



12 nawyków finansowych

Jeśli zamiast zwyczajnej teczki wybierzesz tę z nadrukiem pieniędzy, ludzie będą bardziej Ci ufać. A gdy ustawisz sobie nick zawierający hasło "pieniądz" albo "bogactwo", to inni będą częściej hejtować Cię w sieci. To ciekawostki, których dowodzi psychologia społeczna. Pieniądze, jak mało co, uruchamiają nasze emocje i wpływają na zachowanie. A jak się zachowujemy? Zgodnie z naszymi nawykami.

Mapa poradnika

Nawyk 1.

Wiem, po co oszczędzam 5

Nawyk 2.

Wiem, na co wydaję 6

Nawyk 3.

Weryfikuję swoje nawyki i pielęgnuję tylko te skuteczne 7

Nawyk 4.

Pożyczone pieniądze to inwestycja 8

Nawyk 5.

Cuda, czary nie istnieją 9

Nawyk 6.

Pozytywne myślenie - serio? 10

Nawyk 7.

Nie wierzę w promocje 11

Nawyk 8.

Pytam o rabaty 12

Nawyk 9.

Kupuję rzeczy optymalnej jakości 12

Nawyk 10.

Kupuję to, z czego korzystam 13

Nawyk 11.

Zamiast posiadać, wypożyczam 14

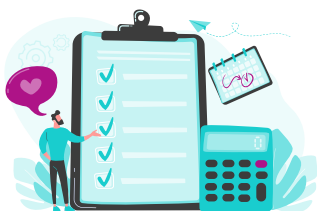
Nawyk 12.

Oszczędzam 15

Po co Ci ten poradnik?

Racjonalne podejście do pieniędzy cechuje nielicznych. Tak samo nielicznych cechuje pełna satysfakcja ze stanu konta. O pieniądzach możemy myśleć i rozmawiać, a nawet fantazjować, co byśmy zrobili, gdybyśmy ich mieli więcej. Wtedy jest przyjemnie. Możemy też pochylić się nad własną sytuacją finansową i nawykami, które spowodowały, że nie jesteśmy tam, gdzie chcielibyśmy być. I wtedy robi się mniej przyjemnie. Ale bez obaw – ten poradnik wzmocni Cię właśnie w sferze finansowej.

Gdybym napisał – wydawaj mniej niż zarabiasz i inwestuj w rzeczy, które na Ciebie pracują – pokryłoby to pewnie 100% treści wszystkich książek o nawykach finansowych. Ile udałoby Ci się z tego wdrożyć? Nic. A ja chcę Ci przekazać praktyczne wskazówki, które możesz wdrożyć od zaraz.



Konkret i uniwersalność

Chcę dać Ci konkretne nawyki finansowe, które możesz wdrażać w sferze zawodowej i prywatnej, niezależnie od tego, czy Twój dochód to 5, 15 czy 25 tysięcy. Okażą się przydatne, gdy masz wrażenie, że zbyt wiele pieniędzy Ci ucieka.

Dobrostan

Te nawyki mają służyć Twojemu dobrostanowi, a nie stanowi konta. Oczywiście dobrostan w pewnym stopniu zależy od sytuacji na Twoim rachunku bankowym, ale tylko jeden z nawyków będzie dotyczył stricte oszczędzania. Pozostałe mają na celu wzmocnienie Twojej umiejętności racjonalnego podejścia do pieniędzy i racjonalnego nimi zarządzania. Abyś mogła / mógł podejmować świadome decyzje finansowe oraz inwestować w siebie – swoje kompetencje i umiejętności, ale też w przyjemności.



Nawyki

Lubimy mieć dobre nawyki. Nie lubimy mieć złych nawyków. A jeszcze bardziej nie lubimy pracować nad nawykami, bo często ta praca jest bezowocna. Dlatego pokażę Ci, jak skutecznie wdrażać nawyki, o których tu piszę – czyli co takiego robić, aby tym razem się udało. Tę wiedzę możesz z powodzeniem wykorzystywać w budowaniu innych nawyków.

O czym przeczytasz?

Podzielę się z Tobą nawykami ludzi, którzy startując z finansowego poziomu klasy średniej, weszli co najmniej poziom wyżej i nie było to dziełem przypadku (np. spadek), tylko świadomych decyzji i pracy. Kilkadziesiąt osób zapytanych o finansowe nawyki, które pozwoliły im wejść i utrzymać się na wysokim i bardzo wysokim poziomie finansowym, najczęściej wskazało właśnie to, o czym za chwilę przeczytasz.



Czego nie będzie?

Nie przeczytasz o tym, że milionerzy chodzą w adidasach i t-shirtach, bo skórzane buty, garnitury i garsonki są niewygodne, a oni stawiają na wygodę. Nie dam Ci rad, czy inwestować w złoto, flipy czy kryptowaluty. Nie będzie o pasywnym dochodzie i potędze procentu składanego. Dlaczego? Jeśli Twoje podstawowe nawyki finansowe leżą, to równie szybko się wzbogacisz, co stracisz. Poza tym nie zamierzam zmieniać Twojej garderoby ani angażować Twoich pieniędzy.

Zanim zaczniesz – nawyki w praktyce

To decyzje, które podejmujesz automatycznie, bezrefleksyjnie. Gdy skutki tych decyzji są dla Ciebie długofalowo korzystne, wtedy mówimy o dobrych nawykach. Gdy niekorzystne – złych. Dobrych chcesz więcej, złych mniej, albo wcale. Jak to osiągnąć w kontekście finansów (i każdym innym)?

01.

Zdaj sobie sprawę ze swoich nawyków, bo wiele z nich na co dzień jest poza Twoją świadomością. Przypatrz się im. Każdy nawyk, o którym tu przeczytasz, wymaga twojego skupienia, świadomości i pełnej szczerości wobec siebie. Oszukiwanie siebie może dać chwilową ulgę, ale z finansowego punktu widzenia nie opłaca się i nie warto tego robić.

02.

Zastanów się, które nawyki są dla Ciebie korzystne i zostają, a które chcesz zmienić. Pozwól sobie na brak litości wobec nawyków, które Ci szkodzą. I podejmij decyzję – tak, chcę to zmienić.

03.

Co chcesz wstawić w ich miejsce? To ważne, bo łatwiej zastąpić szkodliwy nawyk pozytywnym, niż zostawić próżnię. Natura nie znosi próżni. A nasz umysł nie lubi, gdy się przepracowujemy. Jeśli zostawisz pustą przestrzeń, umysł, oszczędzając energię, wybierze najprostsze i najbardziej dostępne rozwiązanie. Jakie? To, które było wykorzystywane do tej pory. W ten sposób wrócisz do punktu wyjścia.

04.

Wiesz już, co chcesz zrobić? Wprowadzaj to małymi krokami. Konsekwentnie. Załóż, że nie stanie się to z dnia na dzień.

05.

Stosuj uzasadnienie racjonalne i emocjonalne nagrody – to nawyk nr 1. Ten nawyk wspiera budowanie innych nawyków, dlatego to od niego zaczynamy.

Nawyk 1.

Wiem, po co oszczędzam

Lubisz oszczędzać i każda przyrastająca złotówka na koncie powoduje ekscytację? Prawdopodobnie nie. Z tego powodu ponosisz klęskę, próbując przekonać siebie do kontrolowania swoich wydatków. Dlatego też, gdy sobie obiecujesz – od jutra, od kolejnego miesiąca albo od nowego roku biorę się za oszczędzanie i zarządzanie swoim finansami – to nie działa, bo jest wbrew biologii. A z nią trudno wygrać.

Motywowanie siebie potencjalnymi oszczędnościami to rozwiązanie dobre dla niewielkiej grupy osób, które same o sobie powiedzą – jestem dusigroszem. Ty nie jesteś? Masz już za sobą nieudane próby kontrolowania wydatków? Nie ma problemu. Tutaj to rozpracujemy.

Co powoduje, że w ogóle coś robisz?



Jak zatem skutecznie wprowadzać nawyki związane z zarządzaniem finansami?

Wywoływać przyjemne emocje i mieć korzyść na wyciągnięcie ręki.

Jak to wygląda w praktyce?

Załóżmy, że Twoje decyzje finansowe (wynikające z kolejnych nawyków opisanych w tym poradniku) pozwolily Ci zaoszczędzić kwotę X.

Jakie masz możliwości?

Zła

Stwierdzasz – udało mi się zaoszczędzić kwotę X! – Ta kwota razem z resztą Twoich pieniędzy jeszcze przez chwilę jest na Twoim koncie albo w portfelu, po czym rozchodzi się na inne, oczywiście potrzebne, rzeczy. Prawdę mówiąc, nawet nie wiesz na co. Czy to zbuduje nawyk? Nie ma szans, bo nie widzisz i nie czujesz konkretnej korzyści.

Dobra

Przeznaczasz tę kwotę na nagrodę i konkretny cel (zrób sobie listę swoich celów!)

Nagradzaj siebie jak najszybciej – czymś drobnym, co Ciebie ucieszy – wydaj na to możliwie najmniejszą część zaoszczędzonej kwoty (a może masz pomysł jak nagradzać się bez angażowania w to pieniędzy?) – poczuć się dobrze – może coś dobrego do jedzenia? Kino? Drobiazg. Pamiętaj – chodzi o budowanie nawyku. Nawyk możesz budować za pomocą silnej woli, ale z nią bywa różnie, więc pomóż sobie i nagradzaj siebie.

Resztę przeznacz na konkretny cel – niech będzie to coś dla Ciebie ważnego i rozwojowego, co podniesie Twoje kompetencje, umiejętności, pewność siebie, świadomość, zdrowie, poprawi relacje – czyli inwestycja w Ciebie, Twój rozwój, Twój dobrostan. Kurs, szkolenie, dobre sesje coachingowe albo sprzęt do nowej branży, w której chcesz zacząć działać. A może jakiś inspirujący wyjazd dla całej rodziny? Oczywiście nic nie stoi na przeszkodzie, aby część tych pieniędzy odłożyć czy zainwestować w coś innego – Ty o tym decydujesz. Musisz tylko wiedzieć, co konkretnego zyskałaś / zyskałeś dzięki swojej decyzji.

Robiąc to, wysyłasz sobie komunikaty na poziomie emocji – czuję się z tym dobrze – i faktów – widzę konkretną korzyść, na którą mogę sobie pozwolić dzięki temu, że zaoszczędziłam / zaoszczędziłem. W ten sposób maksymalizujesz szansę wdrożenia nawyków związanych z racjonalnym podejściem do pieniędzy i oszczędzaniem.

Nawyk 2.

Wiem, na co wydaję

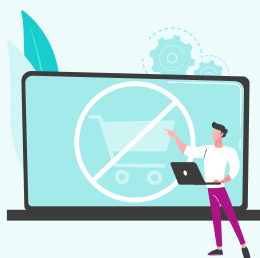
Czy możesz powiedzieć, ile i na co wydajesz? Nie?

Gdy mówimy o finansach, chodzi o liczby. Chcesz poprawić liczby? – Musisz je mierzyć.

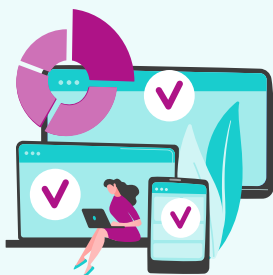
Zrób listę swoich miesięcznych wydatków. Jeśli wszystkich płatności dokonujesz bezgotówkowo – dane zbierzesz z historii rachunku bankowego. Jeśli często płacisz gotówką – przyda się dobra pamięć albo robienie listy przez najbliższy miesiąc.

Najwygodniejszy będzie arkusz kalkulacyjny, może być też aplikacja. W ostateczności notes lub kalendarz – jednak tam będzie Ci trudniej sumować i grupować wydatki.

Masz listę miesięcznych wydatków? Po kolei:



Zrezygnuj z rzeczy, za które płacisz, choć z nich nie korzystasz – np. subskrypcje, usługi vod itd. – to natychmiastowa oszczędność – i na zagospodarowanie tej oszczędności masz już pomysł (nawyk 1.)



Przeanalizuj usługi, za które płacisz abonament – kiedy kończą się umowy? – czy inny dostawca usług może zaoferować korzystniejsze warunki? – porównaj – a zaoszczędzona kwota niech pozwoli zrealizować Ci jakiś twój cel (znów nawyk 1.)



Sprawdź, jaką część twojego budżetu stanowią regularne wydatki tego samego typu, którym warto przyjrzeć się w skali roku – np. codziennie kupujesz kanapkę i sok za 20 pln? Czy możesz kupić produkty porównywalnej jakości taniej, np. za 15 pln? Sprawdź inny sklep, bistro, bufet. Jednorazowo to 5 pln. Rocznie to 1000 pln – raczej nie uczyni Ciebie milionerem, ale nie o to tu chodzi – tę oszczędność możesz przeznaczyć na konkretny cel (znów nawyk 1.)

Podsumowując – prowadzisz miesięczną listę wydatków i w oparciu o nią podejmujesz racjonalne decyzje finansowe. Po pierwsze – nie płacisz za rzeczy, z których nie korzystasz. Po drugie – sprawdzasz, czy usługi z których korzystasz, możesz kupić taniej. Po trzecie – grupujesz wydatki i analizujesz, w których obszarach możesz łatwo zdobyć znaczącą oszczędność.

Jeszcze raz – oszczędzone pieniądze (przynajmniej na początku – dopóki nie zbudujesz nawyku), zamiast zostawiać na koncie i inwestować, przeznaczasz na swoje konkretne cele i nagrody – zgodnie z nawykiem 1.

Nawyk 3.

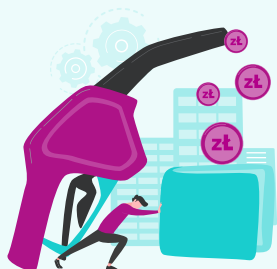
Weryfikuję swoje nawyki i pielęgnuję tylko te skuteczne

Masz już jakieś nawyki, dzięki którym troszczysz się o swój budżet?

Przypomnij sobie sytuacje, w których myślisz – robię to, bo to oszczędność. Postępuję w ten sposób, bo troszczę się o swoje finanse.

No właśnie. Troszczysz się, czy wydaje Ci się, że się troszczysz. Czy rzeczy, które robisz, aby oszczędzić – czyli Twoje aktualne nawyki i zachowania – prowadzą do faktycznej oszczędności, czy jedynie dają Ci poczucie, ale nie są poparte faktami (liczbami)?

Przykład pozornej oszczędności – jeden z moich klientów, bardzo świadomy w kwestiach finansów, opowiedział o swoim ojcu:



Bardzo oszczędny człowiek starej daty – zawsze tankował samochód na stacji paliw przy supermarkecie. Dzięki temu na całym baku oszczędzał około 30 pln. Kwota nie powalała, ale on wyznawał zasadę – grosz do grosza, a będzie kokosza. Uważał (był wręcz o tym święcie przekonany), że dzięki temu jest oszczędny i postępuje słusznie.



Zatem co miesiąc, w piątek po południu, jechał na drugi koniec miasta, żeby zatankować najtańsze paliwo. Stał w korkach półtorej godziny, był zmęczony i rozdrażniony, ale powtarzał – grosz do grosza, a będzie kokosza. I gdy stary wracał do domu, czuł satysfakcję, że zaoszczędził 30 pln.

No właśnie, czy zaoszczędził? Jakie zasoby wykorzystywał do osiągnięcia tej "oszczędności"?

Koszt paliwa, które używał, jadąc w korkach na stację paliw, uszczuplał oszczędność. Ale to nie wszystko. Koszt każdego kilometra to dużo więcej – przecież zużywają się wszystkie części auta – opony, hamulce itd. Co jeszcze bardziej zmniejszyło jego "oszczędność". Jednak rzeczą zupełnie dyskwalifikującą jego nawyk z finansowego punktu widzenia były dwie stłuczki (przecież był zmęczony po całym tygodniu pracy), znacząco podniosły składkę jego ubezpieczenia.

Znaków zapytania jest dużo więcej. Czy poświęcany czas – półtorej godziny spędzone w aucie jest opłacalne? Czy jakość najtańszego paliwa nie wpływa na żywotność silnika? Czy siedzenie przez półtorej godziny w niewygodnym fotelu nie obciąża kręgosłupa, a wdychanie spalin nie będzie wymagać kosztownego zadbania o zdrowie w przyszłości?

Oczywiście, rozsądek może Ci podpowiadać, że to naciągana historia, bo przecież jej bohater mógł zatankować każdego innego dnia. Otóż nie, nie mógł, bo rano jechał prosto do pracy, aby się nie spóźnić, a wieczorem w środku tygodnia musiał być w domu o 18, żeby odpocząć przed kolejnym dniem w pracy. Wiadomo – praca, pieniądze, grosz do grosza... Nie mógł też jechać w sobotę rano, bo musiałby wtedy specjalnie uruchamiać samochód, a na zimnym silniku auto dużo więcej pali i dużo bardziej się zużywa. Dlatego rozsądniej było jechać rozgrzanym autem w piątek wieczorem.

Po co te szczegóły? Aby pokazać Ci, gdzie (i niestety, jak skutecznie) może nas zaprowadzić umysł, gdy postępujemy automatycznie, bez weryfikowania swoich przekonań i bez zadawania sobie pytania – czy to, co robię, pozwala mi osiągnąć cel, do którego zmierzam. Czyli w naszym przypadku – czy to, co robię, to faktyczna oszczędność, czy też z oszczędnością ma niewiele wspólnego, ale pozwala mi myśleć, że postępuję oszczędnie, słusznie, dbam o finanse.

Co robić?

Wypisz sytuacje, w których postępujesz w określony sposób, aby zaoszczędzić. Gdy lista będzie gotowa, sprawdź, czy Twoje obecne przekonania i nawyki realizują twój cel – czyli oszczędność.

A jeśli nic nie przychodzi Ci do głowy, przez najbliższy tydzień (albo dłużej), za każdym razem, gdy pojawi się w Twojej głowie myśl – robię to, żeby oszczędzić – przeanalizuj, czy to prawdziwa oszczędność. Czy wszystkie zasoby, których używasz, aby osiągnąć tę oszczędność przypadkiem nie równoważą albo nie przewyższają oszczędności?

Nawyk 4.

Pożyczone pieniądze to inwestycja

Jak traktujesz pożyczone pieniądze? Na co je przeznaczasz? Tego nie wiem, ale wiem, że osoby, których zasady doprowadziły do dobrych wyników finansowych, mówią tak:

Kredyt traktuję jako inwestycję – gdy pożyczam pieniądze, wiem, w co inwestuję, i po jakim czasie inwestycja zacznie zarabiać.

Oznacza to, że nigdy nie biorę kredytów w następujących przypadkach:

01

...kiedyś się zwróci – czyli nie inwestuję hipotetycznie w iPada albo profesjonalny aparat fotograficzny z myślą – teraz wezmę na to kredyt, a może kiedyś zarobię na robieniu grafiki albo zdjęć...

Jeśli coś takiego robię, to tylko wtedy, gdy wiem, że rzecz, którą biorę na kredyt zwróci się w czasie x, a później podniesie mój dochód o kwotę y.

02

na rzeczy niepewne – np. super-okazje, inwestycje w coś, o czym nie mam pojęcia i decyzje obarczone dużym ryzykiem. Na to mam osobny budżet, którego ewentualna strata mnie nie zaboli – jeśli to robię, to bardziej z ciekawości i chęci doświadczenia czegoś nowego, a nie z myślą o zysku (więcej o tym w kolejnym nawyku).

03

na rzeczy, które nie służą poprawieniu mojej sytuacji finansowej. Nie kupuję na kredyt pozytywnych emocji (elektroniki, wakacji, ubrań). Tym bardziej nie imprezuję za pożyczone pieniądze i nie kupuję rzeczy, które mają zrobić na innych wrażenie.

Nawyk 5.

Cuda, czary nie istnieją

Zdarza Ci się myśleć o poprawieniu swojej sytuacji finansowej? Co to za myśli? Czy masz w nich wpływ na swoje finanse, czy przeciwnie – jeśli Twoja sytuacja finansowa ma się poprawić, to tylko dzięki przypadkowi?



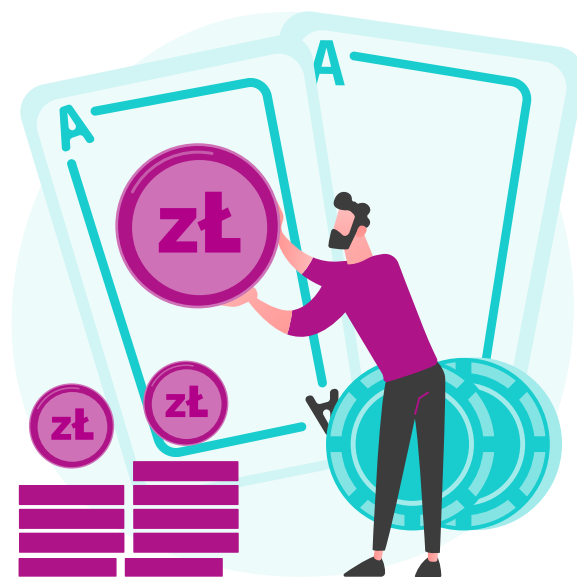
Co o tym mówią praktycy skutecznego poprawiania swojej sytuacji finansowej?

O pieniądzach i powiększaniu stanu mojego konta myślę racjonalnie. Nie wierzę w cuda, czary i przypadki. Co to oznacza? Że nie powierzam im swojego finansowego losu. A nie robię tego, bo nie mam nad nimi żadnej kontroli. Dlatego swoją energię poświęcam tym rzeczom, na które mam wpływ i które bezpośrednio oraz pośrednio przekładają się na moje finanse, czyli na pracę, inwestycje, dbanie o zdrowie. Pozostałe – czyli okazje do przypadkowego bogactwa – traktuję tak, jak na to zasługują – czyli jako rozrywkę.

Co się dzieje w przeciwnym przypadku?

Portfel ciągle pusty, ale gram w Lotka (albo cokolwiek innego), w końcu los się do mnie uśmiechnie. Jeśli moja sytuacja finansowa ma się poprawić, to tylko dzięki wygranej. Ostatnio w horoskopie było, że nadchodzi bogaty czas. Wróżka to potwierdziła. W rodzinie od zawsze "puszczamy pewniaki", w końcu wygram. I wtedy kupię sobie to, i to, i to... Godzinami rozmyślam, jak moje życie się odmieni, gdy tylko pieniądze spadną z nieba.

Z wygraną się nie udało, ale zadzwonił wtajemniczony doradca z możliwością unikalnej inwestycji o potężnej stopie zwrotu. Z tej okazji mogą skorzystać tylko wybrani. Trzeba działać natychmiast, bo zaraz banki (albo ministerstwo finansów) zorientują się, że ludzie szybko się bogacą i zablokują tę możliwość. Trzeba włożyć w to jak najszybciej i jak najwięcej. Wróżka miała rację, nadchodzi bogactwo.



Co robić?

Rzeczy, na które nie masz wpływu, omijaj, bo to strata Twoich zasobów – czasu i pieniędzy. Co więcej, z ich udziałem robisz sobie, prawdopodobnie nieświadomie, krzywdę – odbierasz sobie poczucie wpływu i skuteczności. Dlaczego? Bo wierzysz, że Twoja sytuacja finansowa uzależniona jest od czegoś, na co nie masz wpływu. A, paradoksalnie, to jedna z tych sfer, na którą masz największy wpływ.

Nawyk 6.

Pozytywne myślenie – serio?



Jeśli Twoje pozytywne myślenie pozwala Ci przetrwać trudne chwile i podnosi Twoją wiarę w siebie, dzięki czemu przechodzisz do działania, mając w sobie więcej mocy i przekonania o własnej skuteczności, ponadto masz tego konkretne wyniki finansowe – to dobrze – trzymaj się tego.

Jeśli jednak pozytywne myślenie wykorzystujesz wyłącznie po to, aby wyzwalać stan przyjemnej ekscytacji, to przestaje być on środkiem do osiągnięcia celu, a staje się celem samym w sobie. To częsta sytuacja, gdy nieumiejętnie wykorzystywany optymizm i pozytywne myślenie robią więcej szkody niż pożytku. Szczególnie w sferze finansów.

Jak to może wyglądać?

Twoja rzeczywistość jest daleka od tego czego chcesz, więc fantazujesz (za chwilę podam banalne przykłady, ale Ty możesz mieć w pamięci coś bardziej swojego, osobistego) o dużym domu dla całej rodziny, mercedesie albo wyspie i palmach – wyobrażasz to sobie dokładnie – widzisz jak przechadzasz się po salonie, słyszysz dźwięk silnika albo niemal czujesz piasek pod stopami – i robisz to, aby zapragnąć tego całą / całym sobą, poczuć jakbyś już to miał / miała, bo wtedy przyciągniesz to do siebie.



To ryzykowna strategia. Co więcej, ten sposób myślenia może zacząć stawać się Twoim nawykiem w każdej niewygodnej sytuacji. Zamiast patrzeć na fakty i koncentrować się na rzeczach, na które masz wpływ i robić to, co możesz zrobić, zatrzymasz się na etapie przyjemnych emocji. Dlaczego? Wizualizacje i inne techniki wywołują pozytywne emocje i dają uludę namacalności wydarzeń, które zamiast stawać się coraz bardziej prawdopodobne, odsuwają się, bo nie wykonujemy żadnych racjonalnych i logicznych działań. Jeśli przyzwyczaisz się do zaspokajania marzeń wyłącznie fantazją, to nie zostanie Ci nic oprócz tej fantazji i "optymistycznego" umysłu dobrze wyćwiczonego w wizualizacjach.

Co robić?

Masz nawyk bezproduktywnego pozytywnego myślenia?

Złap taką myśl w momencie, w którym się pojawia (np. marzę o tym, co kupię za pieniądze, których nie mam i na których zdobycie nie mam pomysłu).

Masz ten moment? Powiedz do siebie – ok, dam sobie teraz 30 sekund na myślenie o tym, a później wracam do roboty, czyli konkretnych rzeczy, które mogą mnie zaprowadzić tam, gdzie chcę być. Gdy nauczysz się łapać takie myśli – skracaj czas do 15, 10, 5 sekund.

A gdy będziesz gotów, powiedz sobie – mam tę myśl, ale najpierw praca (która mnie zaprowadzi tam, gdzie chcę być), a później fantazja (która wywoła przyjemne emocje). Zobaczysz, że po solidnie wykonanej pracy będziesz mieć dużo mniejszą potrzebę fantazjowania. To przyjemny skutek odzyskiwania kontroli. Fantazja zazwyczaj jest ucieczką od rzeczywistości, z którą nie chcesz się zmierzyć. A gdy przejmujesz kontrolę nad swoim postępowaniem, zaczynasz czuć sprawczość, widzisz, że masz wpływ. A swój czas wolisz przeznaczyć na to, co faktycznie prowadzi Cię do celu.

Nawyk 7.

Nie wierzę w promocje

W każdej sytuacji, gdy ktoś mówi mi – zrób tak i tak, to zaoszczędzisz – to nieważne, czy chodzi o punkty lojalnościowe, pieczątki w kawiarni, rabat na garnitur albo samochód – zanim pozwolę, aby mój umysł objęta fala ekscytacji związanej z tym, że mogę skorzystać z super okazji czy coś zaoszczędzić, zadaję sobie pytanie:

- Po co ktoś oferuje mi możliwość płacenia mniej?
- Skoro biznes opiera się na zarabianiu pieniędzy i ktoś chce mi sprzedać coś taniej, niż za to płacę, to w jaki sposób mu się to opłaca?
- Jak to możliwe, że ktoś szkoli swoich pracowników i przygotowuje materiały promocyjne (przecież to jest dodatkowy koszt), żeby zarabiać mniej?

Zazwyczaj to pozorna opłacalność – teraz kupuję coś taniej, aby później kupić czegoś więcej lub więcej zapłacić.

Kiedy promocja jest dla Ciebie promocją?

W niektórych przypadkach promocja będzie dla Ciebie korzystna. Kiedy? Gdy np. kupujesz zimowe ubrania po sezonie. Oczywiście pod warunkiem, że nie musisz chodzić w tych najmodniejszych (to ukryty koszt promocji). Albo kupujesz elektronikę lub samochód poprzedniej generacji i nie przeszkadza Ci, że nie masz najnowszego (to ukryty koszt promocji). W każdej z tych sytuacji płacisz mniej, bo rezygnujesz z jakiejś wartości, którą niesie produkt (np. moda, nowoczesność, prestiż).



Podobnie w sytuacji, gdy co dzień pijesz kawę w tej samej kawiarni i zbierasz pieczątki, aby dziesiąta była za darmo. I w żaden sposób nie wpływa to na twoją częstotliwość wizyt w tej kawiarni. Wtedy będzie to oszczędność. Oczywiście pod warunkiem, że gdy spotykasz się z przyjaciółmi, z którymi zwykle chodzisz na spacer, to nie wpadnie Ci do głowy kawiarnia x, bo przecież zbierasz tam pieczątki... i nie skończy się to tak, że coraz częściej zamiast iść na spacer, będziecie spotykać się w kawiarni x.

Każda promocja ma na celu generowanie zysku. Taniej możesz kupić produkt niepełnowartościowy. Są nieliczne przypadki, gdy punkty, kupony i inne systemy lojalnościowe pozwolą Ci zaoszczędzić. Gdyby nie generowały zysku – zostałyby wycofane.

Co robić?

Przypatrz się swojej reakcji na promocje i systemy lojalnościowe.

Jeśli umiejętnie je wykorzystujesz i służą Tobie – ok. Jeśli Ty im – czyli zamiast wydawać mniej, wydajesz więcej, zrezygnuj z nich i przejdź do kolejnego nawyku, w którym to Ty przejmujesz kontrolę nad obniżeniem ceny.

Nawyk 8.

Pytam o rabaty

Możesz pomyśleć, że to przecież w sprzeczności do tego, co jest w punkcie poprzednim – o promocjach, które nie istnieją i systemach lojalnościowych, które prowadzą do dość pokrętnie rozumianej oszczędności.

Mam tu na myśli coś innego – sytuację, gdy kupujesz coś, czego potrzebujesz, a nie coś, do czego przekonała Cię okazyjna cena. Gdy kupujesz to, czego naprawdę potrzebujesz, to pytaj o rabaty czy oferty specjalne. Czasami sprzedawcy (dotyczy to nie tylko samochodów czy elektroniki, ale też ubrań itd.) mają możliwość zaoferowania rabatu, ale nie robią tego, dopóki klient nie zapyta.

Co powtarzały osoby, które skutecznie i znacząco poprawiły swoją sytuację finansową?

- Gdy kupuję coś powyżej kwoty trzycyfrowej, pytam, czy mogę kupić to taniej. Czy mają specjalną ofertę dla studentów albo seniorów – cokolwiek.
- Co ważne, nie chodzi o to, żeby kupować więcej, niż chcę kupić. Tylko żeby kupować to, co chcę kupić, ale taniej.

Część osób nie pyta o rabaty, bo uważa, że nie wypada. – Pozbądź się tej obawy. Mówimy tu o finansach, a z finansowego punktu widzenia jest ona szkodliwa.

Co robić?

Odważnie pytać. A gdy udało Ci się kupić coś taniej, zaoszczędzone pieniądze zainwestuj zgodnie z nawykiem nr 1 np. w swój rozwój albo swoją przyjemność (aby wzmacniać nawyk). Nie pozostawiaj tych pieniędzy bez celu, bo i tak znikną, a Ty nie poczujesz, że warto ćwiczyć się w pytaniu o rabat.

Nawyk 9.

Kupuję rzeczy optymalnej jakości



Zazwyczaj idziemy na skróty i myślimy – kupię coś najtańszego, bo to oszczędność. Albo odwrotnie – kupię coś najdroższego, bo to najwyższa jakość. Według jakiego schematu podejmujesz decyzje zakupowe? Jakimi skrótami podąża Twój umysł? Zwróć na to uwagę – te skróty to Twoje przekonania, to one tworzą nawyki!

Dwa najpopularniejsze to kupowanie rzeczy najtańszych – to daje natychmiastowe poczucie oszczędności. I najdroższych – daje poczucie dbałości o najwyższą jakość. Rzeczy najtańsze często nie są jednak optymalne w długim horyzoncie czasowym. Niska jakość rzeczy i usług, z których korzystasz, przekłada się na niską jakość Twojej pracy, Twoich produktów i ogólnie – Twojego życia. Kupowanie rzeczy najdroższych, jakkolwiek rozwiąże te problemy, zazwyczaj będzie nieuzasadnione ekonomicznie.

Co robić?

Wszystko zależy od Twoich oczekiwań i potrzeb – niezależnie, czy chodzi smartfon, laptop, samochód czy aparat fotograficzny. Nie ma tu jednej odpowiedzi. Jest za to jedna wskazówka – wypisz swoje oczekiwania i znajdź produkty z różnych półek cenowych, które te oczekiwania spełniają. Masz listę?

Zastanów się:

- Czy decyzję podejmuję świadomie czy automatycznie?
- Jaki jest mój pierwszy wybór? Najdroższy, najtańszy, określonej marki...? Czy zastanawiam się nad tym, dlaczego dokonuję właśnie takiego wyboru?
- Jak oceniam skutki tak podejmowanych decyzji?
- Czy mogę podjąć decyzję, która wydaje się korzystniejsza finansowo? I, jeśli tak, to czy chcę to zrobić? (pamiętaj o nawyku 1.)

Nawyk 10.

Kupuję to, z czego korzystam

Jak często kupujesz coś, czego nie używasz? Myślisz – kiedyś się przyda, zostawię na przyszłość. I zapelniasz swoje szafki, szuflady i przestrzeń wokół siebie mnóstwem rzeczy, z których nie korzystasz. I które nie są w dodatku dobrą lokatą kapitału.

Przykład, który usłyszałem go od mojego bardzo dobrze sytuowanej klientki – oddaję jej głos:

Moje dzieci ostatnio przybiegły do domu zafascynowane termomixem. Zobaczyły go u koleżanki i zapragnęły w nim gotować. Co mogę zrobić? Mam wątpliwość, czy ten zakup ma sens – nie wiem, jak często i czy w ogóle będziemy z tego korzystać.



Nie udało mi się pożyczyć go od znajomych, więc wypożyczyłam go za niewielki procent jego wartości z wypożyczalni gastro-sprzętów. Dzieci szybko straciły zainteresowanie. Widać "efekt koleżanki" – ona ma, ja też chcę. Ale gdy stoi na blacie w kuchni, to już nie chcę... Ja z kolei mam więcej czasu na przetestowanie jego funkcjonalności, dzięki której dochodzę do wniosku, że jedyna rzecz, do jakiej mógłby mi się przydać, to robienie masła orzechowego. Poza tym – do niczego. Niewygodnie się go myje, a masło orzechowe wolę kupić w stoiku. Przyznaję – jest świetnie wykonany i ma mnóstwo funkcji, ale to nie dla mnie.

Gdybym pod wpływem dzieci, znajomych, reklam – czegokolwiek, co uruchamia moje emocje – kupiła sprzęt za kilka tysięcy, to straciłabym (albo zamroziła) te pieniądze. Owszem – miałabym jakiś przedmiot na własność, ale te pieniądze wolę zainwestować (choćaby w siebie, żeby podnieść swoje umiejętności, kompetencje) albo kupić coś innego, z czego korzystam często.

Co robić?

Przypomnij sobie rzeczy, które kupiłeś/eś w ostatnim czasie. Z czego naprawdę korzystasz, a co czeka na swój moment i myślisz "a...kiedyś może się przyda"? Jak to się stało, że kupiłeś/eś rzeczy, z których nie korzystasz? Czy te sytuacje mają jakiś wspólny mianownik? Ktoś Cię namówił, naciskał, przekonywał? A może towarzyszyła temu ekscytacja i pozytywne emocje?

Gdy następnym razem będziesz coś kupować, zastanów się:

- Kiedy zacznę z tego korzystać?
- Jak często będę z tego korzystać?

Odpowiedzi "nie wiem", "trudno powiedzieć", powinny postawić zakup pod dużym znakiem zapytania.

A jeśli nadal masz wątpliwości, to odpowiedz sobie:

- Jakie mam oczekiwania wobec rzeczy, którą chcę kupić? W jaki sposób poprawi moje życie?
- Jakie racjonalne argumenty przemawiają za tym, że moje oczekiwania zostaną spełnione?

Nawyk 11.

Zamiast posiadać, wypożyczam

Kupujemy rzeczy, których nie używamy (o tym był poprzedni nawyk), ale kupujemy też rzeczy, z których korzystamy sporadycznie. Bardzo często osoby świadomie zarządzające swoimi finansami biorą pod lupę swój nawyk posiadania – czyli kupowania i utrzymywania rzeczy, z których korzystają rzadko. Analizują, czy mogą zrealizować plan w inny sposób, oczywiście korzystniejszy finansowo.

Przedstawię Ci to na przykładzie dwóch wypowiedzi mojego klienta, który stanął przed znacznym wydatkiem, dokonał analizy i podjął decyzje, które mogą być zaskakujące, choć bardzo zasadne z finansowego punktu widzenia.

Przykład 1.

Mamy jeden samochód, którym dojeżdżam do biura. Żona pracuje z domu, ale czasami potrzebuje zrobić zakupy albo zatatwić coś na mieście i brakuje nam drugiego auta. Pomyśleliśmy o zakupie taniego miejskiego samochodu – taki wystarczy dosporadycznego użytku. W swojej firmie wszystko liczę i optymalizuję, więc i tym razem usiadłem z kartką i długopisem. Co się okazało? Faktyczny koszt utrzymania (czyli to, ile wydajemy i nie odzyskamy, odsprzedając) najtańszego samochodu, jaki braliśmy pod uwagę (utrata wartości, ubezpieczenie, serwis, paliwo, opony itd.) – jest co najmniej dwukrotnie wyższy niż koszt taksówek. Dlatego zrezygnowaliśmy z tego zakupu. Gdy żona potrzebuje auta, ja jadę do pracy taksówką. W sytuacjach nagłych ona korzysta z taksówki. Proste, skuteczne i opłacalne.

Przykład 2.

Kiedyś jeździłem z rodzicami na kempingi, miło to wspominam. W ubiegłym roku pojechaliśmy ze znajomymi, całej mojej rodzinie się to spodobało. Podjęliśmy decyzję, że za rok pojedziemy swoim autem – kamperem. Jak zwykle porównałem możliwości, mogłem kupić używanego kampera za 100-150 tysięcy. Po co? Po to, żeby dwa razy w roku wyjechać nim na tydzień. Poza tym płacić krocie za serwisowanie, ubezpieczenie i patrzeć, jak zajmuje połowę garażu. Mogłem też wypożyczyć. Przeliczyłem i w mojej sytuacji drugie rozwiązanie jest zdecydowanie korzystniejsze.



To człowiek, którego stać zarówno na drugi samochód do okazjonalnego użytku, stać go też na kampera. Ale nie przesadna oszczędność czy chytrość nim powoduje. Osiągnął poziom finansowy, w którym stać go na to wszystko dzięki swoim racjonalnym decyzjom. Podejmuje je od lat, widzi ich wymierne korzyści, i zamierza postępować tak nadal. Dlatego, zamiast kupić kolejne auto, będzie jeździł taksówką, a zamiast kupować kampera, będzie go wypożyczał.

Co robić?

Masz przed sobą znaczącą decyzję finansową? Porównaj koszt posiadania (całkowity koszt użytkowania danej rzeczy) z kosztem wypożyczenia lub korzystania z usług zewnętrznych.

Nawyk 12.

Oszczędzam

Oszczędzanie to nawyk. Wydawanie wszystkiego, co zarabiasz – to też nawyk. Nie oszczędzasz, bo uważasz, że zarabiasz zbyt mało, żeby oszczędzanie miało sens. Myślisz, że odkładanie kilku stów co miesiąc i tak nie pozwoli Ci na zakup czegoś wielkiego. Więc wydajesz wszystko. Coś jeszcze zostało? Kupię cokolwiek, przecież to za mało, żeby odłożyć. A gdy zacznę zarabiać więcej, wtedy zacznę oszczędzać.

Niestety to mało prawdopodobne. Dlaczego? Bo masz nawyk wydawania wszystkiego, a nie masz nawyku oszczędzania. Co prawda argument, że zarabiasz za mało przestanie być aktualny, ale z powodzeniem zastąpisz go jakimś innym. Np. takim – w końcu zarabiam więcej, chcę się przez jakiś czas nie przejmować pieniędzmi i sobie pożyć, więc wydaję tyle, ile chcę. Czyli wszystko. A oszczędzać zacznę za jakiś czas, przecież teraz zarabiam dużo, to zawsze już tak będzie.



Ten "za jakiś czas" nie nadejdzie. Nie masz też pewności, że zawsze będziesz w korzystnej sytuacji.

Co robić?

W miejsce nawyku czyszczenia konta do samego dna, wprowadź nawyk oszczędzania. Wyznacz rozsądną i osiągalną kwotę, którą co miesiąc przeznaczysz na inwestycje finansowe (bezpieczne!) lub zostawisz jako pieniądze na czarną godzinę. Cokolwiek, co spowoduje, że nie będziesz każdego miesiąca zamykać konta z zerem albo minusem. Pamiętaj też o nagrodzie, gdy na koniec miesiąca odniesiesz sukces. Coś drobnego, na czym Ci zależy, ale żeby to dostać, musisz zrealizować swój cel.

Otwartość – czyli ucz się od właściwych osób i testuj na sobie

Wszystko co przeczytałaś/eś do tej pory, każdy z dwunastu nawyków, możesz próbować wprowadzić u siebie. Możliwe, że niektóre ze wskazówek stosujesz od dawna, a innych dopiero spróbujesz. Część z nich zostanie z Tobą na dłużej (albo na zawsze), a pozostałe nie przyjmą się. Co dalej?

Na koniec mam coś specjalnego! To nie jest zwyczajny nawyk, tylko kopalnia nawyków i celowo nie umieszczam go pośród innych. Jeśli chcesz wziąć stąd tylko jedną rzecz – niech będzie to otwartość. Ucz się od innych – wszystkich tych, których sytuacja finansowa nie jest dziełem przypadku i którzy troszczą się o swoje finanse. Im więcej takich osób masz wokół siebie – tym lepiej. A jeśli nie masz, to zadaj sobie pytanie:

Po co otaczam się ludźmi, którzy bagatelizują rolę dobrych nawyków finansowych i racjonalnego zarządzania pieniędzmi?

A jeśli trudno Ci znaleźć odpowiedź na tak sformułowane pytanie, to zastanów się nad tym:

Dlaczego unikam towarzystwa osób, które świadomie i racjonalnie zarządzają swoimi finansami? Jak się przy nich czuję? Czy czuję coś, czego nie chcę czuć? Zwróć uwagę, że większość z tych osób prawdopodobnie jest bardziej zamożna od Ciebie.

No właśnie. Co się dzieje, gdy spotykasz albo poznajesz kogoś z wyraźnie lepszą sytuacją finansową niż twoja. Unikasz? Udajesz, że nie robi na Tobie wrażenia? A może naprawdę nie wzbudza twojego zainteresowania? Przy okazji myślisz, że to na pewno ktoś pusty albo podły? Nieważne, jaki jest ten człowiek, tu mówimy o nawyku, czyli o Twoim automatycznym podejściu. I, jak zapewne się domyślasz, ten nawyk jest dla Ciebie nierozwojowy, czyli zły.

Właściwy nawyk?

Zawsze podchodzę do takiej osoby z otwartością i zainteresowaniem. Gdy dobrze i świadomie zarządza swoimi finansami, pytam, jak to robi. Mniej rozmownych otwieram pytaniami: w co inwestować, jak tam giełda, kryptowaluty albo mówię coś o niezadowoleniu z mojej karty kredytowej. A później przechodzę do właściwych pytań: Jakie ma nawyki, które z nich najbardziej przyczyniły się do sukcesu, jakie rady związane z finansami przekaże swoim dzieciom?

Podczas tych rozmów zwróć uwagę na dwa typy osób. Pierwszy, w kontekście nabywania nowych nawyków jest niepożądany. Drugi – jak najbardziej właściwy:



Typ niepożądany – próbuje robić na Tobie wrażenie (to główny cel jego wypowiedzi), jednocześnie nie dzieląc się niczym, co Ty możesz zaadaptować do swojego życia. Przez chwilę możesz czuć inspirację i ekscytację. Ale finalnie zostaniesz tylko z tą emocją, nie faktami i konkretnymi działaniami.



Typ pożądany – konkretnie mówi, co robi i jak to przekłada się na jego sytuację finansową. Może być to związane z podziałem portfela, inwestycjami, ale też drobiazgami w życiu codziennym. Każda z tych osób będzie mówiła o tym samym – czyli wydawaj mniej niż zarabiasz i inwestuj w rzeczy, które na Ciebie zarabiają – ale to można realizować na nieskończoną ilość sposobów. A Tobie zależy na dotarciu do jak największej ilości sposobów i sprawdzenia ich w swoim życiu.

Dlatego otwórz się na właściwe osoby, podpatruj i odważnie testuj na sobie.

WYDAWCA:

Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think!
Plac Kasztelański 3,
01-362 Warszawa
www.think.org.pl

© Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think!, Warszawa, maj 2022

Publikacja jest częścią Programu Zdrowie Finansowe powered by ING, realizowanego w ramach ogólnopolskiego projektu edukacyjno-społecznego "Zdrowie Finansowe Polaków" prowadzonego przez Fundację Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy THINK! w partnerstwie z ING Bank Śląski.

AUTOR:

Grzegorz Boguszewski

KOORDYNACJA MERYTORYCZNA:

Anna Bichta
Małgorzata Polak
Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think!

REDAKCJA:

Joanna Kluz
Fundacja Rozwoju Społeczeństwa Wiedzy Think!

PROJEKT GRAFICZNY I SKŁAD:

Milena Skierkowska
Be About Hybrid Agency

O AUTORZE

Grzegorz Boguszewski – psycholog, przedsiębiorca, menadżer projektów rozwojowych (RMP Polska). Zaangażowany w tworzenie narzędzi do pomiaru inteligencji i osobowości oraz projekty z obszaru neuronauki (Wydział Psychologii UW, Instytut Biologii Doświadczalnej, Pracownia Testów Psychologicznych). Absolwent Uniwersytetu Warszawskiego oraz Politechniki Warszawskiej.

Po więcej informacji wejdź na

ZDROWIE FINANSOWE
powered by 

ZDROWIEFINANSOWE.PL

PARTNERZY PROJEKTU:

ING 

think!
FUNDACJA ROZWOJU SPOŁECZEŃSTWA WIEDZY