkotyków. Holyfield z kolei namiętnie uprawiał hazard.

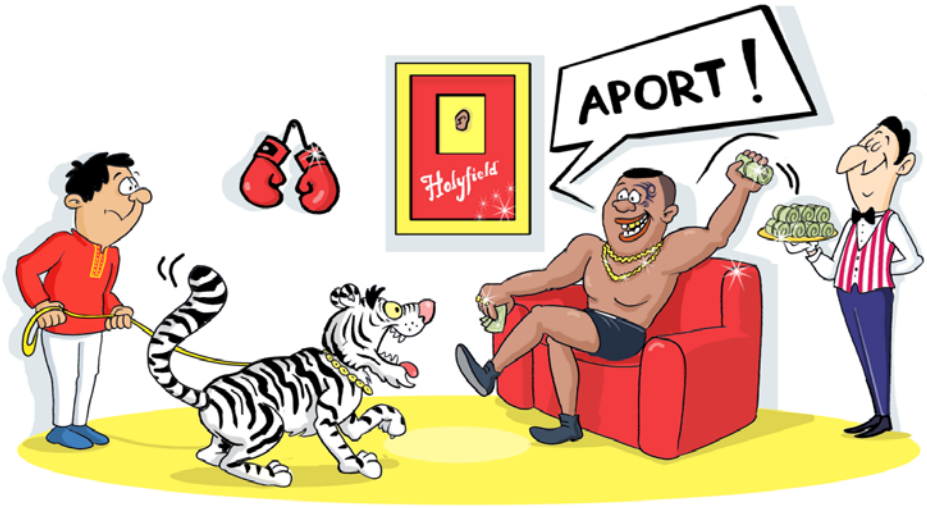
Obaj prowadzili wystawny i ekstrawagancki styl życia. W licznych posiadłościach Tysona znajdowało się 50 samochodów, z których z oczywistych względów nie miał on szansy jednocześnie korzystać.

Zwyczajny człowiek trzyma w domu psa, kota albo rybki w akwarium. Szczytem oryginalności wydaje się być wąż czy tarantula. Tyson zakupił sobie jako domowe zwierzątko tygrysa bengalskiego! Samo wynagrodzenie jego tresera wynosiło ok. 150 tys. dolarów rocznie. Tyle samo kosztował „krzykacz", który przed walkami „żelaznego Mike'a" szedł przed nim z całą świtą, wrzeszcząc w niebogłosy teksty typu: „Oto nadchodzi najgroźniejszy człowiek na świecie!".

Holyfield podobnie jak Tyson wychowywał się w biedzie. Traumę z dzieciństwa chciał sobie zrekompensować poprzez zakup olbrzymiej willi ze 109 pokojami, 17 łazienkami i 100-hektarowym parkiem. Wszystko to poszło pod młotek.

Dzisiaj obaj są bankrutami. Imają się drobnych kontraktów reklamowych i sprzedają swoje pamiątki. Sława i sukcesy sportowe nie poszły u nich w parze z inteligencją finansową.

Ciekawe, że obecnie przyjaźnią się ze sobą, choć podczas jednej z ich wspólnych walk Tyson odgryzł Holyfieldowi kawałek ucha (przyznał później, iż znajdował się wówczas pod wpływem narkotyków). Za ten czyn został zdyskwalifikowany i musiał oddać 3 mln dolarów (z gaży 30 mln). Tak właśnie traci się majątek...



Zanim dojedziesz do poziomu bogactwa Tysona czy Holyfielda z ich lat świetności, najpierw będziesz musiał(-a) przejść trudną drogę „umiarkowania w wydatkach". Poniżej przeanalizowałem poszczególne koszty i zakupy, które w kluczowy sposób wpłyną na Twoje finanse osobiste.

Mieszkanie

Odwieczne pytanie brzmi: „Kupić, czy wynająć?". Nie ma na nie jednoznacznej odpowiedzi. Wszystko zależy od indywidualnej sytuacji danej osoby. Idealnie byłoby nabyć nieruchomość za gotówkę, nie ponosząc przy tym kosztów kredytu (prowizja, marża, odsetki itd.). Nie zawsze jest to jednak możliwe. Jeśli rata kredytu byłaby większa niż połowa Twojego wynagrodzenia, wówczas zrezygnuj z kupna!

Z pewnością warto nabyć mieszkanie po okazyjnej cenie. Praktycznie zawsze kwota wywoławcza ulega jeszcze obniżeniu na skutek negocjacji (o czym szerzej piszę poniżej). Niekiedy są to spore sumy. Najtrudniej negocjuje się cenę za mieszanie świeżo po remoncie. Jest sporo ludzi, którzy tanio kupują zdewastowane lokale, remontują je i odsprzedają po znacznie wyższej cenie, niż sami za nie zapłacili. Rachunek ekonomiczny nie pozwala im sprzedać za mniej niż wynoszą łączne koszty tego interesu.

Kupując mieszkanie do remontu, masz szansę wejść w jego posiadanie za stosunkowo niewielką kwotę. Oczywiście, trzeba doliczyć do tego niezbędne nakłady na modernizację i wyposażenie. W perspektywie czasu warto mieć możliwość późniejszego odsprzedania lokum. Dlatego już w momencie kupna pomyśl o tym, by znajdowało się w dogodnej lokalizacji i nie było obarczone żadnymi wadami prawnymi.

Jeśli nie chcesz się wiązać wieloletnim długiem, a nie udało Ci się zgromadzić odpowiedniej kwoty, zrezygnuj tymczasowo z kupna nieruchomości i poszukaj innych sposobów na zapewnienie sobie miejsca do bytowania. Studenci często korzystają z miejsca w akademikach, dzielą się kosztami wynajmowanych mieszkań, czy też po prostu wciąż zamieszkują z rodzicami, odkładając większość zarobionych środków na swoją przyszłość. Sytuacja zmienia się w momencie założenia rodziny, gdy zachodzi wzmożona konieczność znalezienia własnych czterech kątów. Wynajem okazuje się też najrozsądniejszym rozwiązaniem dla osób, które nie chcą się przywiązywać do danego miejscu i zakładają, że ich praca będzie się łączyła z podróżami i przebywaniem przez dłuższy czas za granicą.

Osobna kwestia to traktowanie zakupu nieruchomości jako inwestycji. Jeśli zwrot z najmu – po uwzględnieniu wszystkich kosztów – sięga powiedzmy 8-10% w skali roku, warto pomyśleć nawet nad zaciągnięciem długu w banku, który zapewniłby finansowanie takiego przedsięwzięcia. W praktyce, zwłaszcza przy posiłkowaniu się kredytem, trudno wszakże o taki wynik. Inny sposób na zarobkowanie na nieruchomościach to tzw. flipowanie, o którym już wspomniałem powyżej. Wiąże się to z zakupem lokali po cenie znacznie niższej od rynkowej, przeprowadzeniem remontu lub przynajmniej ich odświeżeniem (posprzątanie, malowanie), oraz sprzedażą ze sporym zyskiem.

Dobry „flipper" musi po pierwsze – posiadać odpowiednie środki finansowe, najlepiej w gotówce, a przynajmniej ich część niezbędną do wpłacenia zadatku. Po drugie, ekipę remontową, która go nie zawiedzie i przeprowadzi prace na czas. Po

trzecie, wiedzę na temat rynku mieszkaniowego w miejscowości, w której dokonuje całej akcji. Po czwarte, kontakty umożliwiające znalezienie okazji inwestycyjnych. To ostatnie uzyskuje dzięki szerokim koneksjom (przydatni są pośrednicy, osoby zaufania publicznego, inni inwestorzy czy tzw. łowcy perełek).

Podsumowując, nie zawsze zakup nieruchomości jest najlepszym rozwiązaniem. W określonych przypadkach może się wszakże wiązać ze sporymi oszczędnościami – np. gdy w Twoim mieście obowiązują wysokie stawki za czynsz – a nawet możliwością zarobku, mając w perspektywie rosnące ceny mieszkań i najmu.

Znanym propagatorem inwestowania w nieruchomości jest Robert Kiyosaki. Pamiętam, gdy będąc w trakcie lektury jego książki „Bogaty ojciec. Biedny ojciec", zadecydowałem o kupnie pierwszego mieszkania pod wynajem. Po dwóch latach od transakcji wartość tego lokalu znacznie wzrosła. Była to świetna inwestycja. Poniżej kilka cytatów ze wspomnianej publikacji:

„Świat jest pełen bystrych, utalentowanych i wykształconych ludzi. (...) Ciągle jestem zszokowany tym, jak mało zarabiają"

„Inteligencja finansowa polega na wprawnym łączeniu wiedzy z dziedziny rachunkowości, inwestowania, marketingu i przepisów"

„Najważniejszymi umiejętnościami są sprzedaż i marketing. Podstawą osobistego sukcesu jest sztuka komunikowania się z klientem, pracownikiem, współmałżonkiem czy dzieckiem"

„Młodzi ludzie powinni szukać pracy, zwracając uwagę na to, czego mogą się w niej nauczyć, a nie na zarobki"

„Porażka jest źródłem inspiracji dla zwycięzców i gwoździem do trumny dla nieudaczników. To największy sekret ludzi sukcesu, którego nie znają przegrani"

„Musisz znać różnicę między aktywami a pasywami i kupować aktywa. Biedni i klasa średnia nabywają pasywa, myśląc, że to aktywa. Aktywa to coś, dzięki czemu mój portfel robi się grubszy. Pasywa to coś, przez co mój portfel chudnie"

Wg Kiyosakiego istnieje pięć podstawowych powodów stanowiących przeszkodę na drodze do wzbogacenia się. Są to strach, sceptycyzm, lenistwo, złe nawyki i arogancja.

Samochód i transport

Natarczywa reklama koncernów samochodowych powoduje, że młodzi mężczyźni marzą o najlepszych, nowych samochodach. Wydaje im się, że dzięki super furze zasłużą na szacunek otoczenia i staną się atrakcyjni w oczach kobiet jako osoby zaradne i majętne. Chcą w ten sposób podbudować swoje ego, jednak okazuje się to być drogą donikąd.

UWAGA!

Jednym z największych błędów finansowych, jaki możesz popełnić, jest zaciągnięcie długu na cele konsumpcyjne, w tym na kupno nowego samochodu.

Agresywna reklama sportowych samochodów oddziałuje szczególnie na mężczyzn

Nowy samochód już w momencie wyjazdu z salonu będzie miał wartość 20-30% niższą niż cena kupna. Po trzech latach spadnie ona już o około 50%. Jeśli został zakupiony na kredyt, należy jeszcze doliczyć koszty prowizji, odsetek, a niekiedy też dodatkowe ubezpieczenia. Wychodzą z tego olbrzymie sumy.

Samo użytkowanie auta wiąże się ze sporymi wydatkami: paliwo, ubezpieczenie, serwis, wymiana opon, wynajem garażu, myjnia, opłaty parkingowe, przejazd autostradą itd. Dodatkowo domowe budżety często są rujnowane przez konieczność przeprowadzenia niespodziewanych napraw. Im droższy samochód, tym bardziej kosztowne są części, wynagrodzenie mechanika oraz ubezpieczenie. Fan motoryzacji zawsze może wynająć drogi samochód na godziny. Jednakże wiązać się wieloletnim długiem tylko po ty, by zaszpanować gablotą przed innymi? To zwyczajna nieodpowiedzialność.

Ze względów kulturowych nieco spokojniej do tematu kupna samochodu podchodzą kobiety. Rozumieją, że pojazd ma przede wszystkim spełniać funkcje transportowe i być bezpieczny na drodze. Kwestie estetyczne czy marki nie są warte całego lub większości majątku.

Pamiętaj też, że czas poświęcony na szukanie odpowiedniej oferty i negocjowanie może Ci się wielokrotnie zwrócić. Zawsze warto się targować o ostateczną cenę. Dzięki temu możesz zaoszczędzić nawet kilkadziesiąt procent sumy zaplanowanej na zakup pojazdu.

Ponadto do szkoły, na uczelnię czy do pracy możesz dojeżdżać rowerem lub komunikacją publiczną. Z reguły najtańszą opcją są bilety miesięczne lub zakupione na okres kilku miesięcy. Inny sposób na oszczędności na transporcie to podział kosztów paliwa na kilka osób, np. pomiędzy współpracowników z danego zakładu pracy.

Żywność, napoje i używki

Obiad w drogiej restauracji? A może kupno produktów w markecie i ugotowanie w domu? Kawa zaparzona w domu, czy kupiona w Starbucksie? To współczesne dylematy ludzi zabieganych w zgiełku codziennego dnia.

Przepłacenie za posiłki i napoje w określonych sytuacjach ma swoje uzasadnienie. Jeśli cena obiadu skonsumowanego na mieście jest tylko trochę wyższa, niż składników kupionych w sklepie, to warto się na taką opcję zdecydować. Weź pod uwagę czas, który musisz poświęcić na przygotowanie posiłku, a także ewentualne koszty prądu i gazu, niezbędnych do jego przyrządzenia. W cenie kawy wypitej w kawiarni niekiedy można by zrobić kilkadziesiąt filiżanek „czarnej" w domu. Jeśli jednak masz ważne spotkanie z kontrahentem biznesowym, a nie dysponujesz własnym biurem, to przecież nie ściągniesz go do siebie do domu, „bo tak będzie taniej". Nie twierdzę, że masz żyć jak skąpiec i nędzarz, ale z drugiej strony zbyt wiele dóbr się marnuje i zbyt wiele pieniędzy niepotrzebnie zostaje przepuszczonych.

Ludzie zostawiają na talerzach w restauracjach niedojedzoną żywność, która ląduje później w śmietnikach. Wyrzucają masą jedzenia po różnych świętach i uroczystościach. Kupują na potęgę, a później część z tych towarów przekracza termin przydatności do spożycia.

Z drugiej strony, zobacz, jak często sklepy i markety przyciągają klientów różnymi wyprzedażami. Promocje te obowiązują na różne produkty i są rozłożone w czasie. Jednego dnia kupisz za połowę ceny żółty ser, a innego sok pomarańczowy. Co stoi na przeszkodzie, by robić zakupy, uwzględniając te zniżki i brać do koszyka nawet więcej sztuk na zapas? Jesz i pijesz codziennie. Zastanów się, jak dużą oszczędność stanowiłoby postępowanie właśnie w ten sposób.

Na zakupy warto chodzić z listą i kupować tylko te rzeczy, które się na niej znajdują. Przed sporządzeniem owego wykazu zajrzyj do lodówki i szafek, bo może jakichś produktów nie będziesz potrzebować. Wyeliminuj słodkie napoje gazowane, słodycze i używki. Zaoszczędzisz tym sposobem sporo pieniędzy. Pamiętaj, że „tanie" nie znaczy „gorsze". Produkty sprzedawane pod marką hipermarketów często można nabyć za kilkanaście albo nawet kilkadziesiąt procent niższą kwotę.

Bądź świadomym klientem. W dużych sieciach handlowych towar układa się w przemyślany sposób. Pieczywo znajduje się przeważnie na końcu marketu, by klient musiał przejść przez całość obiektu, wkładając po drodze do koszyka więcej rzeczy. Słodycze zaś przy kasach i na nisko położonych półkach, żeby dzieci na końcu namawiały rodziców do ich zakupu.

Co roku na świecie wyrzuca się setki milionów ton jedzenia. Problem leży nie tylko w zbyt dużym konsumpcjonizmie, ale też w braku świadomości społeczeństwa. Sam nigdy nie kupowałem produktów na granicy przeterminowania, sądząc, że mogą mi one zaszkodzić. Obecnie moje podejście jest nieco inne. Według badań

Belgijskiej Agencji Żywności jest sporo towarów, które przez długi czas nadają się do spożycia. Niektóre z nich nawet po przekroczeniu daty widniejącej na wieczku czy opakowaniu. Na szybko można tutaj wymienić kawę i herbatę, które co prawda mogą być mniej aromatyczne, ale nie powinny nam zaszkodzić, twarde sery typu cheddar i parmezan (ale nie białe miękkie, które psują się dużo szybciej), jajka, mleko i keczup (pod warunkiem przechowywania w lodówce), przetwory w puszkach, chleb, który możesz zamrozić i zjeść po przygrzaniu w kuchence mikrofalowej, ryż, kasze i makarony, jeśli będziesz je przechowywać w zamknięciu, w odpowiedniej temperaturze i bez dostępu do wilgoci. Kolejne produkty, które przy odpowiednim składowaniu mogą przetrwać bardzo długo, to miód, sól, cukier, mąka, warzywa suszone i fasola.

Nie traktuj tego jako zachęty do konsumpcji nadpsutych rzeczy, ale weź pod uwagę, że producenci nie zawsze są szczerzy w kwestii podawanej przez siebie daty przydatności do spożycia. W ich interesie leży, by jak najszybciej zjeść lub wyrzucić nabyty u nich towar i przystąpić do nowych zakupów. Czasami warto użyć zmysłu powonienia i obejrzeć dany produkt, by sprawdzić, czy nadaje się on jeszcze do konsumpcji.

O szkodliwości nałogów i używek pisałem już sporo w 4. rozdziale. W tym miejscu zajmę się już tylko ich finansowym aspektem. Każdy narkoman w którymś momencie swojej egzystencji staje na skraju bankructwa. Niektórzy są w stanie zrobić wtedy za działkę dosłownie wszystko. Każdy alkoholik nie raz poczuł na własnej kieszeni, jak dużo może wydać pieniędzy w stanie upojenia, stawiając kolejkę wszystkim w barze. Każdy palacz mnoży w swojej głowie liczbę paczek razy ich cenę i zastanawia, się co mógłby sobie za to kupić w ciągu 20 czy 30 lat odkładania tej sumy. Każdy hazardzista wie, że nie ma takiej sumy, jakiej by nie mógł przepuścić w ciągu zaledwie jednej nocy przy ruletce. Każdy nałogowy gracz w gry komputerowe zdaje sobie sprawę z ogromu czasu i swojego potencjału, jakie zmarnował.

To Ty sam(-a) będziesz odpowiadać w przyszłości za swoje wybory. Życzę Ci, byś nie musiał(-a) za nie słono zapłacić.

Odzież, obuwie, sprzęty domowe

„Jak cię widzą, tak cię piszą" lub „Pierwsze wrażenie jest najważniejsze". W tych powiedzeniach jest sporo prawdy. Zadbanie o odpowiedni, adekwatny do sytuacji ubiór jest ważnym zadaniem ludzi o wysokich aspiracjach. Wiele osób o nieco snobistycznym podejściu uważa, że garnitury, koszule, sukienki, bluzki, spodnie czy buty powinno się kupować tylko w drogich, firmowych sklepach. Reklama dźwignią handlu, chciałoby się rzec...

Z reguły wyższa cena oznacza lepszą jakość. Istotny jest jednak fakt, iż każdy taki sklep okresowo sprzedaje swój towar za zdecydowane mniejszą kwotę. Czasami jest to tylko 10% zniżki, ale niekiedy nawet 90% i więcej! Cała sztuka polega na tym, aby zabezpieczyć swoją garderobę odpowiednio wcześniej. Przykładowo, jeśli przychodzi wiosna, kurtki zimowe na kolejny sezon można zakupić za naprawdę niewielkie pieniądze. Okres wakacyjny i poświąteczny również sprzyja takim zniżkom. W USA szał zakupów zaczyna się w pierwszy piątek po Dniu Dziękczynienia („Black Friday"), kiedy to wiele sklepów czynnych jest w dodatkowych godzinach i oferuje jednodniowe promocje. Zwyczaj ten przenosi się obecnie do wielu innych krajów.

W przypadku nieco większych zakupów, jak sprzęty AGD, telewizory, komputery czy meble, warto sprawdzić cenę tego samego towaru u innych sprzedawców. Najczęściej ta sama rzecz (albo nawet lepsza) znajdzie się w internecie za mniejszą kwotę. Możesz ponadto zbadać jej specyfikację, porównać parametry podobnych produktów czy przeczytać opinie użytkowników na jej temat. Nie dokonuj decyzji pochopnie, pod wpływem emocji. Odczekaj parę dni. Kilkudniowa refleksja może Ci uprzytomnić, że wcale tej rzeczy nie potrzebujesz.

„U fryzjera grzebień twój portfel zżera"

Pieniądze zastępują wymianę dóbr. Nie ulega wątpliwości, że niektóre usługi kosztują. I to sporo. Kosmetyczka, prawnik, mechanik samochodowy, lekarz, doradca podatkowy czy hydraulik nie pracują za darmo.

Dla przykładu, jeśli fryzjer ustylizuje Ci w jakiś wymyślny sposób Twoje włosy, nie odwdzięczysz mu się tym samym, tylko będziesz musiał(-a) mu za tę usługę zapłacić. Zastanów się jednak, jaką kwotę chcesz na to przeznaczyć. Zawsze możesz optymalizować swoje koszty.

Niektóre panie są w stanie wydać na czasochłonne farbowanie włosów w zakładzie fryzjerskim kwotę rzędu 5000% wyższą niż cena samej farby! Nie zawsze są potem zadowolone z końcowego efektu.

Niekiedy drogi fryzjer może spisywać się w swojej pracy znacznie gorzej niż zdecydowanie tańszy. Ten drugi najczęściej ma spore obłożenie, a więc duże szanse na większą praktykę i „feed back" od klientów.

Oczywiście, jeśli fryzjer od progu wita Cię papierosem w ręku, na ścianach jego zakładu grzyb tworzy bajeczne wzorki, a kitel, który na Ciebie nałożył, wrzyna się w Twoją delikatną skórę garścią świeżo ściętych włosów poprzedniego „pacjenta", omijaj jego zakład szerokim łukiem.

Ślub

Ludzie całymi latami potrafią zbierać pieniądze na ceremonię zaślubin i wesele. Chcą, by ten wyjątkowy dzień wszyscy na długo zapamiętali. Pragną także spełnić oczekiwania bliższej i dalszej rodziny oraz znajomych. Nierzadko prowadzi to do zaciągnięcia kredytów, których nie można później spłacić z pieniędzy otrzymanych w prezencie od gości.

Znam przypadki, gdy przygotowania do ślubu trwały przez długie miesiące, pożerając przy okazji olbrzymie kwoty, a małżeństwo po powrocie z podróży po-

ślubnej bardzo szybko się rozpadało. (Ex) małżonkowie tak bardzo skupili się na organizacji ceremonii, że zapomnieli, po co to wszystko, i nie przemyśleli, czy aby na pewno do siebie pasują. Ważne było dla nich jedynie, by „ten dzień był idealny"[3].

Jako ciekawostkę podam jeszcze, iż ślub córki sułtana Brunei Hafizah Sururul Bolkiah i młodszego od niej o trzy lata Pengirany Haji Muhammada Ruzainiego kosztował ok. 400 mln dolarów. Sułtan Brunei jest jednym z najbogatszych ludzi na świecie. Ma jedenaścioro dzieci z trzema żonami i majątek liczony w dziesiątkach miliardów dolarów. Natomiast w 2018 roku Mukesh Ambani, najbogatszy mieszkaniec Indii, wydał na tygodniowe wesele swojej córki prawie 100 mln dolarów. Cóż, miliarderzy mogą sobie na takie zbytki pozwolić…

Nie każdy jest jak sułtan Brunei czy wpływowy Hindus Ambani. Jeśli darzysz uczuciem drugą osobę, nie potrzebujesz tego udowadniać poprzez wystawne wesele – najdroższe stroje, największy brylant w pierścionku zaręczynowym i obrączki o najwyższej próbie złota, jakie można było znaleźć u jubilera. Nie musisz też zapraszać na imprezę tysiąca wujków, ciotek i pociotków. To Twój dzień. Zawsze możesz pójść w minimalizm i przygotować przyjęcie tylko dla najbliższej rodziny. Znajomi i przyjaciele zrozumieją, że taka była Wasza wola i nie powinni Ci czynić z tego powodu wyrzutów.

Intercyza

Jeśli któryś z przyszłych małżonków zamierza prowadzić własną firmę lub pracować w zawodzie obarczonym odpowiedzialnością finansową za ewentualne po-

[3] Poleciłem Ci już do tej pory nieco interesujących filmów. Tym razem zachęcam Cię do obejrzenia całkiem przyjemnej francuskiej komedii pt. „Nasze najlepsze wesele" (2017), prezentującej perypetie bohaterów w trakcie przygotowań do ceremonii zaślubin.

pełnienie błędów (np. lekarze, notariusze, inżynierowie budownictwa itd.), warto się zabezpieczyć poprzez intercyzę. Kojarzy się ona z materialistycznym podejściem i brakiem romantyzmu, jednakże ma sporo zalet.

Po pierwsze, minimalizujesz zagrożenie, że Twój partner czy partnerka planuje wziąć z Tobą ślub z finansowych pobudek. W dzisiejszych czasach taka motywacja niestety wcale nie należy do rzadkości.

Po drugie, masz pewność, że w przypadku rozwodu nie stracisz swojego majątku. A to także często spotykany, nieciekawy scenariusz. Mało kto w momencie ślubu zakłada, że kiedykolwiek dojdzie do rozstania. Pamiętaj wszakże, że w niektórych krajach rozwiniętych ponad połowa małżeństw się rozpada.

Załóżmy jednak, że pierwsze dwa punkty nie mają dla Ciebie większego znaczenia. Jeśli jesteś młodą osobą, masz prawo bezgranicznie wierzyć w swój szczęśliwy los, a czarne scenariusze odstawić na bok. Podam Ci zatem kolejne argumenty przemawiające za podpisaniem intercyzy przedmałżeńskiej:

- Rozdzielność majątkowa może lepiej uposażonej osobie ułatwić uzyskanie kredytu bankowego, potrzebnego np. do rozkręcenia biznesu, sfinansowania dochodowej inwestycji czy na kupno domu.
- Dzięki intercyzie osoby prowadzące własną działalność ryzykują jedynie swoim majątkiem na wypadek bankructwa. Koniunktura w biznesie zawsze się może pogorszyć, a kontrahenci mogą nie zapłacić za wystawione faktury. Łatwiej się utrzymać współmałżonkom, jeśli tylko jedno z nich ma zadłużenie. Lojalny partner i tak wspomoże swoją drugą połowę.
- Gdy jesteś jedynym właścicielem swojej firmy, łatwiej Ci nią zarządzać. Kłótnie ze współmałżonkiem o kierunki działania czy finanse przedsiębiorstwa nie są do niczego potrzebne.
- Jeśli to osoba biedniejsza nalega na podpisanie intercyzy, możesz mieć pewność co do jej szczerych intencji. Zależy jej na tym, aby jej współmałżonek czuł się bezpieczny i nie chce być od niego uzależniona.

Wiele związków rozpada się z powodu kłótni o finanse. Jeśli w małżeństwie będzie obowiązywał ustrój rozdzielności majątkowej, o spory będzie trudniej, gdyż każdy będzie wydawał i oszczędzał na własny rachunek (np. mąż nie przepuści pieniędzy żony na najnowszą konsolę do gry...). Oczywiście, warto sobie pewne kwestie ustalić nieco wcześniej, jak partycypowanie w kosztach utrzymania, czynszu, żywności itd.

Dużym błędem jest zaciągnięcie wspólnego kredytu hipotecznego przed ślubem. Przyszli małżonkowie być może jeszcze nie do końca są przekonani, czy chcą być ze sobą, a w momencie podpisania umowy z bankiem czują się już zakładnikami wspólnego długu. Mówi się, że nic tak nie łączy ludzi, jak kredyt na 30 lat. Jednak przecież chyba nie o to chodzi, by być ze sobą na siłę?!

Warto negocjować!

Dzięki negocjacjom oszczędzisz i zarobisz w życiu masę pieniędzy. Szczególnie istotne jest to przy negocjowaniu najdroższych zakupów, czyli mieszkania i samochodu, jak również warunków pracy i umów z kontrahentami. Jedno wypowiedziane

Negocjacje win-win (wygrany-wygrany) pozwalają wygenerować sytuację, w której obie strony są zadowolone z osiągniętego porozumienia. Dzięki temu będą bardziej skłonne do współpracy w przyszłości i nie wycofają się z podjętych do tej pory ustaleń

przez Ciebie zdanie może mieć znaczenie w odniesieniu do kwot rzędu dziesiątek czy nawet setek tysięcy złotych.

Pamiętam, gdy kiedyś poświęciłem niecałe trzy godziny na przeszkolenie się w zakresie negocjowania cen nieruchomości. Krótko potem uzyskałem kwotę o 35 000 wyższą niż wcześniej zakładana ze sprzedaży domu, którego byłem współwłaścicielem. Pomyśl tylko; średnio kilkanaście tysięcy zysku za jedną godzinę nauki! Kupujący wiedział, o ile nadpłaca, ale mimo wszystko zgodził się na zakup. On także był zadowolony z transakcji, gdyż początkowo żądałem od niego jeszcze wyższej sumy. Uzyskana cena była więc rezultatem kompromisu.

Przed negocjacjami blokuje nas wstyd, lęk przed porażką oraz obawa, że wyjdziemy na pazernych. Negocjacje to prawdziwa sztuka. Dlatego trzeba je trenować choćby na małych zakupach, typu kilo grzybów na bazarze czy kilka ciuchów w sklepie odzieżowym. Przy większej ilości kupowanych sztuk zawsze łatwiej o upust.

Rabat można dostać niemalże wszędzie, tylko najpierw… trzeba zapytać! Nie zrażaj się porażkami czy krytyką znajomych i rodziny. To Twoje pieniądze i masz prawo nimi dysponować w dowolny sposób. Jeśli ktoś chce przez całe życie przepłacać, „bo to wstyd się targować", to jego sprawa i problem.

Prawdziwe pole do treningu negocjacji to wyjazdy do krajów turystycznych, gdzie przyjezdni na dzień dobry otrzymują ceny wyciągnięte z sufitu. Niektóre rzeczy można tam kupić dosłownie za kilka procent pierwotnie żądanej sumy. Większość handlarzy ma nawet spisaną gradację „discountów". Gdy wykażesz się do-

stateczną determinacją i siłą charakteru, to zejdziesz do ich najniższego pułapu. Najlepiej też po usłyszeniu „pierwszej ceny" pokiwać z dezaprobatą głową i odejść, mówiąc po angielsku „too much!". Zobaczysz, że często jeszcze zanim zbliżysz się do następnego straganu, sprzedawca zdąży już wykrzyczeć kwotę kilkukrotnie niższą. Co nie oznacza, że to… koniec negocjacji!

UWAGA!
Generalna zasada jest taka, że negocjacje wygrywa ten, komu mniej zależy. Jeśli masz jakieś alternatywy, to będzie Ci zdecydowanie łatwiej osiągnąć swoje cele.

Zapamiętaj, że…
Negocjować możesz również swoje stałe koszty, np. z operatorem sieci komórkowej lub z dostawcą internetu. Tnij opłaty i wprowadź do swojego życia nawyk nieprzepłacania!

Negocjuj swój największy zakup – mieszkanie

Poważniej trzeba podchodzić do „grubszych" transakcji, na których można najwięcej zyskać lub stracić. Bardzo ważne jest odpowiednie przygotowanie mentalne i merytoryczne. Jeśli zamierzasz kupić nieruchomość, to najpierw przejdź się na rozmowę do sąsiadów i spółdzielni. Wypytaj o wady budynku i okolicy.

Może jest tak, że za ścianą obok codziennie są awantury i interweniuje policja. Albo też co dwie godziny słychać przez okno przejeżdżający pociąg. Wówczas warto się w ogóle zastanowić nad sensem kupna, a już na pewno będzie można wyciągnąć takiego asa z rękawa w momencie negocjacji. Każdy właściciel doskonale zdaje sobie sprawę z wad swojego lokalu i często stara się je ukryć przed kupującym. Często jest to wszak niemożliwe, no bo jak zakamuflować przykładowo zły stan klatki schodowej, brak balkonu lub piwnicy czy też ustawnego pokoju?

Przed spotkaniem zakoduj sobie w głowie przekonanie, że nie jesteś zmuszony(-a) do zakupu, gdyż np. „wkrótce pojawią się jeszcze lepsze oferty" lub „już teraz wystawione na sprzedaż jest podobne mieszkanie w okolicy". Zastanów się także, w jakich widełkach cenowych jesteś w stanie to mieszkanie kupić. Sprawdź, jak długo ogłoszenie wisi w internecie. Przygotuj zadatek i druk umowy przedwstępnej. Przy okazji mała uwaga: warto znać dobrych pośredników w obronie nieruchomo-

ściami. Najlepsze oferty nawet nie zdążą się pojawić w internecie, nim pośrednik przekaże je zaprzyjaźnionemu klientowi.

Jeśli to możliwe, poszukaj w sieci informacji na temat sprzedawcy, by wiedzieć, w jaki sposób możesz z nim rozmawiać i znaleźć nić porozumienia. Czym się interesuje i jakie ma poglądy. Ludzie często kierują się emocjami. Możesz zostać szczęśliwym nabywcą, nawet jeśli nie zaproponujesz najwyższej ceny, tylko dlatego, że sprzedawca obdarzy Cię zaufaniem i sympatią.

Nigdy nie narzekaj na samym początku spotkania (pamiętaj o budowaniu więzi!). Pochwal jakieś elementy lokalu, ale później zauważ też pewne wady. Bądź przygotowany na różne argumenty, np. umiejscowiona blisko szkoła może być wygodna w kontekście posyłania do niej dzieci, ale może też oznaczać hałas (dzwonki, krzyki na przerwach), niskie piętro lub parter to mniej schodów do przebrnięcia, ale z kolei ludzie zaglądający do okien czy wilgoć wchodząca od piwnicy. Na wszystko znajdzie się jakaś odpowiedź. Musi się to jednak odbywać z wyczuciem – by nie urazić sprzedawcy.

Zapytaj: „Dlaczego pan/pani sprzedaje to mieszkanie?" i „Jak długo pan/pani tu mieszka?". Powinny też paść pytania o sąsiedztwo, rodzaj ogrzewania, stan techniczny budynku i ukryte wady w mieszkaniu. Sprzedający może nie wyjawić Ci całej prawdy, ale jeśli się okaże, iż jest kilka niedogodności, Twoja pozycja negocjacyjna znacznie wzrośnie. Im bardziej będzie mu zależało na sprzedaży, tym bardziej będzie gotowy spuścić z ceny.

Po przygotowaniu gruntu warto wreszcie przejść do kwestii finansowych i zadać pytanie: „Ile realnie może pan/pani zejść z ceny?". Wstępnie możesz zapytać o to już wcześniej, podczas rozmowy telefonicznej. Najwyżej na spotkaniu powtórzy zadeklarowaną kwotę albo poda jeszcze niższą.

Na sformułowanie: „Ja tego nie muszę teraz sprzedać", możesz odpowiedzieć z uśmiechem: „A co by się musiało stać, aby Pan/pani musiał(-a) mi to mieszkanie sprzedać?". Sprzedawca może Ci powiedzieć, że jest duże zainteresowanie jego lokalem (co jest jedną z technik sprzedażowych), ale z reguły ma to miejsce tylko w przypadku bardzo okazyjnych nieruchomości.

Nigdy nie podawaj, za jaką kwotę jesteś w stanie maksymalnie kupić mieszkanie. Staraj się, by to sprzedawca pierwszy podał sumę, za którą Ci je sprzeda. Potem i tak możesz jeszcze liczyć na jakieś ustępstwa. Swoją propozycję możesz podać np. w procentach (odwrotnie w przypadku sprzedaży).

Ustępuj powoli, coraz mniejszymi krokami, aż do momentu styku. Pamiętaj, że argumentem przetargowym może być np. forma płatności (kredyt, gotówka, raty) albo dorzucone miejsce parkingowe itd. Listę ustępstw również przygotuj już wcześniej. Na spotkanie możesz się udać z kimś, kogo zadaniem będzie wspieranie Cię i kontrolowanie Twoich emocji, które z reguły są złym doradcą podczas negocjacji.

Naucz się sprzedawać

Umiejętność sprzedaży należy do najważniejszych, jakie nabędziesz w trakcie swojej kariery zawodowej. Możesz nie mieć żadnych znajomości, nie ukończyć dobrej szkoły i wywodzić się z biednej rodziny. Jednak jeśli znajdziesz w sobie odpo-

wiednią determinację i wolę walki o lepszy byt, możesz się stać naprawdę bogatą osobą. Nie ogranicza Cię nic. Nie ma górnej granicy zarobków w zawodzie handlowca. Nie będzie nad Tobą sufitu.

Jednocześnie dla wielu osób sprzedaż wiąże się z czymś wstydliwym, o czym nie należy mówić w gronie swoich znajomych i rodziny. Funkcjonuje przynajmniej kilka negatywnych stereotypów na temat sprzedawców.

Stereotyp nr 1: Sprzedawca chce Cię oszukać i dzięki psychologicznym trikom wcisnąć ci drogi towar. **Częściowy fałsz!** Sprzedaż to złożony proces, w którym należy zdobyć zaufanie klienta, skłonić go do poświęcenia nam czasu, zbadać jego potrzeby i wzbudzić ciekawość. Profesjonalni handlowcy, którzy oferują najlepsze na rynku towary, będą się starali zbudować z klientem więź, aby zachęcić go do kontynuacji współpracy przez długie lata. Tanie sztuczki w takim wypadku nie będą skuteczne. Klient przeważnie ma też prawo do zwrotu towaru, jeśli uzna, że dał się jakoś wmanewrować. Prawo coraz lepiej chroni konsumentów.

Z drugiej strony na swojej drodze spotkasz nieuczciwych ludzi, którzy będą się starali skłonić Cię do kupna jakiejś drożyzny albo produktów finansowych obarczonych dużym ryzykiem inwestycyjnym. Wówczas w wyniku pochopnej i nieprzemyślanej decyzji możesz stracić wszystkie swoje środki.

Zawsze kontroluj emocje. Prezentacja „rewelacyjnych i niezwykle funkcjonalnych" garnków ze stali nierdzewnej ma Cię zachęcić do kupna towaru, który w powodzeniem można nabyć za kilkukrotnie niższą cenę. Ofiarami takich manipulacji padają zwłaszcza starsze, mniej odporne na tego typu techniki osoby.

Historia (anty)motywacyjna

Pewnego lata, gdy byłem jeszcze nastoletnim chłopakiem, chciałem dorobić trochę grosza na wakacje. W lokalnej gazecie przeczytałem ogłoszenie o pracy w hurtowni. Na miejscu okazało się, iż wolnego stanowiska w hurtowni co prawda

Nigdy nie kupuj „past w koncentracie"!

już nie ma. Ale trzy specjalnie wyselekcjonowane osoby (w tym ja) zostały zaproszone na „dzień próbny w terenie".

Wyjechaliśmy do pobliskiego miasteczka, gdzie nasi „mentorzy" zaczęli sprzedawać na ulicy „pastę do zębów w koncentracie".

Przypadkowo napotkanym przechodniom deklamowali regułkę na temat wspaniałych, leczniczych właściwości tychże past, które miały służyć przez długie miesiące szczęśliwym nabywcom. Totalna nowość i rewolucja na rynku! W aptekach miały się pojawić dopiero za dwa miesiące. Przechodzień-klient dowiadywał się także, iż jako „wyjątkowa osoba" drugą tubkę otrzyma tego dnia w prezencie. Na koniec prezentacji padało sakramentalne pytanie: „Czy ma pan/pani odliczoną kwotę, czy mamy wydać resztę?".

Część z zaczepionych ludzi bez mrugnięcia okiem wykładała żądaną kwotę i odchodziła z wymarzonymi pastami „w koncentracie".

Tę radosną „paradę ku czci ludzkiej naiwności" przerwał niefortunny zgrzyt. Otóż, „mentorzy" zostali na moich oczach napadnięci na ulicy przez parę staruszków, którzy krzycząc na nich, zażądali zwrotu wpłaconej sumy i cofnięcia transakcji. Oświadczyli, iż identyczne pasty znaleźli w pobliskiej drogerii za ułamek ceny żądanej przez tych ulicznych akwizytorów. Oczywiście, nie były to żadne „pasty w koncentracie", tylko zwyczajne pasty do zębów. Takie jak znajdują się w Twojej łazience…

Tego dnia już nikt nic więcej nie sprzedał. O ile mi wiadomo, „pastowi akwizytorzy" wraz ze swoim szefem dość szybko musieli się przebranżowić i zrezygnować z kariery w sprzedaży, gdyż błyskawicznie „spalili" sobie całą okolicę.

Umiejętności sprzedaży nauczyłem się dopiero po latach, gdy zatrudniłem się w firmie ubezpieczeniowej o uznanej renomie. Seria szkoleń, samokształcenie i praktyka doprowadziły mnie do jednego z założonych przeze mnie celów: nauczyłem się sprzedawać. Swoją drogą, najtrudniej sprzedawać ubezpieczenia, ponieważ są one jakby obietnicą, której nie widać, a ludzie bardzo często kupują „wzrokiem". Jeśli chcesz przejść prawdziwą szkołę sprzedaży, popracuj przez jakiś czas jako agent ubezpieczeniowy.

Stereotyp nr 2: Można sprzedać wszystko i każdemu. **Fałsz!** Aby klient dokonał zakupu, po pierwsze musi tego chcieć, a po drugie – mieć na to pieniądze. Współcześnie profesjonalne firmy i sprzedawcy selekcjonują perspektywiczne grupy klientów i dobierają właściwe dla nich produkty. Konsument powinien być zadowolony z przedstawionej mu oferty, bo wtedy przywiązuje się do marki.

Stereotyp nr 3: Ludzie nie lubią kupować. **Fałsz!** Ludzie nie lubią, gdy im się coś nachalnie sprzedaje. A to różnica. Reagują alergicznie, gdy sprzedawca przekonuje ich do kupna niepotrzebnych rzeczy. Jest to kwestia własnego ego, poczucia sprawstwa, możliwości wyboru i przekonania, iż zakup jest konieczny. To klient chce być panem sytuacji i mieć satysfakcję z dokonanego wyboru. Wówczas w jego głowie tworzą się pozytywne skojarzenia z osobą sprzedającego.

Stereotyp nr 4: Dobry handlowiec umie świetnie przemawiać. **Częściowy fałsz!** Prawdą jest, iż profesjonalny sprzedawca potrafi odpowiednio pokierować rozmową, ale tak, by klient był również stroną aktywną. Cała sztuka tkwi w odpowiednim zadawaniu pytań, stosowaniu adekwatnej intonacji i szybkości mówienia, aktywnym słuchaniu, robieniu pauz po wypowiedzi klienta, parafrazowaniu tego, co powiedział, i wykazywaniu się inteligencją emocjonalną (empatia, współczucie, zrozumienie, chwalenie klienta i jego postaw etc.).