



Drogie czytelniczki i czytelnicy,

Życie to gra, a jedną z najtrafniejszych metafor tej gry są szachy. „Każdy twój ruch ma znaczenie” – to zdanie idealnie oddaje, jak nasze decyzje kształtują przyszłość, podobnie jak przemyślany ruch figury na szachownicy może przesądzić o zwycięstwie. W życiu, tak jak w szachach, potrzebujemy strategii, odwagi, a także elastyczności, by dostosować się do nieprzewidzianych sytuacji.

Niezależność, zwłaszcza finansowa, jest kluczem do tego, abyśmy miały pełną kontrolę nad naszym losem.

Nasza bohaterka okładkowa Ania Witowska to kobieta, która pokazuje innym kobietom, jak zdobyć finansową wolność. To idealnie łączy się z moją misją szerzenia wiedzy o kodach obfitości, które pomagają kobietom osiągnąć niezależność. Tylko mając tę moc, możemy decydować o przyszłości swojej i swoich dzieci, oferując im wsparcie. Moc finansowa to wolność wyboru, a ta wolność jest naszą największą przewagą w życiowej grze.

W tym numerze znajdziecie także moją rozmowę z Jurkiem Owsiakiem o sile pomagania oraz wiele inspirujących historii kobiet sukcesu i pasjonatek życia. Każda z nas może odnaleźć swoją moc, kroczyć własną ścieżką i wygrać grę zwaną życiem.

Wasza
Milena Anna Gołda
Redaktor naczelna
Woman Power Polska[®]

Woman POWER

POLSKA

JESIEŃ-ZIMA 2024/25



ANIA
& WITOWSKA

Robie
REWOLUCJĘ
FINANSOWĄ
Dotaczysz?

14 ADAM STRUZIŁ
RÓWNOMIERNY ROZWÓJ,
INWESTYCJE,
ZDROWIE



IKONY

4 Jurek OWSIAK

TAK TO SIĘ ROBI

LIDERKI JUTRA

- 18 BOGUSŁAWA BEDNARZAK
SIŁA DETERMINACJI
- 22 EDYTY KWIATKOWSKA-PELIZG
PRZYWÓDZTWO SŁUŻEBNE
- 24 JOANNA MICHALSKA
DROGA DO SUKCESU
- 26 MONIKA ZAMĘCKA
RYZIKO JEST BUDUJĄCE
- 27 EWELINA NIEWIAROWSKA
ODWAGA W BIZNESIE
- 28 APOLONIA ZYDRŃ
NIEWIELE ZNACZY TAK WIELE
- 29 MAGDALENA SŁOTA-ŁAGODA
SERCE, PIĘKNO I DOBROĆ
- 30 MARZENA BRODOWSKA-SKUPIN
TO JEST CZAS NA INWESTYCJE
- 32 KAROLINA DEHNHARD
ROZWÓD TO NIE KONIEC
- 36 JOANNA FRYDRYKIEWICZ-ŻÓŁCIŃSKA
PAULINA GROCHOWSKA
NIE TAKI PRAWNIK STRASZNY
- 37 RENATA WÓJCICKA
SUKCESJA. SILNE WSPARCIE BIZNESU
- 38 AGNIESZKA KOWALSKA
EFEKTYWNY OUTSOURCING ZADAŃ
- 39 DLACZEGO WARTO WYBRAĆ BUTIKOWY
HOTEL WE WROCŁAWIU?
- 40 KAMILA KOT
CORAZ BARDZIEJ ODWAŻNA
WERSJA SIEBIE
- 42 NATALIA JEFIMOWA
JAKIE MASZ RELACJE?
- 44 MARTYNA OŹGA-MAGOCH
DBAM O ROZWÓJ OSOBISTY



FOT. LUCYNA LEWANDOWSKA

Wellbeing

- 46 DR N. MED. DANUTA MYŁEK
NIE STARZEJ SIĘ!
- 48 ANNA GORLOFF
SZKOLIMY EKSPERTÓW BEAUTY
- 50 ALEKSANDRA PAPIEWSKA
TWÓJ MOMENT RÓWNOWAGI
- 52 ALEKSANDRA JAGIELSKA
SMART AGING UNIKA JEDNEGO
SCHEMATU
- 54 LAGREE
BYĆ JAK KIM KARDASHIAN
- 56 BEATA WALASZEK
ODERWIJ SIĘ OD CODZIENNOŚCI

Trendy

- 58 NATALIA JÓŹWIAK
WSZYSTKIE MOJE NASTROJE
- 60 REKOMENDACJE

WOMAN POWER POLSKA®
www.forumbiznesu.waw.pl

Wydawca: Milena Gołda Agency, Forum Biznesu Polska
ul. Puławska 43/14, 02-508 Warszawa
Prezes: dr Milena Anna Gołda mg@magpressagency.com
Właściciel tytułu: Milena Anna Gołda

Właściciel tytułu zastrzega sobie prawo do redagowania tekstów, nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam, nie zwraca materiałów niezamówionych. Właściciel tytułu ma prawo do odmówienia publikacji materiałów, jeśli ich treść lub forma są sprzeczne z charakterem i linią programową oraz graficzną Woman Power Polska® (art 36 pkt 4 prawa prasowego) jak również interesem własnym właściciela tytułu.

koordynacja wydania: Aleksandra Olszewska
korekta: Żaneta Nowak
projekt graficzny i skład: Aleksandra Olszewska
reklama: Milena Anna Gołda
zdjęcia: Freepik, Pixabay, agencje PR, archiwa autorów, właściciela tytułu, materiały prasowe

NA OKŁADCE: Ania Witowska MĄDRA INWESTORKA
zdjęcia: Paweł Jachim, makijaż: Marlena Jabłońska
stylizacja: własna

Druk: OFFSET DRUK Sp. z o.o.

TAK TO SIĘ ROBI

WIELKA ORKIESTRA ŚWIĄTECZNEJ POMOCY wyposażyła do dziś polskie szpitale w blisko 75 tysięcy urządzeń za prawie 2,3 miliarda złotych. „Gdyby ktoś mi to powiedział 33 lata temu, to bym chyba uciekł” – mówi prezes zarządu fundacji **JERZY OWSIAK**. Szczęśliwie nic takiego się nie stało, a Jerzy Owsiak wciąż nie traci impetu.

Rozmawiam dziś ze szczególną osobą, wybitną osobowością medialną, założycielem i prezesem Wielkiej Orkiestry Świątecznej Pomocy – Jurkiem Owsakiem. Udało się zrobić rzecz unikalną nie tylko w skali kraju, ale wręcz w skali światowej. Jak to się wszystko zaczęło. Jak powstała Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy?

Na pewno nie mnie, ale nam się udało. Samemu można wiele rzeczy wymyślić, ale żeby je przeprowadzić, potrzebna jest załoga. Zawsze powtarzam: zadbajcie o ludzi, kiedy macie jakiś pomysł, zapraszajcie do tego innych. Sam niewiele bym zrobił. Byłem facetem z wadą wymowy, mówiącym nieszczególnie dobrą polszczyzną i który dostał w zasadzie przypadkiem program w radiu. To było zaraz po pierwszych wolnych wyborach, kiedy usłyszał mnie Wojtek Domański i zaproponował, program dla telewizji. Kiedy spytał mnie, czy robiłem wcześniej coś dla telewizji, beczelnie skłamałem, że tak. Czasami trzeba być beczelnym, żeby pójść naprzód. Pomógł mi wtedy Walter Chelstowski i całe szczęście, bo moje scenariusze do „Róbta, co chceta, czyli rockandrollowa jazda bez trzymanki” wyglądały wtedy na przykład tak: „Ludzie wchodzą i wychodzą”. Genialne scenariusze. Ale w naszych programach ludzie mogli usłyszeć Defekt Muzgó czy Małeńczuka, ale przez to zdobyliśmy zaufanie młodych ludzi, którzy widzieli, że można do szacownej telewizji sprowadzić muzykę, którą kiedyś grało się w Jarocinie. W ten sposób z 7 skończyło się na 128 emisjach. I to właśnie tam przeprowadziłem pierwszą publiczną zbiórkę na dzieciaki.

Nie było jeszcze wówczas formalnie powołanej fundacji?

Fundacja pojawiła się kilka lat później, a Wielka Orkiestra Świątecznej Pomocy to była nazwa, którą wymyśliłem, idąc do ZAiKS-u z Wojtkiem Waglewskim, żeby zarejestrować jego utwór. Zanim powstała fundacja, zacząłem w „Róbta, co chceta...” mówić o tym, że Centrum Zdrowia Dziecka bardzo prosi o pomoc finansową na płuco-serce. Miałem minutę podczas każdego programu, kiedy mówiłem: „Hej, chcecie pomóc? Wpłacajcie pieniądze na płuco-serce dla Centrum Zdrowia Dziecka”. Wtedy takie urządzenie kosztowało w przeliczeniu na dzisiejsze pieniądze jakieś 650 tysięcy złotych, a pierwsza wpłata, jaka wpłynęła na tę zbiórkę, to było 50 groszy. Ale te 50 groszy dla fundacji to jest bardzo ważna kwota, tak samo ważna jak milion złotych. Za milion złotych można kupić trzy wypasione ultrasonografy, a za 50 groszy można wydrukować kilkadziesiąt wklejek o badaniu słuchu. I ja zacząłem o tym mówić w telewizji. Ale myślisz, że wszyscy ludzie byli zachwyceni? Nic z tych rzeczy. Mówili, żeby nie mieszać zwariowanego programu rozrywkowego z poważnymi tematami o życiu i śmierci.

Jak doszło do pierwszej zimowej zbiórki, która z czasem dorobiła się tytułu Wielkiego Finału?

Pewnego dnia razem z Walterem Chelstowskim poszliśmy do Maćka Domańskiego, szefa telewizyjnej Dwójki i zaproponowaliśmy mu, żeby zrobić za rok w lecie wielki koncert i zbiórkę we wszystkich stacjach TVP. Dyrekcja naszym pomysłem była przerażona. Okazało się, że latem wszystkie wozy transmisyjne są zajęte. „Kiedy są wolne” – pytamy. „Zimą”. „Jeśli tak, niech będzie zima, bierzemy. Zrobimy karnawał brazylijski zimą”. Niektórzy pukali się w głowę, ale trzeba po prostu próbować, działać. Jeśli nie wyjdzie, nie będziecie przynajmniej żałować, że nawet nie spróbowaliście.



FOT. LUCYNA LEWANDOWSKA

Staniecie przed ludźmi i powiecie: „Próbowałem, ale nie dałem rady”. I dostaniecie brawa. Ale jeśli powiecie: „Zrobiłbym to czy to, ale nie mam czasu” – usłyszycie gwizdy. I słusznie.

Podczas tej pierwszej zbiórki zebraliśmy ponad trzy miliony siedemset tysięcy. Poszedłem do Macieja Domańskiego, żeby go poprosić o telewizyjny czas za rok, żeby się rozliczyć, co za te pieniądze zostało kupione. A kupiliśmy wtedy dużo więcej niż płuco-serce dla Centrum Zdrowia Dziecka, bo dla pozostałych sześciu ośrodków kardiologii dziecięcej kupiliśmy również jakiś sprzęt. No więc gdy poprosiliśmy o ten dodatkowy czas antenowy, Maciek mówi: „Daję wam czas taki sam, jak wtedy mieliście – siedem godzin”. A my na to: „Jak mamy czas, to zrobimy coś dla neonatologii”. No i tak to poszło. Przypadek. Nie buduję żadnych mitów, historii. To był przypadek, a my w to poszliśmy.

To, co robisz, ale też jak robisz, może być świetnym przykładem dla przedsiębiorców.

Często o tym mówię podczas swoich wykładów motywacyjnych dla firm. My zaczynaliśmy od zera. Ale 33 lata temu Polska też inaczej wyglądała. Wtedy była w ruinie, dzisiaj jest liderem. Bo to nie politycy budują, oni tylko naliczają podatki. Budują ludzie. To właśnie rękoma przedsiębiorców w Polsce jest budowany kapitalizm, który

w Anglii, Francji, Niemczech jest budowany od wieków. My w ciągu trzech dekad przeszliśmy od krzywych chodników i handlu z łóżek połowych do nowoczesnej Polski. Niech nikt tylko przedsiębiorcom nie przeszkadza, a będziemy nadal szli do przodu. I oby tak było, o to właśnie chodzi, żebyśmy stawali się coraz bogatszym krajem. Przy każdej okazji dziękuję przedsiębiorcom za to, że idą do przodu. Na każdym kroku widzę, jak Polska jest dynamiczna, bogaci się, robi się coraz piękniejsza, robimy wszystko coraz lepiej, a już niedługo będziemy najlepsi. Taką mam wiarę.

WOŚP też ma swój wkład w to, jak dziś wygląda Polska, choćby niektóre oddziały szpitalne. Jak Ty sam oceniasz skuteczność działań fundacji?

Na szczęście fundacja nie zajmuje się ochroną zdrowia jako systemem. Nie boli nas głowa o to, żeby dach szpitala nie był dziurawy, a pensje były wypłacane na czas. My się skupiamy na tym, żeby kupić najlepszy sprzęt, jaki tylko jest dostępny. Weźmy przedostatni Finał, kiedy zbieraliśmy na walkę z sepsą. Do tej pory było tak, żeby uzyskać diagnozę, że mamy do czynienia z sepsą, trzeba było czekać 72 godziny, a z każdą godziną maleje szansa na wyleczenie. I nagle my kupujemy sprzęt, który pozwala zdiagnozować sepsę w ciągu niecałych

pięciu godzin. Sprzęt jest piekielnie drogi, ale i same materiały zużywalne to kwestia kilkuset złotych. Wtedy my atakujemy system, mówiąc: „Zapewnijcie, żeby szpital miał na to pieniądze. My na pół roku dostarczamy materiały zużywalne, które są w pakiecie, i serwis trwający przez trzy, a nie przez dwa lata, ale wy musicie postarać się o resztę”. Więc jakoś na ten system też oddziałujemy.

Nie chcemy łątać dziur, chcemy kupować najnowszy sprzęt, bo technologia w medycynie pędzi niemal tak szybko jak w przemyśle wojskowym. To, z czym za chwilę będzie problem, to że nie będzie kto miał przy tych najnowocześniejszych maszynach stać: brakuje dyplomowanych pielęgniarek i lekarzy. To wymaga wielkiej publicznej dyskusji. Jeździmy dziś w Polsce po szpitalach, które wyglądają pięknie, można tam filmy kręcić, wiele naprawdę się zmieniło na lepsze. Ale są też procedury mniej opłacalne, które wypadają i stają się mniej dostępne.

To nie jest tak, że w najbogatszych krajach jest wszystko. Często coś wygląda lepiej niż u nas, bo na Zachodzie działa społeczeństwo obywatelskie, które wie, że ma prawo kontrolować, ale ma prawo też włączyć się w poprawianie publicznych standardów. Zachwyliła mnie ostatnio porodówka w Waszyngtonie, która wyglądała jak komfortowe mieszkanie. Okazało się, że to dzięki zbiorce lokalnej społeczności, która chciała zrobić coś dla siebie, podnieść sobie standard ogólnodostępnych usług.

Tylko kraje najuboższe czekają na wsparcie z zewnątrz. Wszędzie na Zachodzie działają organizacje wolontaryjne, wszystkie kraje bogate zbierają pieniądze. To właśnie kraje najbogatsze mają najsilniejszy wolontariat. I to właśnie przedsiębiorcy wpisują w swój styl działania wolontariat i dzielenie się z innymi.

Ale to dzieje się dziś także u nas. Ostatni przykład: powódź. To przedsiębiorcy stanęli na pierwszej linii z ofertą swojej pomocy dla poszkodowanych. Przedsiębiorcy, chylę przed wami czoła i dziękuję, za to, co robicie i że budujecie społeczeństwo obywatelskie.

My, jako Forum Biznesu Polska również chętnie przekażemy swoją cegiełkę na usuwanie skutków powodzi. Opowiedz, proszę, na czym polega pomoc, jaką WOŚP zaoferowało ofiarom tej wrześniowej powodzi?

To nie pierwsza wielka powódź, a od wielu lat mamy taką zasadę, że gdy się dzieje coś złego i gwałtownego, uruchamiamy nasze pieniądze. Tak też było w tym wypadku – na pomoc powodziom przeznaczaliśmy 40 milionów złotych z naszej rezerwy. Na marginesie uważam, że każda fundacja powinna mieć takie pieniądze, które mogłyby przeznaczyć na pomoc w tak nagłych wypadkach.

Dla nas najważniejsza jest skuteczność w niesieniu pomocy. Od 25 lat nie robimy przetargów, które bywają korupcyjnego, ale przede wszystkim mało skuteczne, bo podstawowym kryterium jest cena, często z kosmosu, tylko po to, żeby taki przetarg wygrać. Organizujemy Konkursy Ofert, dzięki czemu mamy możliwość rozmowy z kontrahentami i kupujemy jakość – dla nas najważniejszą. Pomoc musi być organizowana z głową: wczoraj w jednym miejscu potrzebowali żywności i wody, dziś potrzebują tam taczek, rękawic i odzieży roboczej. Chodzi o to, żeby pomagać efektywnie i żeby każdą złotówkę wydać jak najlepiej.

Poza tymi 40 milionami z rezerwy założyliśmy też zbiórkę dla powodziom z myślą, żeby chociaż odkupić sprzęt, który WOŚP

CHYLĘ CZOŁA PRZED POLSKIMI PRZEDSIĘBIORCAMI. TO ONI BUDUJĄ NASZE bogactwo.

przekazał wcześniej do zalanych powodzią szpitali. W samym szpitalu w Nysie straty przekroczyły 5 milionów złotych. Odkupienie sprzętu medycznego na wszystkich zalanych terenach szacujemy na 150 milionów złotych. Wiemy, jaki sprzęt należy odkupić, mamy przećwiczone procedury Konkursów Ofert, więc możemy zrobić to najlepiej. To nasza normalna, systematyczna, codzienna praca. Nie ma w tym niczego szczególnego. Po prostu działamy.

Oczywiście nie tylko my, ale cała Polska. Znowu zgłaszali się do mnie przedsiębiorcy oferujący swój park maszynowy i wszelkie wsparcie. To dzięki organizacjom pozarządowym ludzie widzą, że w razie takich nieprzewidywanych kataklizmów można wiele zrobić, a wtedy chętnie się przyłączają.

Na spotkaniu we Wrocławiu obiecałem panu premierowi, że wszystkie pieniądze, jakie zbierzemy od obywateli dla powodziom, wrócą do szpitali, które straciły zakupiony przez nas sprzęt, a nawet do tych placówek, które naszego sprzętu nie miały. Pomożemy w tym, żeby wszystkie placówki medyczne wróciły do normalnej pracy i nie zapomnimy o nich, kiedy woda za tydzień lub dwa opadnie.

Wybiegając myślą w tę przyszłość – jaki jest plan na kolejny Wielki Finał? Jaki będzie jego temat?

Wiem, jakim tematem się zajmujemy, ale jeszcze nie mogę go zdradzić. To ogłosimy dopiero 16 października na spotkaniu, które planujemy w Gdyni na Darze Młodzieży. Wtedy też rozpoczniemy zapisy do Sztabów przygotowujących Finał. Wierzę, że 16 października, kiedy ogłosimy temat kolejnego Finału, znowu cała Polska powie, że chce wziąć w tym udział.

Kiedy ktoś mnie pyta o plany, z ręką na sercu mówię, że nie mam żadnych. Te rzeczy się po prostu same dzieją. Jak będzie wyglądał ten dzień? Zagramy jak zawsze w całym kraju i poza nim. To będzie na pewno dzień bez żadnych złych wiadomości, dzień, w którym wszyscy będziemy dla siebie mili. Kiedy zaczynaliśmy, Polacy mieszkający za granicą, musieli tłumaczyć swoim szefom lokalnym, co to za inicjatywa i dlaczego chcą nią zainteresować pracowników w firmie. Dziś szefowie tych firm piszą do nas, że już nie mogą się doczekać kolejnego Finału.

Pytasz mnie o plany? Mam taki jeden plan, żeby to się działo nadal. Żeby o Polsce jak najlepiej mówić, żeby Polska była takim miejscem, na które się patrzy z niedowierzaniem i uznaniem „U was takie rzeczy?!”. Na Zachodzie w każdym pubie stoi skarbonka, gdzie zbiera się na różne akcje, ale tylko u nas ta zbiórka wygląda tak, że zazdroszczą nam jej ludzie z całej Europy. Fundacja zatrudnia jedynie 70 osób, a organizuje przedsięwzięcia, o jakich mogą pomarzyć zachodnie fundacje. To jest moja wielka dumą, że dzięki pracy tych ludzi oraz setek i tysięcy wolontariuszy, którzy pracują z nami nad każdym Finałem, możemy powiedzieć, że tak, to jest nasze dzieło. Że tak to się robi w Polsce. ●



JUREK OWSIK
WIELKA ORKIESTRA
ŚWIĄTECZNEJ POMOCY
www.wosp.org.pl

Robię REWOLUCJĘ FINANSOWĄ. *Dotychczas?*

Wątpisz, czy kiedyś ogarniesz zarabianie? Inwestowanie wydaje się nierealne, a giełda wzbudza strach. **ANIA WITOWSKA** też tak kiedyś myślała. Dzisiaj jednak robi rewolucję finansową wśród kobiet i tłumaczy, jak stać się MĄDRĄ INWESTORKĄ i zacząć dobrze zarabiać.

Powtarza Pani, że robi rewolucję finansową wśród kobiet. Co ma Pani na myśli?

Postanowiłam nauczyć kobiety zarabiać pieniądze, bo widzę, jak wiele z nas się z tematem szarpie. Nie wiemy, co zrobić, aby zacząć więcej zarabiać. Nie wiemy, co zrobić, aby zabezpieczyć swoją przyszłość. I to wszystko niestety przekłada się nam na dużo trudnych emocji, stresu oraz utykanie w sytuacjach bez wyjścia. Tradycyjna edukacja niestety nie przygotowuje nas do zarabiania w dorosłym życiu. Dom rodzinny często także nie uczy nas tego, jak mieć dobrą relację z pieniędzmi, i dlatego właśnie ja zarabianie kobietom tłumaczę – począwszy od tego, dlaczego boimy się za temat pieniędzy zabrać, poprzez emocje, jakie temu towarzyszą, przekonania, błędne założenia, aż po zasady inwestowania, które prowadzi do niezależności finansowej. Staram się po kobiecemu, czyli bez zbędnego technicznego żargonu, wytłumaczyć, co zrobić, aby zarabiać więcej i mieć czas dla siebie oraz dla swoich bliskich.

Z własnego doświadczenia wiem, jak trudno jest się spełniać, gdy się zarabia za mało. Jak bardzo stres o to, co dalej, może paraliżować. I dlatego właśnie moją misją jest edukacja finansowa kobiet, tak aby mogły ze spokojem tworzyć dla siebie bezpieczną finansową przyszłość. Uważam, że zarabianie to jest taka sama umiejętność jak każda inna i da się jej nauczyć.

Pani osobista historia nie była łatwa, prawda?

Oj, nie była! Zostałam mamą w wieku 16 lat. Wyrzucono mnie z tego powodu ze szkoły i zupełnie przekreślono. To był bardzo trudny moment, bo byłam tak naprawdę jeszcze dzieckiem i świat mi się totalnie zawalił. Doświadczyłam wtedy ogromu wstydu, bezsilności i odrzucenia. I miałam wybór: albo poddać się zupełnie, albo zaważyć o siebie i swoje życie i wygrać. Wybrałam to drugie. Myślę, że to właśnie wtedy, w tym jakże trudnym dla mnie momencie, zrozumiałam, jak ważne jest, aby być niezależną finansowo i mieć wybór. Jak bardzo umiejętność zarabiania ułatwia życie, a jej brak niestety skazuje nas na bycie zależną od kogoś. Obiecałam sobie, że kiedyś będę kobietom pomagać. Nie wiedziałam, jak to zrobię, ale byłam przekonana, że zrobię. Bo nie chciałam, aby któraś musiała przez takie piekielko przechodzić.

Dotrzymałam danego sobie słowa i od ponad 14 lat edukuję kobiety.



Jak rozumie Pani kwestię niezależności finansowej?

Cieszę się, że poruszamy w naszej rozmowie ten temat, bo moim zdaniem to coś, o co każda kobieta zadbać powinna! Dlaczego? Ponieważ niezależność finansowa to taka komfortowa sytuacja, w której możesz wybrać to, co chcesz, kiedy chcesz i jak chcesz. Bo cię na taki wybór stać! Nie musisz prosić o pozwolenie, nie musisz naginać się, zamykać buzi, gdy masz inne zdanie, czy też udawać kogoś, kim nie jesteś, bo sytuacja tego wymaga.

Niezależność finansowa to wolność i życie na własnych zasadach zamiast naginania się do cudzych, bo ten ktoś ma cię finansowo w garści. Ale niezależność finansowa to także wewnętrzny spokój, bo czujesz się bezpieczna. To dostęp do specjalistów, rozwiązań, odpowiedzi i wyższej jakości usług. To luksus tego, że możesz zadbać o swoich bliskich. Że możesz się rozwijać. Że śpisz lepiej, jesz lepiej i żyjesz na poziomie, który cię zadowala!

Ja w swoim życiu doświadczyłam obu stanów. Zarówno totalnej zależności finansowej od szefa, partnera, rodziców, jak i niezależności finansowej, która daje wolność. I zawsze, ale to zawsze wybiorę opcję drugą! Oba stany mają swoją cenę. Cena zależności od kogoś to zawsze jakaś forma rezygnacji z siebie, ze swojej godności i swoich marzeń. Cena niezależności to odłożenie na bok ego, zmiana myślenia i nauczenie się nowego podejścia do zarabiania. Przy budowaniu niezależności cenę w postaci pracy nad sobą płaci się przez jakiś czas, a potem mamy nagrodę przez resztę życia. Przy wybraniu zależności od kogoś, cenę płacimy przez resztę życia...

Dlatego dla mnie wybór był prosty.

Uczy Pani kobiety tego, aby ich pieniądze pracowały dla nich.**Co to znaczy?**

Chyba każda z nas słyszała powiedzenie „pracuj mądrze, a nie ciężko” i zgodzi się z tym, że to ma sens. Problem jest tylko w tym, że większość z nas nie wie, co to znaczy! I dlatego pracujemy ciężko, przestać pracować nie możemy, bo nasze prace nie pozwalają nam odłożyć dość pieniędzy, aby być niezależną finansowo. Co gorsza, najczęściej pracujemy dla kogoś i budujemy finanse tej osoby, ale nie budujemy nic dla siebie.

Aby pokazać, że da się inaczej, zaczęłam uczyć kobiety pomnażania pieniędzy. Czyli tego, aby to pieniądze ciężko pracowały dla nas, a nie my dla nich. Brzmi tajemniczo na początku, ale jest proste, gdy pozna się zasady! Co więcej, są kraje, gdzie co druga osoba w taki sposób zarabia i buduje dla siebie zabezpieczenie, czyli inwestuje.

Cały koncept sprowadza się do tego, aby zacząć inaczej do tematu zarabiania podchodzić. I przestać sprzedawać swój czas w zamian za wypłatę, bo to ma swoje limity (nie możemy być jednocześnie w pięciu pracach, dlatego nie możemy mieć pięciu wypłat). A zacząć zarabiać bez fizycznej pracy czy naszej obecności w niej.

Co więc robimy?

Mądre inwestowanie, którego ja uczę, to kupowania akcji wartościowych firm. Robimy to, co Warren Buffett, tylko że po kobiecemu. Wartościowe firmy to biznesy notowane na giełdzie, które zarabiają pieniądze, a akcje to kawałki tych biznesów, które my możemy kupić. Zobacz, jakie to jest mądre! Nie musimy pracować w biznesie, to biznes dla nas pracuje i się rozwija, a my zarabiamy, bo mamy akcje. Co więcej, akcje kupujemy na tak zwanych wyprzedających, czyli wtedy, gdy cena jest niższa niż ich wartość. Płacimy mniej za coś, co jest warte więcej i zarabiamy na różnicy.

Chyba każda kobieta lubi kupować na promocji, prawda? A inwestowanie to właśnie jest szukanie takich promocji! Różnica jest tylko

taka, że kupując na promocji perfumy czy bluzeczkę, wydajemy pieniądze i ich nie mamy. A inwestując w akcje, nie tylko dalej te pieniądze mamy, bo akcje możemy sprzedać, ale także te pieniądze pracują dla nas i robią nam kolejne pieniądze!

I tak się właśnie buduje majątki i niezależność finansową!

Co Panią zainspirowało do stworzenia programu Mądra Inwestorka?

Obserwowałam moje klientki i widziałam, jak wiele wysiłku wkładają w to, aby sięgnąć po lepsze zarobki i lepsze życie. Jak zmieniają swoje przekonania i podejście i jak angażują się coraz bardziej. Ale mimo wszystko „nie wychodzi im”, czyli większe pieniądze się nie pojawiają. Wyjść nie miało prawa, bo one nie miały „pojazdu”, czyli czegoś, co pomogłoby im pokonać dystans pomiędzy tym, ile zarabiały dzisiaj, a ile zarabiać by chciały. One próbowały pracować więcej, ciężiej, ale to nie jest działająca droga do niezależności finansowej! Do bycia zmęczoną i sfrustrowaną – owszem! Ale do bycia spełnioną absolutnie nie!

Ja „pojazd”, czyli sposób na zarabianie, miałam. Tylko musiałam najpierw odczarować temat giełdy, oswoić z nim kobiety i pomóc im uwierzyć, że dadzą radę! A to wcale nie było łatwe zadanie! Dlaczego? Ponieważ wiele z nas pomimo tego, że obecne zarabianie nam nie działa, dalej w nim tkwi, bo boi się zmian. My, kobiety, wciąż wolimy powielać nie działające wzorce, bo rodzice tak robili, bo wszyscy tak robią, niż spróbować czegoś innego, nowego.

Wiedziałam, że kobiety świetnie się w inwestowaniu odnajdą i zaczną więcej zarabiać, wtedy gdy zrozumieją zasady. I dlatego właśnie zaczęłam tłumaczyć, że to nie my musimy ciężko pracować na pieniądze, ale to one powinny pracować dla nas. Że oszczędzanie ma swoje granice, ale zarabianie więcej nie. Że inwestowanie jest proste, wtedy gdy ktoś nam je wytłumaczy językiem, który rozumiemy.

I myślę, że ten mój prosty język oraz przykłady z liczbami, które otwierają głowę, sprawiły, że pomału dziewczyny zaczęły do inwestowania się przekonywać.

Czy może Pani opowiedzieć nam o sukcesach kobiet, które ukończyły Pani programy? Jak zmieniło się ich życie?

A mamy cały dzień? [śmiech]. Historie dziewczyn są niesamowite i mają kilka punktów wspólnych. Oprócz tego, że oczywiście dziewczyny zaczęły zarabiać w mądrzejszy sposób i często przysyłają zdjęcia, jak są na wakacjach i zarabiają z telefonem w ręku, słyszę także regularnie takie zdania: „Dzięki inwestowaniu mam poczucie bezpieczeństwa”, „Stałam się odważniejsza i bardziej zdecydowana”, „Mogę wszystko, limity były tylko w mojej głowie”, „Po roku żyję tylko z giełdy”, no i tradycyjnie „Żałuję, że nie zaczęłam inwestować wcześniej”.

Bo nauka inwestowania ma „efekt uboczny”, który sprawia, że dojrzewamy i stajemy się bardziej przebojowe. Zaczynamy znać swoją wartość, bardziej szanować siebie, być asertywne i sięgać po swoje. Sukcesy dziewczyn to nie tylko dodanie dodatkowej pensji w skali roku bez pracy. To nie tylko zyskanie pierwszego w życiu przychodu pasywnego, czy odejście z etatu lub sprzedanie biznesu, bo można żyć tylko z giełdy. To także odejście z toksycznego związku, bo dzięki inwestowaniu te dziewczyny uwierzyły w siebie. To wyjście z depresji, bo giełda stała się światłem w tunelu, aby wyrwać się z systemu. To zerwanie z biedą mentalną, pomimo startu z poziomu najniższej pensji. To pierwsze w życiu duże oszczędności