

# Kasa, kasa, kasa!

*Jesteś tego warta*

Jeśli oglądałaś „The Apprentice”, to wiesz, że pierwszym zadaniem, jakie Donald Trump zlecił dwóm zespołom kandydatów na praktykanta, była sprzedaż lemoniady na ulicach Manhattanu. Robiłam to nie pierwszy raz. Kiedy nadawano ten odcinek, mama przypomniała mi, że jako sześciolatka urządziłam latem najbardziej dochodowe stoisko z lemoniadą w historii Arlington w Teksasie. Pewnie, że był to punkt widzenia dumnej matki, ale z tego, co opowiadała, to zachowałam się jak prawdziwa bizneswoman. Zadbałam o to, aby stoisko znajdowało się na ruchliwej ulicy (lokalizacja to podstawa), którą przechodzili ludzie wracający z pracy. „Zatrudniłam” dwójkę dzieciaków do pomocy i mojego młodszego brata do uzupełniania zapasów. Z tego, co pamięta mama, to tylko mnie wolno było się zajmować „finansową stroną przedsięwzięcia”.

Wcale mnie to nie dziwi. Już jako sześciolatka znałam moc dolarów i chciałam je mieć nie po to, aby je wydawać, tylko po to, aby oszczędzać. Jako mała dziewczynka nie chciałam trwonić pieniędzy na ciuchy i zabawki. Kiedy wreszcie zainwestowałam moje pieniądze, dokonałam sporej transakcji – tym wielkim nabytkiem była turkusowa portmonetka Liz Claiborne za 35 dolarów, którą potem zgubiłam w autobusie podczas wakacji z rodziną. Przez wiele dni nie mogłam odżałować jej straty i to nie dlatego, że była ładna, ale dlatego, że była **droga**.

Wspominam swoją dziecięcą manię oszczędzania, bo to, jak nauczono mnie traktować pieniądze w dzieciństwie, wpłynęło na to, jak zarabiam, oszczędzam i wydaję pieniądze teraz. Tak samo jest ze wszystkimi kobietami. Może sporo zarabiasz i odkładasz każdy grosz, może masz skromne dochody i większość z nich wydajesz, a może wydajesz równie dużo, jak zarabiasz albo zarabiasz niewiele, a mimo to oszczędzasz. Pytanie, jakie musisz sobie zadać, to: „Dlaczego?”. Ja, na przykład, maniakalnie oszczędzam, bo nauczono mnie, że pieniądze dają niezależność i poczucie bezpieczeństwa, i do dzisiaj, jeśli nie mam na koncie wystarczającej sumy, aby pokryć swoje roczne wydatki, boję się, że nie będę mogła zapłacić swoich rachunków. Myślę, że ojciec jeszcze wzmocnił moją skłonność do oszczędzania. Obiecał, że do każdego zaoszczędzonego dolara dołoży mi pięćdziesiąt centów. Zaczęłam oszczędzać z zachłannością, jakiej mój ojciec pewnie nawet sobie nie wyobrażał i momentami doprowadzałam swoje skąpstwo do ekstremum. Nie śmiej się (no dobrze, możesz się śmiać), ale moim ulubionym niedzielnym zajęciem było wycinanie kuponów promocyjnych z gazet. Naśladowałam w tym moje babcię, bo rodziców nie obchodziły promocje. Pewnie się zastanawiasz, jakie promocje mogły zainteresować nastolatkę. Na przykład te w restauracjach. Zamiast jeść lunch w szkolnej stołówce, wsiadaliśmy do mojego czerwonego czterodrzwiowego forda eskorta (samochód odkupiony przez tatę od wypożyczalni na aukcji) i jechaliśmy do któregoś z fast-foodów, gdzie mogłam kupić dwa posiłki w cenie jednego. To były piękne czasy.

Jednak jeśli chodzi o **zarabianie** pieniędzy, to zwykle nie byłam już tak zdeterminowana. Chciałam dobrze zarabiać i byłam gotowa ciężko na to pracować, ale nie zawsze wiedziałam, jak najlepiej wykorzystać sytuację, więc czasami zarabiałam mniej, niżbym mogła.

Może ty i ja mamy inny stosunek do pieniędzy. Przeanalizowanie twojej postawy wobec nich pomoże ci zyskać kontrolę nad tym, ile zarabiasz. Zależy mi, abyś zarabiała tyle, na ile zasługujesz.

## Pracująca córeczka tatusia

Jeśli jesteś podobna do większości kobiet, nie zarabiasz tyle, ile powinnaś. Prawdopodobnie nauczono cię, że „to nie wypada, aby kobieta prosiła o pieniądze” albo że to nie jest w porządku, więc teraz twój główny finansowy problem polega na tym, że kiedy chcesz swojemu pracodawcy lub przyszłemu pracodawcy uświadomić, że zasługujesz na wyższą pensję, czujesz się niezręcznie, niepewnie albo wręcz jesteś przerażona.

Twoje dziecięce lęki przerodziły się w dzisiejsze zahamowania. Zerwij z nimi! Sporo czasu mi zajęło, zanim nauczyłam się, jak negocjować swoje wynagrodzenie i jak prosić o podwyżkę, co jest dość ironiczne, jeśli wziąć pod uwagę, że jako dziewczynka wykorzystywałam każdą okazję, żeby coś zarobić. Swoją pierwszą pracę w „korporacji” zaczęłam, sprzedając programy na Stadionie Arlington – ówczesnej siedzibie Texas Rangers. Dostawałam 20 dolarów za wieczór plus prowizja. Miałam wyznaczoną minimalną liczbę programów, którą musiałam sprzedać. Za każdy program sprzedany powyżej dostawałam 25 centów prowizji. Byłam śmiałą sprzedawczynią i któregoś dnia udało się mi podwoić moją wypłatę samą prowizją i napiwkami.

Następnego lata pracowałam za ladą fitness klubu za 4 dolary i 25 centów za godzinę. Praca była spokojna, ale przeszkadzało mi, że jedynym sposobem na powiększenie swojej wypłaty była tam praca po godzinach. Dziwnie się czułam, zarabiając 2 dolary więcej na godzinę, pracując po nocach, więc odtąd szukałam już tylko takiej pracy, gdzie mogłam liczyć na premię, prowizję i duży potencjał zwrotu.

Doświadczeniem, które najlepiej mnie ukształtowało, był czas, gdy pracowałam jako kelnerka. Kelnerzy zarabiają na napiwkach, a to oznacza, że mogą mieć wpływ na ilość zarabianych pieniędzy, co z kolei oznacza, że mogą pomnożyć swój dochód. Napiwki były odzwierciedleniem moich zdolności. Umiejętność obsłużenia jak największej licz-

by stolików, dogodzenia klientom i doradzania im drogich potraw sprawiała, że stawałam się coraz bogatsza. Ale lubiłam swoją pracę nie tylko z powodu pieniędzy. Podobała się mi praca w ruchu, wymagająca wypełniania wielu zadań jednocześnie i utrzymywania dobrych kontaktów z klientami. Praca, w której moja płaca byłaby z góry ustalona, nie sprawiałaby mi tyle przyjemności. Nawet w tak młodym wieku chciałam kontrolować swoje finanse.

Zanim poszłam na studia, zaoszczędziłam 5000 dolarów. Ojciec zachęcał mnie do gry na giełdzie. Chciał mnie nauczyć podejmowania decyzji o inwestycjach, co dla niego było odwrotnością trwonienia pieniędzy, więc obiecał mi, że jeżeli będzie bessa, zwróci mi wszystko, co stracę. Sama zebrałam informacje i zdecydowałam, czyje akcje kupię. Mój wybór padł na Home Depot. Był rok 1991, więc nie trzeba było być specjalistą od finansów, aby zauważyć, że ich sieć sprzedaży się rozwijała i miała się jeszcze długo rozwijać. Rzeczywiście tak się stało, więc na ostatnim roku studiów mogłam za swoje oszczędności kupić turkusową hondę accord. Była praktyczna i odrobinę ekstrawagancka, właśnie tak, jak portmonetka od Liz Claiborne.

Ukończyłam MBA w latach 90. i związałam się z branżą IT nie dlatego, że byłam jakoś szczególnie zainteresowana komputerami i Internetem, ale dlatego, że ta dziedzina wydawała mi się najbardziej dochodowa. Wiele moich koleżanek wybrało branżę, która zgadzała się z ich zainteresowaniami. Na przykład moja siostra zaczęła pracę w domu mody Coach, a moja dawna współlokatorka została kierowniczką obozu dla dziewcząt, na którym sama spędzała wakacje, odkąd skończyła sześć lat. Moja najlepsza przyjaciółka chciała spełnić swoje młodsze marzenia o pracy w telewizji, więc jest reporterką w małej stacji w Oklahomie i zarabia marne 12 000 dolarów rocznie.

Podczas gdy inni wybierali to, co lubili, ja kierowałam się zasadą, że pracuje się dla pieniędzy, a ich zarabianie stało się moim sposobem na życie. Czułam się tym lepiej, im więcej sływało ich na moje

konto. Jednym z powodów, dla których mi zależało na pieniądzach, było to, że dają poczucie finansowej niezależności, a niezależność jest dla mnie ogromnie istotna.

Jako dziecko widziałam, co się działo z mamą mojej przyjaciółki, która po dwudziestu latach małżeństwa zdecydowała się na rozwód. Od tej chwili trudno jej było związać koniec z końcem.

Jeszcze gorzej wyglądała sytuacja, kiedy zmarł ojciec innej mojej przyjaciółki. Jej rodzina musiała sprzedać dom i obniżyć komfort życia, a jej matka musiała wrócić do zawodu (była nauczycielką).

Widok dwóch kobiet, które bez swojej winy, z dnia na dzień straciły wszystko, był dla mnie porażający. Chyba nic gorszego nie może się kobiecie zdarzyć. Te wydarzenia naprawdę mną wstrząsnęły i uświadomiły mi, jak ważne jest stanie na własnych nogach.

Kiedy zaczęłam na siebie zarabiać, wreszcie miałam pełną kontrolę nad swoim życiem – albo przynajmniej tak mi się wydawało.

## **Prawda o zarabianiu pieniędzy – nie wystarczy chcieć**

Niezależnie od tego, jak wiele chciałam zarabiać i jak ciężko pracowałam, nie miałam pojęcia, jak negocjować swoje wynagrodzenie albo podwyżkę. Ten problem często nam się zdarza, bo jesteśmy uczone, że domaganie się pieniędzy jest niegrzeczne albo świadczy o chciwości. Czasem też wydaje się nam, że nie zasługujemy na pieniądze, których powinniśmy się domagać. Leslie Grossman, współzałożycielka Women's Leadership Exchange – organizacji, która uczy przedsiębiorcze kobiety podstaw ekonomii, aby mogły podjąć działalność gospodarczą – mówi, że kobiety, częściej niż mężczyźni, uważają, że „pieniądze i tak się pojawią”, tak jakby ich portfel był gazą do hodowli rzeżuchy. Prawda jest taka, że pieniądze „pojawiają” się u ludzi, którzy w przemyślany sposób o to dbają. Nieważne, czy to oznacza renegotjowanie twojej umowy o pracę, upominanie się o podwyżkę, czy



trzymanie się dobrego biznesplanu. Ważne jest, że to, czy dostaniesz tyle pieniędzy, na ile zasługujesz, zależy od twoich wysiłków i wiary w siebie. Niestety, kobiety domagając się pieniędzy dla siebie, wykazują znacznie mniej determinacji niż mężczyźni. To tłumaczy, dlaczego kobiety zarabiają 77 procent tego, co mężczyźni. Jeśli zaraz po studiach mężczyzna zaczyna od pensji, która wynosi 30 000 dolarów, a ty od 77 procent tej kwoty, to jeśli założymy, że obydwoje będziecie co roku dostawać czteroprocentową podwyżkę, to do przejścia na emeryturę mężczyzna zarobi 750 000 dolarów więcej od ciebie. Czy różnica w płacach dalej wydaje ci się mało znacząca?

♦ **By w pracy nie piszczeć...**

Zwalcz zahamowania w kwestii domagania się pieniędzy. Przesadna wrażliwość w tych sprawach może cię drogo kosztować.

**Nie chodzi o to, ile pieniędzy potrzebujesz, ale ile jesteś warta**

Kolejna pułapka, w którą wpadamy, jest myślenie w kategoriach naszych **potrzeb**, a nie naszych **zasług**. Zrób małe porównanie. Pod koniec college'u utrzymywałam się z kredytu studenckiego i oszczędności. Musiałam płacić za wynajem mieszkania i codzienne wydatki, ale udawało się mi przeżyć za 12 000 dolarów rocznie i nigdy nie miałam problemów z dociągnięciem do pierwszego. Co prawda częściej jadłam w fast-foodach niż restauracjach, ale raczej mi to nie przeszkadzało. Sądzisz, że po skończeniu studiów, na pytanie „Ile chce Pani zarabiać?” odpowiedziałam: 12 000 dolarów, bo ta kwota pokrywała moje potrzeby? Mowy nie ma! Inteligentna, pracowita i kompetentna pracowniczka jest warta znacznie więcej, niż kosztuje zaspokojenie jej podstawowych potrzeb.

Donna, emerytowana kierowniczką z branży elektronicznej, wspomina, jak popełniła właśnie ten błąd.

*Pamiętam, jak w późnych latach 60. dostałam swoją pierwszą pracę i zarabiałam 8600 dolarów rocznie. Płaca daleko przekraczała moje potrzeby, więc prawie czułam się winna. To było o 2000 dolarów więcej, niż kiedykolwiek dostał mój ojciec, a ja miałam dopiero 21 lat. Niedługo potem dowiedziałam się, że mój kolega za tę samą pracę dostaje ponad 9000 dolarów rocznie. Kiedy spytałam o to szefa, odpowiedział: „On ma rodzinę na utrzymaniu, a ty wydajesz to tylko na siebie”. Dałam się przekonać i nie domagałam się wyrównania, chociaż mi się należało. Byłam strasznie naiwna.*

♦ **By w pracy nie piszczeć...**

Zrozum, że jeśli będziesz ograniczać się do swoich potrzeb, to nigdy nie dostaniesz tyle, ile jesteś warta.

## **Jesteś warta więcej, niż sądzisz**

Niełatwo jest przeliczyć na pieniądze twój czas, talent, umiejętności i osiągnięcia. Nie mogę ci powiedzieć, ile powinnaś zarabiać, ale mogę powiedzieć, że prawdopodobnie nie zarabiasz, ile powinnaś, albo lepiej: jesteś warta więcej, niż sądzisz.

Kobiety nie tylko mają tendencje do zaniżania wartości swojej pracy z powodów, które opisałam wcześniej (takich jak obawa, że zostanie to poczytane za chciwość). Mają też inne podejście do pracy niż mężczyźni. Tak bardzo ją lubimy, że traktujemy pieniądze jak dodatek i pozwalamy, aby przeciekały nam przez palce. Fakt, że lubimy swoją pracę albo kolegów zza biurka, mamy elastyczny czas pracy albo pensję uzależnioną od wyników, względnie to, że pracujemy w firmie o znanej marce, motywuje nas do tego stopnia, że nawet nie myślimy o tym, że mogłybyśmy więcej zarabiać. To ważne, żeby dobrze się czuć w pracy, ale możesz się tam dobrze czuć i **jednocześnie** dobrze zarabiać.