

IDŹ DO:

- ▶ Spis treści
- ▶ Przykładowy rozdział

KATALOG KSIĄŻEK:

- ▶ Katalog online
- ▶ Zamów drukowany katalog

CENNIK I INFORMACJE:

- ▶ Zamów informacje o nowościach
- ▶ Zamów cennik

CZYTELNIA:

- ▶ Fragmenty książek online

INWESTUJ WE WŁASNY ETAT. JAK ZBUDOWAĆ FINANSOWĄ NIEZALEŻNOŚĆ PRACUJĄC NA ETACIE. WYDANIE II

Autor: Sławomir Śniegocki

ISBN: 978-83-246-2639-7

Format: A5, stron: 128



Milioner na stanowisku

- Odkryj dwadzieścia cztery nawyki finansowe, ograniczające Twój majątek
- Inwestuj, pracując na etacie
- Poznaj dwa podstawowe składniki sukcesu
- Wdrażaj Indywidualny Plan Budowania Niezależności

Ośmiogodzinny dzień zarabiania

Nie mając jasno określonego własnego celu, sam siebie skazujesz na realizację celów innych osób. Jednak, by korzystać z niezależności i płynności finansowej, wcale nie musisz porywać się na prowadzenie własnego biznesu. Również wybierając pracę na etacie, możesz uniknąć finansowych problemów czy popadania w długi i zacząć zarabiać więcej niż kwota widniejąca na Twojej umowie.

Budowanie niezależności finansowej możesz zacząć w dowolnym momencie. Dlaczego nie podjąć się tego dzisiaj? Aby osiągnąć wspaniałe rezultaty, zacznij myśleć o tym, co wydaje się nie do pomyślenia. Aby zacząć działać, zrób jeden mały krok.

Na początek zastanów się, czy:

- sporządziłeś na piśmie roczny plan inwestycji i wydatków;
- podejmujesz decyzje finansowe pomimo niepewności;
- Twój majątek jest większy niż Twój dług;
- szukasz okazji do zwiększenia swoich przychodów;
- utrzymujesz kontakty z ludźmi bogatszymi od siebie;
- płacisz kartą kredytową wyłącznie za zaplanowane zakupy;
- spłacasz raty kredytu z bieżących dochodów;
- obsługujesz konto osobiste przez Internet;
- inwestujesz samodzielnie przynajmniej 10% swoich miesięcznych dochodów;
- kontrolujesz swoje codzienne wydatki.

Kolejne czternaście pytań znajdziesz wewnątrz książki. Pomogą Ci one określić Twoje nawyki finansowe. Poprowadzą Cię pewnie drogą do zmiany Twojego podejścia do pieniędzy.

Do koszyka



Do przechowalni

Nowość

Promocja

Spis treści

Na horyzoncie	5
1. Odkryj swoje 24 nawyki finansowe	7
2. Jak inwestować, pracując na etacie?	19
3. Kiedy zacząć inwestować?	23
3.1. Magia procentu składanego	24
3.2. Zasada 72	27
4. Co inwestować? Dwa składniki sukcesu	31
4.1. Pierwszy składnik sukcesu — Twoje nastawienie	32
4.2. Drugi składnik sukcesu — Twój czas	36
4.2.1. Jaka jest wartość Twojego czasu?	41
4.2.2. Jaką ilość czasu na inwestycje dysponujesz?	47
4.2.3. Inwestowanie własnego czasu	52
5. W co inwestować?	59
5.1. Inwestycja we własny dług	59
5.2. Inwestycja w siebie	61
5.3. Inwestycja w cudzą firmę	64
6. Nie planuj porażki, żyjąc bez planu	67
7. Jakie są Twoje dochody?	79
7.1. Drugie prawo Parkinsona	81
8. Jaki majątek zgromadziłeś?	83
8.1. Jak zastosować i wykorzystać kroczący limit straty w inwestycjach?	85

9. Jakie są Twoje wydatki?	91
9.1. Szukaj nowych możliwości oszczędzania	106
10. Ile jesteś winien?	109
11. Wolność czy niezależność finansowa?	113
12. Wdrożenie Indywidualnego Planu Budowania Niezależności	117

W co inwestować?

Wykorzystaj tabelę z poprzedniego rozdziału i sprawdź, jaki procent Twojego miesięcznego czasu inwestujesz w poniższe aktywa. Są one uszeregowane pod względem siły wpływu na Twój poziom niezależności finansowej. Są to:

- inwestycja we własny dług,
- inwestycja w siebie i swoją firmę,
- inwestycja w cudzą firmę.

5.1. Inwestycja we własny dług

Może Ci się wydawać, że tytuł tego podrozdziału jest bez sensu. Dług jest przecież szkodliwy i zły, więc w jaki sposób można jeszcze w niego inwestować? Czy to jakaś reklama banku, czy innej „pożyczkodajni”?

To, czy dług jest dla Ciebie korzystny, czy nie, okazuje się dopiero po jego całkowitej spłacie. Zaciągnąłeś zły dług, jeżeli jego spłata powiększa majątek banku, a zmniejsza Twój własny. Ten rodzaj długu to większość pożyczek na wydatki, które służą wyłącznie zaspokojeniu

przyjemności, na wakacje, zakupy, a także pożyczki na zakup samochodu, wyposażenie domu, kredyty gotówkowe, „chwilówki” i inne „zapchajdziury”. Od tego długu trzymaj się jak najdalej.

Jeżeli jednak nie byłeś wcześniej wystarczająco ostrożny i wpadłeś już w pętlę zadłużenia, warto, abyś zaczął inwestować w jak najszybszą spłatę swojego złego długu. Początkiem tego jest umiejętne zarządzanie wydatkami i zarobkami.

Dzięki temu tworzysz oszczędności a nadwyżki możesz wykorzystać do szybkiej spłaty wszystkich złych długów. Złe długi są bowiem głównym czynnikiem hamującym budowanie Twojej niezależności finansowej.

Inwestowanie we własny zły dług jest tak obszernym tematem, że poświęciłem mu osobną książkę *Inwestuj we własny dług*. Znajdziesz w niej wiele przydatnych narzędzi niezbędnych do tego rodzaju inwestycji.

W przeciwieństwie do złego długu dobry dług działa na Twoją korzyść. Jeżeli po zakończeniu spłaty zadłużenia Twój majątek wzrósł, wiesz, że zaciągnąłeś dobry dług. Do dobrych długów można zaliczyć kredyty hipoteczne, kredyty inwestycyjne, pożyczki na zakup maszyn, urządzeń, patentów, linii produkcyjnych, wynajęcie specjalistów, zakup licencji franczyzowej lub udziału w spółce.

Jak widzisz, dług nie zawsze jest czymś złym. Co prawda jest wielu ludzi, którzy szczytą się tym, że nigdy nie biorą pożyczek. Wiedzą oni tylko, że dług to ryzyko. Nie wiedzą, że dług to także szansa. Dług jest szansą po pierwsze dlatego, że bycie zadłużonym zmusza Cię do nauki inwestowania. Jeżeli nie nauczysz się tego teraz, w przyszłości będziesz funkcjonował jeszcze gorzej. Po drugie dobry dług jest szansą na znacznie szybsze budowanie własnego majątku i w efekcie wpływa na termin osiągnięcia niezależności finansowej.

Szansą na przyszłość dla Ciebie jest więc nauka biegłego stosowania dobrego długu jako dźwigni w celu budowania niezależności. Zaczynij uprawiać gimnastykę finansową i popraw swoje finansowe zdrowie.

5.2. Inwestycja w siebie

Inwestycja w siebie to przede wszystkim:

- Inwestycja w zmianę nawyków, ponieważ budowanie niezależności finansowej nie zaczyna się od zmiany stanu konta, tylko od zmiany stanu umysłu.
- Inwestowanie we własną wiedzę, co daje większą świadomość i dodatkowe umiejętności, które powodują dostrzeganie okazji inwestycyjnych i szybsze podejmowanie decyzji.
- Inwestowanie w rozwój duchowy, co pomaga w osiągnięciu pełniejszego i szczęśliwszego życia. Osiągnięcie bogactwa w stanie skupienia się tylko na sferze materialnej jedynie spotęguje wszystkie Twoje problemy, które miałeś wcześniej.
- Inwestowanie we własne zdrowie — daje Ci dłuższy okres na budowanie bogactwa, a także dłuższy okres na korzystanie z majątku. O jakości tego korzystania nie wspomnę. Jak pamiętasz, czas jest najważniejszym z aktywów, które posiadasz.
- Inwestycja w związki, ponieważ cechą wspólną dla prawie wszystkich milionerów jest to, że mają szczęśliwe i bogate życie rodzinne.
- Inwestycja w budowanie sieci kontaktów zawodowych i prywatnych. Kontakty z ludźmi, którzy są dalej na drodze do budowania niezależności, pomagają Ci skrócić Twoją własną drogę i oszczędzają Ci popełniania wielu błędów, które oni popełnili.

Jaki procent czasu z 730 godzin, które masz miesięcznie do wykorzystania, inwestujesz w siebie? Inwestycja w siebie czy swoje przedsiębiorstwo w ostatecznym rozrachunku ma za zadanie tworzenie stałego przychodu pasywnego, a nie ograbienie Cię z całego wolnego czasu, jak uważa większość pracowników.

Przychód pasywny nazywany jest żartobliwie marzeniem leniucha czy też płacą bez pracy. Oczywiście to duże uproszczenie. Tak naprawdę chodzi o jednokrotne wykonanie danej pracy i zamianę jej na system, dzięki któremu efekty tej pracy możesz sprzedawać wielokrotnie. Co jest ważną cechą przychodu pasywnego, to to, że nie zużywa on zasobów Twojego czasu. Osiągając przychód pasywny, dalej możesz wykorzystywać swoje 730 godzin czasu na miesiąc — na kolejne inwestycje w siebie, na budowanie kolejnych systemów. Inwestując w swoje przedsiębiorstwo, ciągle szukasz nowych możliwości inwestycyjnych.

Systemy przychodu pasywnego możesz tworzyć samodzielnie, ale możesz również wykorzystać lub kupić istniejące. Przychód pasywny daje Ci również sprzedaż takiego systemu. Niektóre z istniejących systemów to:

- Systemy typu MLM, czyli Multi Level Marketing — niezbyt lubiana, ale przynosząca wielu ludziom bardzo wysokie przychody forma działalności.
- Programy partnerskie — sprzedaż własnych i obcych produktów przez internet.
- Sprzedaż wiedzy eksperckiej — poprzez publikacje, artykuły, książki, e-booki, szkolenia przez internet, tworzenie programów i stron WWW.
- Wynajem nieruchomości komercyjnych — jeden z najbardziej solidnych systemów wykorzystywanych do budowania niezależności finansowej.

- Franczyza — zakup gotowego systemu biznesowego w celu osiągnięcia przychodu pasywnego. To oczywiście sytuacja pożądana i możliwa, aby po zakupie licencji i zatrudnieniu pracowników, sprawdzony model biznesowy generował nieprzerwany strumień przychodów. Może się jednak zdarzyć, że prowadzenie działalności w oparciu o sprawdzony model będzie wymagać od właściciela większego zaangażowania, a więc aktywności.
- Inwestowanie w akcje przedsiębiorstw w celu osiągnięcia dywidendy.
- Inwestowanie w lokatę bankową albo obligacje dla odsetek — najmniej efektywna, ale najczęściej spotykana forma inwestowania.

Większość ludzi myli inwestowanie z handlowaniem. Myślą, że inwestowanie polega na tym, aby kupić coś tanio i szybko sprzedać drożej. To mit. Co powiedziałbyś o przedsiębiorcy, który kupuje ziemię, stawia na niej fabrykę, wyposaża ją w maszyny, zatrudnia ludzi i zaraz po otwarciu sprzedaje? Gdybyś jeszcze do tego pracował w jego fabryce, z pewnością nazwałbyś go spekulantem, a nie inwestorem. Oczywiście można w ten sposób prowadzić interesy, ale Ty, chcąc być inwestorem, inwestuj dla przychodu, który może Ci dać dana inwestycja. Dzięki temu nie tracisz kontroli nad inwestycją, a przychód z niej pozwoli Ci kupować kolejne dobra inwestycyjne.

Większość ludzi nie lubi sprzedawać. Kojarzy im się to trochę z manipulacją, trochę z naciąganiem. Sprzedawanie jest jakieś takie... mało eleganckie. Co ciekawsze, każdego dnia ci sami ludzie są sprzedawcami, nie zdając sobie zupełnie z tego sprawy. Relacje w rodzinie, w pracy, w szkole opierają się przecież na sprzedaży wiedzy, umiejętności, czasu, uwagi. Dla ścisłości — ponieważ większość nie lubi sprzedawania, jako sprzedawcy są mizerni i takie też mają rezultaty.

Za to wydawanie — to zupełnie inna sprawa. Ci sami ludzie potrafią być prawdziwymi wirtuozami wyprzedaży, poszukiwaczami obniżek i odkrywcami promocji.

Jaki to daje efekt finalny? Skoro lubisz wydawać, a nie lubisz sprzedawać, będziesz z przyjemnością robił to pierwsze, a unikał tego drugiego. Wynik — wielka dziura w budżecie, którą będziesz musiał jak najszybciej zasypać... kredytem.

5.3. Inwestycja w cudzą firmę

Inwestowanie w czyjeś przedsiębiorstwo jest najmniej efektywną, lecz najczęściej spotykaną formą inwestycji. Na czym polega? Na inwestowaniu własnych środków w cudze przedsiębiorstwo i czekaniu na zyski z tego tytułu. Żeby nie było nieporozumień — legalne zyski. Najpoważniejszym efektem, który możesz dzięki temu osiągnąć, jest zwiększenie Twojego przychodu aktywnego lub zamiana przychodu aktywnego w pasywny.

Przychód aktywny w przeciwieństwie do przychodu pasywnego wymaga Twojej ciągłej aktywności w sprzedawaniu Twojego czasu. Jest ściśle związany z pracą na etacie. Przychód aktywny zużywa zasoby Twego czasu. Dodatkowo Ty sam inwestujesz kolejne godziny w regenerację sił, aby dalej móc uzyskiwać przychody. Nawet jednak inwestując w czyjeś przedsiębiorstwo, możesz szukać cały czas nowych możliwości. W jaki sposób?

- Przez budowanie sieci kontaktów zawodowych, co może Cię doprowadzić do stworzenia własnego przedsiębiorstwa i zamiany przychodu aktywnego w pasywny.
- Przez nabywanie wiedzy specjalistycznej, którą będziesz mógł samodzielnie sprzedawać, uzyskując przychód pasywny.
- Przez otrzymanie części wynagrodzenia w postaci opcji na akcje, które dadzą Ci możliwość otrzymywania dywidendy.

- Przez zwiększenie wartości swojego czasu, co da Ci przede wszystkim wyższą stawkę godzinową lub dodatkowe premie i nagrody. Nadwyżki możesz zainwestować w aktywa, które przyniosą przychód pasywny.

Uzależnianie się wyłącznie od pracy na etacie związane jest z coraz większym ryzykiem. Natomiast największą szansą dla większości ludzi wcale nie jest rzucanie pracy na etacie i rozpoczynanie własnej działalności, lecz rozpoczęcie budowania niezależności właśnie w oparciu o pracę na etacie. Jak widzisz na powyższych przykładach, kluczowe jest szukanie nowych możliwości w oparciu o efektywne wykorzystanie własnego czasu.

Podsumowując sposoby dochodzenia do niezależności finansowej i szeregując je od najbardziej efektywnych, otrzymujesz następującą listę:

- Najbardziej efektywną metodą budowania niezależności jest inwestowanie we własny dług, czyli szybka spłata złego zadłużenia i wykorzystanie tej umiejętności w dalszym inwestowaniu oraz wykorzystywanie dobrego długu jako dźwigni pozwalającej szybciej budować własny majątek.
- Inwestowanie w siebie, czyli inwestycja we własne umiejętności i wiedzę.
- Inwestowanie we własne przedsiębiorstwo w celu tworzenia przychodu pasywnego.
- Na końcu najmniej efektywna, ale najprostsza metoda polegająca na inwestowaniu w cudze przedsiębiorstwo w celu zwiększania swojego przychodu aktywnego, za którego nadwyżki kupisz aktywa przynoszące przychód pasywny.