

Zadbana finansowo

Justyna
Kwiatkowska

Jak zbudować
świadomą relację
z pieniędzmi



WYDAWNICTWO
PEŁNE CZASU

Justyna Kwiatkowska

Zadbana finansowo

Jak zbudować świadomą relację z pieniędzmi

WYDAWNICTWO
PEŁNE CZASU

© Justyna Kwiatkowska

© Wydawnictwo Pełne Czasu

Kraków 2021

Redakcja i korekta: Ewa Popielarz (ewapopielarz.pl)

Skład, projekt layoutu: Patrycja Wojkowska-Piłkowska (www.behance.net/patrycjawojkowska)

Projekt okładki: Paulina Szczepańska #GangPSC

Fotografie na okładce: Dorota Dabińska-Frydrych (www.nooi.pl)

Redaktor prowadząca: Anna Krzysztofik #GangPSC

ISBN 978-83-66587-24-3

ISBN dla pdf 978-83-66587-25-0

ISBN dla epub 978-83-66587-26-7

ISBN dla mobi 978-83-66587-27-4

Wydawnictwo Pełne Czasu®

**WYDAWNICTWO
PEŁNE CZASU**

kontakt@wydawnictwopelneczasu.pl

Dystrybucja: www.paniswojegoczasu.pl/sklep

Druk i oprawa: Centrum Poligrafii (jakubiccy.pl)

Nie kopiuj, proszę, mojej książki i nie rozpowszechniaj jej w nielegalny sposób, bo robiąc to, masz za nic moją pracę.

Jeśli potrzebujesz wykorzystać fragment do wystąpienia, recenzji, referatu czy artykułu – oznacz go, proszę, cytatem i podaj źródło (wykorzystaj zapis: Justyna Kwiatkowska, *Zadbane finansowo. Jak zbudować świadomą relację z pieniędzmi*, Wydawnictwo Pełne Czasu, Kraków 2021).

Jeśli chcesz pokazać, jak pracujesz z moją książką, proszę, oznacz zdjęcie hashtagiem #zadbanafinansowo.

Dziękuję!

SPIS TREŚCI

11

Zacznij tutaj



15

Jak narodziło się Twoje podejście do pieniędzy



25

Dlaczego mężczyźni zarabiają więcej niż kobiety
na tych samych stanowiskach



37

Musisz czy chcesz dobrze zarabiać?



49

Zarabiaj z przekonaniem



67

Nie wstydź się świetnie zarabiać



75

Kim Ty jesteś, aby dobrze zarabiać



85

Jak poradzić sobie z lękiem finansowym i zadbać
o bezpieczeństwo finansowe



95

Odkryj swój sufit finansowy i wznieś się
ponad niego



105

Negocjuj życie



115

Czego nie powiedzieli Ci o pieniądzach,
a co wpływa na Twoją relację z nimi



125

Pieniądze (nie) rosną na drzewach



134

Zakończenie

Z wdzięcznością –
moim dzieciom, dzięki którym zwróciłam się ku sobie,
mojemu mężowi i przyjacielowi, który zawsze mnie wspierał i wierzył we mnie,
moim rodzicom, bo dzięki nim jestem

Być może o tym zapomniałas, ale pamiętaj,
że siła tkwi w delikatności.

Zacznij tutaj

*Życie jest bardzo proste.
Otrzymujemy to, co dajemy¹.*

Louise L. Hay

Pierwszy raz o tym, że zaczynam pisać książkę, wspomniałam Czytelniczkom mojego newslettera w 2016 roku. Od tego momentu notowałam sobie różne przemyślenia, oderwane hasła, zaczynałam pisać, ale nie mogłam skończyć. Czułam, że coś mnie blokuje.

Zaczęłam poszukiwania przyczyny, która wskazałaby, z jakiego powodu tak trudno mi się zabrać na poważnie za pisanie, i przyjrzałam się swoim przekonaniom na ten temat. Co ważne, powzięłam plan, by wydać książkę samodzielnie – nie miałam ochoty bawić się w szukanie wydawnictwa, tym bardziej że na rynku self-publisherów mają one kiepską opinię.

Poszukiwania zaprowadziły mnie do momentu, kiedy chciałam się przyjrzeć całemu procesowi wydawniczemu, aby wiedzieć, na co się porygam. Z tego powodu zapisałam się na specjalistyczny mastermind u Kingi Rak. Po trzech miesiącach współpracy z Kingą wiedziałam już, co mnie powstrzymywało, i stwierdziłam, że albo znajdę osobę, która przejmie ode mnie ten projekt wydawniczy, albo wyszukam jakieś fajne wydawnictwo, z którym będzie mi się dobrze pracowało.

Co ciekawe, dwa dni po mojej decyzji, kiedy wiedziałam już z całą pewnością, że self-publishing nie jest dla mnie, napisała do mnie Ola Budzyńska z propozycją napisania książki i wydania jej w Wydawnictwie PSC.

Przypadek? Szczęśliwy zbieg okoliczności? Nie sądzę. To synchroniczność Wszechświata.

Dlaczego opowiadałam Ci tę historię? Ponieważ to idealny przykład między innymi tego, o czym jest ta książka – odnajdywania nieuświadomionych blokad w postaci ograniczających przekonań, a potem transformacji ich. Dokładnie tak się wydarzyło z moim projektem pod nazwą „książka”. Blokowałam jej napisanie i ukończenie, ciągle coś mi wyskakiwało, męczyłam się z tym tematem, zaczynałam tracić siły, aż znalazłam powód –

¹ Louise L. Hay, *Możesz uzdrowić swoje życie*, tłum. Teresa Kruszewska, Paulina Remiszewska-Drązkiewicz, Konstancin-Jeziorna 2015, s. 15.

podświadomie wiedziałam, że wydawanie książki samodzielnie nie jest opcją dla mnie. Ale świadomie szłam w tym kierunku, bo czułam równocześnie ogromną chęć jej stworzenia i oddania w ręce kobiet.

Ola napisała do mnie na początku 2020 roku. Dwa miesiące wcześniej obiecałam uczestniczkom programu Zadbana Finansowo, że pod koniec roku będą trzymać moją książkę w swoich rękach. Wtedy jeszcze uczestniczyłam w mastermindzie, poznawałam proces wydawniczy i byłam pewna, że samodzielnie ją wydam. Magiczne w tym wszystkim okazało się także to, że tuż po mailu od Oli miałam jechać w miesięczną, wymarzoną podróż życia z rodziną – na Goa. Widziałam się już w wizualizacjach siedzącą na plaży i piszącą książkę.

Chyba nie muszę mówić, jak bardzo propozycja Wydawnictwa była mi na rękę i jak się z niej cieszyłam. To był idealny moment, bo jeśli przeprowadziłybyśmy z Olą taką samą rozmowę kilka miesięcy wcześniej – odmówiłabym! Przecież chciałam wydać książkę samodzielnie!

To nie pierwszy raz, kiedy doświadczyłam synchroniczności. Coś podobnego spotkało mnie parę lat wcześniej. Byłam wtedy jeszcze zatrudniona na etacie, a mój mąż wrócił ze szkolenia firmowego i powiedział mi: „Justyna, musisz iść na to szkolenie”. Miałam wtedy przekonanie, że takie koszty powinien pokryć pracodawca, a trening interpersonalny, z którego wrócił mój mąż, był drogi jak na owe czasy. I chociaż wiedziałam zmiany w zachowaniu męża, na przykład podczas prowadzenia samochodu (nie wkurzał się już tak bardzo na innych kierowców), to jakoś nie miałam ochoty inwestować tyle pieniędzy w siebie. Z drugiej strony – byłam nawet podejrzliwa. No bo czy on chce, żebym się zmieniła? Ale jak? W których obszarach? To ja nie jestem idealna? Stwierdziłam jednak, że się zapiszę i pojadę na to trzydniowe szkolenie, ale wtedy, gdy dostanę podwyżkę lub zmienię pracę i będę zarabiać więcej. Miałam nawet na myśli konkretną kwotę – było to 7000 zł.

W 2012 roku znalazłam nową pracę – na takich warunkach, na jakich chciałam. Dwa dni po podpisaniu umowy mąż powiedział mi, że dostał mail z informacją o treningu, o którym kiedyś rozmawialiśmy. Szkolenie miało się zacząć za dwa tygodnie. Czułam, że nie mam wyjścia – zapisałam się, zapłaciłam i zapowiedziałam, że w piątek za dwa tygodnie nie będę mogła przyjechać do pracy.

Nadeszła środa, dwa dni przed wyjazdem. Zadzwoniła do mnie asystentka prezesa i poprosiła, bym przyszła do sali konferencyjnej. Poszłam z notatnikiem, chwilę czekałam. Okazało się, że w tym czasie z mojego biurka był zabierany mój komputer i dokumenty, nad którymi

pracowałam, a na samym spotkaniu dostałam wypowiedzenie. Nawet nie musiałam przychodzić do pracy do końca okresu próbnego. Czułam się, jakbym dostała w twarz. Podobno z moim charakterem nie pasowałam do tego miejsca ani stanowiska...

Kiedy w piątek, już jako bezrobotna, jechałam na trzydniowy trening, pomyślałam, że chyba Wszechświat tak to wszystko urządził, bym mogła zrealizować ten plan. Wymyśliłam sobie jeden warunek – spełnił go, żebym znalazła się w tym miejscu. I właśnie po tym treningu zdecydowałam, że czas poszukać nowej drogi, na własnych warunkach, w zgodzie ze swoimi wartościami i talentami. Trening był wprowadzeniem do nauki coachingu – bazy mojej obecnej pracy, zawodu i biznesu. Gdyby nie tamto wydarzenie, nie żyłabym i nie pracowałam zgodnie ze swoimi wartościami, nie pomogłabym tysiącom kobiet w nawiązaniu bliższej relacji z pieniędzmi, nie stworzyłabym autorskiego programu Zadbane Finansowo i nie napisałabym tej książki.

Synchroniczność to właśnie spłot różnych wydarzeń – po to, by coś się zadziało w Twoim życiu, byś podjęła jakąś decyzję, znalazła się w konkretnym punkcie.

Pragnę, aby ta książka stała się jednym z elementów, które doprowadzą do pożądanej zmiany w Twoim życiu. Wierzę, że będzie częścią spłotu wydarzeń, o których na koniec – gdy przypomnisz sobie tę historię – powiesz: to nie przypadek, to synchroniczność.

Napisałam tę książkę, abyś i Ty mogła zaprosić do swojego życia trochę magii związanej z finansami; abyś nie musiała się męczyć przy zarabianiu, tylko mogła doświadczać większej lekkości finansowej w życiu. Nie chodzi wyłącznie o wydawanie lekką ręką, ale głównie o zapraszanie do swojego świata lekkości, z jaką można odbierać pieniądze za swoją pracę – za wartość, którą wnosisz, a często i bez powodu.

Napisałam tę książkę z myślą o wszystkich kobietach, które chciałyby doświadczać obfitości życia i jednocześnie być sobą – autentyczną, z poczuciem większego sensu. Dlatego po każdym rozdziale znajdziesz zadania do wykonania. Będzie ich w sumie 11. Dzięki temu nie tylko zyskasz większą świadomość finansową, ale także będziesz mogła transformować ograniczenia w coś, co będzie Cię wspierało – zaczniesz z większą lekkością wprowadzać pożądane zmiany w swoim życiu i w efekcie będziesz więcej zarabiać.

Zaciskam kciuki za Twoją transformacyjną podróż!

Justyna Kwiatkowska

**Jak narodziło się Twoje
podejście do pieniędzy**

1

1

*Myśli, które wybierasz, i słowa, których używasz,
tworzą rzeczywistość, której doświadczasz².*

Agnieszka Maciąg

² Agnieszka Maciąg, *Słowa mocy. Sztuka tworzenia szczęśliwego życia*, Kraków 2020, s. 17.

► Uzupełnij zdania:

Aby świetnie zarabiać, trzeba
 jest gwarantem sukcesu finansowego.
 Sukces finansowy mogą osiągnąć ci, którzy

Chociaż nie jestem wróżką, to mam pewność, że przynajmniej raz wstawiłaś w miejscach do uzupełnienia „ciężką pracę”.

Wybacz, że zaczęłam tak konkretnie – od razu od zadania – ale to wynika z mojego podejścia do pracy. Uważam, że bez własnego zaangażowania nie otrzymasz tego, po co sięgnęłaś po tę książkę.

Często ludzie chcą gotowych recept na to, jak osiągnąć sukces – i wiesz co? Dostają te „recepty”, nawet za darmo: w formie podcastów, artykułów, blogów. Twórcy chętnie dzielą się bezpłatnie swoją wiedzą – praktycznie każdy może po te gotowe recepty sięgnąć i po prostu przejść tę drogę.

Co ciekawe, nie wszyscy się na to decydują, mimo że autorka pisze: „Zrobiłam dokładnie to i to, aby osiągnąć to i to”. I chociaż dana osoba deklaruje, że chce tego samego, a przy tym dostaje gotową receptę – nic z tym nie robi.

Niektórzy podejmują wyzwanie, drukują „receptę” i zaczynają działać dosłownie tak, jak to zostało w niej opisane. Jednak nie dochodzą do takich samych rezultatów jak autor „recepty”.

W firmach farmaceutycznych też wiedzą, że dany lek nie zadziała tak samo na wszystkich – rezultaty mogą się różnić, a u niektórych mogą wystąpić niepożądane efekty uboczne.

Żyjemy w czasach, kiedy większość z nas ma identyczne możliwości w sięganiu po wiedzę i edukację – są one po prostu w Internecie. A jednak niektórym chce się bardziej niż innym, niektórzy nawet nie próbują, a jeszcze inni wolą działać po swojemu. Każda z nas jest inna, każda z nas ma inne doświadczenia, inaczej była wychowana, ma inne talenty i przekonania.

Ktoś mógł usłyszeć radę: „Idź po trupach do celu” – i pójść tą drogą. Jednak ja czy Ty nie będziemy się z taką radą zgadzać, nie chcemy tak realizować swoich celów. Dlatego właśnie nie każda droga jest dla każdego, nie każde rozwiązanie będzie dla wszystkich odpowiednie, bo każda

z nas jest indywidualnością – z własnym zestawem przekonań o sobie, świecie, pieniądzach czy sukcesie.

Tym, co nas blokuje w dobrej relacji z pieniędzmi,
są przekonania.

Niektórzy otwierają oczy ze zdumienia, kiedy im mówię, że mamy relację z pieniędzmi, albo kiedy dodaję, że zajmuję się pieniędzmi w ujęciu psychologicznym. Część osób od razu wtedy zarzuca mi w myślach – a czasem werbalnie – że jestem materialistką, że zależy mi tylko na pieniądzach i uczę ludzi, jak to zrobić, by pieniądze stały się ich numerem jeden w życiu. Tymczasem jest zupełnie inaczej.

Kiedyś uważałam, że aby zostać kimś i świetnie zarabiać, trzeba skończyć prestiżowe studia i być oddanym pracownikiem, najlepiej w korporacji. Chciałam zostać kimś i świetnie zarabiać, dlatego po liceum poszłam na studia, aby zdobyć dyplom i móc pracować dla międzynarodowej firmy. Studiowałam tylko po to, żeby mieć dobrą pracę – uczelnia miała być jej gwarantem.

Całe pokolenie studentów, do którego się zaliczałam, padło ofiarą błędnego przekonania, że studia rzeczywiście gwarantują dobre zatrudnienie. I oto wchodząc na rynek pracy, jako świeżo upieczeni absolwenci musieliśmy się zmierzyć z dużym bezrobociem, nie tylko wśród osób po szkołach wyższych.

To przekonanie było kiedyś prawdziwe, ale w czasach moich rodziców, kiedy większość społeczeństwa kończyła edukację na szkole średniej bądź podstawowej. Ci, którzy mieli wykształcenie wyższe, rzeczywiście mogli wówczas liczyć na lepsze posady.

Tylko że czasy się zmieniły, a mit studiów po latach okazał się fałszywy.

Czym są zatem przekonania, skoro tak pokierowały moimi decyzjami i życiem, a teraz być może kierują także Twoimi wyborami?

Przekonania to pewne generalizacje na dany temat – dotyczące świata, ludzi, samych siebie, pieniędzy itd. Każda z nas ma swój własny zestaw takich generalizacji. Przekonania nabywamy, dorastając. Małe dziecko nie ma przekonań na temat otaczającego je świata, za to uważnie obserwuje i uczy się każdego dnia.

Przekonania stanowią pewien filtr, przez który przepuszczamy to, co do nas dociera ze świata zewnętrznego.

Zróbmy mały eksperyment: rozejrzyj się po miejscu, w którym obecnie jesteś, i policz wszystkie czerwone przedmioty. Teraz.

Kiedy już policzyłaś, powiedz mi, ile jest niebieskich przedmiotów.

Twój umysł tak się skupił na czerwonym, że pewnie nie zdołasz odpowiedzieć na to pytanie – koncentrując się na czerwonym, patrzyłaś na świat przez pewien filtr, a Twoja świadomość filtrowała informacje, które do niej docierały.

Takimi filtrami dla naszego umysłu są właśnie przekonania.

Dlatego jeśli ktoś uważa, że „aby bardzo dobrze zarabiać, trzeba ciężko pracować” – to będzie widział tylko taką możliwość osiągnięcia dobrych zarobków.

Jeśli ktoś uważa, że „aby coś osiągnąć w życiu, trzeba albo być bogatym, albo mieć znajomości” – to takie przekonanie będzie miało na niego wpływ. Tak samo jak przekonanie o tym, że „pieniądze szczęścia nie dają”.

Świat ludzkich przekonań jest pełen różnorodności, a jednocześnie te przekonania nie są faktami, chociaż ludzie często tak o nich myślą. To pewne reguły, według których żyjemy i podejmujemy decyzje. Nasze życie wygląda właśnie tak, jak je kształtują nasze przekonania.

Nieważne, kim jesteś, skąd pochodzisz, jaką edukację masz za sobą. Jeśli Twoje przekonania o sobie, pieniądzach, sukcesie nie są zgodne z Twoimi wartościami, to będą Ci podcinać skrzydła, będziesz doświadczać autosabotażu, w tym finansowego.

„Czy słyszałeś kiedyś, jak ktoś mówił, że brak pieniędzy to problem? Posłuchaj uważnie: brak pieniędzy nigdy, przenigdy nie jest problemem. Brak pieniędzy jest jedynie objawem tego, co się dzieje pod spodem”³. Pamiętam, jakie te słowa wywarły na mnie wrażenie, kiedy je czytałam po raz pierwszy, chociaż z prawem przyczyny i skutku zetknęłam się już wcześniej. Mówi ono wprost, że nasze zdrowie, relacje, wygląd, efekty są skutkiem tego, jak żyjemy, w co wierzymy, jakich działań się podejmujemy.

3 T. Harv Eker, *Bogaty albo biedny. Po prostu różni mentalnie*, tłum. Witold Turopolski, Warszawa 2012, s. 21.

To był 2012 rok, uczyłam się nowego zawodu, zrezygnowałam z etatu, miałam dwójkę małych dzieci i marzenie, aby pracować z pasją, z sensem i na swoich warunkach. Jednocześnie wszystkie moje oszczędności się skończyły i miałam problemy finansowe, a przy tym byłam mocno przekonana, że nie chcę dalej tak dużo pracować i być weekendową mamą.

W tym samym roku kończyłam trening Coaching w Biznesie u Marka Rożańskiego (1948–2019, trener, coach, wykładowca, coach prowokacyjny). Pamiętam, jak na jednym ze zjazdów pracowałam z Markiem nad moimi przekonaniem i aż mnie wmurowało, kiedy usłyszałam własne słowa, które brzmiały: „Na misji się nie zarabia”. No i wszystko stało się jasne! Dlatego tak mi nie szło finansowo na swoim, chociaż uczestniczki warsztatów wychodziły z nich bardzo zadowolone.

Prawdą jest to, w co wierzysz

Paulina⁴, jedna z moich klientek, miała problem z zaniżaniem swojego wynagrodzenia. Zawsze podawała cenę niższą, niż chciała, i zawsze była niezadowolona ze swoich zarobków. Podczas naszej pracy okazało się, że w jej rodzinie pieniądze były dla wszystkich, ale nie dla niej – przynajmniej ona tak to zapamiętała. Moja klientka pracowała od najmłodszych lat w firmie ojca, ale ten płacił jej mniej niż swoim pracownikom, chociaż ona pracowała więcej. Przez te doświadczenia w Paulinie wykształciło się przekonanie: „moja praca jest gorsza”, które mocno wpływało na jej decyzje w dorosłym życiu i manifestowało się zaniżaniem wynagrodzenia.

Dorota z kolei pamięta, jak wyjechała do pracy wakacyjnej i całe dwa miesiące pracowała a to przy zbiorach truskawek, a to przy wiśniach. Zarobiła sporo pieniędzy – jak dla niej wtedy – i była z siebie bardzo zadowolona. Bardzo chciała sobie kupić nowe ubrania i perfumy, planowała już takie zakupy. Jednak po powrocie do domu poczuła mocne rozczarowanie i złość oraz smutek, bo musiała oddać pieniądze rodzicom. Jak powiedzieli: „Są ważniejsze rzeczy niż twoje zachcianki”. W dorosłym życiu Dorota była wiecznie zapracowana, została typową Karmicielką⁵,

⁴ Imiona klientek zostały zmienione.

⁵ Jeden z Archetypów Finansowych® – Sacred Money Archetypes® jest zastrzeżonym znakiem towarowym należącym do Heart of Success Inc. i używanym na licencji dla Viva Life Justyna Kwiatkowska Copyright 2018 Kendall SummerHawk.

czyli osobą, która jest bardziej dla innych niż dla siebie: innym kupowała prezenty, pomagała, dla siebie nie miała czasu ani pieniędzy.

Anna w domu wciąż słyszała, że „nie ma pieniędzy” – to zdanie było jak mantra, kiedy chciała coś dostać, kupić, wyjechać na wakacje. Nawet kiedy oboje rodzice pracowali i zarabiali, i tak słyszała, że nadal „nie ma pieniędzy”. Anna dosyć szybko się usamodzielniała, poszła do pracy i wreszcie dostawała swoje wynagrodzenie – ale pomimo dobrych zarobków pieniędzy nigdy nie miała. Wszystkie jej się gdzieś rozchodziły.

Przytoczyłam te trzy historie z życia moich klientek, abyś sobie uświadomiła, skąd się biorą nasze przekonania. Wiele z nich, tych najmocniejszych, swój początek ma w naszym dzieciństwie.

Znam wiele historii o pieniądzach, a stoi za nimi mnóstwo przekonań:

- „Pieniądze nie rosną na drzewach”.
- „Praca uszlachetnia”.
- „Bogaci to kombinatorzy”.
- „Pieniądze nie są najważniejsze”.
- „O pieniądzach się nie rozmawia”.
- „Kobiety zarabiają mniej”.
- „Żeby więcej zarabiać, trzeba więcej pracować”.
- „Pracuj z pasją, a nie przepracujesz ani jednego dnia w życiu”.

I wiele innych.

Czasem przekonanie powstaje w nas w momencie, kiedy uczestniczymy w danym zdarzeniu i jesteśmy jednocześnie pod wpływem silnych emocji – od miłości do bezsilności.

Czasem przekonanie powstaje, kiedy słyszymy wiele razy to samo i tego doświadczamy, jak w historii Anny, która cały czas słyszała, że „nie ma pieniędzy”.

Czasem wystarczy, że dziecko w danej sytuacji poczuje silne emocje, i już – przekonanie się rodzi i rozwija.

Uwielbiam pracę z transformacją przekonań ograniczających we wspierające, ale to nie zawsze jest takie proste i oczywiste.

Wielu z naszych przekonań sobie nie uświadamiamy, a to oznacza, że poniekąd kierują one naszym życiem. Żyjemy według pewnych schematów, ale to wszystko dzieje się poza naszą świadomością – pozostaje w sferze nieświadomości.

Tak było w moim przypadku w czasie, kiedy skończyłam studia i zbierałam pierwsze doświadczenia w pracy na etacie. Nie pochodzę z bogatej rodziny, a jednak zawsze miałam pieniądze – dostawałam je często od rodziców czy dziadków. Często dawali mi je za nic, a czasem za dobre

oceny w szkole. Nie musiałam się o nie upominać czy prosić, po prostu je miałam.

Kiedy podczas rozmowy kwalifikacyjnej usłyszałam propozycję wynagrodzenia, przyjęłam ją. Pomyślałam, że po okresie próbnym pewnie otrzymam więcej. Jakie było moje zdziwienie, kiedy po trzech miesiącach dostałam umowę na stałe z taką samą kwotą, jaką mi zaproponowano na okres próbny!

Miałam w sobie tyle emocji, kiedy zobaczyłam tę kwotę na umowie, a jednocześnie gardło tak mi się zacisnęło, że nie byłam w stanie nic powiedzieć. Podpisałam nową umowę i wyszłam ze łzami w oczach.

Nie umiałam rozmawiać o pieniądzach, uważałam, że się o nich nie mówi, chyba że w kłótni. I nagle znalazłam się w sytuacji, kiedy ktoś zaoferował mi konkretną kwotę bez rozmowy ze mną, a ja byłam wściekła z powodu jej wysokości. Jednocześnie nie byłam w stanie o tym porozmawiać z pracodawcą, żeby negocjować wynagrodzenie. Zamurowało mnie.

Wtedy nie wiedziałam jeszcze, że pozostaję pod wpływem swoich nieuświadomionych przekonań finansowych. Wróciłam do tej sytuacji dopiero, gdy świadomie zaczęłam pracować nad własnym rozwojem. Ale w tamtym momencie byłam tak bardzo zła na siebie, na swojego pracodawcę i na całą tę sytuację, że oczywiście zaraz zaczęłam szukać innej pracy. Długo w tej firmie nie zagrzałam miejsca, chociaż była to znana, międzynarodowa korporacja – taka, o jakiej marzyłam. Z drugiej strony, gdybym miała inne przekonania, to mogłabym nic z tym nie zrobić, dalej pracować w tej firmie i być niezadowolona. Tymczasem miałam silne przeświadczenie, że nie po to skończyłam studia, aby marnie zarabiać. Dostrzegasz to powiązanie? Na szczęście było to jedno z moich przekonań!

To jest właśnie prawo przyczyny i skutku, o którym wspominałam. Kieruje Tobą nieuświadomione przekonanie, ale dostrzegasz w swoim życiu namacalne efekty jego działania.

Dobra wiadomość jest taka, że możemy transformować ograniczające przekonania, a pierwszym krokiem jest zawsze – uświadomienie ich sobie.

Kiedy wiesz, z czym masz pracować, jakimi przekonaniami związanymi z finansami kierujesz się w życiu, to według mnie ponad połowa sukcesu za Tobą. Bądź spokojna, w tej książce dostaniesz ode mnie kilka

pomysłów na to, jak transformować swoje przekonania ograniczające – opisuję to w rozdziale „Zarabiaj z przekonaniem”.

► **Zadanie**

Przeanalizuj swoją relację z pieniędzmi. Zastanów się, z jakimi cyklicznymi sytuacjami spotykasz się w życiu i jakie przekonanie może za tym stać.

Przypomnij sobie sytuacje, których doświadczyłaś lub w których pośrednio uczestniczyłaś – a może tylko o nich słyszałaś – ale które wywarły na Ciebie wpływ. Zastanów się, jakie przekonania mogłaś na ich podstawie zbudować. Czy widzisz ich wpływ na Twoje życie tu i teraz?

**Dlaczego mężczyźni
zarabiają więcej
niż kobiety na tych
samyh stanowiskach**

2

2

Otrzymuję to, w co wierzę⁶.

Gabrielle Bernstein

⁶ W oryginale: *What I believe is what I receive*. Gabrielle Bernstein, *Super Attractor. Methods for manifesting a life beyond your wildest dreams*, Hay House 2019, s. XII.

Zaraz po tym, jak zrezygnowałam z pracy dla międzynarodowej korporacji, ponieważ czułam, że jestem źle wynagradzana, i zaczęłam pracę w nowej firmie, na półce u znajomej wpadła mi w oczy mała książeczka *Grzeczne dziewczynki nie awansują*. Autorka Lois P. Frankel pisze w niej:

Znam wszystkie statystyki dotyczące różnic płacowych pomiędzy płciami. Ty zapewne też je znasz. Nie chciałabym pomniejszać znaczenia tych czynników – takie są fakty. Ale o ile nie jesteś aktywistką walczącą o równe wynagrodzenia, nie masz kontroli nad tymi czynnikami. Pozostaje sobie zadać pytanie – co zrobić?

Pieniądze to władza, a kobiety często niewłaściwie interpretują władzę i jej unikają. Zapytaj kobietę, czy ma władzę, a poda pięć powodów, dla których tak nie jest. To przekłada się na poczucie zakłopotania, gdy w grę wchodzi pieniądze. Bywa jeszcze gorzej – kobieta nie myśli w ogóle o pieniądzu, byle tylko miała za co zapłacić rachunki⁷.

Moje własne doświadczenia w połączeniu z tym krótkim, ale dosadnym poradnikiem dały mi do myślenia i postanowiłam z tej perspektywy przyjrzeć się światu. Zaczęłam od firmy, w której pracowałam. Struktura dyirekcji przedstawiała się następująco:

- Prezes – mężczyzna.
- Dyrektor finansowy – mężczyzna.
- Dyrektor sprzedaży – mężczyzna.
- Dyrektor marketingu – mężczyzna.
- Dyrektor handlowy – mężczyzna.
- Dyrektor personalny – kobieta.

Zdecydowaną większość najbardziej decyzyjnych i odpowiedzialnych stanowisk zajmowali mężczyźni. Domyślałam się, że wygląda to wciąż podobnie, chociaż od tamtego momentu minęło już 15 lat. Jednak najbardziej zaintrygowało mnie co innego. Zewsząd słyszałam, że to dziewczynki są bardziej odpowiedzialne, mają lepsze oceny w szkole i to im można bardziej ufać – a jednocześnie na kluczowych stanowiskach firmy urzędowali mężczyźni! Coś mi tutaj nie grało.

Zawsze nudziły mnie statystyki, ale przytoczę Ci ich kilka, bo otwierają oczy na pewne zjawiska. Na całym świecie istnieje coś takiego jak Gender Pay Gap, czyli luka płacowa pomiędzy zarobkami mężczyzn i kobiet na

⁷ Lois P. Frankel, *Grzeczne dziewczynki nie awansują. 101 błędów popełnianych przez kobiety, które nieświadomie niszczą własną karierę*, tłum. Marta Kącka, Gliwice 2005, s. 60.

tych samych stanowiskach pracy. Ta nierówność płacowa między kobietami i mężczyznami z roku na rok jest coraz mniejsza. Polska w 2017 roku awansowała w tym względzie na ósme miejsce wśród krajów OECD⁸. Z drugiej strony, według danych GUS i przy uwzględnieniu przeciętnego wynagrodzenia, luka płacowa wyniosła w Polsce w 2016 roku 18,5%⁹.

Z tych statystyk jasno wynika, że jeśli jesteś kobietą, która ma takie samo wykształcenie, doświadczenie i zajmuje takie samo stanowisko w podobnej firmie jak Twój kolega – będziesz pewnie zarabiać mniej. Tylko dlatego, że jesteś kobietą.

Mnie te statystyki denerwują. Część społeczeństwa, również niektóre kobiety, powie: „Tak już jest!” i będzie tkwić w takiej sytuacji, czekając (lub nie), aż aktywistki wywalczą prawa do równej płacy.

Mała dygresja – „tak już jest” to ogromnie blokujące przekonanie. Ludzie żyją przez nie według praw, zasad, które im się nie podobają, ale nic z tym nie robią, bo „tak już jest”. Kierując się tym przekonaniem, oddają odpowiedzialność za swoje życie, pracę, szczęście czemuś lub komuś innemu.

Jedyna rada, której sama się trzymam, gdy chcę jakiejś zmiany na świecie, w Polsce, w swoim życiu, brzmi: „Zacznij od siebie”.

Statystyki statystykami, ale uważam, że to my – kobiety – jesteśmy odpowiedzialne na to, że zarabiamy mniej niż mężczyźni. Przyjmując dane stanowisko pracy wraz z danym wynagrodzeniem, akceptujemy ten stan rzeczy i dajemy na niego przyzwolenie, chociaż wiemy, że powinniśmy zarabiać więcej, bo nasi koledzy otrzymali wyższe stawki. Tak samo się dzieje, kiedy wiesz, że Twój koledzy zarabiają więcej według obowiązujących w Twojej branży widełek płacowych, a jednak czekasz, aż Twój szef zaprosi Cię na rozmowę i powie: „Pani Kasiu, jest pani wspaniałym pracownikiem, bardzo doceniam pani pracę i dlatego daję pani podwyżkę”. Niestety, szef to nie książę z bajki, a czekanie i skromność są

8 PwC, *Women in Work Index 2019*, <https://www.pwc.co.uk/economic-services/WIWI/pwc-women-in-work-2019-final-web.pdf> (dostęp: 15.11.2020).

9 *Ponad 700 zł. O tyle więcej średnio zarabia Polak w porównaniu z Polką*, Forbes, 12.08.2018, <https://www.forbes.pl/finanse/zarobki-kobiet-i-mezczyzn-w-polsce-gender-pay-gap-w-polsce-dane-gus/thtq1yw> (dostęp: 15.11.2020).

przereklamowane. Zachowując się w ten sposób, dajesz przyzwolenie na to, abyś zarabiała mniej – Ty i inne kobiety, które reprezentujesz swoją bierną postawą. Podobnie gdy jesteś sama szefową i wynagradzasz lepiej mężczyzn niż kobiety – patrząc na płeć, a nie na kompetencje i zakres obowiązków. Idziesz wtedy z nurtem Gender Pay Gap i tym samym działasz przeciwko kobietom, a więc także przeciwko sobie.

To, co chcę Ci przekazać, jest moją subiektywną opinią: my, kobiety, jesteście równie odpowiedzialne za lukę płacową, jak mężczyźni.

Dlaczego zgadzamy się zarabiać mniej niż mężczyźni

Zdaję sobie sprawę, że to może zabrzmieć kontrowersyjnie. Oto sugeruję, że my, kobiety, same się zgadzamy na mniejsze zarobki, a wręcz przyczyniamy się do tego, że takie stawki się nam proponuje. Przyznanie się do tego, że na ten stan rzeczy przyzwalamy i poniekąd go akceptujemy – ja nazywam odwagą. Odwagą powiedzenia sobie szczerze, że nie jestem perfekcyjna. Odwagą zaakceptowania własnej słabości. Odwagą przyznania się do błędu. A za tą odwagą stoją: mądrość, dojrzałość i odpowiedzialność.

Bo kiedy dostrzegamy, że tak wygląda sytuacja, takie są fakty i statystyki, budzi się w nas odwaga do zmiany, o ile nie twierdzimy, że „tak już jest”. Zaczynamy sięgać po własną moc – po siebie. Zyskujemy siłę i energię, aby wprowadzić zmiany w swoim życiu.

Zrozumienie pewnych mechanizmów i tego, dlaczego tak właśnie wyglądają statystyki, będzie pomocne, aby finalnie sięgnąć po więcej i przestać brać udział w zabawie pod nazwą „luka płacowa”.

Po pierwsze warto sięgnąć do naszej przeszłości – w kontekście historycznym. Nie wiem, czy zdajesz sobie z tego sprawę, ale kobiety w Polsce zyskały prawo do głosowania zaledwie sto lat temu, a dokładnie w 1918 roku. Czy umiesz to sobie wyobrazić? Twoja prababka czy praprababka nie mogły brać udziału w głosowaniu. Przez brak tego prawa można było sobie myśleć, że kobiety są niedojrzałe, słabe, ich zdanie się nie liczy, są gorsze. I działo się to zaledwie trzy pokolenia temu!

Wyobrażam sobie, że kobiety mogły czuć się gorsze, a mężczyźni traktowali to jako fakt – bo kobiety nie miały prawa głosu! Dosłownie tak to mogło zabrzmieć. A ponieważ nie miały prawa głosu, nie mogły podejmować decyzji, nie były brane pod uwagę itd.

Do dzisiaj czasem mówi się, że kobieta powinna siedzieć w domu i wychowywać dzieci, sprzątać, gotować, być panią domu, a mężczyzna

powinien zapewnić rodzinie środki do życia. To wciąż aktualny temat – podział ról społecznych, dyskryminacja.

W wielu domach, kiedy para decyduje się na dziecko, kobieta często automatycznie rezygnuje z życia zawodowego. Kiedy potem musi wrócić do pracy – głównie ze względów finansowych, ale nawet jeśli chce wrócić, bo lubi swoją pracę i chce się rozwijać – może mieć ogromne poczucie winy z tym związane. Bo z jednej strony, kiedy zostaje w domu z dziećmi i nie pracuje – jest „darmozjadem”. Tak błędnie może o sobie myśleć. A z drugiej, kiedy wraca do pracy, jest wyrodną matką czy karierowiczką. Te społeczne oceny i stereotypy są bardzo krzywdzące, a to przecież także przekonania. I to mocno ograniczające.

Po drugie, czy tego chcemy, czy nie, dziewczynki i chłopcy są inaczej wychowywani. Od dziewczynek bardziej niż od chłopców wymaga się grzeczności, posłuszeństwa, zorganizowania. Ja jestem jedynaczką, nie miałam w domu brata, abym mogła przekonać się o tym na własne oczy, ale obserwowałam to w szkole – nasza wychowawczyni i inni nauczyciele inaczej zwracali się do dziewczyn, a inne wymagania mieli w stosunku do chłopców. W mojej podstawówce przez osiem lat rolę skarbnika klasowego zawsze pełniła dziewczyna. Zauważ, że wśród księgowych też jest więcej kobiet niż mężczyzn! Co ciekawe, kandydatki do roli skarbnika nigdy nie zgłaszały się same – były wybierane, a następnie odbywało się klasowe liczenie głosów. To przecież zupełnie bezwolne traktowanie, które było możliwe, bo wiele z nas zostało wychowanych na grzeczne i posłuszne dziewczynki, a te przecież zgadzają się na takie propozycje. A potem kobiety w pracy mają duży problem, aby iść po podwyżkę do szefa lub negocjować warunki swojego zatrudnienia. Kiedy pracują na swoim, dbają o wszystkich i wszystko oprócz siebie, co często widać po tym, w jaki sposób wyceniają swoje usługi czy produkty lub w jaki sposób płacą pracownikom, a jak sobie. Od siebie wymagają bardzo dużo, a gdy ktoś z zespołu nawali, robią za niego jego zadania – po nocach, kosztem swojego życia osobistego, za to samo wynagrodzenie.

Trzeci argument jest związany także z naszym wychowaniem i kształtowaniem pewnych postaw i ról. To baśnie i bajki, które pokazywały nam, jak wygląda świat. Od najstarszych czasów ludzie czerpali wiedzę i inspirację z opowieści. I tak jest do dzisiaj. Zwróć uwagę na to, jakimi bajkami i baśniami objaśniano nam świat. To w tych historiach tkwią zaszyfrowane przekazy, którymi (z dużym prawdopodobieństwem) kierujemy się także w dorosłym życiu.

Syndrom Kopciuszka

Jedną z moich ulubionych baśni był Kopciuszek. Spójrzmy na tę historię z perspektywy finansów. Mamy oto miłą dziewczynę, która mieszka z nową żoną swojego ojca i jej dwiema córkami. Tym ostatnim zależy na wygodnym życiu i majątku, nie szanują innych, myślą tylko o sobie. Mamy też ojca, ale wygląda na to, że on nie ma własnego zdania, a jeśli ma, to boi się je wyrazić – nie potrafi się przeciwstawić swojej nowej żonie i stanąć w obronie własnej córki.

Kopciuszek, ta miła dziewczyna, jak wynika z baśni, nie umie postawić żadnych granic. Mimo głębokiego poczucia nieszczęścia zgadza się na upokorzenie i wykonuje swoją pracę, choć wcale nie musi. Postawa totalnie uległa.

I nagle pojawia się wróżka, czyli ktoś lub coś o nadprzyrodzonych mocach (tak to możemy odbierać, bo wróżki przecież nie istnieją, w przeciwieństwie do wiedźm), i sprawia, że Kopciuszek wygląda jak księżniczka i dzięki temu może jechać na bal. Postawiony jest jednak warunek: Kopciuszek może się świetnie bawić, ale tylko do północy. Potem znowu stanie się sobą.

Wygląda na to, że Kopciuszek wstydzi się swojego codziennego wyglądu i tego, jaką jest osobą, bo podejmuje decyzję, że przed północą oddali się z cudownego pałacu i dłużej nie będzie tańczyła z księciem. Na szczęście (czy na pewno?) gubi pantofelek... by mogło nastąpić szczęśliwe zakończenie tej opowieści.

Nie chcę streszczać teraz całej baśni, chcę Ci tylko wskazać przekaz, który ze sobą niesie. Moim zdaniem mamy tutaj obraz miłej dziewczyny, która nie umie powiedzieć „nie”, nie broni swojego zdania – jest zmuszana do ciężkiej pracy, zastraszana i nic z tym nie robi, jakby nie miała własnej woli. Cudem trafia na imprezę, gdzie poznaje bogatego faceta, i tylko dzięki jego proaktywności stają na ślubnym kobiercu.

Ta dziewczyna miała totalnie bierną postawę życiową, wrosła w rolę sieroty i nie zrobiła ani jednego kroku, aby zmienić swoją sytuację. To, co potem zyskała w życiu, zawdzięczała tylko bogatemu księciu, który sam po nią przyszedł.

A jej siostry przyrodnie? Dziewczyny lubiące wygodne życie, wykorzystujące okazje, wiedzące, czego chcą – zostają ostatecznie ukarane. W sumie i dobrze, bo nie szanowały życia i innych ludzi. Jednak obraz zachowań mamy tutaj podany na tacy: widać, jak dziewczyny „powinny” się zachowywać, a jak nie. I jakie zachowania kobiet są społecznie akceptowane, a jakie nie są.

Jest tu jeszcze mocny wątek dotyczący traktowania kobiet przez kobiety – odzwierciedlony w relacji macochy i Kopciuszka. Pamiętasz film lub książkę *Diabeł ubiera się u Prady*? Bardzo podobny schemat, nieprawdaż? Niestety ten schemat jest widoczny w wielu firmach, gdzie kobiety-szefowe często gorzej traktują swoje podwładne, a te, przybierając uległą postawę, nie potrafią się przeciwstawić.

Swoją drogą – to bardzo ciekawy temat, bo wiele kobiet twierdzi, że lepiej im się pracuje z mężczyznami i wolą się nimi otaczać w zawodowym świecie. Przypadek? Nie sądzę.

Ale wróćmy do naszej baśni. Czego uczy nas ona o finansach?

Zanotowałam kilka związanych z finansami wniosków, które mogły stać się dla kogoś przekonaniem finansowym:

1. Żeby być bogatą, trzeba wyjść za bogatego faceta.
2. Kobiety, które wiedzą, czego chcą, są wyrachowane i nie szanują innych.
3. Kobiety, które wiedzą, czego chcą, idą po trupach do celu.
4. Miłe kobiety nie stawiają granic, nie mówią, czego chcą, są posłuszne.
5. Potrzebujemy cudu, aby nasze życie się zmieniło.
6. Nieśmiałość, służenie, uległość są cnotami, które zostają w końcu nagrodzone.
7. Kobieta kobiecie wilkiem.

Czy któreś z tych przekonań jest Ci bliskie? A może wyciągnęłaś własne wnioski z tej baśni?

Właśnie takie przekazy finansowe widzę w tej opowieści. Jeśli miałabym Kopciuszka określić za pomocą Archetypu Finansowego®, to wskazałabym na Karmicielkę. Tę, która bardziej troszczy się o innych, daje więcej, niż posiada (poświęca się), jest zaradna i może być wykorzystywana, bo nie umie stawiać żadnych granic.

A teraz wyobraźmy sobie współczesną kobietę – Kopciuszka, który żyje w dzisiejszych czasach. Skończyła studia, idzie do pracy, trafia na szefa, który umie wykorzystywać swoją władzę, a ona wykonuje rzetelnie swoje obowiązki, nie upomina się o nic, a na pewno nie o podwyżkę. Czeką, aż sytuacja się zmieni lub ktoś wyjdzie z propozycją lepszych zarobków, sama pozostaje bierna – nawet jeśli chciałaby zmian. Inni chętnie proszą ją o pomoc i wsparcie, a że ona nie umie odmawiać, bierze dodatkowe zadania za słowo „dziękuję” lub nawet bez niego. Przez to pracuje dużo i długo, jest wydajna i efektywna, wiecznie w pracy, pomocna, nietroszcząca się o własne potrzeby, które są na szarym końcu na liście jej priorytetów. Często brakuje jej czasu i energii, by zatroszczyć się

o siebie. Znasz kobiety z syndromem Kopciuszka? Ja znam. Spotykam ich bardzo wiele.

Nie wiem, jak się z tym czujesz, ale mnie jest totalnie smutno, kiedy widzę, że nawet w dzisiejszych czasach *Kopciuszek* jest uważany za piękną baśń, oglądaną czy czytaną przez wiele dziewczynek każdego dnia. Oczywiście zagłębiając się dalej w metaforę, możemy odnaleźć piękne przekazy, ale pamiętajmy, że tę historię oglądamy czy czytamy setki razy już jako małe dzieci – a te patrzą na świat prosto i konkretnie. Niestety motyw sugerujący, że bez urody i księcia u boku kobiecie nic się w życiu nie ułoży, jest powielany także w takich baśniach, jak *Calineczka*, *Królewna Śnieżka* czy *Śpiąca królowna*.

Jeśli dostrzegasz w swoim życiu syndrom Kopciuszka (tak go nazywałam), to wierzę, że moje słowa coś w Tobie pobudzą i ruszysz po swoje, nie czekając na wróżkę ani bogatego księcia.

A może zamiast na wróżkę czekasz na złotą rybkę?

W kolejnej baśni, o której chcę więcej napisać, widoczny jest inny schemat i inny przekaz. Mowa o historii *O rybaku i złotej rybce*. W tej baśni, pokrótce opisując, mamy trzech głównych bohaterów, a są to: stara baba, biedny rybak, czyli jej mąż, i złota rybka.

Pewnie pamiętasz, że rybak złowił złotą rybkę, która powiedziała, że spełni każde jego życzenie, jeśli ten zwróci jej wolność. Gdy jego żona się o tym dowiedziała, zapragnęła mieć nowe koryto, potem chciała nowy dom, następnie zechciała stać się dworzanką i wreszcie królową.

Ostatnim życzeniem chciwej baby było to, aby rybka służyła na jej dworze. I wtedy nagle wszystkie dotychczasowe czary prysły – złota rybka się wycofała.

Moim zdaniem przekaz tej baśni w kontekście finansów może brzmieć następująco:

1. Nie można za dużo chcieć.
2. Nie można mieć wszystkiego.
3. Chcieć dużo to chciwość.
4. Mając wiele, traci się wiele; mając mało, nie traci się nic.
5. Mając wiele, jest się narażonym na to, że można to wszystko stracić.

Gdy pracuję z kobietami w programie Zadbana Finansowo¹⁰, często na spotkaniach wypływa temat chciwości czy realizacji swoich marzeń. W wielu kobietach w czasie pracy z marzeniami i pragnieniami rozpala się strach, wynikający z przekonania, że nie można mieć wszystkiego, że wszystko można stracić, a im więcej się ma, tym strata może być większa.

Moją intencją w tej książce nie jest omawianie wszystkich bajek i baśni pod kątem przekazów na temat finansów. Chciałam zwrócić Twoją uwagę na to, jakimi przekazami byłyśmy „programowane”, bo być może stały się one także Twoimi przekonaniami.

► Zadanie

Przypomnij sobie trzy ulubione bajki czy baśnie z dzieciństwa. Zastanów się, jakie przekazy związane z pieniędzmi są w nich widoczne. Przeanalizuj, czy te przekazy stały się Twoimi przekonaniami. Jeśli tak, to czy one Cię wspierają, czy ograniczają, a może są neutralne?

10 Program Zadbana Finansowo to mój flagowy projekt, który prowadzę przez dziewięć miesięcy w roku. Wspólnie z uczestniczącymi w nim kobietami pracuję nad transformacją ograniczających przekonań i mentalnością finansową. Więcej informacji o programie można przeczytać tutaj: <https://zadbanafinansowo.pl/kurs-online-zadbana-finansowo> (dostęp: 15.11.2020).

**Musisz czy chcesz
dobrze zarabiać?**

3

3

*Energia, jaką emanujesz, wpływa na to,
czego doświadczasz¹¹.*

Gabrielle Bernstein

11 Gabrielle Bernstein, *Wszechświat cię wspiera*, tłum. Karolina Bochenek, Białystok 2018, s. 127.

Zastanawiałaś się kiedyś, co Cię motywuje do tego, aby zarabiać – i to dobrze zarabiać? Czy czujesz, że musisz chodzić do pracy, czy po prostu chcesz pracować i dlatego to robisz? Zastanawiałaś się kiedyś, jakie Twoje potrzeby realizuje Twoja praca? Czy zawsze chodzi tylko o pieniądze?

Przymus zarabiania

Na pierwszy rzut oka wydaje się, że większość z nas po prostu musi zarabiać pieniądze, aby żyć, jeść, ubierać się, mieć dach nad głową, utrzymać rodzinę. W takim systemie żyjemy – wymiana pieniędzy na dobra czy realizację naszych potrzeb jest czymś naturalnym w kapitalizmie.

Dodatkowo kapitalizm i nakręcony konsumpcjonizm zewsząd wołają do nas, że czegoś nam brakuje, że to, co mamy, jest niewystarczająco dobre, za stare, że potrzebujemy więcej, nawet jeśli tego nie odczuwamy. Do przemysłu na ten temat zainspirowała mnie książka *Pieniądze płyną z duszy* autorstwa Lynne Twist i Jacka Canfielda. Czytamy w niej:

Współczesny europejski pisarz Bernard Lietaer, były kierownik Narodowego Banku Belgii oraz jeden z naczelników architektów waluty euro, twierdzi w książce *Of Human Wealth*, że chciwość i strach przed niedoborem są w nas wpajane; nie występują one w przyrodzie ani nie są charakterystyczne dla ludzkiej natury. Są wbudowane w system pieniężny, w którym jesteśmy zanurzeni od tak dawna, że jest niemal zupełnie przezroczysty. Nauczyliśmy się uznawać je za normalne i uzasadnione uczucia. Lietaer konkluduje stwierdzeniem, że system ekonomiczny Adama Smitha można trafnie opisać jako oparty na alokacji ograniczonych zasobów w ramach procesu bazującego na indywidualnej chciwości. Cały proces „nowoczesnej” ekonomii Smitha jest zatem w istocie zakorzeniony w prymitywnym strachu przed niedoborem i w chciwości, a narzędziem jego implementacji – które doprowadziło do zniszczenia owego procesu – był pieniądz¹².

Wynika z tego, że niedobór jest wymysłem ekonomii, ale traktujemy go bardzo poważnie – wszyscy. W wielu kręgach tych, którzy martwią się o przyszłość i próbują się zabezpieczyć finansowo, społeczeństwo

12 Lynne Twist, Jack Canfield, *Pieniądze płyną z duszy. Odzyskaj swoje wewnętrzne bogactwo*, tłum. Maksymilian Gutowski, Gliwice 2020, s. 70.

nazywa rozsądnymi. A wystarczy cofnąć się w czasie i przypomnieć sobie hiperinflację w latach dziewięćdziesiątych, kiedy ludzie w Polsce potracili wszystkie oszczędności. Życie nie zawsze jest logiczne jak równania w matematyce, a ludzie, którzy lubią mieć kontrolę, próbują przewidywać przyszłość, bazując na danych historycznych. Pandemia, która rozpoczęła się w 2020 roku, pokazała, że jedyną stałą w życiu jest zmiana. Być może do tej pory źle inwestowaliśmy swoją życiową energię?

Na pytanie „Dlaczego chodzisz do pracy?” większość osób odpowie, że musi zarabiać pieniądze, bo ma kredyty, bo trzeba utrzymać rodzinę. Dlatego ludzie ciężko pracują, większość dnia spędzają w firmie, której często nie lubią, potem wracają zmęczeni do domu i nie mają siły ani energii na rozmowę z dziećmi czy partnerem. Raz do roku jadą na wakacje, aby odpocząć, a na nich często chorują, bo ich ciało i umysł rozluźniają się i pozwalają sobie na to, na co zwykle nie mają przyzwolenia. Pod przymusem ludzie jak w kołowrotku zapominają o tym, co ważne, w imię tego, co muszą. To też pułapka przekonania, że im więcej, tym lepiej, oraz tego, że pieniądze oznaczają sukces. Tylko czyj sukces? Czy czasem nie jest to sukces narzucony w stereotypowej definicji przez system, który nas wychowywał, edukował i uczył, jak pracować, by być jak najbardziej efektywnym pracownikiem, pnącym się po szczeblach kariery?

Żeby to zrozumieć, warto wrócić do czasów szkolnych. Jeśli masz dzieci w szkole, to pewnie niejednokrotnie przeszła Ci przez głowę myśl, że czasy się zmieniły, ale szkoła nie. Wystarczy spojrzeć na system ocen. Czy zastanawiałas się, czemu służą? Z jednej strony mają motywować – jak kijem i marchewką. Kiedy mamy do czynienia z ocenami, ludzie powinni przecież dążyć do osiągnięcia tych najlepszych. Nie zrozum mnie źle – uwielbiam się uczyć i uważam, że edukacja jest bardzo ważna, ale zwracam uwagę na formę. Zatem dziecko nie uczy się dlatego, że jest zainspirowane i zaciekawione tematem, że chce samo z siebie rozwijać ten wątek i w konsekwencji czegoś się dowiedzieć. Odwrotną tendencję widać często wśród przedszkolaków. Zresztą z rozmów z nauczycielami jasno wynika, że w pierwszej klasie szkoły podstawowej zawsze w reakcji na pytanie nauczyciela jest łas rąk w górę, a z biegiem lat ten entuzjizm słabnie. Dziecko ma się uczyć, aby zdobyć ocenę, a często również idące za tym przychyłność i akceptację nie tylko nauczyciela, ale także rodziców. Motywacja do nauki w takim układzie totalnie się zmienia.

Zamiast podążać za swoimi zainteresowaniami, dziecko uczy się, bo musi – albo żeby spełnić oczekiwania, albo dlatego, że tak trzeba i koniec kropka. W takim układzie brakuje miejsca na motywację wewnętrzną, mało kto zadaje sobie pytanie „po co?”.

Pamiętam, jak po Internecie krążył mem z narysowaną szkołą, a w niej małpą i rybą. Nauczyciel wystawiał oceny i mówił, że ryba ma dwóję ze wspinaczki po drzewach, a małpa dwóję z pływania. Ten mem przypominał mi o tym, że szkoła nie skupia się na indywidualnym potencjale każdego człowieka ani na rozwijaniu talentów dziecka. Szkoła tak samo 20 lat temu, jak i dzisiaj podchodzi do uczniów jak do masy – system wymaga, abyśmy byli najlepsi ze wszystkiego.

Nie wiem, jakie są Twoje doświadczenia, ale moje pokazują, że większość wzorowych uczniów (tzw. kujonów) z mojej klasy nie poradziła sobie zawodowo w życiu. Wielu z nich nie miało hobby ani pasji – bo zwyczajnie nie mieli czasu na rozwijanie swoich zainteresowań, szkoła i nauka zabierały im cały wolny czas. Taką postawę promuje system szkolny. Tymczasem właśnie z powodu tego, że mamy być w szkole najlepsi ze wszystkich przedmiotów, bo to wzorowi uczniowie otrzymują nagrody na koniec roku i są rodzinną dumą – system produkuje „średniaków”, czyli osoby, które są dobre ze wszystkiego, ale bez szczególnych zainteresowań, pasji i specjalizacji.

Być może właśnie dlatego młodzi ludzie często nie wiedzą, czym mają się w życiu zająć – bo nie rozwinęli swoich zainteresowań. A potem dostają pracę, której nie lubią, kupują mieszkanie na kredyt, który muszą spłacać, i wchodzą w tak zwaną dorosłość, tracąc wolność na rzecz zależności finansowej, która objawia się chociażby zdaniem: „Muszę pracować, bo mam kredyt”.

A gdyby tak każdy za młodu miał stworzone systemowo warunki do tego, aby rozwijać swoje zainteresowania, uczyć się tego, co go żywo ciekawi, z zachowaniem podstawowej wiedzy z innych dziedzin? Ja na przykład wciąż nie wiem, po co musiałam na siłę wkuwać macierze i całki. Nigdy w życiu z tego nie skorzystałam. I bardzo się cieszę, że w naszym kraju rozwija się wspaniałe edukacja alternatywna dla dzieci.

Czyż świat nie byłby lepszy, gdyby ludzie chodzili do pracy, bo chcą, a nie dlatego, że muszą? I nie mówię tutaj o sytuacji, kiedy potrzeba zarabiania pieniędzy znika, ale o takiej, gdy ludzie lubią swoją pracę,

rozwijają się w niej i pracują, bo chcą, a nie dlatego, że muszą wykonywać nie ulubiane obowiązki, motywując się tym, że mają kredyt, który trzeba spłacić.

Ucieczka w zarobienie

Na jednym z comiesięcznych kręgów, które prowadzę w ramach programu Zadbane Finansowo, z jedną z uczestniczek podjęliśmy temat pracy za zaniżone stawki. Ania od lat ma problem z właściwym wycenianiem swoich produktów. Kiedy przychodziło do rozmowy z klientem o pieniądzach, podawała niskie stawki, chociaż wyliczenia wskazywały, że cena powinna być wyższa, jeśli Ania chce zarobić i na koszty prowadzenia firmy, i na własne wynagrodzenie. Jednak w czasie rozmowy o cenie czuła się skrępowana, zawstydzona i pełna obaw – i ostatecznie godziła się na mniej, niż powinna. Każdego miesiąca, kiedy szykowała dokumenty dla księgowej i sprawdzała swoje przychody i koszty, odczuwała frustrację i niezadowolenie. Znowu musiała liczyć na męża, który od lat dokładał się do jej firmy, ale było jej bardzo trudno wyjść z błędnego koła zaniżania cen. Podczas kręgu, na którym prowadzę sesje coachingowe, doszliśmy do tego, że Ania boi się odrzucenia, braku akceptacji, a najbardziej tego, że kiedy poda właściwe ceny, klienci będą odmawiali, a ona nie będzie miała co robić, czym się zająć, nie będzie miała pracy i pozostanie niepotrzebna. To był wnikliwy wgląd w sytuację.

Ania wcale nie musiała pracować, ona chciała pracować, aby czuć się potrzebną. Często w pracy realizujemy swoje osobiste potrzeby. Nie oceniam tego, bo nikt nie ma prawa osądzać, czy to dobrze, czy źle. Ale jeśli w imię realizacji swoich osobistych potrzeb fundujesz sobie frustrację finansową, to daję do myślenia.

Przyjrzyjmy się zdaniu: „Jestem zarobiona”, „Jestem zarobiony”.

Mam wrażenie, że ludzie, którzy je wypowiadają, czują dumę z samych siebie. Jakby bycie zarobionym było upragnionym statusem społecznym, bo przecież za tym stoi głębsza myśl. Jestem zarobiony, a to oznacza, że mam dużo pracy, a to oznacza, że być może dobrze zarabiam, a to oznacza, że odniosłam/odniosłem sukces.

Jakby sama praca (dużo pracy) gwarantowała wysokie zarobki. Kiedy o tym myślę, pojawiają się w mojej głowie takie hasła jak „praca na akord”, która rzeczywiście gwarantuje, że im bardziej zarobiona jesteś, tym więcej zarobisz – ale czy to jest efektywne i produktywne podejście? Więcej o tym przeczytasz w rozdziale poświęconym sufitowi finansowemu, ale już teraz chcę zwrócić Twoją uwagę na ten problem, bo on łączy się z innym, który teraz chcę Ci przekazać.

W wielu przypadkach ludzie uciekają w pracę i w bycie zarobionymi. Pamiętam, jak pracowałam w korpo i mój kolega dosłownie codziennie zostawał po godzinach. Tylko że on wtedy nie pracował – odpalał gry i grał na komputerze (wtedy jeszcze nie było smartfonów). W domu miał żonę z małym dzieckiem, ale najwidoczniej nigdy mu się nie spieszyło. Oficjalnie był w pracy. To pozorne bycie w pracy było dla niego lepsze niż bycie w domu, z rodziną.

Bycie zapracowanym to doskonała wymówka.

Jak jesteś zapracowany, to nikt Ci nie da innych obowiązków – możliwe nawet, że ktoś wykona je za Ciebie. To także doskonały pretekst, aby nie zajmować się innymi, „przykrymi” sprawami, na przykład swoim zdrowiem i systematyczną aktywnością fizyczną czy dbaniem o relacje z najbliższymi. Zapytałam kilka „zapracowanych” osób o to, co jest dla nich ważne w życiu. W większości odpowiedzieli podobnie: rodzina, dzieci, zdrowie, kariera. Co ciekawe, te wszystkie osoby spędzały w pracy 10–12 godzin dziennie, nie miały czasu na dbanie o siebie, wrzucały w siebie pospieszone śniadki, a dziećmi od świtu do zmierzchu zajmowały się za nich placówki, nianie lub dziadkowie. Kiedy podczas sesji ze mną zdawały sobie sprawę, że ich życie nie odzwierciedla tego, co dla nich ważne – płakały. Bo w deklaracjach rodzinę stawiały na pierwszym miejscu, a w życiu – na ostatnim. To dla niej miały najmniej czasu.

Kiedy zadaję pytania:

1. Kim byś była, kiedy nie musiałabyś pracować?
2. Jak wyglądałoby Twoje życie, gdybyś nie musiała pracować?
3. Czym byś się zajmowała, gdybyś nie musiała pracować?

– często pierwszą myślą jest ulga i radość, ale zaraz po nich powstaje jeden wielki znak zapytania i pustka... Wtedy okazuje się, że praca jest wspaniałym wypełniaczem życia, chociaż często jej nie lubimy, narzekamy

na nią. Zauważmy jednak, że wielokrotnie ratuje nam życie – dosłownie. Bo gdy pracujemy, jesteśmy zajęci i nie ma w nas tego uczucia... pustki.

Ludzie boją się pustki, bo wtedy zaczynają mocniej słyszeć swoje życie, już nie mają wymówek, że brakuje czasu, aby realizować swoje marzenia i żyć. Okazuje się, że bycie w pracy i bycie zarobionym jest cholernie wygodne. Z pozoru.

Świadomie wybrałam i konsekwentnie budowałam taki model biznesowy, który daje mnie i mojej rodzinie wolność. W 2019 roku spędziliśmy 43 dni na wyjazdach wakacyjnych. W lutym 2020 roku cały miesiąc byliśmy z rodziną w Indiach. Nie muszę pracować 8 czy 10 godzin dziennie, a nawet nie chcę, ale pamiętam, jak doszłam do momentu, kiedy pracowałam maksymalnie 4 godziny dziennie. W ciągu dnia chodziłam na treningi, bo wtedy na siłowni było mało ludzi, załatwiałam też wtedy wszystkie sprawy, aby po powrocie dzieci ze szkoły mieć już czas tylko dla nich. I chociaż czułam ogromną satysfakcję, to jednocześnie towarzyszyła temu ogromna samotność i... pustka.

Nienawidzę stać w korkach, dlatego uwielbiam umawiać się na kawę czy spotkanie w ciągu dnia, ale większość znajomych nie miała czasu o tej porze – musieli pracować. Nie spieszyło mi się z niczym, miałam czas na wszystko, co chciałam, ale czułam się w tym osamotniona. Zauważ, że większość zajęć, na przykład jogi, odbywa się wczesnym rankiem oraz popołudniami i wieczorami – a ja wtedy chciałam być ze swoją rodziną, bo w ciągu dnia dzieci były w szkole, a mąż w pracy. Przy czym oni wracali, byli zmęczeni, chcieli odpocząć i się zrelaksować, a ja byłam wulkanem energii. Jednym słowem zaczęliśmy się mijać ze swoimi potrzebami w codzienności.

Stałam przed wyzwaniem – doprowadziłam do momentu, w którym bardzo chciałam się znaleźć, ale byłam w tym sama. I wcale mi się to nie podobało, czułam się z tym źle, miałam wrażenie, że nigdzie nie pasuję, że jestem inna. Nagle w moim życiu pojawiła się ogromna czasoprzestrzeń do zagospodarowania i wcale nie miałam ochoty wypełniać jej siedzeniem przed komputerem – co, nie ukrywam, byłoby najłatwiejsze. Nie chciałam tego robić, byłam już za bardzo świadoma siebie i mechanizmów, które sterują nami jak programy komputerowe.

Przed podobną wizją możesz stanąć i Ty, kiedy zdasz sobie sprawę, że Twoje życie, podobnie jak kiedyś moje, jest budowane wokół pracy i zarabiania. Gdy potrzeba pracy i zarabiania znika, pojawia się ocean możliwości i okazuje się, że możesz dryfować na nim jak rozbitek walczący o krople życiodajnej wody.

Wtedy oto stajemy twarzą w twarz z prawdą i pytaniem: „Po co żyję?”. Jaki jest sens mojego życia, co chcę przekazać swoim dzieciom, jak chcę żyć, jak przeżywać swój dzień?

Zmotywuj się do dobrych zarobków

Zmuszanie czy motywowanie się problemami typu „coś złego się wydarzy” eksploruje naszą energię. Do naszego życia wkrada się presja.

Fakt faktem – presja dla wielu ludzi jest ogromną motywacją, bez niej nie byłiby w stanie (a przynajmniej tak uważają) nic osiągnąć i poniekąd tak się dzieje. Wiele z nas tak zostało nauczonych, zaprogramowanych, chociażby przez negatywne komunikaty: „Nie biegaj, bo się przewrócisz”, „Nie płacz, bo będziesz brzydka”, „Nie dotykaj, bo będzie bolało” itp. Przez co z tyłu głowy wciąż mamy przeświadczenie, że coś złego może się wydarzyć, zaczynamy się realnie bać, aż w końcu ten strach staje się naszym przyjacielem, bez którego nie jesteśmy w stanie ruszyć z miejsca. Poranne ciągle przestawianie budzika, aż robi się już tak późno, że możemy nie zdążyć – jest tego przykładem. Podobnie kiedy wolimy siedzieć cicho, niż iść do szefa po podwyżkę, chociaż czujemy podskórnie, że nam się należy – i dopiero podwyżka koleżanki z biurka obok działa na nas mobilizująco. Gdyby nie to, siedziałybyśmy dalej cicho.

Motywacja problemem działa w taki sposób,
że zwlekamy z działaniem do momentu,
gdy już nie mamy wyjścia i musimy to zrobić.

Wszelkie koncepcje motywacyjne sugerujące, aby ustalić tak zwany deadline, opierają się właśnie na tym. Ale tak jak pisałam wyżej, ten typ motywacji jest bardzo energochłonny i wyczerpujący, dlatego chcę Cię zainspirować do zmiany strategii motywacyjnej dzięki realizacji pewnego ćwiczenia. Moje kursantki bardzo je lubią i potwierdzają, że chociaż jest proste, to pozostaje także szalenie skuteczne i motywujące.

Dzięki temu, że wiesz dokładnie, czego chcesz, po pierwsze masz świadomość tego, na czym Ci zależy. Po drugie na tym opiera się całe prawo przyciągania – powinnaś wiedzieć, czego chcesz, abyś mogła wpływać na swoją rzeczywistość, na to, co w niej dostrzegasz i masz. Według prawa

przyciągania w naszym życiu manifestuje się dokładnie to, o czym myślimy, co mówimy i co uważamy. W tym przypadku motywacja problemem staje się rzeczywiście problemem. Bo jeśli wciąż myślimy: „Muszę iść teraz po podwyżkę, bo inaczej ktoś mnie ubiegnie i dla mnie już nie będzie”, właśnie takie sytuacje przyciągamy do swojego życia.

Jeśli powtarzamy wciąż: „Dla mnie nie starczy”,
to zazwyczaj omijają nas w życiu dobre rzeczy.

I dlatego jestem ogromną fanką motywowania się celem i chceniem, a nie problemem. Tylko jest z tym jeden problem. Często nie wiemy, czego dokładnie chcemy. Jesteśmy zdecydowanie lepsi w określaniu tego, czego definitywnie nie chcemy w swoim życiu.

Pamiętam początki swojej pracy „na swoim” i szkolenie z kreatywności, które prowadziłam w agencji reklamowej. Uczestnicy mieli wypisać swoje cele. Podeszłam do jednego z nich, bo widziałam, że ma z tym problem, i zapytałam, czy mogę pomóc. Powiedział wprost, że nie wie, czego chce. Odparłam, że to doskonały punkt startu, a jego cel może brzmieć tak: „Chcę wiedzieć, czego chcę”.

Przypadek tego chłopaka z sali szkoleniowej nie jest odosobniony. Wiele osób ma problem z odpowiedzią na pytanie: „Czego chcesz w swoim życiu?”. Jeśli i Ty masz z tym trudność, mam dla Ciebie rozwiązanie.

Wypisz pięć problemów, które pojawiają się w Twoim życiu. Po prostu pięć zdań. Ponumeruj je. Mogą to być zdania typu: „Kiepsko zarabiam”, „Mam szefa idiotę” czy „Nie mam czasu na pracę”. Następnie, po napisaniu tych pięciu zdań, przyjrzyj się każdemu z nich i zapytaj siebie: „Czego chcę zamiast tego?”. Na przykład: „Chcę dobrze zarabiać”, „Chcę mieć mądrego i empatycznego szefa”, „Chcę mieć czas na pracę”. Pamiętaj, aby to zmienione zdanie było pozytywne, nie używaj słowa „nie”. Następnie postaraj się jeszcze bardziej doprecyzować swoje cele, na przykład: „Chcę zarabiać 10 000 zł”, „Chcę mieć mądrego i empatycznego szefa, który będzie mnie lubił”, „Chcę mieć cztery godziny dziennie na pracę – codziennie oprócz weekendów”. Im bardziej je uszczegółowisz, tym jaśniej dla Ciebie. Ale pamiętaj – nie musisz być w tym perfekcjonistką.

Kiedy już spiszesz swoje cele, najważniejsza część pracy będzie za Tobą. Będziesz wiedzieć, czego chcesz, i to bardzo dokładnie.

Kolejnym krokiem będzie sprawdzenie, jak realizacja tego celu wpłynie na Twoje życie – co się w nim zmieni: na lepsze, a może na gorsze? Warto to sprawdzić – pozytywne zmiany inspirują i motywują, ale negatywne potrafią nas autosabotować. Cały czas pamiętam kursantkę, która doznała olśnienia i stwierdziła, że jak będzie zarabiać tyle, ile chce, to odejdzie od swojego męża. W takim przypadku, kiedy docierasz do tego, co może Cię autosabotować, możesz zacząć pracę z tym przekonaniem i transformować je. Często już samo uświadomienie sobie, że oto na przeszkodzie do świetnych zarobków stoją ograniczające przekonania, jest bardzo uwalniające. A jak je transformować, przeczytasz w kolejnym rozdziale.

► Zadanie

Wykonaj ćwiczenie z tego rozdziału i zapisz pięć swoich celów w formie pozytywnej. Zdania niech zaczynają się od słowa „Chcę...”. Następnie sprawdź, czy coś nie stoi na przeszkodzie do realizacji tych celów. Zapisz te wyzwania w formie przekonań (pełnych zdań).

**Zarabiaj
z przekonaniem**

4

4

*Podążanie za swoim sercem jest aktem
prawdziwej odwagi. Bezsprzecznie¹³.*

Agnieszka Maciąg

13 Agnieszka Maciąg, *Miłość. Ścieżki do wolności*, Kraków 2019, s. 303.

W naszym społeczeństwie króluje sporo ograniczających przekonań na temat pieniędzy. Zapewne każda z nas się z nimi spotkała. W tym miejscu chcę Ci je przedstawić oraz obalić, byś już nie musiała brać ich pod uwagę, kiedy będziesz realizować swoje cele.

Mit 1. Pieniądze szczęścia nie dają

Mam taką tezę: to przekonanie powstało, aby dać ludziom ulgę w czasach, kiedy pieniędzy po prostu nie mieli, bo była bieda. Wierząc w ten mit, mogli się nawet w jakimś stopniu cieszyć i czuć się lepiej, jakby byli w lepszym położeniu niż ludzie, którzy mieli pieniądze. Bo przecież one nie mogły dać im szczęścia.

To przekonanie jest zupełnie nielogiczne – szczęście nie jest zależne od tego, ile pieniędzy mamy na koncie. Można mieć tylko tyle, ile wystarcza na podstawowe potrzeby, i czuć pełnię szczęścia w życiu. Ale można mieć miliardy i także czuć pełnię szczęścia. I odwrotnie – można żyć biednie i nie czuć szczęścia, można żyć bogato i nie być szczęśliwym.

Jeśli człowiek uzależnia poczucie szczęścia od stanu swojego konta, jest to niezdrowa sytuacja. Tak samo jak budowanie swojego poczucia własnej wartości na podstawie tego, ile mamy pieniędzy. O bycie szczęśliwym w życiu trzeba samemu zadbać – to w dzisiejszych czasach bardzo przydatna umiejętność: doceniać siebie, doceniać to, co się ma tu i teraz, bez porównywania się z innymi. To sztuka i warto jej się nauczyć.

Na koniec warto się zastanowić: jeśli pieniądze szczęścia nie dają, to w takim razie czy dają nieszczęście? Jeśli uważasz to przekonanie za prawdziwe, zastanów się nad tym pytaniem. To może być uwalniające.

Mit 2. Pieniądze są przyczyną wszelkiego zła

Ludzie kochają opowieści – najlepiej o bohaterach. A w powyższej pieniądź jest czarnym charakterem. Jeśli pieniądze się Ciebie nie trzymają, masz skłonności do kompulsywnego kupowania, jesteś dobra

w wydawaniu pieniędzy, których nawet nie masz – być może właśnie to przekonanie lub jego pochodne są prawdziwe dla Ciebie.

I znowu wynika to z faktu, że jakoś trzeba było sobie wytłumaczyć brak pieniędzy. Skoro pieniądze są przyczyną wszelkiego zła, kryje się pod tym wiadomość i wytłumaczenie, że skoro nie mam pieniędzy, to w takim układzie nic złego mnie w życiu nie może spotkać. A przynajmniej ryzyko jest wtedy mniejsze.

Bo jeśli nie mam pieniędzy, to nikt mi ich nie ukradnie. Jeśli nie inwestuję, bo nie mam na to pieniędzy – to ich nie stracę. Nikt mnie nie napadnie, nikt nic złego mi nie zrobi, bo nie mam pieniędzy. Czyli w skrócie: skoro nie mam pieniędzy, to nic mi nie grozi. Ale czy rzeczywiście tak właśnie jest?

Pochodną tego przekonania jest także inne, które mówi, że pieniądze są złe, brudne.

Tymczasem pieniądze nie są ani dobre, ani złe.
To my, ludzie, w pewien określony sposób
wykorzystujemy pieniądze. Są one takim samym
narzędziem jak na przykład nóż, który można
użyć do czegoś dobrego, jak przygotowanie śniadania,
ale też do niecných planów, jak chociażby
zrobienie komuś krzywdy.

To, jak pieniądze są wykorzystywane i z jaką intencją, zależy od ich właściciela i jego woli.

Mit 3. Pieniądze zmieniają ludzi

Ile razy słyszałam, że komuś palma odbiła od nadmiaru! Albo że komuś się poprzestawiało w głowie od pieniędzy. Ludzie przypisują pieniądзом nadprzyrodzoną moc albo w ten sposób tłumaczą sobie swoje braki czy opanowanie, a zapewne także tłumią zazdrość.

Faktem jest, że pieniądze nie mają takiej mocy. To banknoty czy cyfry na koncie. Jeśli rzeczywiście człowiek zachowuje się inaczej, kiedy zaczyna zarabiać więcej lub kiedy dostał skądś pieniądze – oznacza to tylko, że zawsze taki był, ale nie pozwalał sobie na podobne zachowania lub brakowało mu na nie odwagi.

Pieniądze jedynie wyostrzają cechy charakteru.
Jeśli ktoś nigdy nie szanował ludzi, to mając pieniądze,
może to jeszcze dobitniej okazywać.

Jeśli ktoś od jakiegoś czasu planował rozwód i odejście od partnera, to wyższe zarobki mogą tę decyzję jedynie przyspieszyć. Ale to nie tak, że wszystko się wydarzyło przez pieniądze – same pieniądze nie zmieniają ludzi. Często dzięki pieniądзом możemy zobaczyć, jaki ktoś jest naprawdę.

Mit 4. Pierwszy milion trzeba ukraść

To przekonanie sugeruje, że duże pieniądze można tylko ukraść, a więc wszyscy milionerzy i miliarderzy są poniekąd złodziejami. A człowiek, który żyje w prawdzie i jest uczciwy, nie może mieć miliona.

Tymczasem większość ludzi w Polsce w całym swoim życiu zarobi milion, a nawet więcej. Wystarczy zarabiać 2000 zł przez ponad 41 lat, aby dojść do miliona.

Poza tym ludzie wciąż mają problem z połączeniem uczciwości z wielkimi pieniędzmi. Upatruję tutaj wpływ między innymi religii katolickiej, która tłumaczy, że ubogi znajduje się bliżej Boga. Większość z nas, którzy uczęszczaliśmy na religię w szkole, zapewne pamięta ten cytat: „Łatwiej jest wielbładowi przejść przez ucho igielne, niż bogatemu wejść do królestwa Bożego”. Gdy byłam dzieckiem, zrobił na mnie ogromne wrażenie. Sama wtedy uwierzyłam, że bogaci nie pójda do nieba.

Mit 5. Pieniądze nie są ważne w życiu

Żyjemy w czasach, kiedy za pieniądze realizujemy wszystkie swoje potrzeby, począwszy od podstawowych, jak jedzenie czy posiadanie dachu nad głową. Prawdopodobnie to przekonanie ma pozytywną intencję – ma chronić nas przed traktowaniem pieniędzy jako czegoś najważniejszego w życiu – ale samo stwierdzenie, że pieniądze nie są ważne, nie jest w dzisiejszych czasach ani logiczne, ani wspierające.

Jak zatem wytłumaczyć, dlaczego większość dorosłych ludzi wstaje rano i idzie do pracy? Dla samej idei? Dla chęci wprowadzania zmian na świecie? No właśnie...

Warto po prostu stwierdzić i uznać, że pieniądze są równie ważne jak inne istotne rzeczy. Co więcej, mając więcej pieniędzy, możemy lepiej zadbać o swoje zdrowie, a w razie zachorowania szybciej dojść do formy, bo nie musimy na przykład czekać długo na wizytę u specjalisty, tylko zapisujemy się do niego prywatnie.

Mit 6. Żeby dużo zarabiać, trzeba dużo pracować

Tak! Tak właśnie jest, ale wyłącznie, jeśli pracujemy na akord lub mamy stawki godzinowe. Jeśli moja klientka rozlicza się w ten sposób, to zawsze sugeruję zmianę sposobu rozliczania. W wielu przypadkach jest to możliwe, o ile dopuścimy w ogóle taką myśl do głosu.

Pomimo tego, że często ludzie jednak nie rozliczają się w powyższy sposób, podskórnie czują, że muszą dłużej pracować. Wiele razy słyszałam od osób, które są zatrudnione w korporacjach, że jak ktoś wychodzi z pracy o 17:00, nie jest to mile widziane. A czy nie lepiej by było dla wszystkich – dla nas samych i dla firm – gdyby ludzie byli wynagradzani za efekty swojej pracy?

Kiedy pracowałam na etacie, potrzebowałam około czterech godzin, aby zrobić wszystko, co musiałam. Pozostały czas spędzałam na piciu kawy, towarzyskich rozmowach w kuchni i przeglądaniu Internetu. Jednocześnie czułam, że życie przelatuje mi przez palce, bo to, co robię, jest bez sensu. Jestem przekonana, że takie myśli ma więcej osób. Teraz wiem, że pracodawca płacił mi głównie za mój czas, za moje życie, za 40 godzin tygodniowo, podczas których byłam do jego dyspozycji. Gdybym wtedy była tego świadoma, to myślę, że chciałabym jednak więcej zarabiać za to, że większość swojego życia poświęcam firmie. Ale w tamtym okresie tak do tego nie podchodziłam.

Bardziej cenimy czas na pracę – bo przecież wtedy zarabiamy – niż czas dla siebie, na rozwój swoich zainteresowań, na chwile spędzone z bliskimi i przyjaciółmi.

Pracując w swojej firmie, działam zawodowo około trzech-czterech godzin dziennie, resztę czasu przeznaczam na edukację, bo uwielbiam się uczyć, a także na swoje zdrowie: ćwiczę, chodzę na spacer, gotuję zdrowe jedzonko, medytuję i mam czas dla swoich dzieci, na randki z mężem czy wyjazdy z przyjaciółmi. Często wygląda to tak, że im mniej pracuję, tym mogę odnotować wyższe przychody w swojej firmie.

Mit 7. To nie jest w porządku być bogatym człowiekiem, kiedy na świecie jest tyle biedy

W wielu przypadkach (nie zawsze) bieda jest wyborem, decyzją. Mówię tutaj o dorosłych osobach, którym się nie chce, nie mają ambicji, nie zależy im na rozwoju ani pieniądzach. Nie każdy biedny jest zmuszony do takiego życia. W obecnych czasach wskaźnik bezrobocia jest niski i wszyscy, którzy chcą pracować i są zdrowi – mają takie możliwości.

Osoby, które wierzą w przekonanie, o którym mówimy w tym punkcie, biorą odpowiedzialność za innych ludzi, w pewnym sensie – utożsamiają się z nimi. Nie chcą dużo zarabiać, bo uważają, że to nie fair w stosunku do tych, którzy nie mają pieniędzy. Tym sposobem oceniają bogatych i biednych.

Tymczasem kim my jesteśmy, aby oceniać innych czy brać za nich odpowiedzialność? Warto zadać sobie pytanie: z jakiego powodu swoim przekonaniem solidaryzujemy się bardziej z biednymi? Czy chodzi tylko o biedę finansową, a może o biedę emocjonalną, o kwestię bycia ofiarą?

Mogłabym powiedzieć na odwrót – to nie jest w porządku być biednym człowiekiem, kiedy na świecie i w naturze jest tyle bogactwa i obfitości.

To Cię blokuje przed świetnymi zarobkami

Zadaj sobie poniższe pytania i szczerze na nie odpowiedz:

1. Kim będziesz, kiedy będziesz bogata?
2. Jak się zmieni Twoje życie, kiedy będziesz bogata?
3. Jak bogactwo wpłynie na Twoje życie?

Dzięki tym pytaniom i odpowiedziom możemy dojść do Twoich przekonań na temat pieniędzy i bogactwa.

Moim zadaniem jest pokazać Ci, jak transformować ograniczające przekonania, które nieświadomie Cię blokują, oraz wzmocnić przekonania wspierające, aby jeszcze bardziej Cię wspierały na drodze do świetnych zarobków.

Wspieram kobiety w lepszym zarabianiu, ale bez zarabiania się czasowo. Nie uczę oszczędzania i zaciskania pasa, nie uczę inwestowania, nie uczę liczenia paragonów – skupiam się na pracy w celu zwiększania przychodów, a zmniejszenia liczby obowiązków.

Wiele moich klientek docenia fakt, że w pierwszej kolejności pracujemy nad transformacją mentalności finansowej, a dopiero w kolejnej

nad strategią działania firmy. Moim zdaniem praca nad strategią bez pochylenia się nad mentalnością finansową często po prostu nie ma sensu.

Weźmy na przykład kobietę, która ma przekonanie, że aby dużo zarabiać, trzeba ciężko pracować. Z ogromnym prawdopodobieństwem mogę stwierdzić, że będzie brała pod uwagę głównie takie rozwiązania, które wymagają sporo wysiłku. Bo to jest dla niej naturalne. Takie osoby wybierają wtedy zazwyczaj model biznesowy oparty na ich obecności. Im częstsza obecność, tym większe pieniądze – to mogą być na przykład indywidualne współprace. Wtedy aby więcej zarabiać, ta osoba musi poświęcić więcej czasu na obsługę i realizację zlecenia. A jeśli sama nie może pracować, wtedy nie zarabia. Jej przychody są głównie uzależnione od jej obecności. I tutaj często mamy paradoks – zakładamy firmę, aby zyskać wolność, po czym nasza firma jest uzależniona od naszej osoby, a my od firmy.

Jeśli osoba z takim przekonaniem pracuje na etacie, to mogę się założyć, że (o ile nie ma innej pracy czy nie prowadzi innych projektów po godzinach) wcale nie pracuje tylko osiem godzin dziennie – zapewne często siedzi w pracy dłużej, bierze na siebie więcej obowiązków i zgłasza chęć udziału w kolejnych projektach, chociaż już ma sporo własnych i zdaje sobie z tego sprawę.

W obydwu przypadkach, dopóki te osoby nie zmieniają swojego ograniczającego przekonania na temat zarabiania, nie będą umiały znaleźć rozwiązań, które dadzą im coraz większe zarobki bez dodatkowych nakładów pracy. A jeśli nawet zaczną je dostrzegać, to nie będą umiały z nich skorzystać, uważając, że u nich są niemożliwe do wdrożenia. I właśnie dlatego skupiam się głównie na pracy z mentalnością finansową, bo to od niej w znacznej mierze zależą nasze efekty finansowe – nie tylko pod względem ilości pieniędzy, ale i całego stylu życia oraz ilości czasu/pracy.

Weźmy jednak pod uwagę osobę, która uważa, że w kwestiach finansowych „jakoś to będzie”. Z ogromnym prawdopodobieństwem mogę stwierdzić, że ta osoba nie będzie przykładała się do finansów w swoim życiu. Może na przykład nie zastanawiać się nad wydatkami, tylko swobodnie korzystać z kart kredytowych i innych pożyczek (to chyba ulubieni klienci banków), może mieć trudności z pójściem do swojego szefa i negocjowaniem wynagrodzenia czy podwyżki albo wręcz może nie widzieć w ogóle takiej możliwości. Wybory takiej osoby są podejmowane z pozycji tu i teraz, bez myślenia o przyszłości, o odkładaniu – bo „jakoś to będzie”.

Jeśli takiemu człowiekowi zależy na lepszych zarobkach, chce zająć się zarządzaniem swoimi finansami, to potrzebuje najpierw transformować swoje przekonanie o tym, że „jakoś to będzie”. Inaczej będzie odwlekać ten moment w nieskończoność.

Zawsze kiedy widzę, że komuś trudno osiągnąć konkretny cel, kiedy niby chce coś zrealizować, a jednak mu nie idzie i wynajduje wymówki – obstawiam, że to właśnie coś na poziomie nieświadomym blokuje tę osobę. Że ma jakieś przekonanie, które ogranicza pole jej działania.

Dlatego dopóki nie zajmiemy się zmianą własnej mentalności finansowej, do tego momentu w wielu kwestiach możemy „bić głowę w mur” z powodu zastaniających oczy kłapek zbudowanych z naszych przekonań i w konsekwencji – z naszego podejścia do pieniędzy.

To, w co wierzymy, staje się naszą prawdą

Do tego momentu książki szykowałyśmy się razem, abys mogła zajrzeć w swój świat wewnętrzny i sprawdzić, jakie znajdujesz tam myśli na temat zarabiania, na temat pieniędzy, bogactwa i samej siebie. Bo właśnie to, co tam napotkasz, determinowało Twoje dotychczasowe wybory związane pracą, karierą, rozwojem zawodowym i finansami.

Ale wiesz co? Trzeba być odważnym, aby to zrobić! Skoro czytasz tę książkę, to znaczy, że taka właśnie jesteś – odważna. Twierdzę tak, bo wiele osób deklaruje, że chce świetnie zarabiać, że chce mieć więcej czasu dla siebie, dla rodziny, na własne hobby, chce realizować swoje marzenia, ale pomimo tego zmiana jest dla nich tak niewygodna, że woła pozostać w swojej strefie – gdzie im dobrze. Bo kiedy wychodzimy poza komfortową strefę, możemy poznać prawdziwych siebie. Transformując blokady, stajemy się jeszcze odważniejsze i pewniejsze oraz dojrzałe. Jeśli czujesz opór przed wglądem w siebie, to jest okej – możesz po prostu czytać dalej i nie odpowiadać na moje pytania. Ten opór może wynikać z nieświadomej ochrony samej siebie. Warto się temu przyjrzeć, bo samopoznanie i transformacja blokad w trampolinę finansową to niesamowita przygoda. Pod jednym z moich postów na Facebooku moja czytelniczka Maria napisała: „Justyna, teraz wiem, dlaczego nie mogłam i nie chciałam

Cię słuchać parę lat temu. Bo musiałabym się zmienić. A wtedy jeszcze nie byłam gotowa, aby postawić na siebie i przestać dogadzać innym swoim kosztem”.

Spotykam się także z grupą osób, które dojrzały do decyzji o zmianie lub życie im pokazało, że jednak warto przyjrzeć się swoim przekonaniom. Wchodzą w to bez wahania – ku lepszej jakości życia, ku większej autentyczności i jednocześnie świetnym zarobkom, w zgodzie z sobą. Jeśli należysz do tej grupy osób, to zachęcam Cię nie tylko do dalszego czytania, ale i do realizacji zaproponowanych niżej zadań.

Na początku pierwszego rozdziału zadałam Ci pewne pytania. Jeśli odpowiadałaś sobie na nie szczerze, odpowiedzi wskażą Twoje przekonania związane z pieniędzmi. Za chwilę zadam Ci więcej takich pytań. Bądź ze sobą szczerą i zapisuj swoje odpowiedzi. Zazwyczaj pierwsza jest tą właściwą, kolejne to już racjonalizacje.

Niektóre odpowiedzi mogą Cię zdziwić. Mogłaś nawet nie przypuszczać, że tak myślisz. Potraktuj to jako kolejne zbliżenie, lepsze nawiązanie relacji z samą sobą. Dzięki tym odpowiedziom wiele może Ci się rozjaśnić, na przykład zaczniesz rozumieć, dlaczego podjęłaś takie decyzje, a nie inne.

Większości naszych przekonań nie jesteśmy świadome, ale one sterują naszymi emocjami i decyzjami. Czas je bliżej poznać.

Odpowiedz sobie na poniższe pytania:

1. Skąd się biorą pieniądze?
2. Czego biedni ludzie nie muszą się obawiać?
3. Co powiesz o człowieku, który zarabia mało albo wcale?
4. Co myślisz o ludziach bogatych?
5. Kim trzeba być, aby być bogatym?
6. Co pieniądze dają ludziom?
7. Co pieniądze odbierają ludziom?
8. Jak wygląda praca, w której się dużo zarabia?
9. Jak wygląda praca, w której się mało zarabia?
10. Co by się zmieniło w Twoim życiu, gdybyś była bogata? Jakie decyzje byś podjęła?

Kiedy już wypiszesz wszystkie odpowiedzi, przyjrzyj się im. Oto pierwsza warstwa przekonań, która się z nich wyłania. Zastanów się, które z tych przekonań wspierają Cię w drodze do lepszych zarobków, a które ograniczają. Być może niektóre pozostaną neutralne.

Możesz wypisać je na kartce w trzech kolumnach: w jednej przekonania wspierające, w drugiej przekonania ograniczające, w trzeciej – neutralne.

Kolejne zadanie. Wypisz hasła, słowa, epitety, które kojarzą Ci się z daną frazą:

1. Praca
2. Pieniądze
3. Ja jako bogata kobieta

Nie chcę Ci nic sugerować, dlatego nie podam Ci teraz przykładów. Po prostu napisz hasło „pieniądze” na kartce papieru i zacznij wokół wypisywać inne hasła, zdania, skojarzenia, które Ci się z nim kojarzą. Tak samo zrób z pozostałymi frazami.

W kolejnym kroku możesz znowu zastanowić się, które przekonania wspierają, a które ograniczają Twoje finanse. Możesz także stwierdzić, że dane przekonanie jest neutralne i nie ma wpływu na Twoje zarobki, oszczędności czy wolność finansową.

To bardzo proste ćwiczenie i właśnie w prostocie tkwi jego siła. Nie trzeba daleko ani głęboko sięgać, aby poznać własne przekonania i schematy, którymi się kierujemy w życiu.

Spójrz na wszystkie odpowiedzi, na wszystkie kolumny przekonań i zastanów się, jaki mają wpływ na Twoje decyzje i życie finansowe.

Transformacyjna trampolina

Kiedy już masz czarno na białym wypisane, które przekonania mogą Cię ograniczać, czas na transformację. (Uwaga! Podczas lektury tej książki będziesz znajdowała kolejne przekonania – zapisuj je sobie do dalszej pracy nad nimi i transformacji).

Transformacja przekonań ograniczających jest czymś, co uwielbiam robić. Kiedy widzę u kogoś niepewność w oczach, a za chwilę ciekawość i nową perspektywę – to mnie fascynuje.

Na potrzeby tej książki wybrałam metody, które pozwolą Ci samodzielnie dokonać transformacji, bez mojego osobistego wsparcia. Możliwe, że w niektórych przypadkach te metody nie będą odpowiednie do Twojej sytuacji, ale mam nadzieję, że wtedy lektura całej książki wpłynie na zmianę postrzegania przez Ciebie pieniędzy i zadbania finansowego. Z taką intencją piszę tę książkę.

Najpierw chciałabym wyjaśnić jedną sprawę: w transformacji przekonań nie chodzi o zmianę o 180 stopni, lecz o osłabienie siły ich oddziaływania. Jeśli masz przekonanie, że świat jest zły, i zechcesz zmienić je na takie, że świat jest dobry, to uprzedzam od razu: i jedno, i drugie stwierdzenie są

zarówno kłamstwem, jak i prawdą. Bo przecież świat bywa i zły, i dobry. Mam nadzieję, że rozumiesz, o co mi chodzi. Przekonanie ograniczające nakłada nam na rzeczywistość pewien filtr. Gdy użyjemy skrajnie odmiennego, nie wymusimy na sobie zmiany postrzegania, ponieważ nie uwierzemy, że nowe (przeciwstawne) przekonanie jest prawdziwe. Transformacja przekonań jest delikatnym procesem – pracujesz z tym, co jest dla Ciebie ważne, w co wierzysz. Czasami potrzebujemy więcej czasu na oswojenie się z nową sytuacją. Kiedy transformujesz bardzo silne przekonanie, możesz mieć poczucie, że coś tracisz, a także że rodzisz się na nowo. Niekiedy jest to proces lekki, a innym razem jest podobny do przeżywania żałoby i żegnania się z tym, co było dla Ciebie w życiu ważne i co wpływało na wiele Twoich decyzji.

Na początek określ, na ile procent czujesz/wiesz, że dane przekonanie jest dla Ciebie prawdziwe. Zrób to totalnie intuicyjnie. Czy to jest 90%, a może 75%? Zapisz swój wynik przy danym zdaniu. To będzie Twój punkt odniesienia.

Zapisz procenty przy wszystkich zdaniach, ograniczających przekonaniach, z którymi będziesz chciała pracować. Dzięki temu zabiegowi będziesz mogła dostrzec zmianę.

W następnym kroku zastanów się, jaka pozytywna intencja stoi za danym przekonaniem. Wiem, może to dziwnie brzmieć, ale podążamy za teorią, że za każdym zachowaniem czy myślą człowieka stoi pozytywna intencja. Ta sama teoria mówi, że nic się nie dzieje bez przyczyny – nawet gdy człowiek robi coś złego, to z ważnego dla siebie powodu.

Tak samo jest z ograniczającymi przekonaniami finansowymi – prawdopodobnie chronią Cię przed czymś, ostrzegają, dają sygnał. Prawdopodobnie to dotyczy czegoś dla Ciebie ważnego.

Przykład. Beata wciąż unikała rozmów o pieniądzach, najchętniej sprawiłaby, żeby ten temat zniknął. A przy tym miała mnóstwo klientów, którzy nie płacili jej na czas; miała sporo zamówień, ale wciąż na karcie widziała debet. Kiedy zmuszała się do rozmów o pieniądzach, stawiała się bezradna i zawstydzona. Beata odkryła, że za jej przekonaniem o tym, że rozmowy o pieniądzach są trudne, stoi następująca intencja: pragnęła mieć dobre relacje z innymi. Chciała być postrzegana jako miła kobieta, która broń Boże nie jest materialistką. I wszystko stało się jasne. Intencja jasno pokazuje, dlaczego Beacie tak trudno było podjąć temat pieniędzy zarówno w życiu osobistym, jak i w biznesie. W imię dobrych relacji Beata skazywała się na wieczne niezadowolenie z finansów. W imię bycia miłą fundowała dużo przykrości nie tylko sobie, ale i swojej rodzinie,

która mogłaby ją widzieć zdecydowanie częściej, ale ona wciąż musiała pracować, bo pieniędzy nie było.

Inny przykład. Ania zarabiała zawsze tyle, ile potrzebowała, i nic więcej. Bardzo chciała przeprowadzić się do większego mieszkania i choć uważała to za fanaberię – marzyła o tym. Chciała mieć oszczędności, ale nigdy nie udawało jej się ich zgromadzić. Co się okazało? Za pozytywną intencją przekonania Ani o tym, że pieniądze na ważne rzeczy zawsze się znajdują, stało pragnienie bycia uczciwą. Ania miała nieuświadomione wcześniej przekonanie, że ludzie, którzy mają więcej, niż potrzebują, są nieuczciwi. Stało się jasne, dlaczego sama preferowała minimalizm – był dla niej koniecznością, a nie wyborem.

Chcę Ci, uświadomić, że nasze ograniczające przekonania często są sygnałami i dotyczą bardzo ważnych dla nas kwestii i życiowych wartości, jak rodzina, miłość, przynależność, zdrowie. Tylko że wcale nie musimy w to wszystko wplątywać pieniędzy.

Możesz zauważyć, że robisz z pieniędzmi, z powodu pieniędzy czy przez pieniądze coś, co finalnie nie służy Twoim finansom. Okazuje się jednak, że nie robisz tego z powodu pieniędzy, ale dlatego, by zrealizować silną, ważną dla siebie potrzebę, której często sobie nie uświadamiasz. W takim wypadku możesz realnie odwrócić bieg zdarzeń – gdy staniesz się autentyczna i spójna z sobą.

Dlatego w kolejnym kroku zapraszam Cię do zastanowienia, w jaki inny sposób (nieuwikłany w finanse) możesz realizować swoją potrzebę, która wynika z intencji. Skoro dane przekonanie i jego intencja się Ciebie trzymają, to prawdopodobnie oznacza, że w swoim życiu nie realizujesz w wystarczającym stopniu tej potrzeby – wciąż Ci mało.

Wróćmy do przykładu Beaty, która odkryła, że chce być miłą i mieć dobre relacje z innymi. Beata potrzebuje sobie uświadomić, że po pierwsze, myśląc w ten sposób, działa poniekąd przeciwko sobie i nie pielęgnuje relacji z najważniejszym człowiekiem w swoim życiu – samą sobą. A jeśli nie mamy dobrej relacji ze sobą, nie znamy siebie, nie słuchamy, nie dotrzymujemy danego sobie słowa – to nie będziemy w stanie zbudować i utrzymać dobrej relacji z innymi. Bo skoro nie umiemy zbudować

dobrej relacji z samą sobą, to jak mamy umieć budować ją z kimś innym? W ten sposób Beata wcale nie zrealizuje swojego celu. Po drugie warto, aby odpowiedziała sobie na pytanie, czy rzeczywiście będzie miała dobre relacje z ludźmi, którzy są jej winni pieniądze i nie są uczciwi względem niej w tej relacji. Po trzecie Beata powinna przyjrzeć się ludziom w swoim otoczeniu i sprawdzić, z kim chce utrzymywać bliskie relacje, a następnie bardziej o nie zadbać, rozwijać je, aby nie musieć już dłużej przenosić tej potrzeby na relacje z pieniędzmi.

Podobnie w przypadku Ani, która chciała być postrzegana jako osoba uczciwa. Ta uczciwość była dla niej ważna i to ją blokowało przed posiadaniem więcej, niż potrzebuje. Kiedy Ania przyjrzała się bliżej tej sytuacji, zrozumiała, że to totalnie bez sensu.

Dlatego tak ważne jest odnalezienie i nazwanie ograniczających przekonań, które mają wpływ na nasze finanse, i znalezienie ich pozytywnej intencji. Wtedy wszystko staje się jasne, zrozumiałe, można znaleźć inny sposób na realizację nieuświadomionej wcześniej potrzeby i oddzielenie jej od pieniędzy.

Kiedy już znajdziesz pozytywną intencję swoich ograniczających przekonań, zrozumiesz intencję i znajdziesz inne sposoby na realizację swoich potrzeb – spójrz jeszcze raz na przekonanie, które transformowałam. Zastanów się, biorąc pod uwagę tę nową perspektywę, na ile procent teraz uważasz je za słuszne.

Niech zgadnę – w tym momencie czujesz już, że jest mniej słuszne niż za pierwszym razem? Brawo. Właśnie o to chodziło. To przekonanie ma teraz na Ciebie mniejszy wpływ. O to właśnie chodziło – aby osłabić jego oddziaływanie.

Pracuj z przekonaniem

Wiele z nas zostało wychowanych w przekonaniu, że praca to nie przyjemność, że raczej obowiązek. Statystyczny Polak spędza w pracy 1963 godziny w roku¹⁴.

Czas na pracę i sama praca wypełniają nam życie – to wokół niej wszystko organizujemy. Skoro więc tak dużo czasu spędzamy w pracy, to warto,

14 *Pracowity jak Polak. W pracy spędzamy najwięcej czasu w Europie. „Gonimy Zachód”,* <https://businessinsider.com.pl/twoje-pieniadze/praca/oecd-ile-pracuja-polacy-wiecej-niz-wszyscy-nasi-sasiedzi/03btdtt> (dostęp: 12.11.2020).

aby skupiać się na czymś, co daje nam frajdę i z czego możemy czerpać przyjemność oraz satysfakcję, co nas rozwija. Nie ma nic gorszego niż spędzanie większości dnia w środowisku, którego nie lubimy, wykonując zadania, których nie cierpimy. Jeśli żyjemy i pracujemy w ten sposób, po latach możemy mieć poczucie zmarnowanego z życia. Dlatego praca z własnymi przekonaniemami ma też inny wymiar – chodzi o to, by mieć przekonanie do swojej pracy, w poczuciu sensu i spójności ze sobą.

Kiedy w czasie moich rozmów z kobietami wylania się temat łączenia pracy z przyjemnością zamiast trudu i ciężaru, bardzo często rodzi to skojarzenia z prostytutką. Bywa, że zarabianie na przyjemności stereotypowo kojarzy się niektórym z seksem i sprzedawaniem swojego ciała – czymś bardzo bolesnym nie tylko na poziomie fizyczności, ale i psychiki oraz emocji. Swoją drogą seks i pieniądze to znakomite tematy tabu w naszym społeczeństwie. Piszę to dlatego, że jeśli i Tobie podobne powiązanie powstaje w głowie na myśl o łączeniu pracy z przyjemnością, to chcę, abyś wiedziała, że to tylko kolejne, bardzo ograniczające przekonanie finansowe. Praca może sprawiać nam przyjemność, możemy świetnie zarabiać i pracować z wykorzystaniem swoim talentów i mocnych stron! Jestem przekonana, że jeśli pracujemy z poczuciem sensu i wykonujemy zadania, które lubimy, które nas rozwijają, jeśli czujemy spełnienie zawodowe – dzięki temu możemy jeszcze więcej zarabiać, być bardziej zadowolone z życia i co ważne, zarabiać z lekkością. Z radością obserwuję zmiany nie tylko na świecie, ale i w naszym kraju, gdzie coraz więcej osób zaczyna dostrzegać potencjał w budowaniu na pasji i mocnych stronach zamiast na brakach, zmuszaniu się czy tyranii.

Aby lepiej poznać siebie i swoje mocne strony, warto skorzystać z pracy Instytutu Gallupa, który stworzył obszerny test. Na jego podstawie możemy poznać swoje mocne strony i świadomie je dalej rozwijać. W Polsce mamy już specjalistów z tej dziedziny, spokojnie znajdziesz konsultantów, z którymi będzie można omówić wyniki testu. Sięgnij też do książki *Teraz odkryj swoje silne strony* autorstwa Marcusa Buckinghama i Donalda O. Cliftona¹⁵.

Przeczytałam tę książkę, kiedy pracowałam jeszcze na etacie. Usłyszałam o niej na szkoleniu z asertywności. Kiedy wykonałam test i zobaczyłam, że moimi silnymi stronami są między innymi: Empatia®, Organizator®

15 Marcus Buckingham, Donald O. Clifton, *Teraz odkryj swoje silne strony*, tłum. Anita Doroba, Warszawa 2003.

oraz Czar – Woo[®], wiele mi się rozjaśniło. Często nie umiemy nazwać naszych silnych stron, bo są one dla nas naturalne jak oddychanie i ich nie zauważamy. Myślimy może nawet, że każdy tak ma. A to wcale nie jest prawda i warto sobie to uświadomić. Podobnie jak to, jakie są nasze silne strony, bo właśnie na nich możemy dalej budować i rozwijać, aby cieszyć się większą lekkością w pracy.

Kolejnym testem, który warto wykonać, aby poznać swoje własne talenty finansowe, jest test na Archetypy Finansowe[®]. Zrobisz go bezpłatnie na mojej stronie www.zadbanafinansowo.pl. Dzięki niemu można poznać swoją osobowość finansową i zobaczyć, na jakich konkretnie talentach budować karierę zawodową czy biznes. Mamy w sumie osiem Archetypów: Karmicielka, Marzycielka, Władczyni, Kolekcjonerka, Łączniczka, Alchemiczka, Buntownicza, Gwiazda.

W mojej ocenie nie ma gotowych recept na sukces finansowy, bo każda z nas jest inna, w czym innym dobra.

Odkąd poznałam swoje talenty finansowe, zaczęłam bardziej się skupiać na ich wykorzystaniu, dzięki czemu zyskałam dużo wolności. Wiem, które rozwiązania mi się sprawdzają, i nie mam już ochoty działać jak inni, tym bardziej że często ich rozwiązania nie były skrojone dla mnie. Poza tym dzięki Archetypom okryłam nie tylko swoje talenty, ale także osobiste wyzwania finansowe, jak to, że jestem skłonna wymyślać „koło na nowo”, zamiast korzystać ze sprawdzonych (nawet przeze mnie) rozwiązań. Często generowało to spore ryzyko finansowe i straty.

Znając swoje wyzwania, można je przepracować i w pełni korzystać z własnego potencjału finansowego, zamiast cierpieć z powodu pracy i nienawidzić poniedziałków.

► Zadania

Uświadom sobie swoje przekonania na temat pieniędzy, wykonując ćwiczenie z tego rozdziału. Pogrupuj je na wspierające, neutralne oraz ograniczające, a następnie dzięki znalezieniu pozytywnej intencji transformuj je w trampolinę finansową.

Przyjrzyj się także swoim obowiązkom zawodowym w kontekście własnych silnych stron i talentów finansowych. Sprawdź, jakie zmiany możesz wprowadzić, aby pełniej wykorzystywać swój potencjał i pracować,

bazując na swoich mocnych stronach, a tym samym zarabiać z większą lekkością.

Moje przekonania na temat pieniędzy		
Wspierające	Neutralne	Ograniczające



Trampoliny finansowe		

Silne strony		Zmiany	
Talenty finansowe			

**Nie wstydź się
świetnie zarabiać**

5

5

*Miej odwagę iść za głosem serca
i słuchać intuicji. One już skądś wiedzą,
kim naprawdę chcesz zostać¹⁶.*

Steve Jobs

16 Carmine Gallo, *Steve Jobs. Sekrety innowacji. Zupełnie inaczej – reguły przełomowego sukcesu*, tłum. Agnieszka Sobolewska, Kraków 2011, s. 31.

Od wielu lat zdanie: „Mów bez wstydu o pieniądzach” jest hasłem przewodnim mojej marki, Zadbanej Finansowo. I to nie bez powodu.

Kiedy na warsztatach pytam kobiety o ich cele związane z finansami, słyszę: „Chcę spłacić kartę kredytową”, „Chcę wyjść z długów”, „Chcę zarabiać więcej, pracując mniej”, „Chcę wykorzystać swój potencjał finansowy, zbudować dom”, „Chcę zacząć oszczędzać na emeryturę, świetnie zarabiać”.

Ustalanie celów finansowych to ogromnie ważna sprawa – wtedy wiesz, czego chcesz. Wtedy możesz skoncentrować się na nich i dążyć do nich, dobierając zadania i kolejne kroki. Wstajesz rano i masz cel. Przyciągasz okazje i możliwości i wykorzystujesz je, bo wiesz, po co to robisz.

Jednak po drodze pojawiają się wyzwania. Zawsze. Do celu zazwyczaj nie prowadzi prosta droga (a może to kolejne ograniczające przekonanie?), bo teren nie jest płaską mapą. Czasem trzeba wejść wyżej, czasem zbiec z góry na pazurki, a jeszcze innym razem upaść w błocie.

Dla kobiet takim wyzwaniem jest wyzwolenie się z zaniżania swoich możliwości, kompetencji, wynagrodzenia. Chcę zwrócić Twoją uwagę na wstyd. Wiele kobiet z mojej społeczności czuje wstyd w odniesieniu do pieniędzy. Ja sama wstydziłam się wielu sytuacji, w których uczestniczyłam, kiedy jedną z głównych ról grały pieniądze.

Co powiedzą ludzie?

Wstyd jest emocją często myloną z poczuciem winy, nieśmiałością czy zakłopotaniem. Tymczasem można go scharakteryzować zupełnie inaczej: to poniekąd lęk przed tym, co mogą o nas pomyśleć inne osoby. Możemy także bać się tego, co same o sobie będziemy myśleć! Jakby wstyd stał na straży naszej moralności. Ma on swoje drugie dno – to lęk przed odrzuceniem, podczas gdy człowiek ma silną potrzebę przynależności.

Jeśli kiedykolwiek zdarzyło Ci się płacić w sklepie kartą i ta została odrzucona z powodu braku środków, a nie miałaś innej – mogłaś poczuć wstyd. Bo co pomyśli o Tobie kasjerka? Albo inne osoby w kolejce czy towarzyszące Ci na zakupach?

Kiedy zaczęłam pracować na swoim, tworzyć warsztaty dla kobiet, pracować zgodnie z własną misją – wstydziłam się przyznać przed rodziną, czym się konkretnie zajmuję. Bałam się ich oceny, miałam przekonanie, że mnie skrytykują, że nie będą rozumieli mojej pracy. A tak naprawdę bałam się, że nie będą mnie poważnie traktować. Doświadczenie wstydu jest silnie blokujące. Nie pozwala nam żyć autentycznie.

Wiele kobiet z powodu wstydu nie idzie do szefa po podwyżkę albo nie upomina się u klientów o zapłatę za fakturę lub nie mówi o tym, że cena musi wzrosnąć.

Boimy się, że ktoś pomyśli o nas, że jesteśmy materialistkami, dlatego obniżamy swoje cele finansowe, wynagrodzenie czy kompetencje.

Myślę tutaj szczególnie o kobietach, które pracują z pasją. Często trudno jest połączyć pieniądze i pasję. Społecznie materializm nigdy nie był pozytywnie odbierany, a kobieta, dla której finanse były ważne, często była krytykowana.

Chcąc tego uniknąć, budujemy mur i blokujemy możliwość większych zarobków, zadbania o swoje interesy i finanse.

Wstyd jest o tyle trudny do przepracowania, że kiedy się wstydzisz, to uderzasz bezpośrednio w siebie. Bo wstyd to krytyczna ocena swojej osoby, nie zachowania. Głupia, nieodpowiedzialna, materialistka, egoistka – boimy się, że tak pomyślą o nas inne osoby i/lub my same możemy tak pomyśleć o sobie. Natomiast poczucie winy dotyczy bezpośrednio zachowania – karzemy się nim, ale pozostajemy przy kategoriach głupiego zachowania, nieodpowiedzialnego zaniechania itp. Poczucie winy jest więc bardziej konstruktywne, bo nie uderza bezpośrednio w nas, mniej paraliżuje, choć także blokuje.

Za dużo, za mało, za ostro, za łagodnie – wstydź się!

Wstydzić się możemy wtedy, kiedy słyszymy, że chcemy za dużo zarabiać, że nasze ceny są za wysokie, ale także wtedy, kiedy słyszymy, że jest u nas tanio, czy uświadamiamy sobie, że zarabiamy najmniej w dziale, w którym pracujemy. Wstyd nie zna kwoty. To bardzo subiektywne uczucie, niezależne od liczby zer na koncie czy wysokości wynagrodzenia.

Warto sobie uświadomić, że wstyd pełni funkcję ochronną. Daje ciału sygnał: „Uwaga, chronimy tę panią” – jest jak Twój osobisty ochroniarz. Jednocześnie niestety pozostaje mało wykształcony, bo hamuje Twój rozwój finansowy, każąc Ci kierować się często bezpodstawnym strachem, zbudowanym na ograniczających przekonaniach.

Bo czy to ma sens, że wstyd nam, kiedy jedziemy na zagraniczne wakacje, a w tym samym czasie nasza przyjaciółka ma problemy finansowe? No właśnie!

Antidotum na wstyd – kiedy bardziej obawiamy się krytycznej oceny, niż pragniemy tego, co jest dla nas ważne – jest szczerość i prawdziwość względem siebie.

Wstyd przestaje mieć dla nas jakiegokolwiek znaczenie, po prostu nie istnieje, kiedy jesteśmy prawdziwie sobą, ponad krytyką. Jednocześnie zależy nam wtedy na tym, aby mieć dobrą relację z samą sobą i tym samym z innymi, którzy także cenią sobie autentyczność.

Wiem, to może być trudne zadanie w świecie, w którym mówią Ci, jak masz żyć, w co się ubierać, czym jest sukces, także finansowy. Ale jeśli czujesz, że warto uwolnić się nie tylko od wstydu związanego z tym, ile i jak zarabiasz czy jak wygląda Twoje konto oszczędnościowe, czy inwestujesz, czy nie – to gra jest warta świeczki.

Pamiętam Elę, która pracowała w korporacji i pięła się szybko po szczeblach kariery. Choć była mocno zapracowana, to wieczorami uczyła się fotografii i w każdej wolnej chwili rozwijała swoje hobby. Ela ciężko pracowała na swój sukces finansowy, cała rodzina zawsze ją w tym wspierała. Jednak Ela nie była szczęśliwa, nienawidziła swojej pracy, nie znosiła poniedziałków. Pracę z cyferkami i księgowość wybrała z rozsądku. Bo z czegoś trzeba żyć. Jedynie jej pasja – fotografia – dawała jej ukojenie. Bała się jednak rzucić pracę, chociaż mogła żyć kilka lat z oszczędności, bo dużo zarabiała i odkładała – bała się tego, co usłyszy od rodziców i innych, pomimo że była już dojrzałą kobietą. Bała się tego, co sama o sobie powie, jeśli za jakiś czas okazałoby się, że nic nie wyszło z jej marzeń zawodowych związanych z fotografią. Wstyd zatrzymał ją w miejscu na wiele lat. Odebrał szczęście i błysk w oku. Zamiast tego jej dzień wypełniała codzienna rutyna, obowiązki, mechaniczne wykonywanie zadań i ten cichy smutek, który rozpływał się dopiero wieczorami.

Sytuacji podobnych do historii Eli znam wiele. Rezygnujemy z marzeń, entuzjazmu, celu z powodu strachu przed tym, co pomyślą o nas inni. To zawsze budzi mój sprzeciw, ale szanuję decyzję każdej osoby. Nie każdy w danym momencie jest gotów na takie akty odwagi. Jednak warto zadać sobie pytanie:

Czy jest sens poświęcać swoje życie i marzenia z powodu wstydu, czasem wymyślanego? Kiedy zaczynamy podążać za swoim entuzjazmem, okazuje się często, że inni zaczynają patrzeć na nas z podziwem, bo robimy coś, na co im zabrakło odwagi... Inspirujemy.

Pozostawiam to do Twojej refleksji, a jednocześnie chcę wspomnieć o jednym: brak wstydu nie oznacza, że krytyka nie będzie bolała. Żeby zablokować swoje uczucia na krytykę, trzeba by zablokować uczucia w ogóle, nie da się wyciszyć tylko jednej emocji. Zresztą tłamszenie emocji sprawia, że prędzej czy później wypływają one ze zdwojną siłą, a to nie służy ani nam, ani naszemu zdrowiu.

Krytyka Twojej osoby, Twojej opinii, decyzji może Cię boleć – to bardzo naturalny objaw. Jesteś człowiekiem. Ale nie łudź się, że chodzi tylko o to, aby nie przejmować się tym, co inni o nas pomyślą. Ta krytyka może wpłynąć na Twoje relacje albo pozytywnie, albo destrukcyjnie.

► Zadanie

Bezwstydne życie i decyzje wymagają porzucenia komfortu i iluzyjnego bezpieczeństwa. Odpowiedz sobie na poniższe pytania:

1. Kim będziesz, kiedy będziesz świetnie zarabiać?
2. Kim się staniesz, kiedy będziesz świetnie zarabiać?
3. Jakie uczucia to w Tobie wywołuje?
4. Co negatywnego będą mogli sobie pomyśleć o Tobie inni?
5. Kto może to o Tobie pomyśleć?
6. Jak do tego podejdziesz?

**Kim Ty jesteś,
aby dobrze zarabiać**

6

6

Pewien żebrak od ponad trzydziestu lat siedział przy drodze. Aż tu któregoś dnia nadszedł jakiś nieznajomy. „Ma pan trochę drobnych?” – wymamrotał żebrak, machinalnie wyciągając rękę, w której trzymał starą czapkę do baseballu. „Nie mam niczego, co mógłbym ci dać” – odparł przechodzień, a po chwili spytał: „Ale na czym ty właściwie siedzisz?”. „Och, to tylko stara skrzynka” – odpowiedział żebrak. „Siedzę na niej, odkąd pamiętam”. „A zajrzałeś kiedyś do środka?” – zapytał nieznajomy. „Nie” – odrzekł żebrak. „Po co miałbym zaglądać? Tam nic nie ma”. „Może jednak zajrzyj” – powiedział przechodzień. Żebrak zdołał podważyć wieko. Ze zdumieniem, niedowierzaniem i uniesieniem stwierdził, że skrzynka jest pełna złota¹⁷.

Eckhart Tolle

¹⁷ Eckhart Tolle, *Potęga teraźniejszości*, tłum. Michał Kłobukowski, Kraków 2006, s. 25.

Wiele z nas myśli, że musimy być mądrzejsze, szczuplejsze, lepiej zorganizowane, bardziej wysportowane i koniecznie musimy wstawać o 5:00 rano – jak to robią ludzie sukcesu, aby dobrze, a nawet bardzo dobrze zarabiać.

Wmawia się nam, że ludzie sukcesu są zdyscyplinowani, superzorganizowani, zdeterminowani, medytują, nie jedzą mięsa, są asertywni i do tego ciężko pracują na swój sukces, a jednocześnie mają czas na wszystko.

Ale czy kiedykolwiek się zastanawiałaś, jakie są fakty?

Kiedy zadaję na warsztatach pytanie: „Dlaczego jeszcze nie jesteś bogata?”, słyszę:

- jestem za mało stanowcza;
- bo podążam ścieżką serca;
- bo nie pochodzę z bogatego domu;
- bo nie umiem zarabiać dużych pieniędzy;
- bo jestem lepsza w wydawaniu niż zarabianiu;
- bo nie mam szczęścia w życiu;
- bo pieniądze szczęścia nie dają;
- bo to nigdy nie był mój cel;
- bo nie wyszłam za bogatego męża;
- bo nie wiedziałam, że mogę; bo nie wierzę w siebie i swój potencjał;
- bo jestem leniem.

Uwielbiam to pytanie, chociaż wiem, że może sprawić ból, kiedy konfrontujemy się ze swoimi wymówkami. Oto Twoja prawda.

Oducz się stawiania warunków, Twój czas jest teraz

Problem jest taki, że uzależniamy świetne zarobki i bycie bogatą od rzeczy, które nie mają wpływu na ten fakt. Jest tak tylko w naszych umysłach.

~~Nie musisz być szczuplejsza, ładniejsza,
być od razu prezesem, aby świetnie zarabiać.~~

Ale rozumiem doskonale takie podejście. Sama potrzebowałam prze-transformować swoją narrację w głowie.

To warunkowanie dobrych zarobków przypomina trochę rozmowę z dzieciństwa: „Dostaniesz coś słodkiego, ale dopiero jak zjesz obiad” albo „Jak będziesz grzeczna, to dostaniesz swoją wymarzoną lalkę”, albo

„Jak dostaniesz piątkę, to ci kupię to, o co prosisz”. Sprowadza się to do jednego – jak będziesz taka i owaka czy zrobisz coś konkretnego, to zaśłuszysz sobie na coś dobrego...

Takie warunkowanie funkcjonuje w naszym społeczeństwie i ma się bardzo dobrze – niestety. Potem, już jako dorosłe osoby, sami sobie warunkujemy różne rzeczy, bo tak zostaliśmy nauczeni. Ale chyba czas już się tego oduczyć. Chcę, abyś to przeczytała na głos: **możesz być bogata, bez względu na to, kim jesteś.**

Wcale nie musisz robić doktoratu ani iść po kolejny dyplom czy się czegoś douczać, za to czas się przyjrzeć Twojemu podejściu do samej siebie.

Zaufaj sobie

To może być trudne, kiedy świat narzuca nam swoją perspektywę i to, co powinniśmy, a czego nie. Kiedy wyznacza trendy, mówi, co jest modne, co jest ładne, a co brzydkie, jakie zachowania są normą, a jakie ją przekraczają.

Kiedyś normą była praca w fabryce. Ludzie wykonywali konkretne zadania, rutynowo. Była krótka przerwa, a o określonym czasie wszyscy kończyli pracę i wracali do domu. Każdy funkcjonował podobnie. To była norma. Pod tę normę stworzono system edukacji, 45-minutowe lekcje, 5-minutowe przerwy, ocenianie i siedzenie w ławkach. Cały system edukacyjny miał kreować przyszłych pracowników fabryk. Dlatego liczyło się odtwórcze myślenie, powielanie schematów i brak własnego zdania.

Ci, którzy nie chcieli pracować w fabrykach, a nie należeli do inteligencji, musieli wymyślić inny sposób na zarabianie pieniędzy, często przy tym kombinując. Zatem odbiegali od normy, a w większości kręgów społecznych to nie było dobrze widziane. Jednocześnie w innych kręgach ci ludzie mogli być postrzegani jako bohaterowie – buntownicy, indywidualiści.

To, co i jak o sobie myślimy, ma bardzo duży wpływ na nasze decyzje i zachowanie. Mówi się, że ludzie pewni siebie idą i biorą od życia jak najwięcej, ale w rzeczywistości pewność siebie jest często mylona z poczuciem własnej wartości – i na odwrót.

Mylnie bierze się takie zachowania jak wywyższanie się czy arogancja za pewność siebie. W tym świetle często postrzegana jest ona w sposób negatywny. Gdy dodamy do tego jeszcze płęć – pewną siebie kobietę – to stereotypowo przed naszymi oczami stanie zimna suka, która wspina

się po szczeblach kariery, rozpycha łokciami i dąży po trupach do celu. A przecież pewność siebie nie ma z tym nic wspólnego.

Inni sądzą, że pewność siebie to działanie bez strachu. Tymczasem chyba tylko głupcy nie czują strachu, który jest naturalnym sygnałem informującym człowieka o potencjalnym zagrożeniu.

~~Zdrowa pewność siebie to lubienie się, akceptowanie~~
siebie takim, jakim się jest – ze swoimi mocnymi stronami,
ale też ze słabymi (każdy je ma! jedno i drugie).

Zdrowa pewność siebie to także uznanie swojej wartości wynikającej z samego faktu bycia człowiekiem, a także patrzenie na życie innych ludzi z tej samej perspektywy i uznanie każdego człowieka za wartościowego. Osoby pewne siebie działają pomimo strachu, akceptują go, wiedzą, skąd się wywodzi, ale mu nie ulegają, bo często ten strach jest po prostu wyolbrzymiany. Pewny siebie człowiek wie, że nie może być pewny swoich kompetencji we wszystkich dziedzinach życia, bo jak na przykład miałby być pewnym siebie kierowcą, skoro nie ma żadnych doświadczeń w prowadzeniu samochodu.

Poczucie własnej wartości, jak sama nazwa wskazuje, jest poczuciem – emocją, którą odczuwamy wobec samych siebie. Podstawą poczucia własnej wartości jest przekonanie o wartości swojej osoby. To przekonanie, które brzmi: „Jestem wartościowa taka, jaka jestem. I koniec kropka”.

Takie przekonanie o sobie samej jest podstawą dobrej relacji nie tylko z sobą, ale i z pieniędzmi.

Dzięki takiemu przekonaniu stawiamy się w roli partnera w relacji z klientem, szefem, współpracownikami, inwestorami – nawet kiedy rozmawiamy o pieniądzach i negocjujemy. Nie zaniżamy wartości swojej pracy ani jej efektów, nie mówimy, że... jesteśmy kobietami, nie zrobiłyśmy doktoratu, nie jesteśmy mężczyznami, mamy dwójkę dzieci, jesteśmy mniej dyspozycyjne itd. W takiej perspektywie szanujemy i siebie, i innych, a więc nie grozi nam zaniżanie swoich cen czy wynagrodzenia. Po prostu jasno i konkretnie nie zgadzamy się na wyzysk czy sytuację, która w jakiś sposób uderza w naszą wartość. No chyba że nie jesteśmy tego świadome.

Dlatego jeśli ktoś ma problem z komunikowaniem swoich cen, które są wyliczone prawidłowo i zgodnie ze strategią cen w jego biznesie, lub stara się o pracę z konkretnym zakresem obowiązków i czuje wstyd,

niepewność, gulę w gardle – warto zacząć pracować nad pewnością siebie i poczuciem własnej wartości.

Pewnie teraz sobie myślisz – jak to zrobić?

Stań za sobą

Za każdym razem, kiedy klient pytał o zniżkę lub kręcił nosem na cenę, Ewa zgadzała się pracować za mniejszą kwotę. Kiedy Kasia szła do szefa po podwyżkę, za każdym razem słyszała, że to nie jest dobry moment, i wracała z pustymi rękami. Obie przystawały na warunki, które im nie pasowały, z jednego powodu: nie traktowały siebie poważnie, nie traktowały siebie, jakby były ważne w swoich oczach. Porzuciły swój pomysł, obniżyły wartość, bo nie czuły wewnętrznej mocy, aby powiedzieć „dość”. Priorytetowo traktowały potrzeby innych, ale nie swoje.

Są ludzie, którzy uwielbiają testować innych i sprawdzać, na ile im się pozwoli – dla zasady. Tak samo jest pewna grupa klientów, którzy zawsze i wszędzie negocjują – tak po prostu (Buntowniczk/Buntownicy uwielbiają to robić). Pewnie daje im to jakieś wrażenie zwycięstwa, namiastkę rywalizacji, mogą poczuć się lepiej tu i teraz, kiedy uzyskają więcej za mniej. I to jest okej, o ile druga strona zgadza się na to z pełną świadomością. Gdy jest to dla obu stron w porządku. Jeśli jednak druga strona mówi **tak** danej sytuacji, ale całą sobą czuje **nie** i wkurza się wewnętrznie – nie jest w porządku w stosunku do siebie.

Zastanów się, ile razy zgodziłaś się coś zrobić, chociaż wcale tego nie chciałaś.

Ile razy obniżyłaś cenę, swoje wynagrodzenie, chociaż obiecałaś sobie, że więcej tego nie zrobisz?

Ile razy pozwoliłaś na to, aby ktoś wykorzystał sytuację kosztem Ciebie?

Dokładnie tyle razy nie stanęłaś za sobą. Dokładnie tyle razy zdradziłaś siebie. Dokładnie tyle razy siebie porzuciłaś.

Z jednej strony to smutne, ale hej – skoro już to wiesz, to znaczy, że masz świadomość tego, co zmienić w swoim zachowaniu, a może nawet na poziomie swoich przekonań. Tylko od Ciebie zależy, jak zachowasz się następnym razem w podobnej sytuacji. I właśnie o to chodzi w swoim rozwoju osobistym – aby wyciągać wnioski i wdrażać zmiany, nawet kiedy głowa nadal się boi i czujesz drżenie w głosie na myśl o tym, że tym razem staniesz za sobą, zamiast podążyć za wewnętrznym krytykiem czy tą częścią siebie, która jest skłonna być uległa czy grzeczna i miła za

wszelką cenę. Bo to, owszem, część Ciebie, ale ta, która blokuje Twoją drogę do pełni szczęścia i marzeń.

Doceniaj i wyceniaj

Częstym błędem, jaki popełniają kobiety, jest to, że wyceniają swoją pracę „na czuja”. Myślą mniej więcej tak: „Czuję, że moja praca jest warta tyle i tyle” – czy to odnośnie do swoich produktów, czy usług, czy odnośnie do kwoty wynagrodzenia w swojej pracy etatowej. W ten sposób próbują wycenić swoją wartość, biorąc pod uwagę własne emocje. A jak już wiesz, Twoje emocje to sygnał mówiący, jakie przekonania masz na dany temat, tutaj: na temat siebie, swojej wartości i cen.

Nie mam nic do emocji. Emocjonalna strona kobiecości pełni ważną rolę. Nie chodzi też o to, aby działać za wszelką cenę „po męsku” i odciąć się od swojego źródła mocy. Jedyne, co chcę Ci przekazać, to aby w momencie wyceny swojej pracy wziąć pod uwagę także inne czynniki, fakty, na których możesz oprzeć proponowaną kwotę.

Wycena to matematyka, to podstawowa umiejętność dodawania. Dodajemy poszczególne składniki i wychodzi nam suma, która daje podstawę do wyceny. Wśród nich są: Twoje doświadczenie, mocne strony, sukcesy, kompetencje, pomysły, wkład i Twój czas. Ta ostatnia składowa jest bardzo cenna, a często niedoszacowana, bo gdy oddasz swój czas pracodawcy czy klientowi, już go nie odzyskasz – czas jest zasobem ograniczonym, w przeciwieństwie do wartości i pieniędzy.

Dlatego wszelkie usługi, w których realizację wkładasz swój czas, powinny być najdroższe w strategii cenowej Twojej oferty. Oprócz czasu inwestujesz też inne zasoby – zapisz sobie wszystkie koszty, jakie ponosisz lub musiałaś czy będziesz musiała ponieść, aby wytworzyć konkretną wartość swojej pracy. To wszystko powinno być składnikiem finalnej ceny. Plus oczywiście Twoje wynagrodzenie.

Jeśli jesteś freelancerką, potrzebujesz wziąć pod uwagę takie koszty jak ZUS, inne podatki, wynajęcie biura, pieniądze na reklamę, na utrzymanie czy korzystanie z systemów, dzięki którym docierasz do klientów lub utrzymujesz z nimi relację, jak chociażby system do wysyłki newslettera, nie mówiąc o kosztach oprogramowania, na którym pracujesz. Cena przedstawiana klientowi nie może „spadać z nieba”, chociaż może być kosmiczna (ale nie musi). To kwestia Twojego modelu biznesowego, a w przypadku pracy na etacie – Twojego planu na rozwój kariery.

I o ile dosyć szybko uda Ci się pewnie obliczyć sumę kosztów, które ponosisz, to już tak prosto nie będzie, kiedy zaczniesz wyceniać swoje mocne strony, kompetencje czy doświadczenie. I tutaj punktem wyjścia, fundamentem – jest docenienie się. Szczęśliwi ci, którym to przychodzi naturalnie, ale dla większości to jednak wyzwanie. Bo przecież łatwiej nam wytykać sobie błędy, krytykować się czy złościć na samych siebie. Łatwiej zauważamy własne niedociągnięcia.

Pamiętam, jak skończyłam prowadzić jeden z pierwszych warsztatów. Dostałam moc podziękowań, piękne opinie, słowa uznania – zmroziło mnie to. Uśmiechnęłam się strategicznie, a raczej kąciaki ust podniosłam ku górze, i wyglądałam, jakbym słuchała, ale w głowie mi się tak kręciło, że ledwo docierały do mnie poszczególne słowa. Stałam i próbowałam zachować się profesjonalnie, jak ekspert. Z jednej strony byłam cholernie szczęśliwa, ale z drugiej było mi bardzo niekomfortowo, z jakiegoś powodu nie chciałam przyjąć tego uznania. Po jakimś czasie, gdy podobne sytuacje cyklicznie się powtarzały, zrozumiałam, że nie umiem przyjąć słów uznania za swoją pracę, bo we własnej opinii nie robię nic nadzwyczajnego, wartościowego ani unikalnego. Wykonywałam po prostu swoje zadanie najlepiej, jak umiałam, i wydawało mi się, że to nic wielkiego, że to normalne.

I tutaj chcę się zatrzymać i wytłumaczyć Ci jedną kwestię.

To, co dla Ciebie jest naturalne, jest Twoim talentem. Ponieważ jest to dla Ciebie normalne, masz trudność w dostrzeżeniu tego elementu. Twoja normalność jest jednocześnie Twoją unikatowością. Inni tego nie mają, dlatego przychodzą do Ciebie po pomoc i wsparcie oraz wiedzę.

Często najłatwiej wychwycić swoją wartość, zaczynając od zapytania swoich bliskich i współpracowników o to, co cenią w Twojej pracy czy w Twojej osobowości. Niech Ci to napiszą. I zobacz, jak zareagujesz na ich słowa.

Jeśli powiesz sobie: „Ach! To nic wielkiego” – oznacza to, że nie doceniasz siebie w tym obszarze. I tutaj wyłania się pole do pracy.

Jeśli w odpowiedziach nie dostrzegasz wartości zawodowych, to nie oznacza, że ich nie ma. Warto wtedy poprosić o pomoc kogoś, dzięki komu mogłabyś zrozumieć wartość, która za tym stoi. Bo póki sama nie docenisz swoich umiejętności, nie będziesz umiała ich przyjąć, nie będziesz brała należytego wynagrodzenia. A jeśli ktoś Ci takie da, to najprawdopodobniej spadnie na Ciebie poczucie winy, bo w głębi serca będziesz czuć, że na to nie zasługujesz.

► **Zadanie**

Zapytaj 3–5 osób z Twojego bliskiego otoczenia, w czym według nich jesteś dobra. Co jest Twoją mocną stroną? Za co Cię cenią na polu osobistym i zawodowym?

Dodatkowo, jeśli jesteś freelancerką lub prowadzisz własne projekty, poproś ulubionych klientów o referencje i opinię na temat Twojej pracy i efektów Waszej współpracy.

**Jak poradzić sobie
z lękiem finansowym
i zadbać o bezpieczeństwo
finansowe**

7

7

*Nazwać musisz swój lęk,
nim przewyciężyć go zaczniesz.*

Mistrz Yoda (Gwiezdne wojny. Imperium kontratakuje)

Czas przyjrzeć się lękowi – i to bliżej.

Wiem, wiele osób odwraca głowę, udaje, że nic się nie dzieje, zamiata pod dywan niewygodne tematy – ale kto lubi się bać o swoje finanse czy o swoją przyszłość? Chyba tylko szalenieć.

Odwracanie uwagi od niewygodnych tematów jest pewnym schematem, za którym podążamy, bo na krótką metę tak nam się po prostu łatwiej żyje. Mamy tendencję do odzwlekania, prokrastynacji, bo tym samym chcemy uniknąć odczuwania nieprzyjemnych emocji, co – logicznie rzecz biorąc – jest bez sensu, bo im dalej zwlekamy, tym bałagan pod dywanem robi się większy. W końcu i tak będziemy musieli się z nim skonfrontować.

W większości przypadków logiczne postawienie sprawy jednak nie działa. Z lękiem finansowym możemy mieć do czynienia w następujących sytuacjach:

1. kiedy myślimy o przyszłości finansowej, o tym, że nie mamy oszczędności, że być może zabraknie nam pieniędzy czy że możemy stracić pracę lub klienta/klientów;
2. kiedy boimy się ustalać własne cele finansowe z obawy przed ich niezrealizowaniem i własnym rozczarowaniem;
3. kiedy idziemy negocjować projekt, wyceniamy swoją pracę, przedstawiamy wartość swojej pracy itp.;
4. kiedy odkładamy pieniądze na czarną godzinę.

Lęk finansowy może dopaść każdego, niezależnie od statusu materialnego. Osoby, które zarabiają średnią krajową, mogą zazdrościć osobom zamożnym tego, że te nie boją się o przyszłość finansową. Jednak nie zdają sobie sprawy, że jest to błędne przekonanie. Posiadanie większych pieniędzy nie rozwiązuje problemu, jakim jest martwienie się o finanse. Prawdę mówiąc, pieniądze tylko pozornie rozwiązują jakiekolwiek problemy, zazwyczaj tylko tuszują wyzwania lub je wręcz uwydatniają. Na pewno ułatwiają życie, ale nie rozwiązują naszych problemów w relacjach, problemów zawodowych czy z uzależnieniem od oceny innych osób, niepodążaniem za własnymi wartościami – i tak dalej.

Brak lęku o przyszłość finansową nie jest do kupienia. Nikt nie przyjdzie i za żadną sumę nie pozbawi nas tego uczucia – potrzebujemy sami

je rozpracować, sięgnąć do jego korzeni, zaakceptować, żyć i działać, i nie pozwolić, aby nas trzymało w swoich szponach. Bo to iluzja, że jakieś pieniądze mogą ten lęk przegnać. To trochę jak z optymizmem – niektórzy z nas widzą szklanę do połowy pełną, a niektórzy do połowy pustą, to kwestia nastawienia mentalnego. Oczywiście można się tego nauczyć. Będzie się nam żyło zdecydowanie łatwiej, gdy nie będziemy obarczać naszych decyzji życiowych czy zawodowych – lękiem.

Nastaw się na obfitość finansową

Bardziej przemawia do nas wizja braku niż obfitości finansowej. Większość osób w naszym społeczeństwie motywację do działania zyskuje, kiedy widzi, że zaraz czegoś zabraknie i będzie problem. Ale to wcale nie Twoja wina, jeśli jesteś w tym nurcie. Nasza historia, społeczeństwo oraz kraj, w którym żyjemy i w którym wzrastamy – to wszystko kształtuje nasze nastawienie i do życia, i do pieniędzy.

Zastanów się, w jakim świecie wzrastałaś. Czy w takim, w którym mówiono Ci, że jesteś wartościowa taka, jaką jesteś, i dlatego masz się cenić? Czy może w takim, który przekonywał, że musisz się dostosować i realizować cele i oczekiwania innych, aby dobrze zarabiać? Mówiono Ci, że możesz być sobą i pracować z pasją, żeby zarobić duże pieniądze, czy że w tym celu musisz mieć dobry zawód i ciężko pracować? A może słyszałaś, że jak się nie ma tego, co się lubi, to się lubi, co się ma? Czy raczej że zasługujesz na dobre zarobki i na to, aby być szczęśliwą?

Jak myślisz, który świat sprzyja temu, aby lepiej sobie radzić z lękiem finansowym?

Narzekanie i marudzenie są wyborem. Niektórzy zachowują się tak z konieczności, bo nie dostrzegają innego rozwiązania, a niektórym tak jest po prostu wygodniej i łatwiej, bo nie trzeba podejmować działania – ten stan jest czymś, co znają. Tymczasem to świat, w którym widzisz możliwości i lekcje zamiast porażek, a opcje zamiast zmuszania się, jest światem, w którym zdecydowanie łatwiej żyć i sięgać po obfitość finansową.

Aby przejść na jasną stronę mocy, warto zdać sobie sprawę z tego, że jeśli Twoim rodzicom było trudno finansowo, martwili się o przyszłość i bezpieczeństwo, doświadczyliście braku pieniędzy czy je straciliście – ma/miało to wpływ także na Ciebie. To nie ich wina, żyli w totalnie innej rzeczywistości, kiedy brakowało nawet podstawowych rzeczy.

Doświadczenie komunizmu było trudne także na polu emocjonalnym. Ale to ich historia, ich doświadczenia. Ty tworzysz własną i albo będziesz szła w przyszłość, powielając schematy finansowe, które nie są dostosowane do obecnych czasów, albo zaczniesz te przyzwyczajenia zmieniać. Ta zmiana nie zawsze jest łatwa, ale jest możliwa – wymaga przede wszystkim naszej uważności i świadomości.

Na pewno za to nie pomaga fakt, że nasz mózg jest zaprojektowany na przetrwanie. W momencie, kiedy lęk zostaje uruchomiony – na przykład nasz partner zaczyna głośno martwić się o pieniądze – następuje reakcja łańcuchowa, która ma zrealizować cel: ucieczka lub zatrzymanie. Takie procesy są w nas trwale zapisane.

Lęk finansowy ma dokładnie takie samo podłoże – nasz umysł postrzega coś jako sytuację zagrażającą i wtedy każe nam zdecydować, czy uciekamy, czy zostajemy. To wszystko prowadzi do zahamowania, wprawienia nas w bezruch, ale świadomie wcale tego nie chcemy.

Dlatego w sytuacjach, kiedy odpala się lęk, trzeba przerwać reakcję, którą on rozpoczyna.

Oddychaj głęboko

Kiedy czujemy lęk, mimowolnie zaczynamy oddychać inaczej, krócej, nasz oddech daje ciału sygnał, że dzieje się coś złego i czas na mobilizację – to jednak tylko wybryk naszego umysłu. W takim momencie zacznij świadomie oddychać, pogłęb swój wdech, nabierz tym samym więcej powietrza do płuc – tym działaniem wyślesz do swojego umysłu i ciała sygnał, że wszystko jest w porządku. Skupiając uwagę na oddechu i jego jakości, relaksujesz swoje ciało, sprawiasz, że napięcie się rozplywa. Dzięki temu reakcja łańcuchowa, którą napędza lęk, zostaje zerwana.

Załóżmy, że masz umówione spotkanie, na którym chcesz porozmawiać z szefem o wzroście swojego wynagrodzenia lub z klientem o podniesieniu cen – na samą myśl o tym robi Ci się gorąco i czujesz strach. Już w tym momencie wprowadź głębszy oddech: wdech i wydech, wdech i wydech. Wycisz się i przywołaj więcej spokoju dzięki równemu, głębokiemu oddychaniu. Lęk odpuści, a Twoja uwaga pójdzie w innym kierunku i poczujesz spokój.

Podobnie zachowaj się, kiedy będziesz obejmowała myślami swoją przyszłość zawodową, biznesową czy finansową i poczujesz strach na samą myśl o tym wszystkim. Oddychaj tak, jak to opisałam wyżej, a kiedy

już wyciszysz reakcję oddechem i uważnością, zacznij myśleć o różnych opcjach, potencjalnych decyzjach i rozpisz je, aby zaopiekować się tu i teraz swoją przyszłością finansową. Bo skoro się o to martwisz, oznacza to, że te sprawy są dla Ciebie ważne. Podświadomie wiesz, że trzeba wprowadzić jakieś zmiany. I być może w tej sytuacji Twój lęk mówi Ci: zaopiekuj się tą sprawą, zwróć na to uwagę, rozwiąż ten problem.

Bo może jest tak, że nie masz żadnych oszczędności. Pracujesz już długo, ale nie odłożyłaś do tej pory znacznej kwoty i praktycznie cały czas żyjesz od pierwszego do pierwszego, chociaż wcale nie jesteś dopiero po studiach.

A może pracujesz od 15 lat w tej samej firmie, na tym samym stanowisku i widzisz niekorzystne zmiany w jej funkcjonowaniu. Zaczynasz się martwić o swój byt, ale nawet nie wiesz, jakie są obecne trendy w pisaniu CV. Nie masz pojęcia, od czego miałabyś zacząć, gdybyś potrzebowała znaleźć nową pracę.

A może w Twojej branży zachodzą teraz zmiany i widzisz, że zaraz zapotrzebowanie na specjalistów z Twojej dziedziny się skończy, a jednocześnie nie masz w ogóle planu i nie wiesz, jak podejść do tych zmian.

Zastanów się, co możesz zacząć robić – nawet małymi krokami, ale systematycznie – aby zaopiekować się tą sferą finansową, o którą się martwisz. Bo jeśli zaczniesz realnie pracować nad zmianą w obszarze, który przyprawia Cię o lęk – ten zniknie. I nie stanie się to za sprawą magicznej różdżki, ale dzięki Twoim decyzjom i działaniom prowadzącym do zaopiekowania się tą sferą.

A wiesz, co jest kluczem do dobrych decyzji? Spokój, a nie presja.

Spokój finansowy

Zastanawiałam się nad tym długo i rozmawiałam z wieloma osobami na temat tego, czy spokój finansowy jest czymś realnym do osiągnięcia w perspektywie długoterminowej.

Biorąc pod uwagę tylko aspekt krótkoterminowy – tak, zdecydowanie jest to do osiągnięcia, ale w stereotypowej definicji spokój finansowy jest utopią.

Spokój finansowy to poczucie stabilizacji finansowej.
To stan, kiedy nie musimy się martwić o finanse
i czujemy, że ta pewność utrzyma się do końca
naszego życia, a niektórzy mówią nawet
o zabezpieczeniu finansowym swoich
dzieci i wnuków.

Ta definicja zakłada błędnie, że nic się nie zmienia, jakby świat stanął w miejscu i się nie poruszał. W takim przypadku – jasne, jeśli coś wypracujemy raz, mamy spokój na wieki i gwarancję, że nasza stabilizacja będzie trwać.

Tymczasem istnieją takie zjawiska jak chociażby globalizacja, wolny rynek, kapitalizm, popyt, podaż, inflacja. Człowiek nie żyje w bańce o nazwie „stałość i pewność”, a jeśli żyje, to przebywa w jakiejś innej krainie, odległej od rzeczywistości.

Ludzie na siłę próbują sobie zbudować spokój na podstawie czegoś, na co nie mają wpływu. Bo czy mamy wpływ na to, że na przykład w danym roku metr za mieszkanie wynosi tyle i tyle, a za kilka lat będzie kosztował 3–5 razy więcej? Czy mamy realny wpływ na to, że siła nabywcza pieniądza obecnie maleje? Jako jednostki decydujemy, na jaką opcję polityczną zagłosujemy, ale żadne nasze inne wybory i decyzje nie wpłyną bezpośrednio na to, jak wygląda polityka finansowa i gospodarka kraju, w którym żyjemy. Do tego nasz kraj jest powiązany z innymi i nie działa w oddzielnej bańce, chociaż pewnie są ludzie, którzy by chcieli, aby tak było. Jednak to iluzja.

Jedynym, na co masz wpływ, jesteś Ty
i Twoje indywidualne wybory.

Mówię więc o Twoim nastawieniu, o Twoich decyzjach, o Twojej zmianie itd. W mojej ocenie jedyną drogą do spokoju finansowego jest zbudowanie w sobie zestawu przekonań wspierających, dzięki którym poczujesz pewność do siebie, zaufanie do wszechświata oraz będziesz się rozwijać każdego dnia i wyciągać lekcje z porażek. To taki zestaw przekonań, w ramach których będziesz mogła sobie powiedzieć (i czuć

się z tym pewnie), że niezależnie od okoliczności zawsze znajdziesz rozwiązanie. Całą książkę napisała o tym Marie Forleo¹⁸.

Jeśli czujesz wewnętrzny spokój, umiesz o niego dbać, utrzymywać go i przywoływać – to właśnie stan, kiedy masz pewność, że świat Ci sprzyja i wszystko, co się dzieje, służy Twojemu najwyższemu dobru. W takim stanie lęk nie znajduje dla siebie miejsca.

Najłatwiejszą drogą do pracy w tym temacie jest moim zdaniem połączenie coachingu i transformacji przekonań z jogą i medytacją. Joga to nie tylko zbiór asan, które wzmacniają Twoje mięśnie głębokie i kształtują ducha. Joga, czego sama doświadczyłam, to także praca z emocjami, umiejętność zachowania równowagi w momencie, kiedy cała drżysz w środku, a na drugi dzień budzisz się z zakwasami. A do tego medytacja, w czasie której kontaktujesz się sama z sobą, wzmacniasz tę relację, bardziej sobie ufasz i czujesz większą pewność. To także transformacja przekonań ograniczających na temat samej siebie, zaufania, świata i pieniędzy.

► Zadanie

Wypisz sytuacje, w których czujesz lęk związany z finansami czy pieniędzmi, a następnie w atmosferze spokoju zastanów się nad działaniami/zmianami, które pomogłyby Ci poczuć się lepiej w tych sytuacjach w przyszłości.

18 Marie Forleo, *Wszystko da się ogarnąć*, tłum. Katarzyna Babicz, Łódź 2020.

**Odkryj swój sufit
finansowy i wznieś się
ponad niego**

8

8

*Może się zdarzyć, że urodziłaś się bez skrzydeł,
ale najważniejsze, żebyś nie przeszkadzała
im wyrosnąć.*

Coco Chanel

Wiedziałam, że istnieje, sama tego doświadczyłam. Kiedy klientki do mnie wracały i mówiły: „Justyna, szło tak dobrze, byłam taka zadowolona i nagle bum, klienci zaczęli rezygnować, do tego komputer mi się popsuł, a ja znowu boję się o płynność” – wiedziałam, że oto sufit finansowy daje o sobie znać.

Sufit finansowy to kwota pieniędzy, która stanowi dla nas psychologiczną barierę.

Istnieje pewna kwota pieniędzy, którą trudno nam przekroczyć. To może być kwota zarobków lub oszczędności czy w przypadku osób, które prowadzą własny biznes – cena, powyżej której trudno jest oferować swoje usługi czy produkty. Można to porównać do sytuacji, kiedy ktoś nas łaskocze. Na początku to jest nawet zabawne, śmiejemy się, ale po pewnym czasie to uczucie przeradza się w pewien dyskomfort. Coś, co było przyjemne na wstępie, teraz zaczyna nam sprawiać realny ból. W momencie poczucia nadmiaru pojawia się dyskomfort, którego naturalnie nie chcemy czuć. Podobnie jest z pieniędzmi – mamy mentalną pojemność finansową i gdy pojawi się poczucie nadmiaru (na poziomie nieświadomym), zaczynamy odczuwać w związku z tym problem w realnych sytuacjach w życiu osobistym czy zawodowym.

Na podstawowym poziomie może to przejawiać się następująco: ktoś sobie żyje stabilnie, cieszy się względnym spokojem w pracy, ale kiedy ma iść po podwyżkę lub negocjować nowy projekt, dzięki któremu zarobiłby sporą kwotę pieniędzy, ewentualnie kiedy ma podnieść swoje ceny – zaczyna odczuwać duży dyskomfort. Na poziomie emocji jest to lęk, a na poziomie ciała – fizyczne dolegliwości, jak zaciśnięty brzuch, uczucie suchości w ustach czy drżenie głosu.

Inna sytuacja, w której sufit finansowy daje o sobie znać, zachodzi wtedy, gdy ktoś dostaje podwyżkę czy premię, spadek lub inny dodatkowy zastrzyk gotówki. Praktycznie bezwiednie zaczyna te pieniądze wydawać, a nawet rozdawać, jakby parzyły go w ręce. Może być też tak, że świadomie ta osoba nie chce się pozbywać tych pieniędzy, woli je zostawić, odłożyć, ale nagle okazuje się, że jakiś sprzęt domowy się zepsuł, komputer czy samochód odmówił współpracy i po prostu musi te pieniądze wydać.

Podobnie jest, gdy ktoś nie umie sobie poradzić z dużym sukcesem finansowym, niezależnie od tego, czy zarobił pieniądze własnymi rękami –

o czym wspominał Michał Szafrński¹⁹ w swoim podcaście – czy zdobył je na przykład dzięki wygranej w Lotto, jak opowiadał na łamach Na Temat pan Aleksander, który wygrał około 3 milionów złotych, z czego zostało mu kilkadziesiąt tysięcy: „Ja od kilku miesięcy chodzę na psychoterapię. Straciłem mnóstwo pieniędzy z wygranej, ale stać mnie nadal na takie fanaberie bogaczy. I dopiero pani terapeutka wytłumaczyła mi, że większość ludzi nie jest zdolna przyjąć nagle takich sum”²⁰.

Te przypadki jasno pokazują, że nadmiar pieniędzy stanowi realny problem, ale tylko dlatego, że wykracza daleko poza nasz sufit finansowy. Jeśli człowiek nie jest tego świadomy, to będzie zmierzać do swojego „normalnego poziomu finansowego”, bo po prostu będzie się czuć lepiej z mniejszą ilością pieniędzy. Dlatego wygląda to tak, jakby dana osoba pozbywała się nadmiaru gotówki.

Jak widać, doświadczenie swojego sufitu finansowego możemy rozpatrywać na kilku poziomach.

Poziom pierwszy to poziom dochodów – jest to kwota, którą trudno Ci przekroczyć. Może być wyrażona w dochodach rocznych lub miesięcznych. To też odpowiedź na pytanie, ile chcesz zarabiać, przy czym masz poczucie, że dana, wymarzona kwota jest nierealna do osiągnięcia.

Drugi poziom to poziom oszczędności – kwota pieniędzy, które masz odłożone jako swoją poduszkę finansową.

Trzeci poziom może wystąpić na przykład u freelancerów – to cena usługi, gdy dana osoba nie wyobraża sobie, aby jednostkowa cena usługi mogła kosztować więcej niż tyle a tyle.

Sufit to więc nie tylko zarobki, ale także inne obszary związane z finansami. Myślę, że każda z nas doświadczyła chociaż jednej tego typu sytuacji w swoim życiu.

Dlatego kiedy moje klientki zaczynają zgłaszać jakieś turbulencje finansowe, nowe wyzwania, gdy coś im nie idzie tak łatwo, jak do tej pory, a wiem, że dotąd szło świetnie, to zawsze pytam, czy ostatnio nie zanotowały jakichś rekordów finansowych: na poziomie dochodów, przychodów

19 Michał Szafrński, *WNOP 098: Destrukcyjne skutki niespodziewanego sukcesu, czyli jak zepsułem siebie i moją pracę*, <https://jakoszczedzacpieniadze.pl/destrukcyjne-skutki-i-wady-sukcesu> (dostęp: 15.11.2020).

20 Jakub Noch, *Wygrał w Lotto 3 mln zł, po kilku latach został prawie z niczym. „Milionami trzeba umieć obracać, niewielu to potrafi”*, <https://natemat.pl/101893,wygral-w-lotto-prawie-3-mln-zl-po-kilku-latach-zostal-prawie-z-niczym-milionami-trzeba-umiec-obracac-niewielu-jest-na-to-przygot> (dostęp: 15.11.2020).

lub oszczędności. W większości przypadków okazuje się, że właśnie tak się stało – przekroczyły swój sufit finansowy i teraz doświadczają efektów turbulencji przechodzenia przez tę strefę.

Nie jesteś skazana na swój sufit

Jednym z najbardziej blokujących i ograniczających przekonań, nie tylko w odniesieniu do finansów, jest myśl „Tak już jest” albo inna jej forma znacząca tyle, co „Nic się nie da z tym zrobić”. Tego typu myślenie sprawia, że z góry uznajemy daną sytuację za pozbawioną wyjścia i czujemy się skazane na dane życie. Uważać trzeba też na zdanie „Nie umiem”, bo to także forma wymówki powstrzymującej nas przed wzięciem życia we własne ręce. Mam przekonanie, że zawsze jest jakieś rozwiązanie, trzeba jedynie otworzyć swój umysł na różne możliwości, aby je dostrzec.

Jak zatem podwyższyć swój sufit finansowy na tyle, by nas nie zatrzymywał? Zwróć uwagę, że mówię o podwyższeniu, a nie o walczeniu z nim, bo walka niesie z sobą duży wysiłek. Na walce wszyscy finalnie tracą, a w tym wypadku sprawa dotyczy wyłącznie Ciebie i Twojej straty.

Warto sobie uzmysłowić, co daje Ci sufit finansowy, jaką wartość czerpiesz z tego, że na przykład zarabiasz daną kwotę, a nie więcej, że utrzymujesz dany stan oszczędności, a nie większy. Może kryć się pod tym lęk przed utraceniem czegoś ważnego, o czym pisałam we wcześniejszym rozdziale.

Ale sufit finansowy wyznacza Ci też pewną granicę, a każda granica daje na pierwszy rzut oka poczucie bezpieczeństwa – w tym związane pośrednio lub bezpośrednio z finansami.

Może sądzisz, że jeśli będziesz posiadać więcej, nieświadomie skazesz się na to, że inni zaczną mieć większe oczekiwania względem Ciebie. A może zaczną Cię prosić o pomoc finansową i zaburzać Twój spokój, co ujawni Twój brak asertywności i nieumiejętność odmawiania, nawet kiedy nie masz na coś ochoty?

Zapytałam o to kobiety w grupie Zadbane Finansowo. Pierwsza odpowiedź, jaka się pojawiła, była od Agaty, która napisała, że kiedy stałaby

się bogata, to pojawiłoby się dużo ludzi, którzy chcieliby zabrać jej pieniądze. Agata od razu napisała, że ta obawa wynika z jej przekonania, iż każdy ma prawo odebrać jej pieniądze, bo jak ktoś ma miliony, to musi się nimi podzielić i pomóc innym, bo są biedni. A ona w takiej sytuacji nie umiałaby odmówić potrzebującym. Magda z kolei wskazała, że posiadanie większych pieniędzy kojarzy jej się z utratą przyjaźni i bliskich z powodu zazdrości i chęci wykorzystania jej samej. Ewa napisała, że boi się choroby – jakby bogactwo miało taką na nią zesłać. Natomiast Małgorzata stwierdziła, że wtedy rozpadłby się jej superzwiązek.

Te odpowiedzi pokazują siłę przekonań i to, jak wiele może ich być, w zależności od naszych osobistych historii, doświadczeń i przekazów, którymi nasiąkałyśmy, dorastając. Niezwykle ważną rolę odgrywa indywidualne podejście. Z kolei tym, co łączy te wszystkie wypowiedzi, jest lęk, który czai się w naszych umysłach poza granicą wyznaczoną przez nasz własny sufit finansowy.

Pytania do Ciebie:

- Co może się wydarzyć, gdy będziesz miała więcej niż „wystarczająco dużo”?
- Jakie potencjalne zagrożenia dostrzegasz dla siebie, dla swojego związku, dla swoich dzieci?
- Jak inni mogą zareagować na zmianę Twojego statusu materialnego?
- Co byś myślała o sobie, gdybyś była bogata?
- Co mogliby pomyśleć o Tobie inni, kiedy byłabyś bogata?

Szczerze odpowiedzi pokażą Ci jak w lustrze Twoje przekonania, w tym te nadające się do transformacji. Kiedy je zobaczysz i sobie uświadomisz – świetnie, pamiętaj, że to ważny krok. Świadomość jest pierwszym krokiem do wolności.

Jak wiesz, to wszystko wcale nie musi być prawdą. Warto kwestionować swoje myśli, oglądać je z różnych stron, przyjrzeć się im i sprawdzić, czy rzeczywiście w to chcesz wierzyć i tym się kierować.

Pieniądz to pieniądz

Z moich doświadczeń zawodowych wynika, że często kobiety boją się swojej mocy, tak po prostu. Kiedy miałyby więcej niż „wystarczająco”, nie musiałyby karmić się wymówkami, że nie mogą czegoś zrobić, bo ich na to nie stać – nie tylko finansowo, ale także na poziomie odwagi i pewności.

W jednej z edycji mojego programu uczestniczka powiedziała głośno, że gdyby była bogata, odeszłaby od swojego męża. Przyznała, że jej związek istnieje wyłącznie z powodu finansów. Tak, upatrujemy w pieniądzu ogromną moc i siłę decyzyjną oraz przeznaczenie... Bo czy warto czekać z różnymi zmianami do momentu, aż będzie Cię na to stać finansowo? Wspomniana kobieta jest już po rozwodzie, ruszyła z rozwojem firmy jak burza, nawet zewnętrznie się zmieniła – wygląda teraz bardziej promiennie. A to wszystko dlatego, że sięgnęła po swoją moc, zamiast nadawać moc pieniądзом.

Nie zrozum mnie źle, nie namawiam teraz wszystkich, w tym Ciebie, do rozwodu, ale namawiam Cię do uważności – abyś nie przerzucała na pieniądze odpowiedzialności za swoje życie i szczęście.

Pomyśl tylko o tym, co byś zrobiła, gdybyś była bogata. Wrócimy do tego w rozdziale 11, ale już teraz zastanów się, na jakie zmiany zdecydowałabyś się, będąc bogatą kobietą.

Pytam o to w tym miejscu, bo chcę Cię zapewnić, że większość tych zmian można zrealizować już dzisiaj, tu i teraz, nie czekając na „mannę z nieba”. Ale do momentu, kiedy będziesz się powstrzymywała z uwagi na finanse, pozostaniesz ich niewolnicą, a pieniądze same w sobie nie mają takiej siły – my ją im nadajemy, jakby były czymś nadprzyrodzonym, a nie papierowym banknotem czy monetą wybijaną przez innych ludzi w mennicy.

Przypisujemy pieniądzu władzę, siłę, moc, sprawczość – zapominając jednocześnie o swojej własnej mocy i sprawczości. A przecież nas samych stać często na dużo więcej, niż myślimy. Póki nie zaczniemy tego doświadczać i korzystać z wewnętrznej mocy, nie przekonamy się o swojej sile.

Wejdź na wyższy poziom finansowy

Czas na konkrety, abyś mogła realnie poszerzyć swoją strefę finansowego komfortu i wejść na wyższy poziom finansowy. Poniekąd zaczęłyśmy już nad tym pracować, bo uświadomienie sobie tego, często jest już wystarczającym krokiem, aby wejść na poziom wyżej.

To, że zmiana musi być trudna i bolesna, to tylko nasze kolejne błędne przekonanie. Czasem transformacja dzieje się jak za dotknięciem czarodziejskiej różdżki. O, już, zadziało się – myślisz i działasz w inny sposób niż dotychczas.

Kasię w obrębie jej sufitu finansowego trzymało przekonanie, że jej branża jest sezonowa. Ni w ząb nie wiedziała, jak zarabiać przez cały rok, zawsze miała kilka miesięcy posuchy, nudy i uszczuplania oszczędności. Do tego korzystała z takiego modelu biznesowego, w którym zarabiała tylko, pracując – i to własnoręcznie. Kiedy nie mogła pracować, nie zarabiała. Znam wiele takich biznesów, niestety. A czasem wystarczy mała zmiana – chociażby po to, aby sezon na naszą pracę rozciągnąć na cały rok.

Swego czasu uwielbiałam lody Grycan. Często chodziliśmy do ich kawiarni, także zimą. Pamiętam, jak mąż opowiadał mi historię powstania tej firmy. Nie wiem, czy masz tego świadomość, ale Zbigniew Grycan był właścicielem Zielonej Budki – zanim ją sprzedał. Następnie stworzył nową markę lodów. Jak się można domyślać, największym wyzwaniem dla tej branży jest właśnie sezonowość, ale Grycan to obszedł – wiesz jak? Zaczął otwierać lodziarnie na wzór kawiarni w centrach handlowych i tym samym zaprosił klientów do jedzenia lodów przez cały rok!

Jak widzisz, czasem wystarczy wprowadzić jedną zmianę, a sufit finansowy przestaje mieć znaczenie.

Już na samym początku tworzenia biznesu warto się zastanowić, czy automatycznie nie tworzymy sobie sufitu finansowego. Jeśli możesz obsłużyć maksymalnie X klientów dziennie – to jest Twój sufit finansowy. Jeśli możesz wyprodukować i sprzedać maksymalnie X sztuk produktu w danym, określonym czasie – to Twój sufit finansowy.

A jak wygląda sufit finansowy w pracy na etacie? To kwota miesięcznego, stałego wynagrodzenia – niezależna od efektów pracy. Pracodawca płaci głównie za Twój czas, za Twoją dyspozycyjność dla jego celów i zadań. W takiej sytuacji bardziej efektywną formą byłoby rozliczanie się za efekty pracy, a nie za czas. Zauważ, że dana czynność może zajmować jednej osobie pięć godzin, podczas gdy drugiej to samo zajmie tylko dwie godziny. Cały czas dostrzegam wiele zawodów czy stanowisk pracy, które mogłyby być inaczej rozliczane, ale jednocześnie rozumiem, że stała forma wynagrodzenia jest często łatwiejsza do przyjęcia, ale tylko z jednego powodu – jest to dla nas wszystkich coś normalnego, tylko czy zawsze efektywnego?

Uświadomienie sobie swojego sufitu finansowego jest ważne w procesie zmiany. To bardzo istotne, abyś mogła jasno stwierdzić: mój sufit finansowy w zarobkach wynosi tyle i tyle. Bo kiedy jesteś tego świadoma, możesz zacząć szukać innych sposobów, modeli pracy i opcji, by nie tworzyć sufitów, ale wręcz wznosić się ponad nie. Może w tym pomóc stworzenie dodatkowej oferty, nawiązanie nowej/dodatkowej współpracy,

zmiana warunków wynagrodzenia, zmiana modelu biznesowego, stworzenie nowego projektu itd.

I niech Cię w tym inspiruje kropla, która systematycznie i konsekwentnie drąży skalę.

► **Zadanie**

Wylicz i uświadom sobie kwotę własnego sufitu finansowego na poziomie dochodów, a następnie poszukaj sposobów na to, aby wznieść się ponad niego.

Negocjuj życie

9

9

*Inne podejście polega na pełnej, pokornej
i radosnej współpracy z natchnieniem²¹.*

Elizabeth Gilbert

21 Elizabeth Gilbert, *Wielka Magia. Odważ się żyć kreatywnie*, tłum. Bożena Józwiak, Poznań 2015, s. 55.

Po maturze poszłam na studia, po studiach zdobyłam pracę w uznanej korporacji, więc w pewnym sensie spełniłam swoje marzenie. Ale czy byłam szczęśliwa i entuzjastycznie nastawiona do codzienności? Jak już wiesz – nie! Wpisywałam się jednak w schemat, który miałam wpajany od najmłodszych lat przez otoczenie, w którym żyłam, i przez edukację.

Powinnam się czuć wtedy szczęśliwa, a jednak odczuwałam coraz większe znużenie, pustkę i zauważałam bezsens codzienności. Aby sobie pomóc, zapisałam się na kolejne studia, podyplomowe – oczywiście w zawodzie, który wydawał się ciekawy, i na prestiżowej uczelni, tkwiąc dalej w schemacie: „mieć dobry zawód”, a dokładniej: „mieć dobrze opłacany zawód”.

W tamtych czasach nie wpadłby mi do głowy pomysł, aby zarabiać na tym, co lubię. W życiu! Po pierwsze totalnie nie wiedziałam, co lubię robić, a co mogłabym powiązać z aspektem zawodowym. Po drugie dobre pieniądze kojarzyły mi się tylko z pracą w korporacji i ewentualnie z własną firmą – ale ta firma musiałaby być poniekąd korporacją. Z perspektywy czasu widzę, że jako dobra z wszystkiego uczennica miałam totalny problem zawodowy wynikający z tego, że tak naprawdę nie znałam siebie, nie miałam ze sobą relacji i żyłam pod dyktando innych.

I właśnie znajomość siebie, relację z sobą, wiarę w siebie, pewność siebie – warto je stawiać zawsze na pierwszym miejscu, jeśli chcemy świadomie budować swoje życie. I to szczęśliwe życie, w którym zarabiamy dobrze, w zgodzie z sobą, korzystając z tego, co w nas najlepsze.

Ale skoro to jest numer jeden, to dlaczego nie uczą tego w szkołach?

Dlaczego nie ma przedmiotu, na którym moglibyśmy odkryć swoje talenty i je rozwijać? Dlaczego najlepsi uczniowie to ci, którzy mają piątki ze wszystkich przedmiotów i często zero pasji, a przy tym braki w poczuciu własnej wartości?

Stawiam te retoryczne pytania, aby zainspirować Cię do zmiany myślenia – być może sama masz dzieci w szkole, być może sama byłaś piątkową uczennicą. Jedno jest pewne: masz prawo do zmiany na każdym etapie życia.

Stwórz własny kompas finansowy

Kiedy budzimy się do życia na własnych warunkach, zgodnie z własnymi wartościami i marzeniami, zazwyczaj dzieje się to w wyniku zakwestionowania rzeczywistości, w której żyjemy. Zaczynamy zadawać sobie pytania:

- Czy rzeczywiście muszę pracować od 8 do 16?
- Czy moje dzieci muszą być zawstydzane w szkole?
- Czy moja praca musi mnie nudzić?
- Czy pieniądze przychodzą tylko z własnej pracy?
- Czy rzeczywiście trzeba ciężko pracować, aby dobrze zarabiać?
- Czy rzeczywiście muszę tkwić w danej sytuacji czy miejscu, skoro tego nie chcę?
- Co powinnam w życiu?
- Co powinnam w pracy?

Kiedy zaczynamy sobie uświadamiać odpowiedzi i dostrzegać, że jednak można żyć inaczej, pracować inaczej, to nagle nasze serce zaczyna uderzać mocniej. Oczywiście nie wszystkim, nie każdy by tak chciał, nie każdemu pasuje wolność wynikająca z kwestionowania rzeczywistości.

Ale jeśli zaczynasz kwestionować, oznacza to, że w jakiejś części nie zgadzasz się na coś, co się dzieje w Twoim życiu. To sygnał proszący o zmianę, o sprawdzenie, czego tak naprawdę chcesz, o postawienie granicy komuś, czemuś lub sobie – bo ewidentnie coś Ci nie pasuje z konkretnego powodu.

A gdybym tak dała Ci czarodziejską różdżkę, to jak wyglądałoby Twoje życie? Jak wyglądałaby Twoja praca? Jakie zmiany byś wprowadziła i jaki efekt chciałabyś osiągnąć?

Co chciałabyś robić każdego dnia, a nie tylko od święta, a co tylko raz na tydzień czy raz na miesiąc?

Wreszcie: co jest dla Ciebie najważniejsze w życiu? Bez czego nie mogłabyś żyć? Jak o to dbasz na co dzień i jak dbałabyś o to w wymarzonym życiu?

Negocjowanie rzeczywistości to sztuka powiedzenia swoim marzeniom **tak** i nieodkładania ich na później. To wplecenie ich do swojej codzienności tu i teraz.

Nowa definicja luksusowego życia

Moja lista rzeczy, bez których nie mogłabym żyć, obejmuje: rodzinę, podróż, rozwój osobisty, aktywność fizyczną i przebywanie w naturze. Gdybym nie mogła realizować się w którejkolwiek z nich, byłabym nieszczęśliwa. Co więcej, życie składające się z tych elementów, jest moim luksusem.

Czuję się luksusowo, kiedy widzę poranny korek samochodów z ludźmi jadącymi do pracy, a ja tego nie muszę robić. Czuję się luksusowo, kiedy mogę boso chodzić po trawie i zobaczyć, jak pięknie i bez żadnej chemii rosną warzywa na mojej grządce. Czuję się luksusowo, jadąc z rodziną na miesięczny pobyt na Goa, gdzie cieszymy się rajska wyspą. Czuję się luksusowo, kiedy mogę robić to, na co mam ochotę, i nie muszę używać w swoim życiu słowa „muszę”.

Mój luksus to wcale nie wielka willa z basenem (na kredyt) ani samochód z salonu (w leasingu). Doskonale wiem, z czego czerpię energię, co mnie karmi, a co mi ją odbiera. Świat zewnętrzny kształtuje nasze potrzeby, reklamy mówią, co jest dla nas dobre, a co nie, moda kreuje trendy i podaje jedną definicję luksusu. Ale my jako ludzie mamy prawo do swojego zdania, tylko żeby je mieć, trzeba włączyć uważność i świadomość, wysiąść z tego pociągu społecznych oczekiwań i stereotypów.

Jak wyglądałaby Twoja luksusowa codzienność? Marz śmiało, podobno jeśli potrafimy coś sobie wymarzyć, to i możemy to zrealizować – spróbuj, możesz tylko zyskać większe poczucie sensu i radość z życia.

Stwórz sobie w wyobraźni obraz siebie – od pobudki do zachodu słońca. Jak spędzasz poszczególne pory dnia? Ile godzin pracujesz i jak wygląda Twoja praca? Co jeszcze zasilasz swoją energią? Na co konsumujesz swój czas i z kim? Myśląc o tym, pamiętaj, co jest ważne w Twoim życiu, co daje Ci radość i energię, bo jeśli nie realizujemy swoich wartości, to prędzej czy później dopada nas poczucie bezsensu, pustki czy niepokoju, jakbyśmy wciąż zapominali o tym, co dla nas ważne.

To nieprawda, że dla każdego powinna być ważna rodzina – to tylko kolejny stereotyp, szczególnie często przypisywany kobietom. Pamiętam Gosię, która odkryła, że własna rodzina nie jest dla niej ważna, nie chce mieć swoich dzieci, za to chce jeździć po świecie i uczyć te dzieci, które nie mają dostępu do edukacji.

Również przy uświadamianiu sobie swoich życiowych wartości i przy ich wyborze ważne jest, aby nie ulegać stereotypom. Może zająć Ci to dzień albo nawet cały miesiąc. Nie musisz się spieszyć, robisz to dla siebie, dla lepszej jakości własnego życia.

Zastanów się, co Cię w życiu napędza. Sprawdź, jak rezonują z Tobą słowa takie jak: bezpieczeństwo, ryzyko, kreatywność, miłość, bliskość, wolność, przewidywalność. A teraz zadaj sobie pytanie, bez czego nie mogłabyś żyć.

To pytanie dobrze filtruje wartości dla Ciebie ważne spośród tych, które inni takimi nazywają. Pamiętaj jednak, że każdy jest inny i dla każdego ta lista może się różnić.

Kiedy wiesz, co jest dla Ciebie ważne, to o wiele łatwiej i w zgodzie z sobą możesz podejmować decyzje.

Gdyby teraz ktoś mi zaproponował pracę na etacie za bardzo dobre pieniądze, ale musiałabym przez rok pracować pięć dni w tygodniu, po 8–10 godzin dziennie realizując swoje obowiązki (nudne, ale opłacalne finansowo, chociaż niewnoszące wartości do życia innych), to po spojrzeniu na swoją listę wartości – odmówiłabym. Nawet bym nie miała dylematu, bo wiem, że nie znalazłabym wtedy ani czasu, ani siły na życie, które mnie fascynuje i które daje mi możliwości.

Liczy się to, co do czego sama uważasz i czujesz, że jest ważne, nie to, co inni za takie uważają.

Negocjacje w praktyce

Przez większość swojego życia myślałam, że negocjacje to targowanie się. Pamiętam, jak chodziłam z rodzicami na bazarek w sobotnie poranki – tam ludzie zawsze się targowali, a nawet dogadywali się „krakowskim targiem”, spotykając się w połowie swoich życzeń. Tym samym jedna strona zyskiwała zniżkę, a druga strona potencjalnie na tym traciła.

Idąc tym tropem, wyrobiłam w sobie przekonanie, że targowanie się, czyli negocjacje, to sytuacja, gdy z założenia jedna strona traci, a druga zyskuje. I w mojej ocenie to wcale niefajna sytuacja, jeśli mam zyskać tam, gdzie ktoś traci – i na odwrót. Ale im bardziej interesowałam się podejściem do pieniędzy i różnicami w nawiązywaniu relacji z nimi, tym mocniej zdałam sobie sprawę, że takie targowanie się to wcale nie są negocjacje.

Okazuje się, że

negocjacje mogą być oparte na strategii wygrana-wygrana.
Nikt nie musi chodzić na kompromisy, czegoś oddawać,
tracić, aby ktoś inny mógł zyskać.

Takie negocjacje oparte na strategii win-win można prowadzić samemu ze sobą. Może nie zauważyłaś tego do tej pory, ale idę o zakład, że często sama ze sobą negocjujesz. Na przykład pracujesz nad jakimś projektem i nie możesz go skończyć, a miałabyś ochotę zrobić totalnie co innego, oderwać się, świadomie rozproszyć. Mówisz więc sobie: „Nie mogę teraz, muszę skończyć ten projekt”. Albo idziesz do klienta czy szefa z zamiarem rozmowy o pieniądzach czy o jakimś innym projekcie, a wychodzisz z zupełnie z innymi zadaniami, bo w trakcie spotkania zrezygnowałaś z własnych planów. Albo chcesz klientowi przedstawić nowe warunki współpracy, ale zanim to zrobisz, najpierw sama z sobą ustalasz, negocjujesz, zaniżasz i zmieniasz, zanim klient cokolwiek powie.

Kiedy szukałam gabinetu do wynajęcia na stacjonarne sesje z klientami, poznałam Iwonę, która razem z partnerem otworzyła takie miejsce. Umówiłam się z nią na spotkanie, pokazała mi gabinety, a następnie usiadłyśmy w jednym z nich porozmawiać o warunkach. Iwona przedstawiła mi cenę za godzinę, a ja zaczęłam sobie w głowie kalkulować, ile by mnie to kosztowało ostatecznie i o ile musiałabym podnieść cenę sesji. To wszystko odbywało się w mojej głowie, bez słów dokonywałam analizy i obliczeń, ale dla Iwony trwała cisza. Nie skończyłam jeszcze obliczeń, kiedy mi przerwała i powiedziała, że może zejść z tej ceny – i przedstawiła mi niższą ofertę.

Oniemiałam. Z mojej perspektywy nie zrobiłam nic, a ona zeszła z ceny tylko dlatego, że cisza, która zapanowała między nami, trwała dla niej zbyt długo i stała się w jej odczuciu mało komfortowa. Woląła podać mniejszą cenę, niż stracić potencjalną klientkę, bo być może miała presję finansową, jeśli chociażby niedawno wystartowali ze swoim miejscem na mapie Warszawy.

To była dla mnie bardzo cenna lekcja negocjacyjna, która brzmiała: nie schodź z ceny tylko dlatego, że klient milczy. Nie proponuj zniżki, zanim klient o nią nie spyta. Bo wtedy ja wcale zniżki nie chciałam, nie prosiłam o nią – może jedynie zbyt wolno liczę w myślach. A zniżkę (za darmo!) i tak dostałam. Pamiętaj, milczenie klienta wcale nie oznacza, że Twoja oferta jest za droga. Zanim wyjdiesz z propozycją obniżki ceny, zapytaj, jak Twoja oferta wpisuje się w jego pomysł.

Być może nie chcesz brać udziału w targowaniu się, bo kiedy masz się targować o cenę pracy Twoich rąk, doświadczenia, kompetencji i know-how, jest to bardzo niekorzystna dla Ciebie sytuacja. Warto w takim razie przygotować się na negocjacje.

Wygrywasz Ty, wygrywam ja

Negocjacje to świetny wskaźnik tego, jak ustawiamy się w relacji nie tylko z pieniędzmi, ale i z osobą czy organizacją, z którą mamy negocjować warunki naszej współpracy/pracy. Jeśli w takich relacjach stawiamy siebie niżej, to odgórnie plasujemy się na mniej korzystnej pozycji, a kiedy to robimy – odbieramy sobie moc, nadając ją tej drugiej stronie. Negocjując z takim nastawieniem, stawiamy siebie na przegranej pozycji i przyzwalamy na targowanie się, zaniżanie kwot.

To samo może się zdarzyć, kiedy automatycznie stawiamy siebie wyżej w tej relacji, wychodząc niejako z pozycji siły. Taka pozycja jest często pożądana w wielu firmach, na wielu stanowiskach i rzeczywiście przynosi korzyść finansową, ale jednocześnie druga strona na tym traci, przez co – w perspektywie długoterminowej – tracimy i my.

Prześledźmy to na przykładzie relacji pracownik–pracodawca. Przypuśćmy, że pracownik chce zarabiać kwotę x , ale pracodawca przystępuje do tej rozmowy ze stanowiskiem „jestem silniejszy”. Sam pracownik z kolei stawia siebie w pozycji słabszej, co skutkuje tym, że dostaje niższe wynagrodzenie i zgadza się na to. Pracodawca zyskał pracownika i jest zadowolony, bo będzie mu płacił niższą kwotę, a więc potencjalnie zaoszczędzi na wynagrodzeniu dla niego. Niestety pracownik po wstępnej euforii wywołanej tym, że dostał pracę/zlecenie, nie będzie zadowolony z tej kwoty, bo jednak zarobi mniej, niż chciał.

W efekcie długofalowym może to doprowadzić do tego, że pracodawca straci pracownika. A przecież przeznaczył już swoje zasoby na to, by ten właśnie człowiek u niego pracował. Ale gdy on znajdzie sobie inną pracę, za lepsze wynagrodzenie, odejdzie tam, gdzie będzie miał korzystniejsze warunki. W efekcie pracodawca będzie musiał znowu znaleźć kogoś na jego miejsce, wyszkolić, przeznaczyć na to czas i pieniądze, a to przecież konkretne kwoty do wydania.

Jeśli natomiast pracownik będzie zadowolony ze swoich zarobków, raczej nie zacznie szukać innego pracodawcy, o ile z samej pracy będzie także zadowolony. W perspektywie długofalowej zwiąże się więc z danym pracodawcą na dłużej. Dla pracodawcy będzie to zdecydowanie bardziej opłacalne finansowo.

Błędem w podejściu do negocjacji jest zakładanie, że chodzi o same pieniądze. Można negocjować zakres obowiązków, godziny pracy, warunki pozafinansowe – i właśnie na nich oprzeć swoje negocjacje.

Tak samo kiedy negocjujemy z klientem – nie zawsze zależy mu na niższej cenie, być może wagę przykładają do innej formy dostawy, innych opcji realizacji projektu. Może zdołamy zaproponować mu coś poza standardową ofertą, co akurat będzie mu potrzebne. A kiedy klient chce tańszej usługi czy tańszego produktu, możemy mu przedstawić opcje, które dla nas też będą tańsze, czyli odjąć coś z głównej oferty. Wtedy klient dostanie tańsze rozwiązanie, ale my nie będziemy na tym stracni finansowo, bo odejmiemy coś, co kosztuje tyle, ile klient chce zaoszczędzić.

To sytuacja jasna i klarowna – nikt nie czuje się przegrany jak wtedy, gdy targujemy się o cenę. Długoterminowo to zdecydowanie lepsza strategia dla wszystkich.

A jeśli jesteś w roli pracownika, któremu pracodawca proponuje niższe wynagrodzenie, a Ty masz ochotę dla niego pracować? Możesz na przykład sprawdzić, czy mogłabyś pracować w ograniczonym wymiarze czasu i mieć go więcej na inne projekty zawodowe czy osobiste. W grę wchodzi też system pracy zdalnej – nie musisz codziennie dojeżdżać do biura i tracić na to czasu, a jednocześnie możesz pracować z każdego miejsca na świecie, gdzie masz prąd i Internet.

► Zadanie

Zapisz swoją definicję luksusowego życia, uwzględniając swoje wartości. Rozpisz plan, dzięki któremu będziesz mogła krok po kroku tę wizję realizować, aby finalnie doświadczać takiego życia, o jakim marzysz – jednocześnie pamiętając o sztuce negocjacji nie tylko w kwestii wynagrodzenia, ale dochodzenia do swoich marzeń.

**Czego nie powiedzieli
Ci o pieniądzach,
a co wpływa na
Twoją relację z nimi**

10

10

*Pieniądze bez finansowej inteligencji są pieniędzmi,
które wkrótce będą stracone²².*

Robert Kiyosaki

22 Robert T. Kiyosaki, Sharon L. Lechter, *Bogaty ojciec. Biedny ojciec*, Bydgoszcz 2002, s. 61.

Edukacja finansowa jest potrzebna, i to już od najmłodszych lat – nie tylko ta, dzięki której człowiek orientuje się w sferze finansów, oszczędności i inwestycji, ale także ta mentalna, która kieruje uważność na siebie, swoje wybory, myśli i ograniczenia, byśmy nie musieli żyć w ich cieniu. Postaram się w tym rozdziale przybliżyć kilka kluczowych, związanych z pieniędzmi tematów, o których warto wiedzieć.

Pozafinansowe koszty własnych marzeń

Za każdym marzeniem, za każdym celem, który chcesz zrealizować, stoją koszty – pozafinansowe. Zawsze dbam o to, aby sprawdzać ekologię zarówno swoich celów, jak i celów klientek, które rozwijam w Alchemicznym Kursie Przyciągania Pieniędzy. To tak zwana osobista ekologia. Składa się na nią zasada mówiąca, że za każdym celem kryją się koszty, które trzeba ponieść. Aby dojść do celu, z pewnych rzeczy trzeba zrezygnować, pewnym kwestiom trzeba powiedzieć: „Stop!”, a inne spoić, połączyć.

Gdy myślisz o swojej wizji kobiety zadbanej finansowo, ważne jest, abyś zapytała samej siebie, jakie koszty będziesz musiała ponieść, aby zrealizować swój cel. Być może będziesz musiała zrezygnować z określonego trybu życia, pewnych zachowań, może będziesz musiała przestać skupiać się na dotychczasowych zadaniach. Koszty są różne. Każda z nas może mieć związane z tym poczucie straty, a nawet żaloby. W każdej z nas może pojawić się myśl, że z czegoś będzie musiała zrezygnować, aby zrealizować swój plan zadbania finansowego. Przykładem kosztu pozafinansowego może być przekonanie, że kiedy skupisz się na swoim celu finansowym i na drodze do niego, stracisz coś ważnego z oczu lub zaniedbasz istotny aspekt życia czy pracy. Ta myśl może Cię silnie blokować przed wykonaniem kolejnego kroku – do tego stopnia, że poczujesz brak śmiałości i odwagi. A nawet zrezygnujesz z osiągnięcia swojego celu z powodu tej blokady.

Jak pracować z kosztami pozafinansowymi, jeśli uznasz, że musisz je ponieść? Ważna jest już sama ich świadomość. Często ludzie, którzy nie mają takiej świadomości, osiągają swój cel i... czują pustkę. Nie wiedzą nawet, dlaczego tak się czują. Niby się cieszą, ale nie do końca. Gdy znasz koszty, możesz się zastanowić, co zrobić, aby jednocześnie odczuwać satysfakcję z realizacji swojego celu i zachować to, czego nie chciałabyś utracić. W procesie dochodzenia do tej świadomości mogą się ujawnić Twoje nieprzepracowane przekonania lub inne ważne kwestie. Jeśli nadal

uważasz, że duże pieniądze wymagają ciężkiej pracy, Twój cel finansowy może wiązać się z takim kosztem jak brak czasu dla rodziny czy na własne przyjemności. To dla Ciebie znak, że Twój umysł nadal mocno łączy wysokie zarobki z ogromnym wysiłkiem.

Dlatego chcę, abys wzbudziła w sobie świadomość,
że można mieć w życiu I TO, I TO.

Czyli – tym wypadku – zarabiać duże pieniądze i mieć czas dla siebie, dla rodziny, na przyjemności. Kiedy poznasz swój pozafinansowy koszt, szukaj sposobów na połączenie dużych pieniędzy z życiem kobiety zadbanej finansowo, ale też tym, na czym Ci zależy, a co kryje się pod pozafinansowym kosztem. Stań się mistrzynią łączenia rzeczy, których pozornie nie da się połączyć. Pomogą Ci w tym poniższe pytania.

- Jak mieć i jedno, i drugie?
- Co mogę zrobić, aby połączyć jedno z drugim?
- Czy znam kogoś, kto łączy jedno z drugim? Jak to robi?

Weźmy taki przykład: zarabianie dużych pieniędzy (warto, żebyś określiła kwotę) i wolne popołudnia oraz wieczory (od 16.00). Jak mogę zarabiać duże pieniądze, pracując sześć godzin dziennie? Jak inni zarabiają duże pieniądze, pracując tyle, ile ja chcę pracować?

Życie to sztuka wyboru i łączenia w jedną całość tego, co dla nas ważne.

Doceniaj, zamiast wzmacniać niedobór

Wspominałam już o tym, ale jeszcze raz zwrócę na ten aspekt uwagę. Motywacja wynikająca z lęku, mająca niekorzystne źródła (takie jak złość, potrzeba sprawdzenia siebie i pokazania wszystkim, że potrafisz) nie jest dobrym impulsem do działania i zarabiania pieniędzy. Jeżeli chcesz mieć pieniądze, bo boisz się ich braku, to wiedz, że one nie zagłuszą Twojego lęku. Wręcz przeciwnie – im więcej pieniędzy będziesz miała, tym bardziej Twój lęk będzie się rozrastał. Dlaczego? Bo pieniądze nie są za niego odpowiedzialne.

Nie mieszaaj pieniędzy z niezałatwionymi sprawami w swoim życiu. Poczucie bezpieczeństwa finansowego budowane wyłącznie na pieniądzach sprawia, że w sytuacji ich chwilowego braku Twoje poczucie

sprawczości może runąć. Motywacja ma być pozytywna, wynikająca z chęci i wychodząca z miejsca obfitości, a nie z tego, że chcesz coś komuś udowodnić. Nie z tego, że boisz się o przyszłość. Nie z tego, żeby robić coś wyłącznie dla innych. Lęk utrudnia rozwój, wychodzenie do innych i zdobywanie pieniędzy, bo podświadomie czujesz, że nie robisz tego dla siebie, tylko po to, żeby „załatwić” jakiś problem. Dlatego podejmuj decyzje wypływające z Twoich wartości. Prawdopodobnie będą to również wartości Twojego biznesu, Twojej firmy – jeśli taką chcesz prowadzić. Sprawdzaj, czy wciąż jesteś na tej ścieżce i czy dokonujesz wyborów zgodnych nie z oczekiwaniami innych, lecz z tym, czego Ty chcesz.

Masz wszystko, czego potrzebujesz

Co mam na myśli? Masz cel. Liczę, że masz też spory entuzjazm i wiarę w swój cel. Liczę, że masz świadomość swoich blokad i wiesz, jak z nimi pracować. Oprócz tego masz dwie ręce, dwie nogi, bijące serce i mózg – to wszystko, czego potrzebujesz, aby mieć pieniądze. Duże pieniądze. Gdy przyłapiesz się na myślach: „Nie mam na to czasu”, „Brakuje mi pieniędzy”, pamiętaj, że to tylko wymówki. Być może to sygnał, że wcale nie chcesz zrealizować swojego celu. Sprawdź, czy rzeczywiście pragniesz tam iść. Czasami karmimy się wymówkami, bo nie do końca wierzymy w swoją wizję. Czasem wymówki stają się drogowskazem. Wymówka nie jest jednak problemem. Dlatego zastanów się, czego chcesz i czy aby na pewno właśnie tego. Ewentualnie sprawdź koszty pozafinansowe, o których pisałam wcześniej. Bo nie chodzi o to, żeby zachowywać się jak żołnierz, który dostał zadanie i nie wsłuchuje się w siebie, w swoją intuicję, tylko wykonuje polecenia i idzie tam, dokąd w ogóle nie chce iść. Posłuchaj siebie i tego, co mówisz. Brak czasu można rozwiązać planowaniem, organizacją, ustalaniem priorytetów i zajmowaniem się rzeczami ważnymi zamiast pilnymi. A brak pieniędzy? Pieniądze się zdobywa. Wystarczy wyjść ze swoją ofertą. Wystarczy znaleźć drugiego, trzeciego i kolejnego klienta. Albo nową pracę.

Nie ufaj wewnętrznemu krytykowi, który wciąż mówi, że masz za mało wiedzy czy kompetencji, aby świetnie zarabiać.

Ufaj sobie z pozycji miłości i obfitości.

Masz tyle pieniędzy, ile odważysz się mieć

„Kiedy będę miała więcej pieniędzy, zrobię to i to”, „Kiedy będę miała więcej pieniędzy, nauczę się tego i tego” – to nieprawda. Zaczyna się od Ciebie. To od Ciebie tu i teraz wychodzi impuls dla pieniędzy, które mają do Ciebie przyjść. Może brzmi to nielogicznie, ale tak właśnie jest.

Rozwój → Podejmowanie wyzwań → Nauka nowych umiejętności → Zarządzanie pieniędzmi → Realizacja planów i zadań → Wychodzenie do ludzi ze swoją ofertą → Wychodzenie ze strefy komfortu

Im więcej wyzwań podejmujesz, tym bardziej wzrastasz, zwiększasz swoje doświadczenie i trenujesz mięśnie śmiałości finansowej. Dzięki rozwojowi, dzięki odwadze i autentyczności zwiększasz poziom swoich dochodów i swojego wynagrodzenia. Nie czekaj, aż będziesz miała więcej pieniędzy. Pamiętaj: masz tyle pieniędzy, ile odważysz się mieć!

Twoje szczęście, Twoja odpowiedzialność

Mam nadzieję, że już wiesz, że to Ty kształtujesz własne życie, to Ty podejmujesz wyzwania i to Ty realizujesz pomysły. To Ty masz wychodzić poza strefę finansowego komfortu. Czekanie i myślenie: „Nie mam szczęścia”, „Los mi nie sprzyja”, „Poczekam, aż ktoś zaoferuje mi lepsze warunki” – to oddawanie odpowiedzialności za własne życie. A to Ty jesteś za nie odpowiedzialna. To Ty odpowiadasz za to, ile zarabiasz. Nie rzucaj tego na innych – to Twoja indywidualna sprawa.

Pieniądze są ważne

Jeżeli uważasz, że miłość jest ważniejsza niż pieniądze, spróbuj płacić za wszystko miłością. Nonsens! Nie chodzi o wartościowanie i ustalanie stopnia ważności. Pieniądze są równie ważnym elementem naszego życia jak inne jego obszary. Każdy aspekt naszego życia, jak zdrowie, miłość, kariera, relacje, hobby, pieniądze, jest istotny, a koncentracja tylko na jednym

przynosi satysfakcję jedynie do pewnego poziomu. Jeżeli do tej pory umniejszałaś wartość pieniędzy, pamiętaj, że nie ma nic złego w myśleniu, że pieniądze są ważne.

Stop narzekaniu

Narzekanie przyciąga zły nastrój, trudne emocje. A te przyciągają kiepskie decyzje i wywołują równie kiepskie efekty. Dbanie o siebie i realizowanie własnych potrzeb to podstawa. Malkontenci...? Nie znam bogatych i szczęśliwych malkontentów. Bogatych malkontentów znam, ale ich życie nie jest odzwierciedleniem zadbania finansowego. Jeżeli od dłuższego czasu nie realizowałaś swoich potrzeb, warto wsłuchać się teraz w swoje emocje i czerpać z nich, bo skądś się biorą – może z niedospania, może z niedojadania, może z braku czasu dla siebie. Nie uciekaj od nich. Pobądź w złym nastroju, bo na tym także polega oczyszczanie się z trudnych emocji. Człowiek w kiepskim humorze nie podejmie właściwych decyzji, tylko pogłębi kryzys. Pielęgnuj swoje emocje, dbaj o własne potrzeby, karm to, co dla Ciebie ważne. Zadbaj o siebie, zamiast zasłaniać się blokującymi przekonaniem.

Działaj tak, aby wygrać

Jeżeli decydujesz się na coś, co jest zgodne z Twoimi wartościami; jeżeli wiesz, że doprowadzi Cię to do wyznaczonego miejsca; jeżeli sprawdziłaś i przepracowałaś koszty pozafinansowe – to zrób wszystko, co w Twojej mocy, aby zrealizować działanie z entuzjazmem i konsekwentnie. Nawet gdy dopadną Cię strach, obawa lub wątpliwości. Miej swój cel przed oczami i pamiętaj, że błędy to wielkie chwile, o ile wyciągasz z nich lekcje na przyszłość. Dzięki lekcjom, z których możesz czerpać, wznosisz się jeszcze wyżej.

Czy wyobrażasz sobie boksera, który wychodzi na ring z myślą o przegranej? Jego motywacja będzie zdecydowanie inna niż motywacja osoby, która wierzy, że wygra. Wiara zwiększa determinację i sprawia, że stajesz się skuteczna. Grasz, żeby wygrać, dlatego rób to z niezachwianą wiarą, z pełną determinacją i przekonaniem, że dasz radę. I ze wszystkimi tego konsekwencjami. Jeżeli nie jesteś przekonana do danego celu lub danej drogi, przed podjęciem decyzji przemyśl to, transformuj, badaj,

aż uzyskasz pewność. Pewność w działaniu jest kluczowa – widać ją w Twojej postawie, słychać w Twoim głosie. Jeśli się wahasz, będzie to widoczne w efektach, które osiągasz.

Promuj wartość, którą oferujesz

Twoje wynagrodzenie ma być wprost proporcjonalne do wartości, którą wnosisz. Lub wyższe. Dlatego tak ważna jest wartość Twojej oferty, Twojego produktu, Twojej pracy. Im więcej wartości wnosisz na rynek, tym wyższe wynagrodzenie otrzymasz – o ile będziesz tego świadoma i o ile będziesz umiała to komunikować. Promuj wartość, którą dajesz. Pomyśl, że jesteś w posiadaniu czegoś, co jest ważne dla konkretnej grupy ludzi; czegoś, co może uratować ich życie; czegoś, co może poprawić ich zdrowie; czegoś, co może uchronić ich przed bankructwem. Masz wartość, której potrzebują inne osoby. Konkretnie osoby. To Twoja odpowiedzialność – dotrzeć do tych ludzi i pokazać im tę wartość. Nie możesz siedzieć w kącie i czekać. Czekanie jest egoistyczne. To chowanie tego, co dobre; to ukrywanie daru, którym potrzebujesz podzielić się ze światem i z konkretnym rynkiem. Promuj wartość, którą oferujesz, szczególnie wśród ludzi, którzy tego potrzebują. Sprawiaj, aby mogli więcej, lepiej, szybciej, fajniej. Znajdź ich i pokaż im swoją wartość. Nie każ im czekać.

Stałe odkładanie pieniędzy buduje majątek

Dlaczego? Bo za jakiś czas będziesz mogła je zainwestować, aby jeszcze szybciej odkładać i bogacić się dzięki posiadaniu. Tu również są wymagane determinacja i konsekwencja, bo w ten sposób budujesz swój majątek, niezależnie od powodów, z jakich to robisz. Warunek jest jeden: odkładanie musi być stałe, systematyczne. Warto wykształcić w sobie nawyk odkładania, np. 10% swoich dochodów co miesiąc. Nie można tego robić sporadycznie. Odkładasz i zapominasz o tych pieniądzach – to nie są fundusze na cele konsumpcyjne. W ten sposób konsekwentnie budujesz własny majątek.

Niech się liczą wyniki, nie czas pracy

Nie chodzi o to, aby pracować długo i się napracować; chodzi o to, aby pracować mądrze. Chodzi o to, abyś dostawała wynagrodzenie za efekty, nie za czas pracy. Jeżeli zniewolisz się czasem pracy – zawsze będzie nad Tobą szklany finansowy sufit, bo czas będzie wpływał na Twoje pieniądze. Czas – w przeciwieństwie do pieniędzy – jest zasobem, którego stale ubywa. To pełen ograniczeń czynnik, także w kontekście zarabiania. Jeśli w swojej ofercie masz produkty czy usługi, w które potrzebujesz angażować swój czas, powinny być najdroższymi wariantami współpracy z Tobą. Innym sposobem na wykluczenie własnego czasu jako czynnika zarabiania jest zatrudnianie osób, które będą wykonywały daną pracę na rzecz Twojego projektu czy Twojej działalności. Na etapie trudno wyeliminować czas, skoro zgodnie z umową trzeba być dostępnym co najmniej 40 godzin tygodniowo.

Masz to, na czym się skupiasz

Jeżeli mówisz, że czegoś nie chcesz, skupiasz się właśnie na tym, czego nie chcesz. W takich chwilach zastanów się, czego chcesz. Zaczynj dostrzegać swoje myśli. Zaczynj słyszeć swoje słowa. Skupiasz się na lęku, na braku klientów? Zadaż sobie pytanie, czego chcesz zamiast tego. I mów o tym. Myśl o tym. Bo to drogowskaz dla Twojego nieświadomego umysłu.

Zamiast: „Nie chcę, aby klienci odeszli, kiedy podniosę cenę”, napisz/powiedz/ustal: „Chcę, aby klienci ze mną zostali, nawet kiedy podniosę cenę”. To inna energia, inna dynamika, inne skupienie. Świadomie zmieniaj swoje myśli, a po pewnym czasie stanie się to Twoją nieświadomą kompetencją, jak jazda samochodem. Skupiaj swoją energię na tych sprawach i myślach, których chcesz doświadczać więcej.

► Zadanie

Stwórz swój własny kodeks postępowania w sytuacjach związanych z finansami – w życiu osobistym czy zawodowym. Bazuj na wiedzy o swoich wartościach i na informacjach z tego rozdziału.

**Pieniądze
(nie) rosną
na drzewach**

11

11

Dostatek tkwi w każdym z nas i każdy może go przywołać. Jest to świadomość, pewna uważność czy też celowy wybór sposobu, w jaki postrzegamy nasze istnienie²³.

Lynne Twist

23 Lynne Twist, Jack Canfield, *Pieniądze płyną z duszy...*, dz. cyt., s. 95.

Pieniądze nie rosną na drzewach ani nie leżą na ulicy – mawiają niektórzy. Wielu innych uważa, że aby mieć w dzisiejszych czasach dom, jeśli się go nie dostanie od rodziców czy kogoś innego, trzeba wziąć kredyt hipoteczny lub mieć gotówkę.

W 2005 roku Kanadyjczyk Kyle MacDonald²⁴, zainspirowany grą ze swojego dzieciństwa, postanowił wymienić czerwony spinacz biurowy na coś lepszego. Miał w tym swój zamiar – marzył mu się własny dom, ale brakowało mu funduszy na taki zakup. Kyle przez rok opisywał całe doświadczenie na swoim blogu. W tym czasie zrealizował 14 transakcji: spinacz zamienił na długopis, a ten na ręcznie rzeźbioną klamkę do drzwi, następnie wymienił się na grill, który z kolei oddał za generator prądu. Na końcu tego łańcucha wymian stał się właścicielem domu – w zamian za rolę w filmie. Po drodze Kyle wciąż negocjował i chociaż nie wiedział, dokąd go to wszystko zaprowadzi, to był pewien, czego chciał.

Ta niesamowita historia robi na mnie ogromne wrażenie.

Oto w społeczeństwie, w którym musimy pracować za pieniądze – chłopak zdobywa dom za biurowy spinacz.

Oczywiście znajdują się tacy, którzy powiedzą, że wpadł na genialny pomysł albo miał po prostu szczęście – a większość ludzi nie ma ani jednego, ani drugiego. To prawda, zgadzam się, ale nie mają tych rzeczy tylko z jednego powodu – trzymają się utartych schematów, między innymi związanych z pracą i pieniędzmi.

Steve Jobs zaczynał w garażu, właściciele Airbnb startowali od wynajmu pokoju, a raczej podłogi w sypialni, Coco Chanel na początku była krawcową, dr Irena Eris zaczęła od 50-metrowego pomieszczenia, które zamieniła na laboratorium, a potem fabrykę. A Kyle MacDonald zaczął od czerwonego spinacza.

Oni wszyscy zaczynali, nie mając ani idealnych warunków, ani zaplecza finansowego. Działali i wierzyli w swój pomysł, chcieli czegoś więcej, ale żadne z nich nie miało gwarancji sukcesu.

Ilekoć jadę trasą S7 w okolicach Tarczyna, patrzę na te wszystkie sady i jabłka i uśmiecham się, przypominając sobie powiedzenie, że pieniądze nie rosną na drzewach. Ano rosną i wyglądają całkiem smacznie.

24 Wystąpienie Kyle’a MacDonalda na TEDxVienna, <https://www.tedxvienna.at/watch/what-if-you-could-trade-a-paperclip-for-a-house-kyle-macdonald-tedxvienna>; blog Kyle’a, <http://oneredpaperclip.blogspot.com> (dostęp: 12.11.2020).

Sztuka zadawania właściwych pytań

Można to nazwać kreatywnością czy pomysłowością, ale podstawą jest wiedza, że pieniądze biorą się nie tylko z ciężkiej pracy lub w ogóle z pracy.

Przy okazji – wiem, że można by od razu powiedzieć o nielegalnych czy nieetycznych sposobach zdobywania pieniędzy, ale takich nie mam na myśli. Tego typu zachowania stanowią blokadę na drodze do zdrowej relacji z pieniędzmi i do obfitości.

Myślę o totalnie etycznych sytuacjach, jak znajdowanie pieniędzy na ulicy – zdarzyło Ci się to kiedyś? Albo otrzymanie od kogoś w formie prezentu pieniędzy czy czegoś wartościowego. Albo wygrana. Albo wymyślenie projektu, który ma przynieść wymierną korzyść, wartość określonej grupie i otrzymanie za to pieniędzy. A nawet sprzedaż rzeczy, które się posiada, a z których się już nie korzysta. Tych sposobów jest bardzo dużo. Pieniądze się wymyśla.

Piszę o tym wszystkim, ponieważ kiedy myślimy o określonej sumie pieniędzy, to bardzo często za tym idzie kolejna myśl – że taką sumę można zdobyć tylko własną pracą i w wyniku odkładania. Oczywiście jest taka możliwość, do tego tak właśnie dzieje się najczęściej (nie biorę pod uwagę pożyczek czy kredytów), ale dostrzeganie tylko jednej możliwości jest blokujące, szczególnie w sytuacji, kiedy na co dzień ciężko pracujemy i nasze myśli idą raczej w stronę odpoczynku niż dalszej pracy.

Dopóki dostrzegamy wyłącznie jedną opcję, mamy problem. Kiedy znajdziemy dwie możliwości rozwiązania danej sytuacji – pojawia się dylemat. Dopiero trzy opcje to prawdziwy wybór, a cztery dają nam wolność.

Problemy i dylematy ściągają w dół, człowiek jeszcze bardziej zawęża wtedy swoje pole widzenia, jeszcze bardziej ogranicza swoją percepcję, bo albo nie ma innego wyjścia, albo ma je aż dwa, ale często ani jedno, ani drugie nie jest najlepszą opcją.

- Co jeszcze?
- Co mogłoby się wydarzyć?
- Jakie inne rozwiązania są dostępne?
- Na czym mi zależy i jak mogłabym wpieść to w rozwiązanie?
- A gdyby tak wszystko było możliwe?

Przypuśćmy, że chcesz mieć dom. Pamiętasz historię Kyle’a MacDonalda? Dostał dom praktycznie bez udziału pieniędzy, posłużył się swoją pomysłowością, ciekawością i konsekwencją. To na pewno nie było standardowe rozwiązanie, raczej myśl typu *out of the box*. I do takiego podejścia Cię namawiam – abyś i Ty zaczęła się rozglądać za innymi rozwiązaniami niż te, które jako pierwsze wpadają Ci do głowy. Bo one są obrazem schematów myślenia, które nie zawsze wspierają, a częściej ograniczają i pole widzenia, i możliwości.

Bierz z takim samym entuzjazmem, jak dajesz

Po pieniądzu łatwiej nam sięgać i je w ogóle dostrzegać, kiedy umiemy przyjmować. Większość kobiet, które odebrały stereotypowe wychowanie, została jakby zaprogramowana na dawanie, służenie, ofiarowywanie. W konsekwencji wiele kobiet jest świetnych w dawaniu, ale bardzo kiepskich w przyjmowaniu.

Umiejętność przyjmowania jest ściśle połączona z dawaniem.
Jak yin i yang. Jak dzień i noc. A jednak w naszej kulturze
bardziej cenimy dawanie niż przyjmowanie...

To brak równowagi – więcej od siebie dajemy, niż dla siebie przyjmujemy. Na szczęście coraz częściej spotykam kobiety, które umieją brać na równi z dawaniem. Ten problem nie dotyczy tylko Karmicielek, jeśli odwołujemy się do Archetypów Finansowych®. Już od młodości programuje się nas na dawanie z siebie jak najwięcej: „Oddaj misia Zosi, ona go teraz potrzebuje”, „Poczęstuj koleżankę, na pewno ma ochotę, nie można być egoistą”. Trzeba innym pomagać, trzeba zachowywać się tak, aby innym nie było przykro, trzeba okazywać szacunek. I niby stoi za tym hojność, a nie poświęcanie się...

Co ciekawe, nie potrafię sobie przypomnieć z dzieciństwa bajek ani baśni, które mówiłyby o przyjmowaniu i które uczyłyby go w zdrowym i pozytywnym ujęciu (bo pazerność to akurat w baśniach występuje dość często). No właśnie, boimy się, że zostaniemy osądzone jako pazernie – dlatego wiele kobiet ma taki problem z większymi zarobkami czy stawkami, bo ktoś może je przez to źle ocenić, pomyśleć, że są chciwe.

Jedyne, co przychodzi mi do głowy, to nowoczesne bajki, jak *Kraina lodu* – tam Elsa uczy się przyjmowania i akceptowania swojego daru. Mam nadzieję, że przyszłe pokolenia kobiet będą miały dzięki temu większą łatwość w tym obszarze. Oczywiście można by wspomnieć o *Małym Księci*, ale zazwyczaj dzieci nie rozumieją zawartych w nim metafor. Choć rzeczywiście jest tam pięknie opisane i dawanie, i przyjmowanie.

Chcę, żebyś wiedziała jedno: jeśli masz problem z przyjmowaniem komplementów, prezentów, pieniędzy, obiadu na mieście – oznacza to brak równowagi pomiędzy braniem a daniem.

Ja sama bardzo długo nie umiałam przyjmować. Dominowało we mnie poczucie, że na to nie zasługuję – kim ja jestem, żeby coś otrzymać. Negowałam komplementy, nie dopuszczałam, by ktoś za mnie płacił w restauracji. Ale ja, owszem, komplementowałam, płaciłam za innych, bo chciałam być akceptowana, chciałam czymś sobie zasłużyć... Odrzucałam tym samym obfitość życia. Skupiłam się na działaniu i zdobywaniu wszystkiego ciężką pracą, a sporo energii traciłam na odrzucanie tego, co przychodziło samo.

Jeśli oceniamy siebie za nisko, to otrzymując coś – nawet komplement – możemy poczuć, jakby to wcale nie o nas mówiono. Możesz mieć nawet poczucie, że ktoś sobie urządza z Ciebie żarty lub mówi to tylko z grzeczności. Możesz mieć wrażenie, że to w ogóle nie jest komplement, chociaż nadawca miał taką szczerą intencję.

Bo co się dzieje, kiedy więcej dajesz, niż bierzesz? Nie mówię tutaj tylko o niedoszacowaniu swojego wynagrodzenia czy stawek bądź cen, ale także bardziej ogólnie – mówię o braniu i dawaniu w życiu. Bardzo dobitnie mogą to odczuwać zosie samosie.

Kiedy nie zachowujemy równowagi, kiedy w naszym życiu przeważa dawanie, kiedy brakuje nam wsparcia, to po pewnym czasie zaczyna dopadać nas frustracja. Możemy czuć złość, rozczarowanie, a nawet mieć wrażenie, że inni nas wykorzystują. Ze złością możemy oczekiwać chociaż marnego „dziękuję”.

W takich momentach wsłuchaj się w siebie, bo oto Twoje ciało i umysł wysyłają do Ciebie znaki: „Halo! Ktoś tutaj stracił równowagę, czas wracać na właściwe tory!”. Zaczynj prosić o pomoc. Wszechświat. Przyjaciółkę.

Partnera. Dziecko. Człowieka na ulicy. Jasno mów, czego potrzebujesz: jakiego wsparcia i kiedy. Gdy każesz innym się domyślać, pozostajesz w fazie dawania. Poproś Wszechświat o wsparcie – poproś Boga, jeśli w niego wierzysz. Zastanów się także nad swoim celem i pomyśl, kogo mogłabyś poprosić o pomoc przy wykonywaniu kolejnego kroku, aby przyciągnąć do swojego życia to, czego chcesz. Może czas porozmawiać z partnerem i ustalić nowy podział obowiązków, może szczerze zakomunikować swoje potrzeby, a może to czas na rozmowę z klientem i przedstawienie nowych zasad lub na negocjacje...

Może się okazać, że tabun ludzi zacznie Cię wspierać; może się okazać, że nagle pojawi się osoba, od której dostaniesz bardzo dużo pomocy; może się okazać, że cały Wszechświat będzie Cię wspierać i podrzucać różne możliwości, a Ty zaczniesz je zauważać i z nich korzystać. Bez otworzenia się na przyjmowanie nie dostrzeżabyś tego.

Jeśli zauważasz, że w swoim życiu chętniej dajesz, niż bierzesz, to zwróć na ten aspekt swoją uwagę. Zaczynj dziękować za okazje, możliwości, pomoc, komplement. Im więcej dostrzeżesz dobra, które przychodzi do Twojego życia, tym więcej będziesz go doświadczać. Bo tak działa nasz umysł – wychwytuje jak filtr z otoczenia to, co sami do swego życia zapraszamy, na czym się skupiamy.

W takich sytuacjach zawsze pytam kobiety, które były w ciąży, czy kiedy dowiedziały się o swym odmiennym stanie, to nagle zaczęły widzieć na ulicach bardzo dużo kobiet w ciąży albo z dziećmi. A przecież to nie działa tak, że nagle jest wysyp kobiet przy nadziei!

Podobnie może się dziać, kiedy wybieramy nowy samochód lub właśnie go kupiliśmy i nagle widzimy na ulicach więcej takich modeli. Wcześniej nasz umysł ich nie wychwytywał.

Tak samo jest z pieniędzmi, z obfitością, możliwościami – one są, ale nie zawsze je dostrzegamy. Chyba że zaczniemy budować zdrową relację z pieniędzmi – wtedy je zauważymy i będziemy mogły z nich w pełni korzystać.

► Zadanie

Tak wiele kobiet ma problem z przyjmowaniem komplementów, wyrazów uznania, a w wielu wypadkach – także pieniędzy. Wdrukowana skromność zbiera swoje żniwa.

Dlatego staraj się zauważać wszystko, co przychodzi do Twojego życia. Czyjaś pomoc, wsparcie, dobre słowo, pieniądze znalezione na ulicy, pomysły...

Zacznij spisywać to, co otrzymujesz od ludzi: bliskich czy współpracowników – w tym wartości niematerialne i szanse, możliwości, a także komplementy. Rób to codziennie. W ten sposób będziesz naturalnie oswajać się z przyjmowaniem, co w konsekwencji wpłynie także na kwestie finansowe.

Zakończenie

Jeśli miałabyś wziąć dla siebie z tej książki jedną rzecz, to chciałabym, aby była nią taka myśl: masz realny wpływ na to, ile zarabiasz i jak zarabiasz.

Twoja kondycja finansowa nie musi być dziełem przypadku, może za to stanowić efekt Twoich świadomych decyzji i dążenia do realizacji swoich celów, w tym finansowych.

W tej książce chciałam Ci przedstawić koncepcje, o których często otwarcie się nie mówi ani nie myśli. Być może z niektórymi już się wcześniej spotkałaś, a może niektóre z nich będą dla Ciebie pewną nowością.

Jest dla mnie ważne, abyś pamiętała, że większość naszych wyborów, reakcji czy decyzji to działania automatyczne – schematy, które sprawiają, że żyje nam się łatwiej. Nasz umysł lubi chodzić na skróty, dlatego tak ważne jest odkrycie swoich finansowych przekonań kształtujących ścieżkę, którą nieświadomie kroczymy, między innymi zarabiając, odkładając czy przyjmując pieniądze. Posługując się tymi schematami, pozostajemy w tak zwanej strefie komfortu – wybieramy to, co nam znane, ale co niekoniecznie jest ścieżką rozwojową na drodze do zadbania finansowego.

Żeby zmienić swoje rezultaty finansowe, potrzebujemy dobrać inne działania, zacząć decydować inaczej niż do tej pory, a żeby to zrobić, potrzebujemy zmienić swoje finansowe przekonania. Jeśli jesteś ich świadoma, a dokładniej – świadoma tego, co Cię „trzyma” w danej sytuacji, niekorzystnej dla Ciebie także pod względem finansowym, to często już połowa sukcesu.

Gdy uświadomisz sobie własne ograniczające przekonania, możesz zacząć z nimi realnie pracować, na przykład metodami, które przekazałam Ci w tej książce. Najważniejsze jednak, abyś dopuściła do siebie myśl, że możesz zarabiać dużo i z lekkością.

Jeśli po lekturze będziesz chciała podzielić się ze mną swoimi myślami, refleksjami czy doświadczeniami z wykonywania zadań albo odpowiedziami na pytania, które zadałam Ci w tej książce – będzie mi bardzo miło. Możesz to zrobić, pisząc do mnie na adres pytania@zadbanafinansowo.pl

Życzę Ci zadbania finansowego w zgodzie z Tobą i Twoimi wartościami.

Justyna Kwiatkowska

