

postęp, jak w transporcie powietrznym czy technice komputerowej. Warto zgłębiać wiedzę o mózgu. Świat i technologia rozwijają się tak szybko, że ta wiedza staje się niezbędna.

2. Mózg składa się z trzech części, które odpowiadają za różne aspekty naszego życia: pień mózgu, międzymózgowie i kresomózgowie.
3. Jeśli żyjesz zgodnie z tym, jak dziś wygląda Twój mózg, prawdopodobnie czujesz, że Twoja osobowość jest pełna, zrównoważona.
4. Spójność i autentyczność powodują, że ludzie Ci ufają.
5. Zaufanie jest wszystkim w biznesie i życiu codziennym.

„Pieniądze to wytłoczona w monecie wolność. A wolność to życie.”

Remarque

Rozdział 3

Mózg – fabryka pieniędzy

Dzisiaj spora grupa Polaków żyje śmiercią najbogatszego Polaka, Jana Kulczyka. Przyznam, że myślę o tym od rana, jak tylko wyczytałam o tym w porannej prasówce.

Niesamowite jest, jak potrafimy, jako Polacy, już w kilka godzin po fakcie snuć teorie spiskowe na temat tego, co się zdarzyło.

To już chyba u nas tradycja...

Jakby to miało teraz jakiegokolwiek znaczenie.

JEGO już z nami nie ma.

Ale nie o tym chciałam napisać.

Jednym z moich celów było poznanie tego człowieka i rozmowa z nim o pieniądzach. Fascynuje mnie ten temat od kilku lat.

Wielokrotnie słyszałam, że:

Pieniądze szczęścia nie dają.

Lepiej być biednym, ale uczciwym.

Albo, że:

Pieniądze są źródłem wszelkiego zła.

Zawsze wówczas zastanawiałam się, dlaczego panują o pieniądzach takie negatywne opinie?

Ja wierzę, że pieniądze dają wolność.

Wolność czasu, wolność wyborów.

Pozwalają realizować cele.

Chciałam zapytać Pana Jana, czym są dla *Niego*.

Nie uda się.

Nie udzieli już żadnego wywiadu...

Ale dzięki sieci mam kilka odpowiedzi.

Co myślał o pieniądzach najbogatszy Polak?

Receptą na sukces ten człowiek biznesu podzielił się kilka lat temu w rozmowie z „Wprost”.

Na początku Kulczyk zaznaczył, że *pieniądze* nigdy nie były dla niego celem samym w sobie:

Pieniądze są tylko instrumentem w funkcjonowaniu ekonomii i gospodarki. Nie chciałbym być w tej grupie społecznej, dla której celem są pieniądze – przekonywał.

Przedsiębiorca zdradził, że smykałkę do biznesu wyssał z mlekiem matki:

Oscar Wilde powiedział, że przede wszystkim trzeba starannie wybrać sobie rodziców. Ja miałem to szczęście, że jestem drugą, a może trzecią generacją, więc

z przedsiębiorczością jestem oswojony od dziecka. Wyssałem z mlekiem matki postrzeganie ekonomiczne rzeczywistości. Recepty na sukces nie da się postawić. Ten, który to zrozumie, jest skazany na sukces – mówił.

Kiedy usłyszał o chęci wprowadzenia wyższych podatków dla najbogatszych, powiedział:

Karanie ludzi za to, że wcześniej wstają, więcej się uczą, więcej ryzykują i dlatego więcej zarabiają, jest niemoralne.

Dla mnie to ważne słowa.

Większość z nas wstydzi się rozmawiać o pieniądzach.

Uważa, że to temat niemoralny.

Że nie należy i nie wypada.

Ja wierzę, że rozwój, uczenie się, często właśnie ryzyko to właśnie szanse na zarabianie.

A moje ulubione hasło o pieniądzach pozwala mi czuć się z tym tematem komfortowo:

Pieniądzom trzeba rozkazywać, a nie im służyć.

I zabieram się za kolejny biznesowy pomysł.

Bo pieniądze są w porządku.

To my nadajemy im znaczenie.

I już!

Wpis z mojego bloga www.annaurbanska.pl/blog sprzed kilku dni.

Czyli teraz, kiedy piszę te słowa, to świeża sprawa.

Czy pieniądze rzeczywiście są aż tak ważne?

Moje refleksje na temat pieniędzy i biznesu są jasne i czytelne. Jeśli Twój biznes nie zarabia, szczególnie po kilku latach prowadzenia go i Ty to akceptujesz, to:

- albo jesteś milionerem i bawisz się biznesem

- albo zwyczajnie nie rozumiesz podstawowych zasad prowadzenia własnej firmy.

Oczywiście, dziś po tylu latach z własnym działaniem jest mi łatwiej o tym mówić. Pamiętam, że kiedy podjęłam decyzję o biznesie, najbardziej bałam się, czy dam radę go utrzymać. Czy będę zarabiać? Pieniądze w moim przekonaniu są ważne. Są poniekąd rezultatem prowadzonego działania. Jeśli ich nie ma, to znaczy, że coś robimy źle. I przez wiele lat mój biznes rozwijał się i było coraz lepiej, zarabiałam coraz więcej, ale...

Ale fizycznie wcale nie czułam, że te pieniądze są.

Kiedy potrzebowałam zrobić zakupy, ciach, karta firmowa i zakupy zrobione. Kiedy trzeba było zapłacić pensję, ciach – konto firmowe. A nowe buty, które patrzyły na mnie z półki, ciach – karta kredytowa. I tak to wyglądało. Ciągłe łatanie dziur. Jedna karta drugą, konto prywatne – kontem firmowym, rok linia, a jak trzeba, pożyczka z banku. Przecież byłam dobrym klientem. Miałam tak zwany przepływ gotówki.

I jakoś to było.

Jednak, jakieś 6 lat temu zostałam zaproszona jako coach na pewne szkolenie. Moim zadaniem było obserwowanie prelegentów-szkoleniowców i przygotowanie dla nich warsztatów z wystąpień publicznych i sztuki prezentacji. Oczywiście, zasiadłam dumnie wśród uczestników szkolenia i weszłam w swoją rolę. Mówca miał nie taką, jak trzeba postawę ciała, mówił za cicho, machał rękoma, robił dziwne miny. Skwapliwie robiłam notatki, aż do momentu, kiedy w swoim zeszycie nie zobaczyłam słów, które sama napisałam:

„On mówi do mnie...”

Już nie było ważne, jak mówił i co robił, ale pochłonęła mnie treść. Okazało się, że mówił o mnie, do mnie, o moim biznesie...

Jak się potem okazało, większość odniosła podobne wrażenie. Po prostu

nikt nam nie dał instrukcji obsługi pieniądza. Rozmawiałam z osobami, które ukończyły studia bankowe, ekonomiczne, a nawet finanse i wszyscy potwierdzili, że to nie jest wiedza, która daje nam władzę nad pieniądzem. Szybko stwierdziłam, że moje błędy finansowe to generalnie coś, co robią wszyscy. No bo jak to u mnie wyglądało? Moja Mama, kiedy oboje z Tatą przynieśli swoje pensje do domu, rozdzielała je do kopert z różnymi napisami. Były to koperty z napisami: czynsz, prąd, telefon, ubezpieczenie, życie, apteka... itp. Więc, kiedy odebrałam swoją pierwszą

w życiu pensję, zrobiłam dokładnie to samo, co moi rodzice. Tylko, że ja chciałam, aby moje koperty miały też inne napisy. „Zabawa, ciuchy, impreza, kosmetyki, książki”... Ale zwykle wystarczało tylko na te, które znałam z domu rodzinnego.

Potem, kiedy powstała firma, ilość kopert wzrosła znacznie. Pojawiły się takie, o jakich nie miałam wcześniej pojęcia: „ZUS, Urząd Skarbowy, pensje pracowników, czynsz za wynajem biura, faktury za papier, telefon firmowy, Internet” i dziesiątki innych.

Siedząc wtedy na tamtej sali szkoleniowej, uświadomiłam sobie, że nie wiem na temat zarządzania finansami i postanowiłam to zmienić.

Czy szkolenie z wystąpień publicznych dla tamtych prowadzących się odbyło? Tak, za jakiś czas. Wcześniej postanowiłam zostać uczniem i tak rozpoczęła się moja przygoda z tematem finansów.

Kobieta i pieniądze

Często słyszałam, że pieniądze to nie temat dla kobiet. Nawet zaczęłam się zastanawiać nad prawdziwością tej tezy.

Ale dziś to już bez znaczenia. Mam kilka swoich patentów i może i Tobie się przydadzą?

Jeśli chodzi o pieniądze, to kiedy już je zarobisz, najważniejsze jest, **żeby ich nie stracić.**

Pewnie pamiętasz rok 2006. Wtedy wszyscy zarabiali na funduszach inwestycyjnych. Nie miałam bladego pojęcia, czym są takie fundusze. Wiedziałam tylko, że mojej koleżanki mama zainwestowała tam pieniądze i po roku zarobiła kilkadziesiąt procent kapitału. Więc tylko to się liczyło! Co zrobiłam? Pobiegłam do banku, poprosiłam o kredyt (wówczas był na 8,8%), więc szybko sobie wyliczyłam, że nie dość, że go spłacę migiem, to jeszcze kilkadziesiąt procent zarobię. Super, jaka fajna metoda mnożenia kasy. Zainwestowałam u miłej pani w banku wszystkie pożyczone pieniądze i już za rok wiedziałam, co z nimi zrobić. Pewnego dnia w TV usłyszałam, że coś złego dzieje się na rynku finansowym, że fundusze spadają. Pomyślałam sobie, że przecież moimi pieniędzmi zarządzają fachowcy w banku, więc nic się nie może złego zdarzyć. Tak uspiłam swój niepokój. Po kilku tygodniach informacje o spadkach na rynkach finansowych były już na porządku dziennym. Postanowiłam więc pojechać do mojego banku i dostać to, czego najbardziej potrzebowałam: zapewnienie, że moja kasa jest bezpieczna. Niestety, nie było mojej miłej pani z banku, już nie pracowała w nim. Za to równie sympatyczny pan zapewnił mnie, że mogę być spokojna, bo rynek: uwaga, tak powiedział: „się odbije”. Uspokojona wróciłam do domu, by przysnąć jeszcze na kilka tygodni. Wciąż pojawiały się w mediach informacje, że fundusze dalej tracą, więc pojechałam do banku ponownie z prostym pytaniem: ile obecnie jest pieniędzy na moim rachunku inwestycyjnym. Okazało się, że już straciłam ponad 40% mojego kapitału (z kredytu, który ciągle spłacałam). Oczywiście, nadal mówiono mi, że „się odbije” i wszystko będzie dobrze. Dziś z perspektywy czasu wiem, że, wybac bezpośredniość, ale odbija się po jedzeniu, a nie w funduszach. Przy kolejnej wizycie w banku i informacji, że moja strata podniosła się do 50%, wypłaciłam wszystkie pozostałe pieniądze i siedząc na kanapie w pokoju, gorzko popłakiwałam. Jak można mnie było tak potraktować, tak oszukać? Dlaczego nikt nie ratował moich pieniędzy? Przecież w

banku są bezpieczne!

Dziś z perspektywy czasu wiem, że zabrakło mi wówczas jednego maleńkiego elementu, który inaczej poukładałby moje puzzle. To była wiedza, a raczej jej brak. Przecież naiwnością było myślenie, że ktoś zadba o moje pieniądze. Dziś wiem jedno. Jak się na czymś nie znasz, to... się naucz!

Oczywiście, można by powiedzieć, że są fachowcy w temacie. To prawda. Mogą nam pomóc, poinformować, zasugerować. Ale decyzja zawsze jest nasza. Dlatego postanowiłam uczyć się o pieniądzach jeszcze więcej i coraz więcej.

Jaka z tego lekcja? ***Ucz się o pieniądzach!*** Nie tylko, jak je zarabiać, ale również, jak je utrzymać, a najlepiej, jak je mnożyć.

Kolejna kwestia, mocno związana z naszym mózgiem. Jak piszę w swojej książce „Twój mózg, twoje pieniądze” Jason Zweig, nasz mózg decyduje za nas. Dzięki najnowszym odkryciom neuroekonomii wiemy, że mózg osoby, która inwestuje pieniądze, skłania ją do podejmowania działań, które z logicznego punktu widzenia nie mają żadnego sensu – mają natomiast sens z punktu widzenia emocji. Sto miliardów neuronów upchanych w niespełna półtorakilogramowej masie tkanki, którą nosimy między uszami, jest

w stanie wywołać istne emocjonalne tornado, kiedy człowiek zaczyna myśleć o pieniądzach. Dlatego to nie rozsądek, tylko emocje decydują o naszych decyzjach finansowych.

Jak przypomnisz sobie działanie naszego trójdzielnego mózgu: „Zielony” pień mózgu musi doświadczyć, czyli sprawdzić, dotknąć, przymierzyć. Jego „czerwone” międzymózgowie podejmie decyzję. Jakąkolwiek, tu i teraz. I obojętnie, jaka ta decyzja będzie, to „niebieskie” kresomózgowie logicznie ją uzasadni. Taki sprytny ten nasz mózg. Dlatego, kiedy zainwestowałam swoje pieniądze w pierwszą moją „świadomą” inwestycję, czułam się spokojna. Dlaczego? Bo przecież pani

pracująca w banku się zna i wie, i mój niebieski mózg uzasadnił, że to wystarczy do mojego poczucia bezpieczeństwa.

Ot, taki to właśnie mózg

Jeszcze jedno, z badań wynika, że mózg osoby, która zarabia, osiąga zyski, wykazuje taką samą aktywność jak mózg człowieka pod wpływem kokainy czy morfiny. Więc znowu rządzą hormony i ON☺

Kolejna moja lekcja związana z finansami zdarzyła się, kiedy usłyszałam wypowiedź jednego z amerykańskich milionerów, który w ciągu nocy, jak donoszą media, stał się bankrutem.

Słowa, które wypowiedział, zaskoczyły mnie. Twierdził on bowiem, że nadal jest bogaty, tylko zbankrutowała jego firma. Nie rozumiałam? Jak to? Stracił firmę i jest bogaty?

Wtedy jeden z moich mentorów w temacie pieniędzy powiedział: „Aniu, to proste, nie wolno łączyć pieniędzy osobistych i firmowych”. Ale, że co? Jakich prywatnych, firmowych, przecież u mnie to jedno. No i to jest kolejny błąd popełniany przez prowadzących biznes. Konto firmowe traktują jak swoje własne. Jak trzeba zrobić zakupy do domu, to nie ma sprawy, właśnie weszła faktura od klienta i są pieniądze.

Długo nie rozumiałam sensu. Rzeczywiście miałam własny rachunek, tak zwane konto osobiste, ale ono generalnie zwykle było puste. Przecież miałam pieniądze z MOJEJ firmy na innym rachunku. Dziś po doświadczeniu pana „bankruta” z Ameryki staram się zdecydowanie rozdzielać te pieniądze. Na czym to polega, jak to robię? Po prostu co miesiąc wypłacam sobie samej pensję z konta firmowego na osobiste. I wydatki codzienne, domowe to nie jest już konto firmy. A koszty firmy to konto firmy. Myślę, że jest to jeden z najczęściej popełnianych przez przedsiębiorców błędów.

I jeszcze jedno. Mózg „niebieski” – przyszłość. To on nie daje nam

spokoju, kiedy myślimy o tym, co będzie za X lat. Nieustająco słyszymy w mediach o emeryturach i emerytach. Nasi politycy dyskutują o wieku emerytalnym i ile nam tak zwany ZUS wówczas da.

Ja przestałam już wierzyć, że ktokolwiek o mnie zadba na starość. Że państwo da mi jakąkolwiek emeryturę. Poza tym średnio interesuje mnie bycie na emeryturze w wieku 67 lat. Dlatego staram się każdego dnia zaspokajać moje kresomózgowie i już dziś myśleć o przyszłości finansowej.

Pewnie masz teraz kotłowaną myśl. Czy Urbańska teraz nie zacznie sprzedawać produktów emerytalnych☺

Nic z tego! Raczej chcę zwrócić Twoją uwagę na kilka moich doświadczeń.

Wiele lat temu miałam przyjemność uczestniczyć w szkoleniu niejakiego Briana Tracy. Ten nobliwy pan podawał wiele recept na życie, na biznes. W mojej głowie po całym dniu warsztatu zostało jedno sformułowanie: „Oszczędzaj. Odkładaj 10 % swojego przychodu. To da ci wolność na przyszłość”. Po powrocie do domu pojechałam do swojego banku i założyłam rachunek bankowy z napisem: Moja emeryturka☺

Na ten rachunek przelewam każde 10 % zarobionych pieniędzy. Czy to zawsze jest/było łatwe? Nie, czasem jest ciężko. Czasem to tylko 1%, ale robię to bez względu na wszystko. Czy zdarzyło mi się mieć pomysły na wyczyszczenie swojego konta? Oczywiście, tyle pokus wokół. Ale to jest moja przyszłość. A mój „zielony” mózg świetnie pamięta, jak to było nie mieć kasy.

W książce MJ Demarco „Fastlane Milionera” została zawarta cała recepta na budowanie swojego bogactwa. Nie lubię sformułowania wolność finansowa. Teraz na szkoleniach, na których bywam, ludzie często mówią, że to właśnie jest ich celem. Ale kiedy dopytasz, sami nie wiedzą, co to znaczy. Większość chce mieć po prostu dużo kasy. Autor pokazuje, że istnieją 3 pasy ruchu w temacie pieniędzy. Chodnik, gdzie poruszasz

się normalnym tematem, zarabiasz z dnia na dzień, powoli, systematycznie. Prawy pas drogi, po którym już jesteś w ruchu bardziej, niż idąc po chodniku. Możesz już szybciej jechać. I lewy pas drogi – autostrady. Ten, po którym zasuwasz w szybkim tempie z wysoką cyfrą na liczniku.

I tak naprawdę w zdobywaniu pieniędzy w biznesie nie chodzi o to tempo. Moim zdaniem chodzi tu o to, że wiedza, rozwój, powoduje, że przesiadasz się z hulajnogi, którą jedziesz po chodniku, do szybko mknącego auta, na lewym pasie. A to wszystko dzięki strategiom, pomysłom i konsekwentnej realizacji. Działanie napędza pieniądze.

A co, jeśli nie tylko nie masz pieniędzy teraz, ale jeszcze ciągną się za tobą długi? Nie będę się mądrzyć, bo nie mam tu za dużo doświadczeń, ale odeślę Cię do książki mojego znajomego – Sławka Śniegockiego, który jest autorem takowej o tytule: „Inwestuj we własny dług”. Tam masz recepty na to, jak w siedmiu krokach spłacić kredyt przed terminem i jeszcze na tym zarobić. Polecam.

Moim rozmówcą w materii pieniędzy i biznesu jest Paweł Jarząbek. Paweł jest dla mnie kimś, kto wie o pieniądzach więcej, niż niejeden finansista.

A prywatnie widzę codziennie jak fascynują Go wszystkie te słupki na Giełdzie Papierów Wartościowych i dwa, tym razem, kolory: czerwony – czyli spadki i zielony – czyli wzrosty. Wierzę, że zabierzesz z tej rozmowy samą praktykę.

Paweł Jarząbek

Wieloletni praktyk biznesu, skuteczny gracz giełdowy.

Zdobywał doświadczenie, współpracując z największymi firmami i funduszami inwestycyjnymi z całego świata. Na co dzień wykładowca, prelegent i trener z zakresu rozwoju osobistego, edukacji finansowej, negocjacji i psychologii biznesu. Szkoli się u najlepszych. Systematycznie bierze udział w szkoleniach Courtneya Smitha, Anthony’ego Robbinsa, Blaira Singera czy T. Harva Eker.

Udowadnia swoimi działaniami, że rynek finansowy to miejsce, gdzie

przy odrobinie wiedzy i cierpliwości można regularnie zarabiać. Jest trenerem Structogram® Polska, metody rozwojowej, dzięki której ludzie potrafią skuteczniej i efektywniej rozwijać swoje talenty i wspinać się na szczyt swoich możliwości.

Jego motto: *Ludzie są jak gąbka, kiedy ich przyciśniesz, zobaczysz, co jest w środku*, sprawdziło się w życiu już wielokrotnie, dzięki czemu z uwagą przygląda się zachowaniom ludzkim i ich motywom.

Ania: Paweł, kiedy Cię poznałam kilka lat temu, mówiłeś o pieniądzach ze sceny. Dlatego też pomyślałam sobie, że jesteś właściwą osobą na właściwym miejscu, żeby o tych pieniądzach nam troszeczkę więcej powiedzieć. Paweł, wyczytałam, że jesteś osobą, o której mówi się makler giełdowy, inwestor. Ale tam padło też takie sformułowanie – spekulant, które kojarzy mi się z czasami komunistycznymi i z czymś, co chyba nie ma dobrego wydźwięku w naszym kraju. O co tutaj chodzi? Kim tak naprawdę jesteś?

Paweł Jarząbek: No cóż, spekulant to jest spekulant, po prostu. Ani to nie jest dobre, ani to nie jest złe. Natomiast były prezes naszej giełdy w Warszawie powiedział, że spekulanci to jest jedna z najważniejszych części świata finansowego. Są to osoby, bo tych spekulantów jest mnóstwo na rynku, które powodują, że na rynku panuje tzw. płynność. To znaczy, że jeżeli rano wstajesz, patrzysz na giełdę i widzisz -0,5%, -1%, -3%, +2% +3% to właśnie powodują to spekulanci, którzy swoimi inwestycjami, czyli swoim kupnem – sprzedażą różnych walorów na giełdzie powodują, że ta płynność jest. Gdyby nie było spekulantów, czyli tzw. Inwestorów krótkoterminowych, mielibyśmy -5, -10, +20, -20, bo zostali by sami duzi gracze. Zresztą, świetnie powiedział to Robert Nejman,

„że inwestor długoterminowy to spekulant, któremu nie udało się spekulacja”.

Czyli takim właśnie jestem spekulantem, czyli osobą, która kupuje lub sprzedaje w zależności od sytuacji na rynku, na jeden dzień, dwa dni, czasem na 4, może 6. Nie dłużej, niż 2 tygodnie. Wykorzystuję po prostu to, co się dzieje na rynku, i fluktuację, która tam występuje. Mam system inwestycyjny, który dokładnie precyzuje, kiedy co mam zrobić,

a więc emocje są na bardzo niskim poziomie. Na rynku kapitałowym im jest ich mniej, tym lepiej dla naszego portfela.

Ania: Użyłeś wielu sformułowań, które dla mnie laika są zupełnie obce. Gdybyś miał do czynienia z osobą, która nigdy wcześniej nie dotknęła tematu giełdy, tylko włącza np. telewizję i widzi słupki zielone w górę, jeśli dobrze pamiętam, słupki czerwone w dół, to co byś jej odpowiedział na pytania: Czym jest tak naprawdę Giełda Papierów Wartościowych? Dlaczego ludzie tam inwestują swoje pieniądze?

Paweł Jarząbek: Giełda pokazuje przyszłość w gospodarce, a nie hazard. Oczywiście, inwestujemy z chęci zysku, bo giełdą rządzi przede wszystkim chęć zarabiania. Ale też kieruje nami strach, więc tak naprawdę, żeby się zająć tym tematem, to trzeba dużo teorii, a później ogromną masę doświadczenia. Pomimo tego, że jest mnóstwo ludzi, którzy znają wszystkie terminy giełdowe, którzy wiedzą ode mnie dużo dużo więcej, którzy teoretycznie wiedzą wszystko, jak zachować się na rynku

w danym momencie. Ale kiedy wejdą na ten rynek ze swoimi prawdziwymi pieniędzmi, a nie z rachunku demo (czyli tego, gdzie grasz wirtualnymi pieniędzmi), bo na demo to każdy jest mistrzem świata, zaczynają się problemy. Dlaczego? Bo rządzi nami chciwość i strach. Czyli emocje. I dlatego też bardzo często, w 97%, no może w 95 %, takie osoby to po prostu dawcy kapitału. Dlaczego? Bo jest część teoretyczna dobrze przerobiona, część praktyczna nie do końca. Po prostu praktyka to jest zarabianie – strata, zarabianie – strata, zarabianie – strata. Wtedy poznajemy siebie, tak naprawdę. To, co myślimy, jak reagujemy na stres. Jeżeli ktoś ma to szczęście i znajdzie doświadczoną osobę, która poprowadzi go na początku tej fascynującej drogi to jest w 60% wygrany.

Ania: Na realnych pieniądzach tak?

Paweł Jarząbek: Tak. Na realnych pieniądzach. Bo tylko wtedy pojawiają się prawdziwe emocje. Ja dzisiaj akurat mam dwie stratne pozycje i najlepszą strategią jest to, że jak wygrywam, to nic nie czuję. Jak przegrywam, to też nic nie czuję. I w teorii to świetnie brzmi, nawet wtedy, kiedy to mówię ☺

Ania: A praktyka?

Paweł Jarząbek: A w praktyce jest tak, że od czasu do czasu po prostu muszę sobie zadawać te pytania, tzw. mój wewnętrzny coach, który po prostu pyta: ***Paweł, czy to ma znaczenie w dłuższym terminie, czy wygrywasz, czy***

przegrywasz. Ważny jest system , bo statystyka przemawia na Twoją korzyść. I piękne słowa, które usłyszałem ostatnio w Londynie na szkoleniu, brzmiące: ***Jeżeli nie jesteś najlepszym traderem na świecie, a ja nie jestem, i nawet nie jestem pierwszej tysięcznej, to musisz mieć najlepszy system, który Ci mówi, co zrobić w danej sytuacji i jeżeli potrafisz się do tego zastosować, w praktyce, nie teorii, to jesteś wygrany.***

Ania: OK, jesteś jedną z nielicznych, znanych mi osób, które uczą się każdego dnia. Rozmawiamy wielokrotnie i wspominasz, że tego jeszcze nie wiesz, szukasz jakichś różnych kwestii. Masz niebieski mózg, więc bardzo dużo szukasz też w Internecie informacji, oglądasz filmy szkoleniowe z całego świata. Powiedz mi, czy to jest wiedza związana z finansami, której można się szybko nauczyć? Jedno szkolenie, rach ciach, ludzie obiecują, że przyjdiesz na szkolenie, 2-3 dni i umiesz inwestować na giełdzie? Czy to jest możliwe?

Paweł Jarząbek: W teorii tak, bo ciągle wychodzi ta praktyka, czyli to wewnętrzne ja. To moje własne ego, które najczęściej mówi tak: ***Nie, miałem rację, bo jak bym zostawił tę pozycję jeszcze, jak bym wczoraj nie wyszedł, to bym zarobił dodatkowe 3 lub 4 %.*** Ewentualnie: ***Ale jestem idiotą, bo gdybym wczoraj wyszedł, bo akurat świeczka przełamała jakąś tam średnią, nieważne jaką, to dzisiaj nie miałbym -2%. Jakim jestem idiotą.*** Trzeba sobie właśnie zadawać te pytania w momencie, kiedy mam coś zrobić i albo jestem zgodny z systemem, według którego gram, albo nie. Najlepiej jest mieć system, dobry, sprawdzony, który mówi nam, jak się mamy zachować.

Mam takie powiedzenie: ***na giełdzie trzeba być w 100 % po prostu konsekwentnym.*** Nie w 99 % ani w 101%, bo nadgorliwość jest gorsza od faszyzmu. Więc trzeba uważać na to. Jeżeli mam zasadę, to w 100% ją respektuję. Nawet jak przegrywam. Dzisiaj na przykład mam taką sytuację, że mógłbym wyjść ze stratnej pozycji. Ale system mówi: Poczekaj do końca dnia i zobaczymy, co się dzisiaj stanie z Applem. Co się dzisiaj akurat stanie z JP Morgan? Więc czekam.

Ania: Grasz na zagranicznych giełdach, więc późno wieczorem dopiero się dowiesz, czy zarobiłeś, czy nie?

Paweł Jarząbek: Tak, lub po prostu nie wiem, czy zarobiłem, czy nie. Bo jak system pokaże, że muszę zostać do kolejnego dnia, to zostanę, po prostu, koniec

kropka.

Ania: OK. Trzymasz się systemów. Kto jest dla Ciebie takim autorytetem, jeśli chodzi o ten właśnie obszar, bo mnóstwo ludzi gdzieś tam gra intuicyjnie, tą naszą częścią mózgową zieloną. Część ludzi gdzieś tam emocjonalnie coś robi, widzi, że tak zwana świeczka rośnie, tak? No to fajnie. Teraz można zarobić więcej i ludzie mówią sobie: qrcze, jeszcze trochę, jeszcze jeden dzień, póki rośnie. Potem zaczyna spadać i panika. Dlaczego Ty się tak kurczowo trzymasz systemów? I kto jest dla Ciebie takim autorytetem?

Paweł Jarząbek: Bo, jak powiedziałem wcześniej, nie jestem najlepszym traderem na świecie, więc jeżeli nie jestem, to po to jest system. Prawdopodobnie są tacy ludzie, ja ich nie znam osobiście, nigdy nie poznałem, którzy grają czysto intuicyjnie. Jeżeli sobie dają radę i to działa na ich korzyść, to powinni się tego trzymać. Więc nazwijmy, że to też jest system. System działań. A ja znam swoją biostrukturę, wiem, że jestem zielono-niebieski, chciałbym wszystko zrozumieć do końca, mieć dobrze wyjaśnione, dobrze pokazane, rozrysowane i u mnie takie działanie, tzw. jak to mówimy structogramowo, na czerwono, czyli tu i teraz, kompletnie nie działa. Po prostu tyle razy w życiu się sparzyłem na tym, że raczej nie chcę. Zawsze dążę do tego, żeby poznać dogłębnie temat, ale też muszę mieć zawsze włączoną lampkę, która mówi o tym, że na „niebiesko” będę chciał się wgryźć w temat do końca, a czasem po prostu trzeba zadziałać, a nie dalej próbować zrozumieć teoretycznie.

Ania: No tak. Powiedz mi, Paweł, jesteś przedsiębiorcą od wielu lat. Obserwuję, że ludzie biznesu nie zawsze wiedzą, o co chodzi z pieniędzmi. Nie zawsze wiedzą, jak tymi pieniędzmi zarządzać. Czy obserwujesz jakieś takie podstawowe błędy, które popełniają właśnie biznesmeni w naszym kraju?

Paweł Jarząbek: To jest temat rzeka, bo każdy działa inaczej. Ktoś działa w oparciu o intuicję, ktoś działa w oparciu o fakty. Intuicja i fakty to jest coś, co działa u mnie. Ale są ludzie, którzy po prostu działają impulsywnie. Popełniają więcej błędów, również finansowych, w biznesie, ale łapią też więcej szans. To nie jest ani dobre, ani złe. Po prostu trzeba zaufać sobie. Wielokrotnie w życiu zapłaciłem za to ogromne pieniądze. Działałem jeszcze wtedy nieświadomie, bardzo impulsywnie, co odbiło się dość kosztownie na moich finansach. Natomiast, jeżeli działam

w oparciu o zaufanie i wiedzę, jest to dla mnie bezpieczne. Bo bardzo lubię czarno na białym widzieć, czy w moim biznesie coś zarabia albo coś nie zarabia. Cyfry nie kłamią, więc jeśli patrzysz na podsumowanie miesiąca w swojej firmie i kolejny z rzędu przynosi ci stratę, to znaczy, że coś jest nie tak z Twoim biznesem, z zarządzaniem nim. To jeden z najczęstszych błędów. Przedsiębiorcy nie monitorują liczb i to ich gubi. Dlatego warto mieć wokół siebie takie osoby, które inaczej od nas postrzegają biznes. To daje poczucie bezpieczeństwa.

Ania: Czyli ważna rzecz związana z biznesem, otaczać się ludźmi, którzy się od nas różnią? Różnią się w patrzeniu na pieniądze, na finanse, na cyfry. A jakie najczęstsze, Twoim zdaniem, błędy popełniają przedsiębiorcy?

Paweł Jarząbek: Wróć do tego jeszcze, co powiedziałaś. Jest ważne, żeby się otaczać innymi. Ale chodzi też o zrozumienie, że ktoś może mieć inny punkt widzenia, troszeczkę inaczej od nas myśli i najważniejsze w tym jest to, żeby umieć zaakceptować ich punkt widzenia, zrozumieć i wtedy dopiero podjąć decyzję. To, co jeszcze widzę jako spore wyzwanie w biznesie, to to, że ludzie mają pomieszaną pieniądze własne i te, które należą do firmy. Czyli nie ma dla nich znaczenia, czy płacą za zakupy domowe np. kartą firmową czy własną. Uznają, że wszystko jest wspólne. Według mnie bardzo ważne jest, aby jasno oddzielić pieniądze z biznesu od tych własnych. Wtedy, kiedy nasz biznes się „posypie”, my jako osoba dalej mamy z czego żyć. A mam takie doświadczenia, że ludzie bankrutują i zostają z niczym.

Ania: No właśnie, błędy... Powiedz Paweł, czy zdarzyły Ci się jakieś błędy finansowe, jeśli chodzi o Twój biznes?

Paweł Jarząbek: Właśnie, podziwiam tych, którzy mówią, że uczą się na cudzych błędach. No niestety, choćbym nie wiem, jak chciał powiedzieć, że jestem super, to, niestety, jakoś tak w moim życiu wszystko się potoczyło, że uczę się na swoich błędach, a to po prostu kosztuje masę zdrowia, pieniędzy, przemyśleń.

Ania: Czyli jakich błędów już nie popełnisz, bo je masz za sobą?

Paweł Jarząbek: Na pewno będę wierzył swojej intuicji, bo patrząc na moją biostrukturę, najlepiej się z tym czuję. Zaraz po tym fakty, czyli, czy cyfra się

zgadza, a na końcu działanie. Dwa razy w życiu się potknąłem, bo po prostu nie słuchałem intuicji. Ona mi mówiła coś innego, a ja brnąłem dalej w temat, bo emocje były silne, bo trzeba szybko podjąć decyzję. Nigdy więcej tego nie zrobię. Dlatego dla mnie szkolenie Structogram było takie cenne, bo ono po prostu pokazuje mi, kim jestem i jakich decyzji powinienem unikać, a jakie powinienem podejmować. To nie zawsze gwarantuje, że te decyzje będą dobre. W żadnym wypadku. Ale będą zgodne ze mną i będę się z tym lepiej czuł.

Ania: Czyli znowu biostruktura. Znowu ten aspekt związany z mózgiem ma tutaj duże znaczenie. Paweł, jakie dałbyś rady, wskazówki ludziom którzy rozpoczęli działania w biznesie. To jest ich początek, taki start-up. Młoda osoba otworzyła działalność. Bardzo często dostała pieniądze jeszcze z jakiegoś urzędu czy z Unii Europejskiej. I takie pierwsze wskazówki, na co zwrócić uwagę. Co byś odpowiedział?

Paweł Jarząbek: Że zawsze warto mieć dobrze przygotowany plan działania firmy. A najlepiej kilka takich planów ☺ Warto mieć plan, który jest spójny z moją biostruktura. Jest to naturalne dla biostruktury „niebieskiej”. Biostruktura „czerwona” teraz nie rozumie, o czym ja mówię ☺ Jaki plan? Przecież ona ma ten jeden plan i on po prostu musi się udać. Jeżeli się nie uda, to ktoś taki znajdzie drugą drogę. Ktoś z inną biostruktura będzie po prostu, albo przeżywał, cierpiał, bo nie miał planu B. Warto też pamiętać, że przydają się silne podstawy. Niejeden kolos na glinianych nogach padł. Czasami młody przedsiębiorca chce za szybko „się dorobić” i potem cały biznes pada. Więc też cierpliwość ma znaczenie. No i oczywiście, trzeba działać, a nie tylko czekać, aż klient sam się pojawi.

Ania: Na rynku finansowym dzisiaj mamy mnóstwo specjalistów, szczególnie tych, których widzimy w mediach, którzy wiedzą, czy rynek pójdzie w górę, czy rynek pójdzie w dół. Abstrahując od tej grupy, bo to raz się sprawdza, raz nie, powiedz mi taką rzecz: Jeśli chodzi o ludzi i o pieniądze, co dzisiaj jest największym niebezpieczeństwem na rynku finansowym? Na jakie elementy zwróciłbyś uwagę? Gdzie powinniśmy dzisiaj być czujni? Co powinniśmy obserwować wręcz przez lupę, a może nawet przez mikroskop?

Paweł Jarząbek: Zawsze mnie bawią ci wszyscy specjaliści od rynku. Ponieważ na rynku finansowym nie ma czegoś takiego, że ktoś ma rację. Ci wspaniali komentatorzy, analitycy giełdowi... No powiedzmy sobie szczerze, gdyby taki

człowiek wiedział, co się wydarzy na rynku, to byłby miliarderem w ciągu kilku dni, tak? Natomiast już analizy są bardzo ważne. Co się wydarzy na rynku tego nikt nie wie.

Jest też kilka obszarów finansowych, którym warto się przyglądać. Ja je nazywam rafami, które mogą nam przeszkodzić w życiu.

Pierwsza kwestia to, aby być bardzo uważnym, kiedy bierzemy kredyt czy pożyczkę. Zawsze warto czytać umowy, aby nie obudzić się z ręką w nocniku. Szczególnie dotyczy to tak zwanych mini pożyczek, często na lichwiarski procent. To nie jest dla nas bezpieczne. Jeśli gramy na giełdzie, warto mieć wiedzę i świadomość, że nasze pieniądze muszą być bezpieczne. Ale to już dłuższa historia. Kiedyś napiszę o tym książkę 😊

Jeśli słyszymy, że możemy swoje pieniądze zainwestować na kilkanaście procent i być spokojnym, powiem, że to jest po prostu ściema. Na obecnym rynku finansowym jest to mało prawdopodobne. Pamiętajmy, że kilka lat temu pewien parabank obiecał ludziom 12% w bezpiecznej lokacie i szybko okazało się, że Polacy stracili wówczas 850 milionów złotych. Na rynku finansowym trzeba po prostu umieć liczyć. Mieć też świadomość, że pewne rzeczy nie są w pewnych sytuacjach możliwe. Co innego jest na giełdzie, tu można dużo więcej zarobić, ale dochodzi tu najważniejszy element: zarządzanie pieniędzmi, które inwestujemy. Co to oznacza?

Że mniej ważne jest, kiedy kupimy/sprzedamy, a najważniejsze, jaki procent kapitału inwestujemy, kiedy wyjdziemy z inwestycji w razie strat itd. To są kwestie, na które często nie chcemy odpowiadać, a właśnie one robią różnicę, czy należymy do około 5% systematycznie zarabiających, czy będziemy dawcami kapitału. Oni są także bardzo potrzebni 😊

Kolejna rzecz to misseling, czyli wiedza o tym, że nie wszyscy są wobec nas fair, innymi słowy, nieuczciwa sprzedaż. Wielu moich znajomych podpisało w pewnym banku umowę na lokatę, wpłacając określoną kwotę. Byli przy tym przekonani, że po roku mogą odzyskać swoje pieniądze z odsetkami. Ale rzeczywistość po roku ich zaskoczyła, ponieważ okazało się, że podpisali umowę

na 10 lat i muszą ją utrzymać, bo inaczej stracą wszystko. Dlatego warto mieć świadomość, jakie dokumenty podpisujemy.

I ostatnia rzecz, zarabiaj tam, gdzie masz wiedzę. Inwestuj w to, na czym się znasz. Przez wiele lat słyszałem, że teraz, jeśli inwestować, to tylko w nieruchomości. I ludzie kupowali mieszkania, brali kredyty na kamienice. Chcieli zarabiać na wynajmie. A z tym tematem jest, jak z każdym innym, jeśli się nie znasz, znajdą się tacy, którzy szybko przywrócą ci perspektywę i możesz stracić. Dlatego warto uczyć się rynku finansowego, bo jesteśmy wszyscy na niego skazani.

Ania: Mnóstwo ludzi rozpoczyna swój biznes, pożyczając pieniądze. Zaczynają od kredytu, od pożyczki, czasem od jakiejś firmy już prawie lichwiarskiej. Co Ty myślisz o tym, żeby zaczynać biznes z pożyczonymi pieniędzmi?

Paweł Jarząbek: Z pożyczonymi pieniędzmi OK, no bo mało jest biznesów, które powstały z własnej gotówki, którą mamy w kieszeni. Ale jeżeli mam pomysł i biznes plan i wiem, co robię, to mogę pożyczyć pieniądze. Nie od razu muszę jeździć mercedesem, żeby dobrze wyglądać, bo zaczynam pracę w usługach finansowych. Mogę jeździć klasą niżej, bo zaczynam. Nie ma też co „pajacować”. I jak to często bywa na rozmowach, ludzie przyjeżdżają, rozmawiają o biznesie, mówią o ogromnych kwotach, przy czym widać, że „słoma z butów wychodzi”. Trzeba się umieć przyznać. Tak, zaczynam ten biznes i wierzę w siebie, wierzę, że może mi się udać, i zaczynam, i w czym mi możesz pomóc. Jeżeli ktoś ma takie nastawienie, to osoby, które w życiu już coś osiągnęły, bardzo chętnie pomagają. Nawet nie potrafią powiedzieć, dlaczego.

Bo to jest właśnie szczerłość, spójność i autentyczność. Nie znam każdej odpowiedzi, ale jeżeli będzie jakieś pytanie, na które nie będę miał odpowiedzi, to postaram się w ciągu kilku dni ją znaleźć. Bo są ludzie, którzy już przez to przeszli.

Ania: Jest na rynku polskim mnóstwo książek, które mówią o pieniądzach. Książek, które mówią o mózgu, jak pozbyć się długów, jak oszczędzać pieniądze, jak skutecznie inwestować, jak wykorzystać mózg itd. Czy jest taka książka, taka lektura, taka pozycja, którą Ty mógłbyś zarekomendować komuś, kto chce w obszarze finansów iść do przodu, rozwijać się?

Paweł Jarząbek: Trudno mi powiedzieć. Jest wiele książek, większość z nich przeczytałem. Może odpowiem trochę przewrotnie, inaczej. Warto czytać i ludzie to rozumieją, ale większość z nich książek nie doczytuje. Panuje teraz moda na to, żeby czytać, najlepiej 60 książek rocznie albo 100, albo 200. U mnie jest trochę inaczej, ale ja się z tym dobrze czuję i dla mnie to pracuje. Wolę przeczytać 3 książki w roku, tylko, że jedną książkę czytam kilka, kilkanaście razy. I wtedy przyjmuję tę wiedzę, ale to dla mnie działa. Z większością książek nie jestem w stanie dobrać do 3 rozdziału. Coraz więcej na rynku dziadostwa, nieokreślonych wypocin autora. Jeżeli na Twoją korzyść działa 200 książek rocznie, czytaj 200 książek rocznie. Nie ma problemu. Dlatego nie ma takiej gotowej recepty na to, że ta czy tamta książka zmieniła moje życie. Nawet nie wierzę, nigdy nie komentuję takich rzeczy, bo mam świadomość, że dla każdego to może trochę inaczej pracować. I nie odpowiem na to pytanie. Musisz znaleźć swoją drogę. Co Tobie bardziej pomaga.

Ania: OK. W 2007 roku straciłam sporo pieniędzy, jeśli chodzi o fundusze inwestycyjne, pożyczyłam na nie pieniądze, bo w tamtym czasie wszyscy zarabiali. Koleżanki mama zarobiła kilkadziesiąt procent, więc pożyczyłam i ja, zaniósłam te pieniądze do banku i wydarzył się rok 2007. Kompletnie nie wiedziałam wówczas, co się dzieje. Wiedziałam jedno, że mam pieniądze wpłacić w fundusze agresywne, takie zarabiające szybko. I tak też zrobiłam. Byłam potem bardzo wkurzona na panią z banku, że ona nic nie zrobiła z tymi moimi pieniędzmi, że ona mnie nie ochroniła przed tym, co później wydarzyło się na rynku finansowym. Mógłbyś dwa słowa powiedzieć, jak to jest właśnie, jeśli chodzi o te fundusze? Na co tutaj powinniśmy zwracać uwagę, jeżeli już zainwestujemy w fundusze inwestycyjne?

Paweł Jarząbek: Wiele się mówi o tym, że fundusze są bee, ponieważ mają wysokie koszty zarządzania, koszty administracyjne itd. Ale tu znowu kłania się wiedza, czy ja się znam na temacie. Kilka lat temu organizowaliśmy w Polsce Mistrzostwa Europy. Budowaliśmy drogi, autostrady. Wszędzie. I co działo się w branży budowlanej? Po prostu Eldorado. Wszyscy brali kredyty, leasingi na maszyny budowlane. A rzeczywistość, jaka się okazała? Największe bankructwa w 2008 roku, 2009, 2010, 2012. I pamiętam jednego przedsiębiorcę. Zresztą, mamy kontakt do dzisiaj do siebie dzięki temu. Rozmawialiśmy o funduszach inwestycyjnych. Nie miał kompletnie pojęcia o finansach. Zarabiał dobre

pieniądze, znał się na inwestycjach budowlanych, drogowych itd. I powiedziałem mu: „Słuchaj, część pieniędzy, np. tę, która leży w banku na rachunku, przerzuć sobie na swoje konto na przykład w funduszach inwestycyjnych. Masz tam ochronę prawno-podatkową”. I przyznam, że trochę go wtedy przycisnąłem. Pamiętam, że nie do końca był zadowolony z tego. Później czas sprawił, że nie widzieliśmy się parę lat. I w Wigilię 2014 roku zadzwonił do mnie. Mówi: „Cześć Paweł, chciałem Ci życzenia złożyć, a przede wszystkim, chciałem Ci podziękować. Bo nie wiem, czy wiesz, ale zbankrutowałem. I gdybyś mnie kiedyś nie przycisnął, gdybym nie miał pieniędzy w funduszach inwestycyjnych, to dzisiaj nie miałbym nic. A tak te pieniądze pozwoliły mi na to, że bym mógł ochronić swój kapitał, bo zbankrutowałem. Zabrali mi wszystko. Dzięki tym pieniądzom mam też na ponowny strat. A wiem, co robię, bo znam się w tym segmencie budowlanym bardzo dobrze, mam klientów, po prostu nie miałbym na maszyny. I chcę Ci podziękować”. Więc nigdy nie wiemy, jak to będzie?

Natomiast to, co powiedziałaś, że w 2007 straciłaś. No tak. Bo często mówimy, fajnie by było, gdyby ciągle była hossa na rynku, czyli wszystko rośnie. Tylko nikt sobie nie zadaje pytania, co powoduje wzrosty na giełdzie. No powodują je spadki. Więc musi być ta fluktuacja. Musi być bessy, żeby była hossy, i odwrotnie. Czasem jest trend boczny itd. Ale muszą być te wszystkie spadki, muszą być wzrosty, żeby to po prostu żyło.

Poza tym, jeśli zainwestowałaś pieniądze w fundusze akcji, to kiedy one zaczęły spadać, tylko ty mogłaś zmienić dyspozycję przeniesienia pieniędzy w fundusze bezpieczne. Nikt tego w banku bez ciebie nie mógł zrobić. Więc gdyby była wiedza, nie byłoby takiej straty. Bolesna prawda.

Ania: Pamiętam, kiedyś usłyszałam takie zdanie, że najważniejsze dla człowieka generalnie i nie tylko w biznesie, żeby tylko tych zarobionych przez siebie pieniędzy już nie stracić. Żeby one nie umknęły. Ja mam ciągle wrażenie, że mamy za mało wiedzy finansowej. Właściwie nasza wiedza finansowa ogranicza się do tego, że trzymamy pieniądze w banku, na rachunku, wiemy, jak wpłacić i wypłacić. Część z nas jeszcze obsługuje internetowo swoje przelewy. My tak naprawdę, myślę, nie mamy wiedzy finansowej. To jest żenujący poziom.

Paweł Jarząbek: No tak. Z jednej strony nie jest to usprawiedliwienie, ale z drugiej tak naprawdę, gdzie my się mogliśmy tego nauczyć? No przecież w szkole nas nie uczą, nie uczą chyba nigdzie na świecie. Nie słyszałem jeszcze o takim kraju. Na bazie własnych doświadczeń musimy mieć świadomość, że jeżeli na przykład lubimy większe ryzyko, to częściej się potkniemy, częściej stracimy. Ale warto to robić z głową. Czyli z osobą, która ma trochę większą wiedzę. Ona nawet może mi nie do końca powiedzieć, co ja mam robić. Ale może mi zadać pytanie, na które będę musiał sobie odpowiedzieć. A jak będę musiał odpowiedzieć, to znajdę drogę. Bo najważniejsze w życiu są pytania. A jeżeli ktoś lubi w życiu bezpieczeństwo, to wiadomo, wybiera bank, rachunek bankowy, obligacje, papiery dłużne... Dobre jest dla każdego to, z czym się dobrze czuje.

Ania: OK. Czym dla człowieka, który codziennie obcuje z pieniędzmi zawodowo, są pieniądze?

Paweł Jarząbek: Nie pamiętam, kto to powiedział, ale powiedział bardzo mądrą rzecz, że: ***pieniądze są szóstym zmysłem, bez którego pięć pozostałych ma się słabo***. Są bardzo ważne. One nie są celem w życiu, bo jakoś tak nigdy nie patrzyłem na to, że jak będę miał na przykład jakąś tam kwotę pieniędzy, to będę szczęśliwy. Ale od razu to myślenie jest inne. Jak będę miał jakąś kwotę pieniędzy, to zrobię to czy to. Mogę pomóc komuś.

Ludzie mówią często, że pieniądze nie mają żadnego znaczenia, że nie są ważne. Wtedy reaguję natychmiast tak: ***dobra, to wezmę Ci Twoją wypłatę i przeżyj dwa miesiące bez tych środków, które Ci przychodzą na konto***.

I znam reakcje. Wiem, co będzie. Można sobie mówić, że wszystko jest piękne i ładne i tak dalej, ale chciałbym cię poznać w sytuacji, kiedy nie masz co do gara włożyć, nie masz na rachunki i tak dalej. Chciałbym poznać taką osobę, która powie mi, że pieniądze nie mają znaczenia w tym momencie.

Często widać to w marketach. Jak ktoś liczy każdy grosz. To nie jest łatwe. To jest ciągły stres, myślenie, skąd wziąć na chleb, na podstawowe produkty. To są dylematy. O tym się powinno po prostu myśleć. Gdyby ktoś kiedyś tym ludziom powiedział, że powinni postępować tak i tak, mieliby łatwiej. Ale są osoby też, które zarabiają podobne pieniądze, jak ich znajomi, często niewielkie, i radzą

sobie świetnie. Nie są milionerami, ale od pierwszego do pierwszego. zawsze im starcza i jeszcze potrafią coś odłożyć. Czyli albo mieli kogoś, kto im to pokazał, jak zarządzać finansami, albo życie ich tego nauczyło.

Ania: T. Harv Eker powiedział, że bogactwo czy posiadanie pieniędzy to jest stan mentalny. Napisał książkę „Biedny, bogaty – po prostu różni mentalnie”. Zgodzisz się, że wszystko zaczyna się w głowie? Takie podejście do pieniądza?

Paweł Jarząbek: Tak, wszystko zaczyna się w głowie, bo patrzę teraz na swoje decyzje z przeszłości i widzę, że gdyby w głowie było OK, to by później nie było problemów. Ale znowu są sytuacje, kiedy rynek wygląda wspaniale, elegancko, wszystko jest fajne, wtedy jest łatwo obcować z pieniędzmi. W 1987 roku na przykład rynek w Stanach Zjednoczonych się załamał. Czy bańka internetowa w 2000 roku. Wszystko wyglądało wspaniale, wszystkie okoliczności mówiły, że „tak, powinienem zacząć ten biznes albo tamten, albo na rynku nieruchomości”, a tu nagle jedna decyzja, państwowa, rządowa, jakiś kryzys i po prostu jesteśmy bez niczego. Więc nasza głowa, nasze myślenie ma znaczenie. Ale też często świat zewnętrzny się liczy.

Ania: OK, powiedz mi, proszę, na zakończenie, co byś zarekomendował, zaproponował czy zasugerował albo nawet poradził osobom, które dzisiaj są w biznesie. Tak po prostu, takie Twoje własne doświadczenia, takie Twoje rady, co robić, czego nie robić.

Paweł Jarząbek: Hmm, najtrudniejsze pytanie. Nic nie robić i wszystko robić. To byłoby takie dobre podsumowanie. Tak jak wspomniałem wcześniej, na pewno warto mieć biznesplan. Czy to, co chcę robić, ma ręce i nogi? Po prostu, czy to w ogóle ma przyszłość?

Kolejna rzecz: obserwuj swój biznes, cyfry. Mierz, patrz na rezultaty. Oddzielaj pieniądze prywatne od firmowych. I najważniejsze: ucz się o finansach, rozwijaj się w tym temacie.

Ania: Paweł, masz swoje powiedzenie, myśl, coś, co Ci towarzyszy, co czasami przywołujesz? U mnie to jest to moje słynne „miej cierpliwość – wszystko jest trudne, zanim stanie się łatwe”. Ma miejsce coś takiego u Ciebie?

Paweł Jarząbek: Tak, na przykład takie, które mówi, że ***ludzie są jak gąbka – jeżeli przyciśniesz, to zobaczysz, co jest tak naprawdę w środku.*** Wielokrotnie

mi się to sprawdziło i jakoś tak chodzi to za mną.

Ania: No to o pieniądzach powiedzieliśmy dzisiaj dużo, interesująco i było słyszeć wszystkie trzy kolory mózgu, które nam tutaj ciągle grają. Dziękuję Ci, Paweł.

Wielkie lekcje

1. Nazwij swoje nastawienie do pieniędzy. Czym dla Ciebie one są?
2. Oddziel majątek osobisty od majątku firmowego.
3. Ucz się o inwestowaniu. Nie pozwól, by ktoś inny decydował o Twoich pieniądzach.
4. Ucz się na błędach.
5. Oszczędzaj, ile możesz, systematycznie, zawsze.
6. Systematycznie i konsekwentnie zmniejszaj swoje długi.
7. Myśl o pieniądzach dobrze.

„Nie bądź zbyt wrażliwy i krytyczny w stosunku do swoich działań. Całe życie jest eksperymentem.”

Ralph Waldo Emerson

Rozdział 4

Co nasz mózg sądzi o rozwoju osobistym?

W ostatnim czasie wokół mnie coraz więcej osób mówi o rozwoju osobistym.

Czytają, chodzą na szkolenia, kursy, treningi.

Spotykają się w klubach zrzeszających fanów konkretnego nurtu, kierunku, tematu.

Szukają swojej ścieżki rozwoju.

Czy w nurcie budowania swojej siły wewnętrznej, czy też motywacji?

A może z użyciem jogi bądź innych technik duchowo-cieleśnych?

Albo studiując coaching, przywództwo czy też sprzedaż?