

Bartosz Nosiadek

# Zarabianie PRAWDZIWYCH pieniędzy

CZYLI CZEGO  
NIE POWIE CI  
ZADEN DORADCA



Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

**Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).**

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Nexto.pl](#).

© Copyright by Złote Myśli & Bartosz Nosiadek, rok 2012

Autor: Bartosz Nosiadek

Tytuł: Zarabianie prawdziwych pieniędzy, czyli czego nie powie ci żaden doradca?

Wydanie I

Data: 27.03.2012

ISBN: 978-83-7701-336-6

Projekt okładki: Janusz Skierkowski

Redakcja: Magdalena Michalak, Sylwia Fortuna

Skład: Magda Wasilewska

Wydawnictwo Złote Myśli sp. z o.o.

44-117 Gliwice

ul. Toszecka 102

[www.ZloteMysli.pl](http://www.ZloteMysli.pl)

e-mail: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

# Podziękowania

Drogi Czytelniku,

powstanie tej książki było możliwe dzięki temu, że spotkałem w swoim życiu wielu wartościowych ludzi. Mimo iż nie jestem w stanie wymienić ich w tym miejscu z imienia i nazwiska, to noszę w sercu głęboką wdzięczność dla każdej osoby, która ubogaciła moje życie i sprawiła, że mogłem się rozwinąć.

Szczególne podziękowania składam osobom bezpośrednio związanym z powstaniem tej książki — Oldze Rzyckiej za inspirację do jej napisania oraz Adamowi Wojaczkowi za znakomitą „obsługę techniczną”.

Niniejszą książkę chciałbym zadedykować mojej kochanej żonie Monice, której dziękuję za serce i za wyrozumiałość, okazaną zwłaszcza w czasie powstawania tej publikacji.

# O autorze

Bartka Nosiadka poznałam kilka lat temu. Już po pierwszej rozmowie z nim zwróciłam uwagę na niezwykłą pokorę charakteryzującą tego młodego człowieka. Uczciwość, współpraca, skupienie na poszukiwaniu rozwiązań zamiast generowaniu problemów, otwartość, poczucie humoru, wytrwałość i konsekwencja — to tylko niektóre cechy jego charakteru. Prywatnie Bartek jest mistrzem sztuk walki, zdobył czarny pas; jest również kochającym mężem i ojcem dwójki maluchów.

Z dużym zainteresowaniem sięgnęłam więc po napisaną przez niego książkę *Zarabianie prawdziwych pieniędzy, czyli czego nie powie ci żaden doradca?* — opowieść o tym, jak nie kraść pierwszego miliona. Po pierwsze dlatego, iż lubię książki, po drugie dlatego, że jestem fanką wprowadzania zmian, a po trzecie dlatego, iż na polskim rynku ciągle niewiele jest publikacji o tej tematyce. Po przeczytaniu szczerze polecam ją każdemu, kto chce budować swoją świadomość, nie tylko finansową. Książka z jednej strony zachęca do głębokiej refleksji, a z drugiej do działania. A o to przecież chodzi.

Bardzo się cieszę z powstania takiej publikacji — polecam ją z całego serca każdemu, kto chce zmienić swoje życie, bo to jest możliwe.

Olga Rzycka

*Coach, trener, psycholog Development for Executiv*

Uwaga!

Porady zawarte w tej pozycji udzielane są według najlepszej wiedzy autora. Należy jednak pamiętać o tym, że każda sytuacja wymaga indywidualnego podejścia — warto przed podjęciem własnych decyzji finansowych skonsultować się z osobą, która ma wiedzę na ten temat i do której mamy zaufanie.

Czytając tę książkę, warto, żebyś miał przy sobie ołówek. Jest to bardzo ważne z dwóch powodów.

Po pierwsze, jeżeli użyjesz go jako wskaźnika i będziesz nim wodził po tekście, będziesz czytał o wiele szybciej i zaoszczędzisz sporo czasu.

Po drugie, dzięki posiadaniu pod ręką ołówka, znacząco zwiększysz szansę na zrobienie kilku cennych ćwiczeń znajdujących się w książce (99% czytelników, którzy natrafiają na podobne ćwiczenia, mówi sobie: „Zrobię to później, nie mam przy sobie ołówka”).

# Wstęp

Drogi Czytelniku! Piszę tę książkę, ponieważ pasjonuję się tematem finansów osobistych oraz nieruchomości. Od 6 lat prowadzę firmę, która doradza klientom w zakresie ubezpieczeń oraz kredytów hipotecznych, od dwóch lat aktywnie inwestuję w nieruchomości, w ubiegłym roku rozpocząłem również działalność deweloperską. Chciałem podzielić się z Tobą swoimi doświadczeniami, ponieważ jestem zdania, że nie warto robić dziury w ścianie tam, gdzie ktoś otworzył już kiedyś drzwi.

Żyjemy w kraju, gdzie połowa ludzi zarabia mniej niż średnią krajową, 20% żyje na skraju ubóstwa, a do braku problemów finansowych przyznaje się nie więcej niż 3–5% społeczeństwa. Stan Twoich finansów to temat, który dotyka Cię codziennie. Może nawet i nęka. Fakt, że trzymasz w ręku tę książkę, to dobry znak — już teraz zacząłeś dbać o swoje finanse, a... będzie jeszcze lepiej.

Pozwól, że opowiem Ci swoją historię, w której doznałem równie wiele porażek, co sukcesów. Pewnie jeszcze mnóstwo razy w życiu dam się zaskoczyć, sądzę natomiast, że mogę podzielić się z Tobą dość bogatym doświadczeniem, które zdobyłem przez ostatnie lata. Mimo iż firmy, które prowadzę, są w dobrej kondycji, nieraz doświadczyłem straty finansowej lub odczułem efekty mojej złej decyzji inwestycyjnej. Sukces wynika bezpośrednio z liczby popełnionych błędów i liczby wyciągniętych wniosków. W związku z tym, że popełniłem już sporo błędów i wyciągnąłem jeszcze więcej wniosków, zapraszam Cię do przeczytania tej książki. Wiedza w niej zawarta może sprawić, że:

1. zyskasz bardzo dużo oszczędności (np. na odsetkach kredytu lub na obniżeniu ceny kupowanej nieruchomości);
2. dobrze zarobisz na prostych do zrealizowania inwestycjach;
3. nie dasz się nabrać na tanie sztuczki nieuczciwych sprzedawców.

Przypomniałem sobie właśnie pewną historię. Jakieś pięć lat temu zacząłem interesować się tematem finansów osobistych. Natknąłem się na intrygującą grę edukacyjną stworzoną przez Roberta Kyosakiego, autora książki *Bogaty ojciec, biedny ojciec*. Gra kosztowała prawie 400 zł. Mimo szacunku dla autora (przeczytałem jego książkę i zrobiła na mnie piorunujące wrażenie), pomyślałem, że zwariował, oferując tak drogą grę planszową. Zwykły *Eurobusiness* kosztował w każdym sklepie zabawkowym nie więcej niż 40 zł, a tu 400 zł?! Stwierdziłem wtedy, że nie mam pieniędzy na takie zbytki. Normalny człowiek nie wydaje takiej kwoty na zwykłą „planszówkę”. Opowiedziałem o tych przemyśleniach mojej żonie i z jej kiwania głową wywnioskowałem, że podejmuję słuszną decyzję — w końcu rozpoczynałem własny biznes i liczył się każdy grosz.

Zaskoczyłem się kilka miesięcy później podczas świąt wielkanocnych. Otworzyłem pakunek z prezentem od „zajączka” (czytaj: żony) i znalazłem tę nieziemsko

drogą grę. Tak to z kobietami bywa — kiwa głową ze zrozumieniem, a i tak robi po swojemu. Bardzo się zdziwiłem, że żona kupiła mi tę grę, ponieważ mamy wspólne konto bankowe, na które często zaglądam i nie było tam żadnej transakcji wskazującej na taki zakup. Pod groźbą tortur Monia przyznała się, że miała trochę „zaskórniaków”, za które postanowiła kupić tę grę, gdyż opowiadałem o niej „z takim przejęciem”...

Po czasie widzę, że to ona miała rację, a nie ja. Na wiedzy, zwłaszcza finansowej, nie powinno się oszczędzać. To była po prostu rewelacyjna inwestycja! 6 lat temu miałem dużo pomysłów, fantazji i 1000 zł na koncie. Dzisiaj razem posiadamy około 13 000 m<sup>2</sup> ziemi pod budowę w różnych lokalizacjach, 70% udziału w kamienicy w centrum miasta, własny dom i własnościową siedzibę firmy. Nie można oczywiście powiedzieć, że to wyłącznie zasługa tej gry planszowej. Sukces wymaga również wytrwałej pracy. Ważne jest tylko to, by ta praca nie polegała na wbijaniu gwoździ czołem. Może to i widowiskowe, ale efekt jest mizerny. Oprócz ciężkiej pracy potrzebna jest również inteligencja (zwłaszcza finansowa), bo dzięki niej z poświęconej pracy uzyskujemy nieporównywalnie większy efekt. Nie chodzi o to, żeby pracować więcej, chodzi o to, żeby pracować lepiej. Aby zarabiać więcej, mieć więcej wolnego czasu i poczucie większej niezależności, trzeba zmienić sposób myślenia. Na moją zmianę sposobu myślenia największy wpływ miały praktyczne doświadczenia oraz wiedza finansowa zdobyta dzięki czytaniu książek. Napisałem tę książkę, bo uważam, że wiedza w niej zawarta ma dużą wartość.

Tego, o czym na kolejnych stronach przeczytasz, nie dowiesz się w szkole, nie usłyszysz tego również od swojego agenta czy doradcy finansowego. Nie wynika to z ich złej woli. Po prostu nauczyciel podstaw przedsiębiorczości w liceum z reguły nie inwestuje w nieruchomości, a doradca finansowy nie inwestuje samodzielnie w oferowane przez siebie produkty. Każdy mój mały lub duży sukces wynika z tego, że uczyłem się od ludzi bogatszych, sprytniejszych i sprawniejszych biznesowo ode mnie. Właśnie do tego Cię zachęcam. Jeśli chcesz mieć to, co mają inni, rób to, co robią inni. Chcesz żyć jak sąsiad, postępuj tak jak on. Chcesz żyć na wysokim poziomie, nie ucz się tego od ludzi, którzy ledwo wiążą koniec z końcem.

Albert Einstein powiedział kiedyś, że szaleństwo to „robić wciąż to samo, a oczekiwać różnych rezultatów”. Na kolejnych stronach książki będę Cię zachęcał do pójścia „pod prąd” i do zmiany własnych przekonań na temat finansów. Jeżeli nie trafi do Ciebie moja zachęta do zmiany stylu życia, też osiągniesz korzyść z lektury. Może i nie zostaniesz inwestorem czy biznesmenem, ale za to staniesz się dużo sprawniejszym konsumentem, który niczego w ciemno nie podpisze i który będzie umiał wynegocjować dla siebie to, co do tej pory wydawało mu się „nie do ruszenia”.

Wiem, że możesz ocenić mnie jako osobę, która ledwie skończyła 26 lat i zjadła

wszystkie rozumy. Nie widzisz mnie, nie słyszysz, czytasz tylko to, co napisałem. Masz prawo tak myśleć. Daleko mi do wielkich biznesmenów i inwestorów. Czytałem ich książki i zawsze miałem poczucie, że moje poczynania wobec ich kolosalnych sukcesów są jak poruszanie się fiatem 126p po niemieckiej autostradzie. Pewnie nie udzielę Ci rad niczym Bill Gates, Warren Buffet czy Donald Trump. Sądzę jednak, iż moje wskazówki ubrane w kilka historii odniosą efekt, bo jestem zwykłym „chłopakiem z podwórka” i w sensie finansowym dzieli Cię ode mnie kilka bystrych ruchów i może ze 3 lata rozsądnego inwestowania. Jeżeli teraz myślisz: „I tak mi się nie uda, bo zarabiam za mało, mam za dużo wydatków i tonę w długach”, to masz rację! Nie uda Ci się, bo nie wierzysz w swoje możliwości. Jeżeli myślisz sobie: „Cały świat spiskuje, żeby mi się nie udało, nawet gołębie «lubią» tylko mnie”, to też masz rację! Gdybyś był gołębiem, to w kogo byś celował? W gościa, który szybko idzie pewnym krokiem, czy w zgarbionego osobnika, który sunie, nie odrywając nóg od ziemi? Kogo łatwiej trafić? Jeżeli poprawi Ci to humor, to zjedz kostkę czekolady, wypij pyszną kawę i oddaj się lekturze. Liczę na to, że znajdziesz w niej coś dla siebie. Jeżeli wykażesz się otwartym umysłem, może zarobisz niezłe pieniądze, jeśli po prostu skorzystasz z kilku moich porad, to oszczędzisz tysiące, dziesiątki tysięcy, a może nawet setki tysięcy złotych na zaciąganych zobowiązaniach finansowych czy na kupowanych nieruchomościach. Tak czy inaczej skorzystasz.

Pozwól teraz, że opowiem Ci kilka historii, które zmieniły moje myślenie i które sprawiły, że nabrałem pełnego przekonania o tym, że warto iść „pod prąd”.

*Bartosz Nosiadek*

# Rozwożę węgiel

Podczas nauki w liceum pierwszy raz poczułem się „dorosły” w chwili, gdy podobnie jak 97% dojrzałych ludzi doświadczyłem braku pieniędzy. W tym czasie mój ojciec prowadził własny biznes polegający na produkcji kostki brykietowej. Zaczynały się wakacje, miałem sporo wolnego czasu, więc liczyłem na to, że zarobię trochę grosza. Pechowo dla mnie okazało się, że w zakładzie ojca kierowników było dostatek, a dla mnie znalazła się „ciepła” posadka w hali produkcyjnej.

Przez kolejny miesiąc moja praca polegała na grzebaniu w mule, sprzątaniu łazienek i noszeniu wszystkiego, co kwalifikowało się do określenia: „O, chodź tu! Jesteś młody, masz krzepę, a to swoje waży”. Tato polecił brygadziście, by nauczyli mnie „dobrej roboty”. Pracę zaczynałem o 6.00 rano. Zawsze wydawało mi się, że tak wcześnie wstają tylko koguty w bajkach, a tu taka niespodzianka — nigdy w życiu nie widziałem tylu wschodów słońca w ciągu dwóch miesięcy! Nie powiem, żebym był wtedy z tego powodu bardzo zadowolony. Nastrojową atmosferę psuła świadomość, że zaraz dostanę do ręki łopatę i przez najbliższych osiem godzin będę z nią ściśle współpracował.

Dostawałem z firmy taty normalną wypłatę — 900 zł miesięcznie. To było dla mnie sporo, co wcale nie zmienia faktu, że moje potrzeby były nieograniczone i przerażała mnie wizja, że tak mogłoby wyglądać całe moje życie. Wschody słońca miałem gratis, ale i tak musiałem coś wymyślić. Okazja pojawiła się sama.

Zdałem w tym czasie egzamin na prawo jazdy i nie posiadałem się ze szczęścia, kiedy mogłem prowadzić samochód. W mojej sezonowej pracy spotkał mnie też awans. Wspiąłem się na wyższy szczebel kariery i z chłopca na posyłki stałem się pełnoprawnym „ładowaczem węgla do worka”. Mój nowy zakres obowiązków polegał na tym, że cały dzień pakowałem do foliowych worków 25 kg węgla. Węgiel ten sprzedawany był odbiorcom detalicznym, a ja miałem dbać o to, żeby nie zabrakło zapakowanych worków oraz o to, by każdy z nich ważył równo 25 kg.

Miałem ustawiać worki na palecie, lecz szybko doszedłem do wniosku, że skoro i tak już go niosę, to dam go klientowi prosto do bagażnika. Jeżeli pod moje stanowisko podjeżdżał lepszy samochód, to przed załadowaniem worka dokładnie oglądałem, czy nie ma w nim żadnej dziurki — mówiłem klientowi, że nie chcę mu nabrudzić w takim ładnym aucie. Mój gest okazał się dość opłacalny. Byłem bardzo zaskoczony, kiedy zacząłem dostawać napiwki! Co kilkanaście minut do kieszeni wpadała mi a to złotówka, a to 2 zł. Nigdy nie sądziłem, że ładowacz węgla może w ogóle coś zarobić na napiwkach. A pamiętam, że w ten sposób każdego dnia dorabiałem sobie połowę dniówki — TAX FREE!

Dziś po czasie wiem, że zarabia się tam, gdzie ktoś wyciąga pieniądze z portfela i że najbardziej opłaca się „być jak najbliżej klienta”. Postanowiłem pójść za

ciosem. Do zakładu taty dzwoniли klienci i pytali, czy sprzedajemy workowany węgiel z dostawą do domu. Początkowo usługa ta nie znajdowała się w ofercie firmy, więc postanowiłem zmienić ten stan rzeczy. Wypożyczyłem od znajomego samochód marki Polonez Truck i załadowany workami z węglem ruszyłem na miasto. Do pomocy zatrudniłem młodszego brata, któremu powiedziałem, że zrobimy na tym węglu interes życia. Okazało się, że nie musiałem więcej mówić. Plan był prosty: co sobotę pożyczamy poloneza i bierzemy od taty w komis worki z węglem na pakę auta. Do ceny doliczamy dla nas kilka procent, kasujemy za transport i oferujemy usługę „dodatkową” — wniesienie worków do piwnicy. Kiedy pierwszy raz ruszyliśmy z bratem tym starym klekotem na miasto (chyba przeładowaliśmy pakę), czułem się jak baron węglowy. Trochę studził mnie drobny fakt, że po wciśnięciu hamulca stary polonez nadal sunął przed siebie całym pędem, ale taka drobnostka nie mogła zabić przecież mojego entuzjazmu.

Nasz pierwszy klient okazał się strzałem w dziesiątkę. Starsza pani, mieszkająca samotnie, zabrała 1/3 naszego towaru i sama powiedziała, że dopłaci nam, jak znieśli jej worki do piwnicy. Nie minęły 3 godziny i każdy z nas miał po 60 zł zysku w kieszeni. Było nas nawet stać na to, by wlać do poloneza więcej benzyny, niż miał, gdy go pożyczaliśmy. Każdy był zadowolony, najbardziej chyba klienci, i właśnie to chwyciło.

Postanowiliśmy z bratem agresywnie wejść na rynek. Tym razem plan był równie prosty. Jedziemy do pobliskiego miasta, w którym dużo ludzi utrzymuje się z pracy za granicą, i tam szukamy klientów docelowych. Nasza reklama była konkretna, tania i przede wszystkim skuteczna. Chodziłem „po domach” i zostawiałem mały woreczek z kilkoma węgielkami i ulotką firmy. Nikt mnie psem nie poszczuł, bo przecież węgiel rozdawałem.

Zamówienia pojawiły się dość szybko i okazało się, że zarabiamy dużo lepiej na usługach dodatkowych niż na samym węglu. Najbardziej opłacało się znosić węgiel do piwnicy. Nie podawałem ceny, mówiłem tylko, że jestem uczniem i dorabiam w wakacje. Metoda ta była szczerą i skuteczną, a takie najlepiej w biznesie działają. Wiele razy zaskakiwała mnie hojność klientów, którzy dawali mi za 10 minut znoszenia węgla 20 zł napiwku! W godzinę mógłbym zarobić tyle, co prawnik po aplikacji (z tą różnicą, że prawnika mogą boleć plecy od siedzenia na krześle, a mnie bolały od targania worków z węglem).

Moja „węglowa” przygoda dobiegała końca. Ostatni miesiąc wakacji chciałem zostawić dla siebie — odpocząć trochę i pojechać na Mazury. Kiedy zastanowiłem się chwilę nad pracą w hali i kontaktem z klientami, zauważyłem, że bardziej opłaca się porozmawiać z ludźmi i „pohandlować”, zamiast cały dzień machać łopatą. Co więcej, ten model pracy okazał się dla mnie o wiele przyjemniejszy. Pracując w hali produkcyjnej, nie miałem możliwości podjechania sobie na hamburgera i ciastko. Kiedy byłem w terenie i spotykałem się z klientami, to sam ustalałem sobie trasę przejazdu i na najbliższe godziny sam byłem sobie szefem. I bardzo mi to odpowiadało.



Niniejsza **darmowa publikacja** zawiera jedynie fragment pełnej wersji całej publikacji.

Aby przeczytać ten tytuł w pełnej wersji [kliknij tutaj](#).

**Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez NetPress Digital Sp. z o.o., operatora [sklepu na którym można nabyć niniejszy tytuł w pełnej wersji](#). Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody NetPress oraz wydawcy niniejszej publikacji. Zabrania się jej od-sprzedaży, zgodnie z [regulaminem serwisu](#).**

Pełna wersja niniejszej publikacji jest do nabycia w sklepie internetowym [Nexto.pl](#).