

Podcast *Finanse bardzo osobiste*, odcinek 40

Data publikacji: 2017-08-08

link do opisu na blogu: <http://marciniwuc.com/fbo-040/>

FBO 40: Program Wsparcia Zadłużonych

– co czuje dłużnik i jak psycholodzy pomagają w walce z długami

Cześć! Witam Was bardzo serdecznie w 40. odcinku podcastu *Finanse bardzo osobiste*.

Mam nadzieję, że wakacje upływają Wam w bardzo przyjemnym nastroju, że będziecie mieli szansę skorzystać ze świetnej pogody. Dziś jest 31 lipca, więc jest niesamowity upał w Warszawie. Mam nadzieję, że tam, gdzie jesteście, też cieszyacie się świetną pogodą. Życzę Wam, abyście sobie odpoczęli, nabrali sił do dalszej i owocnej pracy. Mówię tak, aby stłamsić trochę swoje lekkie wyrzuty sumienia, bo ja byczyłem się przez cały lipiec. Jeszcze nigdy od zakończenia studiów nie miałem tak długiej przerwy, ale efekt jest taki, że jestem bardzo wypoczęty i miałem kilka ciekawych przemyśleń, o których możecie poczytać sobie na blogu w artykule, który opublikowałem kilka dni temu: [Jak dbać o finanse przy minimalnym nakładzie czasu?](#)

Dzisiejszy temat nie będzie jednak wakacyjny. Od niemal 4 lat na blogu i od prawie 3 lat w podcaście dzielę się z Wami różnymi radami, szukam inspirujących historii, zapraszam fajnych, wartościowych ludzi. Wszystko po to, by pomóc Wam w podejmowaniu dobrych, świadomych decyzji finansowych, takich, dzięki którym pieniądze nie będą dla Was ograniczeniem, tylko przydatnym narzędziem pomagającym w realizacji celów i marzeń. Jedna z najczęstszych rad, którą możecie ode mnie usłyszeć, brzmi tak: unikajcie jak ognia długów konsumenckich, a jeśli takie posiadacie, to niech Waszym priorytetem będzie jak najszybsze pozbycie się ich z Waszego życia. Zaciąganie kredytów i pożyczek po to, żeby sfinansować różne formy naszej konsumpcji, to jest fatalna, bardzo głupia decyzja finansowa.

Moje poglądy na temat długów są bardzo proste. Długi konsumenckie są największym, najgroźniejszym, najbardziej brutalnym wrogiem na drodze do finansowego bezpieczeństwa. To one w bezwzględny sposób drenują nasze portfele. Z ogromną skutecznością pozbawiają nas wszystkich ciężko zarobionych pieniędzy, są jak kula u nogi, jak kamień u szyi. Jak balast, który dźwigamy cały czas na swoich barkach, zamiast cieszyć się finansową wolnością. Co rano ruszamy do pracy, aby tyrać na spłatę odsetek. To jest bez sensu, to jest forma współczesnego niewolnictwa, dlatego

najważniejszym celem dla wszystkich zadłużonych osób powinno być jak najszybsze uwolnienie się z tych kajdan.

O tym, jak można tego dokonać, i o tym, jak wiele lat temu sam to zrobiłem, przeczytacie w artykule na moim blogu pt. [Jak skutecznie pozbyć się długów](#). Ci z Was, którzy są ze mną od jakiegoś czasu, doskonale znają moje podejście do długów, dziś jednak chciałbym przedstawić Wam kogoś, kto problem walki z długami zna znacznie lepiej i rozumie go w sposób zdecydowanie głębszy ode mnie. Od wielu bowiem lat współpracuje z osobami zadłużonymi, pomagając im w tej nierównej walce z długami. Moim dzisiejszym gościem jest psycholog Roman Pomianowski, prezes stowarzyszenia Program Wsparcia Zadłużonych, które od 2013 r. pomaga ludziom odnaleźć siły do skutecznej walki z długami. Serdecznie zapraszam Was do wysłuchania naszej rozmowy!

Dzień dobry, panie Romanie!

Dzień dobry.

Dziękuję bardzo serdecznie, że zgodził się Pan na spotkanie ze mną i w czasie tego krótkiego pobytu w Warszawie wygospodarował chwilę czasu na nagranie audycji dla słuchaczy podcastu *Finanse bardzo osobiste*. Jutro czeka Pana bardzo pracowity dzień w senacie.

Dzieje się tyle w naszej rzeczywistości, także w temacie, o którym będziemy rozmawiali, że staram się łączyć różne obowiązki i wyzwania, bo ciągle ją traktuję jako pewien swój obowiązek, ale i pasję oraz wyzwanie. Korzystam np. na tym, że tanie przewozy lotnicze oszczędzają mi czas. Zamiast tłuc się 4 godziny pociągiem, przyleciałem dzisiaj do Warszawy w ciągu 35 minut.

Bardzo się cieszę, że dotarł Pan do mnie. Jutro będziecie pracować nad konsultacją przepisów związanych z dłużnikami alimentacyjnymi.

Tak, to jest przykład tego, że zajmowanie się w ogóle długami – bo od nich zaczęła się moja przygoda czy moje doświadczenie w tym obszarze, trochę wedle zasady *im głębiej w las...* – powoduje, że pojawiają się coraz to nowe obszary i problemy. Alimenty są jednym z bardzo ważnych i bardzo istotnych, a przy tym specyficznych problemów, bo obarczonych nieprawdopodobną ilością roszczeń, stereotypów. I jutro jest debata nad pewnym pomysłem, który ma dotknąć właśnie dotychczas nierozwiązywalnego problemu. Alimenty to taki właściwie wyrzut sumienia na całym systemie prawnym w Polsce.

Zanim zagłębimy się w temat długów, to ogromna prośba do Pana, żeby zechciał Pan opowiedzieć więcej o sobie: kim Pan jest, czym się zajmuje i od czego zaczęła się Pańska kariera.

Jestem ciągle wierzącym i praktykującym swoją profesję psychologiem z ponad 35-letnim stażem, i to takiej pracy absolutnie klinicznej, w której znaczącą część odgrywała pomoc osobom uzależnionym, w tym bardzo szerokim kształcie, mianowicie głównie alkoholikom, narkomanom, ludziom uzależnionym także od współczesnych elementów cywilizacji, a więc uzależnień behawioralnych. I właściwie konkretne potrzeby tych ludzi spowodowały, że dług pojawił się jako problem, i na etapie powstawania uzależnienia, i na etapie terapii, ale także potem zdrowienia, czyli wychodzenia z uzależnień. Zupełnie spontanicznie w pracy z kilkoma osobami zaczęły się rozmowy o tym, że właściwie nikt się tym nie zajmuje, ten temat jest omijany. Psycholodzy, terapeuci, nie czując się kompetentnymi, odsyłali do fachowców od finansów, prawników, a osoby, które próbowały się z tym na swój sposób zmierzyć, ciągle doświadczały stanu, który był drugim elementem mojego zainteresowania zadłużeniem, mianowicie bezradności. Teoria wyuczzonej bezradności, o której ciągle przy różnych okazjach wspominam, jest bardzo ważnym elementem naszego czy mojego sposobu widzenia problemu długów i ona bardzo dużo wyjaśnia, ale też podpowiada, co pozytywnego można z tym zrobić.

Pan ma ogromne, ale również unikalne doświadczenie w terapii uzależnień, jeśli chodzi o pracę z osobami zadłużonymi. Mając kontakt z takimi ludźmi, ja nie mam żadnych wątpliwości, że koszty psychologiczne posiadania na karku ogromnych długów są potężne. Pan jest prezesem stowarzyszenia Program Wsparcia Zadłużonych. Skąd pomysł na otworzenie takiego stowarzyszenia?

Stowarzyszenie właściwie jest skutkiem tego, że w sposób spontaniczny zebrało się parę osób, które bezinteresownie, bez żadnych środków czy narzędzi, postanowiło włączyć się w bardzo szeroki zakres w ofertę doradztwa indywidualnego, prawnego, finansowego, nawet można powiedzieć, że windykacyjnego, czyli skupionego na tym, jak porozumiewać się z windykacją, z komornikami, ale także takich zajęć edukacyjnych, które były przede wszystkim prostym przekazem podstawowych rzeczy. Później pojawiły się już elementy warsztatowe. I w związku z tym, że to doświadczenie, od mniej więcej 2010 r. tak żywiołowo gromadzone, wymagało już pewnego uporządkowania, pozostało zorganizowanie środków, które są niezbędne dla systematycznej działalności.

Stowarzyszenie wzięło swoją nazwę właśnie od programu, który nazywał się Program Wsparcia Zadłużonych. Właśnie skończyliśmy pierwszą kadencję formalną i wybraliśmy nowe władze, którym nadal przewodzę. Ciągłe widzimy i zainteresowanie, i potrzebę. Ponadto poszerza nam się grono osób, które włączają się już jako takie, które skorzystały z tej oferty. Czyli my mamy dwie kategorie członków: tych, którzy działają, bo chcą działać, dzieląc się swoimi doświadczeniami, i tych, którzy mają

osobiste doświadczenie. My nie jesteśmy grupą wsparcia czy jakimś ruchem społecznym. Zawsze podkreślamy w statucie czy w materiałach informacyjnych, że nie jesteśmy firmą antywindykacyjną, nie udzielamy pożyczek, nie staramy się wspierać dłużników w czymś, co im w części przynajmniej przychodzi bardzo łatwo, w takiej postawie roszczeniowo-ucieczkowej. Staramy się mówić tak: „Dług to sprawa pewnych faktów ekonomicznych, finansowych, ale także moralnych”. Dług wymaga tego, żeby go w określony sposób obsłużyć. Takie pierwsze hasło, zupełnie spontaniczne, też powstałe medialnie, to: „Długi nie umierają nigdy”.

Drugie hasło, które powstało podobnie, to coś, co dobrze oddaje skalę i nasze podejście do problemu. Kiedyś w audycji na żywo w radiu Merkury zaprzyjaźniona dziennikarka zapytała mnie: „A czemu się tym zajmujesz? Sam masz długi?”. Sam Pan wie, że w radiu na żywo nie ma czasu na myślenie, więc nie wiem, czy opatrność, czy inne okoliczności spowodowały, że przyszło mi do głowy jedynie stwierdzenie, że w jakiś sposób wszyscy jesteśmy zadłużeni. I to wcale nie ma usprawiedliwiać czy tłumaczyć, że problem można bagatelizować, bo jest powszechny – a to nieprawda. To, że ludzie zaciągają zobowiązania, nie jest jeszcze niczym złym. Ja zawsze takim oponentom na sali – jak już bardzo procesują, że oni nie mają żadnych długów, bo ludzie bardzo często to podkreślają – tłumaczę: „A energię pani bierze?”. „No biorę”. „Dostaje pani rachunek i z góry za niego płaci czy z dołu?”. To, że my się wzajemnie kredytujemy, że używamy cudzych pieniędzy, nie jest niczym złym. Tylko jest kwestia tego, że ta granica między bezpiecznym używaniem cudzych pieniędzy, czyli pożyczaniem, a przekroczeniem tej magicznej granicy jest niesamowicie cienka. I co się potem dzieje, to podejrzewam, że nawet w tej audycji by mi było trudno szybko wyjaśnić.

Panie Romanie, w internecie można znaleźć wiele ogłoszeń pod hasłem „Pomożemy w oddłużaniu”. Czym działalność Waszego stowarzyszenia różni się od innych organizacji?

Po pierwsze nie obiecujemy gruszek na wierzbie. Staramy się wesprzeć dłużnika, ale skonfrontować go także z rzeczywistością, co jest bardzo trudne. Nasze wsparcie polega przede wszystkim nie na rozdawaniu pieniędzy czy udzielaniu pożyczek, tylko na pokazywaniu, że sytuacja, w jakiej dłużnik się znalazł, jest bardzo poważna i trudna, ale możliwa do rozwiązania. Nie tak dawno temu wróciłem do pewnej metafory – myślę, że dość dobrze odzwierciedla naszą filozofię. Ona wzięta się z takiego terapeutycznego doświadczenia, podczas którego nasi pacjenci w grupie mieli podać okoliczności, kiedy w ich życiu dokonał się wyraźny przełom, gdy uznali własną bezsilność i zaczęli trzeźwieć, jak to jest znane we wspólnotach 12-krokowych. Jeden z klientów opowiedział niebywałą historię, która zapadła mi bardzo w pamięć. On wytrzeźwiał czy zmienił swoje życie w takich dramatycznych okolicznościach polegających na tym, że wracając do domu późną nocą, wpadł do szamba, bo nie zauważył, że ktoś ukradł dekiel. I jak szedł, to wpadł. Poobijał się, próbował wyjść o własnych siłach, ale nie dawał rady. Resztkami sił wyczuł jakiś przedmiot nad głową,

chwycił się i postanowił przetrwać do rana. Kiedy zaczynało świtać, woda wypłynęła mu wprost na twarz, znowu zaczął wołać i po paru minutach pojawiła się sylwetka, która powiedziała coś niecenzuralnego na „k” i zniknęła. On wtedy stracił resztę nadziei, ale po 2–3 minutach ta sylwetka wróciła z drabiną, okazało się, że był to sąsiad. Okazało się również, że mój klient wpadł do własnego szamba.

Ten sąsiad odegrał w jego życiu nieprawdopodobną rolę, i to w dwóch kwestiach. Po pierwsze pacjent opowiada, że ta drabina była dla niego wybawieniem. To był jedyny ratunek. Proszę zauważyć, że ten sąsiad nie wskakiwał do szamba, nie rzucał mojemu klientowi lasa na szyję ani haku, by go z tego wyciągnąć. Przyniósł drabinę, przytrzymał ją, ale w tym wszystkim mój klient najbardziej wdzięczny był mu za to, że nie krytykował, nie oceniał, nie sądził, nie analizował dzieciństwa, po prostu zachował się tak, jak powinien. Wstawił tę drabinę i przytrzymał.

I nasz program nawiązuje do tej metafory, w której logice jest taka owocna wizualizacja. Po pierwsze drabina musi mieć dwie nogi. Jedną nogą dla nas jest to, co my robimy właśnie w stowarzyszeniu, czyli udzielamy profesjonalnego wsparcia, np. edukacja, doradztwo, gdzie my, korzystając ze swoich zasobów, dzielimy się tym. Ale druga noga to jest to, do czego my tak bardzo namawiamy dłużników, co nam się już dziś udało, czyli stworzenie podparcia, czyli klasycznej grupy wsparcia, która w Poznaniu już funkcjonuje, w Warszawie także – Wspólnoty Dłużników Anonimowych. Jest to wspólnota, która opiera się na dokładnie tych samych 12 krokach, tradycjach i na tych samych zasadach co te inne wspólnoty typu Anonimowi Alkoholicy itd.

I już ostatni element tej metafory. Na szkoleniach BHP, na egzaminie pada bardzo często takie podchwytliwe pytanie: ile drabina powinna mieć szczebli? I na to jest bardzo prosta odpowiedź: wszystkie. Wszystkie, żeby mogła być używana. Ta drabina ma dokładnie 12 szczebli. I kiedy przyjrzeć się filozofii Programu 12 Kroków, to my go nie zamierzamy zastępować, bo nie jesteśmy grupą wsparcia, ale pokazujemy tym ludziom to, co zrobił ten sąsiad. Staramy się drabinę pokazać, wpuścić, przytrzymać. A proszę zauważyć, że najważniejsze jest to, że ten dłużnik musi sam po niej wejść, nikt za niego tego nie robi. Ale musi tę drabinę mieć.

Zanim opowiemy, jak działa stowarzyszenie i jak skontaktować się z Wami, chciałbym porozmawiać trochę o tym, jak z Pańskiej perspektywy wygląda życie osoby zadłużonej i jakie są wyzwania, z którymi taka osoba musi się mierzyć. Dlaczego Pana zdaniem ludzie wpadają w pętlę zadłużenia?

Po pierwsze nie mamy genetycznych mechanizmów skłaniających nas do racjonalnego posługiwania się pieniędzmi. Mimo że używamy ich od paru tysięcy lat, to w gruncie rzeczy gatunek ludzki nie wytworzył mechanizmów, które by nas wyposażały w mądrość... – zaraz powiem, dlaczego unikam słowa „racjonalnie”. Nie mamy genetycznych bezpieczników do bezpiecznego, rozsądnego wydawania pieniędzy.

Pieniądże nie są czyste ani brudne, choć tutaj psychoanaliza bardzo lubiła się tym tematem zajmować, natomiast na pewno są przedmiotem bardzo niebezpiecznym, jako że bardzo dużo obiecują, oferują człowiekowi, w związku z czym nadzieje i oczekiwania co do tego, co ja będę mógł dzięki nim zaspokoić z takich czysto podstawowych, ludzkich obszarów, są przeogromne. Tu oczywiście moglibyśmy omówić całą psychologię finansową, która jest dość dobrze opisana w podręcznikach akademickich, natomiast dziś bez pieniędzy nie da się żyć, bo cywilizacja wytworzyła taki system funkcjonowania, poczynając od najbardziej elementarnych potrzeb bezpieczeństwa, pokarmowych, fizjologicznych. Kupujemy jedzenie, odzież, nikt nie jest w stanie tego sam wygenerować, a później, kiedy się przyglądamy drabinie potrzeb Maslowa, to na każdym etapie pieniądze mogą być przydatne, a wcale może nie są konieczne.

W związku z tym, że nie mamy pewnych mechanizmów biologicznych, a dużo możemy zarzucić edukacji w zakresie umiejętnego posługiwania się tym narzędziem, to bardzo wielu ludzi zupełnie nie zauważa momentu, w którym obsługują się tym przedmiotem w sposób co najmniej ryzykowny. I takich osób jest pewnie bardzo wielu, nie wiem, czy ktokolwiek od urodzenia jest taki bardzo rozsądny. Niektórzy, albo dzięki wsparciu rodziny, albo szczęśliwych zbiegów okoliczności, albo sparzyli się, dmuchają na zimno, nabywają tych umiejętności. W związku z tym mówimy tu o grupie osób, która nie wyciągając właściwych wniosków, przekroczyła tę magiczną granicę i uruchomiła coś, co dla mnie jest bardzo ważne w sensie rozumienia problemu. Uruchomiła nie tylko stres. Bo to, że ludzie, którzy mają problemy finansowe, mają silny stres, to jest oczywiste. Chociaż w takich narzędziach klasyfikujących poziom stresu bardzo często podaje się pożyczkę za 30 tys., pożyczkę za 50 tys. zł, natomiast w ogóle w tej klasyfikacji przesiewowej nie ma pozycji, ile stresu kosztuje bycie dłużnikiem. Może autorom w ogóle nie przyszło to do głowy, choć podejrzewam, że to w randze stresogenności jest przeogromne.

Teoria stresu jest bardzo obiecująca, bo ona pokazuje mechanizm tego, konsekwencje, szkody, natomiast dla mnie jest trochę bezużyteczna z obiektywnego powodu. Gdybyśmy chcieli dłużnikom pomagać zgodnie z teorią stresu, to moglibyśmy ich uodparniać, aby się nie przejmowali. Cywilizacja i pewne patenty świetnie temu służą, bo jeśli ktoś się odstresowuje przy pomocy alkoholu, to to działa rewelacyjnie. Jest kulturowo akceptowalne, nie ma problemu, szklaneczka i znikają wszelkie problemy. Natomiast gorszy problem z tej perspektywy polega na tym, że gdybyśmy chcieli nie tylko hartować się i uodparniać, ale zdejmować ten stres, to wtedy poszlibyśmy w absurd czegoś takiego jak amnestie i abolicje, a wiadomo, że to jest niemożliwe i nierealne.

Dlatego nam zdecydowanie bardziej służy podejście wypracowane w psychologii w latach 70. ubiegłego roku, mianowicie teoria wyuczony bezradności. Ona tłumaczy bardzo ważną rzecz, ale też odpowiada na to pytanie, które Pan pewnie postawił:

„Kiedy zaczyna się problem?”. To, że ludzie miewają problemy z pustym portfelem, że żyją w strategii „na styk”, hasło „wiązania końca z końcem” jest wymysłem ostatnich 10 lat. Ludzie prawie zawsze wiązali koniec z końcem, niekiedy mieli większe z tym trudności. Współczesne narzędzia finansowe niestety bardzo ułatwiają wiązanie końca z końcem za cenę tego, o czym zaraz powiem. Dlaczego teoria wyuczony bezradności może być użyteczna? Ona pokazuje, co dzieje się z ludźmi w momencie, kiedy tracą kontrolę nad ważnymi aspektami swojego życia. A proszę zobaczyć: dług to nie jest tylko obciążenie. To jest jakiś tam ciężar finansowy, stres itp. Problem zaczyna się w tym momencie, kiedy ludzie tracą kontrolę nad swoimi finansami. Zaczynają działać rzeczy, na które oni nie mają kompletnie wpływu. Oni mogli ich nie chcieć, obawiać się ich, ale dzisiaj sami o własnych siłach nie mogą nic zrobić, aby tym pokierować, zarządzić.

Ja mam takie powiedzenie: albo Ty przejmiesz kontrolę nad swoimi pieniędzmi, albo za chwilę brak pieniędzy przejmie kontrolę nad Twoim życiem.

Dokładnie tak. I wyuczona bezradność pokazuje mechanizm powstawania tego syndromu, ale też i skutki. Badania amerykańskie, ale i polskich profesorów, m.in. prof. Sentka, pokazują, że wyuczona bezradność jest to pewien proces postępującej degradacji zdolności człowieka do radzenia sobie. I wbrew temu, co poszło najbardziej do opinii publicznej, niekoniecznie musi skutkować tylko depresją, smutkiem, bo takie wnioski wyciągnięto z badań Seligmana, wybitnego amerykańskiego psychologa, który pokazał, skąd bierze się depresja właśnie w wyniku zastosowania modelu wyuczony bezradności. Sentek pokazał coś znacznie cenniejszego, co w Polsce przeszło bez echa. Powiem o tym na skróty, językiem może mało psychologicznym. Ludzie, którzy tracą kontrolę nad pewnymi poznawczymi aspektami rzeczywistości, a więc nie rozumieją, nie są w stanie tego pojąć, poukładać, zaczynają na swój sposób tracić nie tylko energię, zainteresowanie i pasję, ale już głupieją, czyli przestają myśleć. Przestają używać tego najwyższego poziomu naszych zdolności poznawczych, a jeśli przestają tego używać, to zaczynają działać nawykowo, bo nawyki pozostają nietknięte. Jak przyglądamy się zachowaniom dłużników, to najbardziej przerażające jest to – i tu pojawia się właśnie ta pokusa stosowania modelu uzależnienia – że oni ciągle popełniają te same błędy. Ja od wieków zawsze mówię swoim klientom, że człowiek jest omylną istotą i ma prawo się potknąć, ale ile razy można się potykać na tej samej dziurze? Ile razy można wybijać zęby na tym samym kamieniu? A oni z uporem maniaka popełniają dokładnie te same błędy, bo działają jak źle zaprogramowane automaty – przestali myśleć. I dlatego to jest ważne, bo kiedy my prowadzimy różnego typu działania edukacyjne, to my bardzo często przy swojej wiedzy walimy takimi abstrakcyjnymi tematami. To ładnie wygląda, a ci ludzie siedzą jak na tureckim kazaniu. Nie mają pojęcia, o co chodzi, nie są w stanie tego przenieść na siebie, a ta teoria pokazuje bardzo konkretne narzędzia wychodzenia, bo pozbywania się tej

nieszczęsnej, ale na szczęście wyuczonej bezradności. Wie Pan, co jest lekarstwem na wyuczoną bezradność? Sukces.

Wyuczona zaradność.

To bardziej w kategoriach hartowania i profilaktyki. Natomiast jak ktoś już doświadczy bezradności, to udowodniono to, poczynając od badań na zwierzętach i na ludziach, że musi odnieść sukces. Tylko tu się pojawia bardzo fundamentalne pytanie: „Co dla dłużnika, który ma potężne długi, będzie sukcesem?”. I większość osób odpowie: „Sukcesem będzie dla mnie, jak się pozbędę długów, jak wyjdę na prostą”. A ja nie mogę mu zaprogramować tego sukcesu.

A już na pewno nie jest to do osiągnięcia w krótkim czasie. Tu przychodzi mi na myśl metoda śnieżnej kuli – pisałem też o tym w mojej książce – czyli spłacania długów, poczynawszy od tego najmniejszego, aby odnieść pierwszy mały sukces, móc go skreślić z naszej listy, by być o jeden krok bliżej większego sukcesu. Czy to w jakiś sposób wpisuje się w te teorie?

Każda rzecz, każde działanie, które będzie zwiększało poczucie sprawstwa, skutkuje tym, że poziom bezradności się osłabi. Skorzystaliśmy tu z mojego wieloletniego doświadczenia współpracy ze wspólnotami Anonimowych Alkoholików, później znaleźliśmy informację, że od 40 lat na świecie funkcjonuje wspólnota dłużników, więc nie musieliśmy niczego wymyślać. I tam jest fundamentalna zasada, którą dopiero dzisiaj docenili psychologowie i potwierdzili naukowo: jak nałogowiec przychodzi do terapeuty, to słyszy, że jest chory na nieuleczalną chorobę. Do końca życia będzie musiał się pilnować, przestrzegać diety i nigdy się nie wyleczy. Anonimowi Alkoholicy jako ludzie chodzący po ziemi, funkcjonujący w oparciu o intuicję, o swoje doświadczenie, wymyślili coś genialnego, co dzisiaj w psychologii jest potwierdzone. Oni mówią: „Nikt z nas codziennie nie funkcjonuje w świadomości życia tym, co będę robił do końca życia. Jeśli budzę się rano i to jest mój początek dnia, to myślę, co mam do zrobienia, co muszę pozalać. I dzień zaczyna się, jak wstaję, kończy, jak kładę spać”. I oni mówią: „Ty się nie martw, że do końca życia nie będziesz pił. Ty się nie martw, że do końca życia będziesz spłacał swoje długi. Dziś zrób wszystko, co będzie sprzyjało temu – i to może być tylko jedna sprawa”.

Ten sukces to jest coś, czego nie będą relacjonowały wieczorem media światowe, oklaski na stojąco, ale ten człowiek, który dziś wieczorem mówi: „Kurczę, udało mi się dziś dotrzymać tych postanowień, wykonałem dwa telefony, otworzyłem trzy listy, kładę się spać z poczuciem, że to, co miałem zaplanowane, zrobiłem, odbudowuję swoje poczucie sprawcy poprzez poczucie satysfakcji”. Słowo „satysfakcja” jest o wiele głębsze niż nagrody czy wzmocnienia, które kojarzą się z przyjemnością. Satysfakcja z tego, że zmierzyłem się, że wykonałem na miarę swojej możliwości. Z tych cegiełek buduje się tydzień, miesiąc, rok. Ja mam przyjaciół, którzy mają po 35 lat abstynencji złożonych z takich cegiełek. Każdego dnia zaczynają tym krótkim postanowieniem,

nawet nie werbalizowanym, i każdego dnia dają sobie tę nagrodę poczucia satysfakcji, że zrobili. I to jest metoda.

Na czym polegają najczęstsze błędy popełniane przez osoby zadłużone? Jak takich błędów się ustrzec?

Pewnie ta gama jest nieprawdopodobna. Pewnie mocno zależy od zasobów i predyspozycji samego zainteresowanego. Ja lubię używać pojęcia „trudni klienci”. Nie chcę, by to źle zabrzmiało, że dzielę ludzi na mądrych i głupich, chociaż (*nazwisko nieczytelne*) w jednej ze swoich piosenek śpiewa, że na każdego mądrego przypada jeden głupi, albo na jednego głupiego wypada jeden mądry – nie zawsze wiadomo, kto jest kim. Chodzi o to, że pewne osoby zachłystują się np. możliwościami, ofertą, bo pieniądze dają niesamowite poczucie mocy, i to wcale nie psychoanalityczne. Jeżeli ktoś zarobi, wygra, dostanie w spadku, to nagle jego potrzeby mogą nieprawdopodobnie wzrosnąć, bo jego poczucie sprawstwa i mocy rośnie. Ja myślę, że spora grupa osób, dzięki temu, że zaliczyliśmy w ostatnich latach nieprawdopodobną rewolucję edukacyjną, nabyło wiedzy nierzetelnej, nieprawdziwej, są bezkrytyczni, ale zostali wytrenowani w czymś, co nazwałbym samooszukiwaniem się. Wykreowano pewną modę na spełnianie się, na samorealizację, na myślenie pozytywne. I im bardziej człowiek jest inteligentny – a nie daj Boże być jeszcze kobietą – potrafi te mechanizmy obronne tak zbudować perfekcyjnie, że niekiedy po godzinie, po półtorej rozmowy z nim, siedząc, słuchając go, opuszczam ręce i mówię: „Sorry, niestety, tak bardzo w to wierzysz, masz to tak poukładane, że nie ma gdzie palca włożyć”.

Czy to są te przekonania, że dług to nic złego, że to normalne, że nie trzeba czekać, realizuj swoje plany i marzenia, weź pożyczkę?

Dokładnie tak. Więcej! Że to świetnie trafia na grunt pewnej mentalności, ale też nieprawdopodobnie profesjonalnie prowadzonych działań marketingowo-reklamowych.

Jesteśmy zasypywani z każdej strony tymi reklamami i wszędzie widzimy uśmiechniętych ludzi, tylko że oni są uśmiechnięci w momencie wychodzenia z pożyczką, nigdy nie widać, co się z nimi dzieje później.

W paru reklamach próbuje się pokazywać i dodawać do tego, że potem wychodzą z tego smutku i wreszcie mówią: „My już mamy to za sobą”. Ale to są nieliczne reklamy. Powiem mocno: marketing polityczny, ekonomiczny i finansowy jest nadużyciem i nie do końca właściwym wykorzystaniem wiedzy psychologicznej o komunikacji i zasadach oddziaływania. I stał się pewną sztuką manipulacji. Niestety, jeśli idą za tym względy finansowe, to tu dochodzimy do tego, czego się bardzo bałem, używając słowa „racjonalność”. Wszyscy chcielibyśmy czy postulujemy – my już nie – żeby ludzie w swoich postawach konsumenckich byli racjonalni. Racjonalność to jest piękne hasło, piękna idea, tylko ona jest pewną abstrakcją. Ludzie z natury rzeczy nie są racjonalni i być nie mogą, bo tak są skonstruowani.

Homo oeconomicus to fikcja.

Właśnie! A w obszarze pieniędzy ta racjonalność jest tylko postulatem, którego w żaden sposób nie dałoby się spełnić. Wiem, że ryzykuję pewną tezę, bo wywodząc się z Wielkopolski, powinienem ciągnąć za sobą etos racjonalności, oszczędności. Bzdura, nie jesteśmy z natury racjonalni i często z osobistych pobudek, własnych zachcianek i chęci, ale także z pomocą tych, którzy nas potrafią namówić, podejmujemy decyzje, które potem mogą mieć już nieodwracalny charakter, uruchamiając ten nieszczęsny trening bezradności.

Panie Romane, ja dość często dostaję takie pytania od moich czytelników, którzy np. sami poradzili sobie z długami albo widzą, jak nieracjonalnie postępują członkowie ich rodzin czy jakieś najbliższe im osoby, i zastanawiają się, czy mogą w jakiś sposób takim ludziom pomóc. Czy jest jakiś sposób, aby wpłynąć na inną osobę, by pomóc jej zmienić te zachowania i nie wpaść w dług lub zacząć z nich wychodzić?

Wspomnę jeszcze o dodatkowej rzeczy, o zapobieganiu nieszczęścia, bo wszyscy niby zgadzają się z tym, że lepiej uniknąć problemu, być mądrym przed szkodą niż po. I tu znowu korzystam z doświadczeń profilaktyki z tego obszaru uzależnieniowego. W pewnym momencie spokornieliśmy na tyle, by uznać, że nie da się większości ludzi namówić do tego, żeby długu nie dotknęli, nie spróbowali. Godzimy się z tym, bo to są fakty, że część osób zacznie używać alkoholu w sposób ryzykowny, robiąc to zbyt wcześnie, zbyt często i to jest oczywiście kłopot, ale uznając te fakty jako realia, stwierdziliśmy, że zapobiec temu można, wykorzystując także ten mechanizm, mianowicie im wcześniej rozpoznamy, nazwiemy i zrozumiemy, że weszło się już w obszar bardzo dużego ryzyka, tym szybciej jest szansa zahamować ten proces popadania w dalsze kłopoty. Po pierwsze wczesne rozpoznawanie przybiera dzisiaj także postać tzw. wczesnej interwencji. Na czym ona polega? Otoczenie, widząc różne zachowania, martwi się, sygnalizuje w jakiś tam sposób, daje do zrozumienia, wspomaga, wspiera, ratuje, wyciąga.

A takie osoby reagują złością, nie są gotowe, mówiąc: „Zostaw, to moja sprawa, co się mieszasz w moje życie, każdy z tego korzysta”.

Do tego dojdziemy przy wątku dotyczącym alimenciarzy, bo oni są na tym punkcie wyjątkowo czuli. Nikt nie lubi, kiedy ktoś obcy z zewnątrz wtrąca mu się w jego sprawy, a proszę zobaczyć, jak filozofia gospodarowania pieniędzmi jest kawałkiem własnej świadomości, własnego światopoglądu, stylu życia. Więc jak ktoś próbuje Ci mówić, że za dużo wydajesz, głupio wydajesz...

...to narusza moją intymną strefę.

Reaguje się agresją, która, co więcej, jest formą klasycznego oporu. Każda próba ingerencji z zewnątrz uruchomi opór. Im bardziej jest to spontaniczne i żywiołowe

naciskanie, tym skuteczniej opiera się druga strona. Natomiast ja myślę, że doświadczenia z wczesną interwencją pokazują – nawiążę znowu do filozofii Anonimowych Alkoholików, którzy mówią, że trzeba sięgnąć własnego dna – że dno nie musi być w tym rynsztoku czy w tym szambie, o którym wspomniałem.

Ja kiedyś ukułem taką wizualizację, kiedy to człowiek uzależniony przypomina osobę, która grzebiąc coś na balkonie 15. piętra, wypada z niego i leci. I tutaj cytat z *Siedmiu wspaniałych*: „Gdyby ktoś zdążył mnie zapytać między szóstym a piątym, co tam u Ciebie, to krzyczę: »Jakoś się leci«”. I co jest ciekawe, on spada już piętnasty raz i dziwnym trafem nic nie robi. Ktoś mógłby zażartować, że pijani mają szczęście, bo nawet przeżyli Hiroszimę. Nie, oni mają wypracowany system koła ratunkowego czy poduchy bezpieczeństwa, którą przynoszą pod tę klatkę schodową czy pod ten balkon bliscy znajomi rodziny i kiedy on leci już i krzyczy „ratunku”, a oni nie zdążą na czas, to jak się tam zatrzyma, otrzepie z tego kurzu, to ich jeszcze opieprzy, że za długo musiał lecieć, że krzywo spadał, że herbata była za gorąca. On ma wypracowany do perfekcji system, w którym wszyscy naokoło ratują go, by on sobie krzywdy nie zrobił.

W przypadku dłużników mówimy tutaj o pożyczaniu dalszym pieniędzy przez rodzinę i najbliższych.

My wprowadziliśmy w ogóle nową kategorię odbiorców, idąc wzorem językowym, współzadłużonych, czyli to są te osoby, które nie tylko są żyrantami, ale które po prostu ponoszą te wszystkie i psychiczne, i życiowe, i finansowe koszty, bo to one spłacają pożyczki, dają kolejne, żyrują, ale przede wszystkim wchodzą w ten chory świat, wciągnięte przez tego dłużnika. Wracając do tej metafory, wyobraźmy sobie, że ten facet wypadł z 15. piętra, ale miał tyle szczęścia, że jak ocieplali mu blok i stało rusztowanie, on walnął głową na 13. piętrze. Ma może złamaną rękę, może sobie nawet głowę rozciął, ale on zatrzymał się na 13. piętrze i w tym momencie szansa, że się zreflektuje, odbije, jest inna, niż że wyląduje na krawężniku.

I dlatego wczesna interwencja to również takie narzędzie, którego my tu używamy, mianowicie taka prosta lista 15 pytań, na które odpowiada się: „tak”, „nie”. Jeśli wyjdzie Ci osiem, to nie jest to jeszcze diagnoza psychologiczna, bo my takich diagnoz w ogóle nie stawiamy. Ja zawsze powtarzam, że to jest taki rodzaj termometru domowego, że jeśli źle się czujesz, wkładasz termometr i masz 37°, to nie dzwonicz na pogotowie ratunkowe, ale jeżeli drugiego, czwartego dnia masz nadal wysoką temperaturę, to powinieneś pójść do lekarza, a więc może odwiedź psychologa, doradcę, bo ten test przesiewowy pokazuje Ci, że coś w obszarze Twoich relacji z pieniędzmi jest nie tak.

Ale jeśli mamy kogoś takiego w rodzinie i chcemy pomóc takiej osobie, co możemy wtedy zrobić? Co Pan, jako psycholog, może doradzić? Ja bardzo często odpowiadam, że jeżeli ktoś jest niegotowy, to nic nie zrobimy, trzeba go zostawić samemu sobie.

Wracam do metafory szamba. Spuszczamy drabinę, cierpliwie czekamy i oferujemy pomoc, ale to delikwent musi wyjść po tej drabinie, i to bezwarunkowo. Nie może być tak, że to dłużnik zaczyna nas szantażować, obwarowywać, że on może tak, ale pod jakimś warunkiem. Wspominałem, że ci trudni klienci mają perfekcyjnie rozwinięte mechanizmy obronne, więc grę i manipulację mają w naturze, bo inaczej nie byłiby w stanie w to popaść. Tu znowu doświadczenie z alkoholików – dziś coraz częściej wiemy, że wśród alkoholików są wybitni intelektualiści, ludzie kariery i sukcesu, i oni mówią bardzo często, że „Nieszczęście moje polega na tym, że jestem tak bystry, tak ujmujący, tak elokwentny i sprawny, że mogłem dzięki temu owinąć wokół siebie instytucje, bliskich, znajomych, przyjaciół. I w konsekwencji złapałem się na tym, że ten problem mnie owinął”.

Długi to czasami głupie błędy mądrych ludzi. Jeżeli słucha nas ktoś, kto ma problemy z długami, to może właśnie przy pomocy tej rozmowy dociera do niego, że może faktycznie ma do tego zbyt luźne podejście. Co taka osoba powinna zrobić? Od czego zacząć?

Ja zawsze sugeruję, by dopuścić do siebie w takiej chwili uczciwość, która najczęściej pojawia się w tym momencie, kiedy człowiekiem coś wstrząśnie. To może być telefon z windykacji, list. Musi nastąpić taki moment delikatnego wstrząsu, by osłabić działanie tych mechanizmów obronnych. I wtedy wbrew zaleceniom psychologów, którzy propagują bezstresowe życie i pozytywne myślenie, spójrz lepiej prawdzie prosto w oczy. Zobacz, że przekroczyłeś pewną granicę i może się jeszcze nie sparzyłeś, ale poczułeś ten strach, lęk, wstyd. Mówię o tych uczuciach, bo one są już nawet naukowo zdefiniowane. Z badań prof. Zaleskiewicza, potwierdzanych w pełni przez nas, wynika, że w sytuacji zadłużenia towarzyszą przede wszystkim dwie grupy uczuć. Z jednej strony wszystko, co wiąże się z poczuciem bezpieczeństwa, więc strach, lęk, poczucie zagrożenia, ale co jeszcze gorsze, temu towarzyszy bardzo mocno wszystko, co wiąże się z poczuciem własnej wartości, m.in. wstyd, poczucie winy, żal. Ta mieszanka tych dwóch uczuć niestety podpowiada najgorszą rzecz, którą potem dłużnicy robią. Czyli albo ukrywanie się – bo wstyd to jest chowanie się – albo ewentualnie ucieczka. Przy tym jeszcze taki paraliż.

Do tego głowa w piasek, nie otwieramy listów z windykacji.

Ale i tak końcowa sytuacja, kiedy to się już rozpędzi i zaczyna mieć już pewien kształt procesu, kończy się tym, że w pewnym momencie dłużnik doświadcza totalnego poczucie bezradności, bo prędzej czy później życie go dopada. Można nie otwierać listów, nie odbierać telefonów, ale w pewnym momencie, kiedy już wszystkie moje konta są zablokowane i żaden bankomat nie chce mi wypłacić, żaden pracodawca nie chce mnie przyjąć, już nikt mi nie chce pożyczyć, to przychodzi taki moment totalnej bezradności. I tu powiem o czymś strasznym, makabrycznym: w Polsce w ostatnich latach, mimo że nie jesteśmy krajem w ruinie, nikt nie potrafi wyjaśnić paradoksu wzrostu ilości samobójstw. On się podwoił w ciągu kilku ostatnich lat. Przegoniliśmy

Europę. I w tych 6 tys. zgonów ok. jedna trzecia ma przy takiej dokładniejszej analizie policyjnej, bo tak to wynika z przepisów, wpisane tło ekonomiczne.

Jedna trzecia spowodowana problemami finansowymi?

Tak, bardzo różnymi, ale okołofinansowymi. Jeżeli mówimy o 2 tys. śmiertelnych ofiar zadłużenia, to mówimy już o pladze, która zagraża nie tylko systemowi bankowemu, rodzinnemu, ale i życiu człowieka. Ja, tak trochę trywializując, mówię: pieniądze nie muszą dawać szczęścia, często wielu ludziom pomagają w tym, natomiast brak pieniędzy i problemy z tym związane potrafią autentycznie wpędzić do grobu. Niestety tak to działa.

Panie Romane, skoro korzystanie z długów odciska się tak negatywnym piętnem na życiu bardzo wielu osób, to dlaczego promujemy w naszym społeczeństwie postawę głoszącą, że warto żyć chwilą, że długi są czymś normalnym, że pomagają nam w realizacji marzeń?

Ja nie jestem specjalistą od marketingu politycznego czy ekonomicznego, natomiast uważam, że coraz częściej przekonujemy się, że w tym przekazie ludzie chcą usłyszeć to, co chcą usłyszeć, i przekazuje się to, co ludziom sprawia frajdę. Chociaż chcę być dobrze zrozumiany: ja nie jestem za purytanizmem, ascezą. Mam nawet takie bardzo osobiste doświadczenie, że w pewnym momencie podjęliśmy z żoną ryzyko zaciągnięcia pierwszego kredytu hipotecznego. I mimo że było to dla nas na swój sposób szalone, to pomogło nam zrealizować bardzo ważny cel, bo zamiast wyprowadzać się w Bieszczady z czwórka dzieci, w 3 lata zbudowaliśmy własny dom. Puenta jest taka, że przyszedł minister Balcerowicz i dwiema wypłatami spłaciliśmy ten dom, ale to nie zawsze się tak w życiu udaje. Ten przykład pokazuje, że ja nie jestem ortodoksyjnym przeciwnikiem używania pieniędzy, pożyczania ich i nawet sprawienia sobie frajdy na kredyt. W ogóle cały ten system łatwiejszego dostępu do pieniędzy to jest mechanizm zwiększający naszą przedsiębiorczość, nasze możliwości i sprawstwo. Bo ja wyraźnie przy każdej sytuacji pokazuję, że pieniądze nie muszą dawać szczęścia, ale zwiększają nasze możliwości. I jeżeli są dobrze wykorzystane, to jestem daleki od tego, żeby ukraść pierwszy milion, bo można go też pożyczyć. Warunek jest taki: ma się plan, graniczne zasady – i tego się w sposób rzetelny pilnuje.

Nie przeznaczają się tych pieniędzy na konsumpcję, tylko na inwestycje, to, co zrobimy z tymi pieniędzmi. To jest istota tego, czy pożyczamy mądrze, czy głupio.

Ja tu lubię odwoływać się do ostatnio modnego, wracającego modelu kopertowego zarządzania budżetem domowym. Bardzo fajna rzecz. Pamiętam, że moja mama i babcia stosowały to w sposób naturalny. W szkole się tego nie uczyli. Na czym polegała istota tego, że im ten system kopertowy pozwalał rozsądnie gospodarować? Nie na tym, że one w trzy koperty kładły pieniądze, które dziadek przynosił, tylko nie uprawiały kreatywnej księgowości, czyli nie przesuwały z jednej koperty do drugiej,

tylko cechowała je nieprawdopodobna dyscyplina. I tego nam trochę dzisiaj brakuje. Jestem bardzo za tym, aby banki wychodziły naprzeciw, żeby stosować różne narzędzia, dziś to jest fantastyczna rzecz, jedna z lepszych, o których mogę mówić z perspektywy 7 lat doświadczeń. Postawa wierzycieli zmieniła się nieprawdopodobnie. Dłużnicy tego może nawet dziś nie doceniają, że dzisiaj jest inna rozmowa. Ale jeżeli wyciąga się to koło ratunkowe w nieskończoność, ratuje się za wszelką cenę, pakując człowieka w następne tarapaty, to jest to trochę niedźwiedzia przysługa.

Betonowe koło ratunkowe, jak ja to nazywam.

Tak, niestety. Ja mam na to taką bajkę: to podejście ma głęboką filozofię, ale jednocześnie dającą się przekazać w sposób może nawet trochę trywialny. Jest to taka bajeczka terapeutyczna o jaskółce, której wydawało się, że wszystko wie najlepiej. I kiedy inne jaskółki jesienią zbierały się do ciepłych krajów, to ona mówi: „Ja zostaję, wiem lepiej, żaden tam instynkt”. Została. Niestety zima zaczęła nadchodzić, zrobiło się już chłodno, nie było jak upolować żadnej muchy, ruszyła na południe sama, niestety za późno. Taka wyczerpana spada już i godzi się z tym, że niestety kres biski, ale jakoś tak miękko wylądowała. Niestety śnieg, który zaczął właśnie padać, odebrał jej resztkę nadziei. Z wielkimi łzami żegna się ze swoim życiem i kiedy była już u kresu, zdarzył się cud. Koło niej przechodziła krowa i zrobiła kupę. I taki ciepły placek spadł na jaskółkę, otulając ją. Odzyskała nadzieję, zaczęła ćwierkać radośnie z tego cudownego ocalenia. To niestety usłyszał kot, który przechodził, wygrzebał jaskółkę i ją zjadł. Po pierwsze nie każdy, kto Cię obrzuca gównem, musi być Twoim wrogiem, a na pewno nie każdy, kto Cię z gówna wyciąga, jest Twoim przyjacielem. I to oddaje istotę tego betonowego koła ratunkowego, o którym Pan powiedział, dlatego że coś może z pozoru wyglądać na ratunek. Potem nawiążemy trochę do upadłości konsumenckiej, bo ja widzę w tym fantastyczną rzecz, ale też wiele niebezpieczeństw. Myślę, że pomaganie musi polegać na stawianiu wymagań, na stwarzaniu oferty, ale nierobieniu pewnych rzeczy za innych, bo tego się nie da.

Coraz więcej osób ogłasza upadłość konsumencką. Mi brakuje w całym tym systemie upadłości konsumenckiej jednego niezwykle ważnego elementu: moim zdaniem każda taka osoba powinna przejść w jakiś sposób szkolenie czy terapię, która sprawi, że nie wrócimy do starych nawyków i nie zaczniemy się zadłużać. Tak to działa np. w Stanach Zjednoczonych.

Tu mnie Pan sprowokował do zaproponowania od razu następnego tematu związanego z alimenciarzami. Zgadzam się w całej rozciągłości z Pana stanowiskiem, bo uważam, że żadne amnestie, bezwarunkowe umorzenia nie uczą ludzi, bo ludzie uczą się na błędach. Dla mnie fantastyczny w tej ustawie jest sam wstęp czy preambuła, w której ustawodawca przyznaje, że ludziom mają prawo zdarzyć się błędy, ale ludziom należy dawać drugą szansę. Ja mam dość pozytywne doświadczenia, bo jedną z naszych partnerek, przyjaciółek jest osoba, która sama doświadczając własnej upadłości, i to jeszcze za tego starego prawa, dzisiaj pomaga innym, pomagając formułować wnioski,

przygotować je dla fundacji, cały czas współpracujemy. My naszym klientom nie piszemy wniosków, jedynie odpowiadamy, wysyłamy materiały – to jest zupełnie inna broszka. Pokazujemy im, że mogą skorzystać z istniejącego prawa, tzw. prawa ubogich, i tak jak w postępowaniu karnym: tak jak mając trudną sytuację finansową, można ubiegać się o obrońcę z urzędu, tak w postępowaniu upadłościowym można wystąpić do sądu o pełnomocnika z urzędu. Bardzo często sądy, kiedy spełni się te standardowe wymagania, dają radcę prawnego, który od początku do końca pomoże przejść przez to. Dla mnie fantastyczne w upadłości, z mojej perspektywy czy naszej, jest to, że upadłość jest takim momentem, który wymusza na kliencie coś, co bardzo często trudno od niego wymusić, czyli porządek w papierach. On musi to wyciągnąć, odkopać, wygrzebać, bo przez całe lata chował to pod tapczanem, w kartonach, w świadomości. Czyli musi to uporządkować, mieć ten bilans szkód czarno na białym spisanych.

My stosujemy takie narzędzie, które jest w naszym programie. Po pierwszym spotkaniu klient dostaje tabelkę, gdzie musi napisać: u kogo, ile, od kiedy, ile urosło odsetek, kosztów egzekucji z tej głównej należności. I to ma mu uświadomić, z czym on ma do czynienia. To się dzieje w upadłości. Ale drugi, jeszcze lepszy, z którym mam na razie pozytywne doświadczenia, to w momencie kiedy sąd ogłasza upadłość, wchodzi w grę syndyk. Jego rola jest nieprawdopodobna. On przestaje być urzędnikiem czy instytucją, która obsługuje upadającą firmę. On zaczyna wchodzić w rolę kuratora. I to jest nasza inicjatywa, próbujemy dotrzeć do środowiska syndyków w Wielkopolsce, bo oni mają rzeczywiście nieprawdopodobną rolę do odegrania. Nie będą terapeutami dłużników, natomiast poprzez ich życzliwy, ale bardzo stanowczy nadzór przez ten czas realizacji planu spłaty są w stanie trochę tego dłużnika zdyscyplinować, nauczyć. Tylko gdyby temu jeszcze towarzyszył formalny system, że oni to muszą zaliczyć, nawet zdać, po to aby zakładać, że jednak wiedza ludzi zmienia... Uważam, że to jest wymóg bezwzględny.

Jak można dotrzeć do Waszego stowarzyszenia? Jak skontaktować się z Wami i jak skorzystać z tej pomocy?

My działamy teoretycznie ogólnopolsko, ale mamy także klientów zagranicznych, bo w pewnym momencie weszliśmy na takie forum korzystające z tych współczesnych narzędzi. Działamy w Wielkopolsce, głównie w Poznaniu i okolicy. I oczywiście doraźnie, na miarę swoich możliwości także wyjeżdżamy poza. Kontakt do nas to jest poprzez formularz kontaktowy strony programwsparcia.com, a dla poszczególnych projektów, np. Programu Wsparcia Rodziny w Kryzysie Rozpadu, zakładamy na Facebooku oddzielnie tematycznie fanpage'e, poprzez wpisanie hasła „Facebook” to bardzo łatwo wykrywa, przekierowuje. Od września mamy systematycznie realizowane indywidualne dyżury. I co ważne, my działamy non profit, w znacznej części wolontariacko. Od czasu do czasu trafi nam się jakiś grant, ale to są minimalne

działania. U nas wszystkie świadczenia są nieodpłatne i w pełni anonimowe. Nie ma żadnej ewidencji, nikt nie musi przedstawiać żadnego skierowania.

I działając w takiej skali już poza Wielkopolską, staramy się zawsze odsyłać ludzi w sprawdzone wręcz, warte zarekomendowane miejsca. W Polsce jedną z fajnych, choć jeszcze nie do końca funkcjonujących rzeczy, jest wprowadzony parę lat temu ten system darmowej pomocy prawnej. On wymaga doskonalenia, rozszerzenia, ale już jest gdzie tego człowieka wysłać. My bardzo intensywnie inwestujemy w pomoc społeczną, rozsyłamy materiały, szkolimy, po to żeby tych ludzi można było potem pokierować, dlatego że to jest ciągły mankament. W Polsce ciągle pomoc społeczną traktuje się w kategoriach instytucji rozdającej pieniądze, kiedy pomoc społeczna powinna polegać na czymś zupełnie innym. Ta wyuczona bezradność w wydaniu pomocy społecznej to jest jeden z największych grzechów, jaki ten system miał i ma.

I więcej – tu będę niepopularny – to, co się stało przy okazji bardzo cennego dla wielu projektu 500+, jest tylko utwierdzeniem tej wyuczonej bezradności. My efekty tego siania będziemy mieli za paręnaście lat. W związku z tym próbujemy na miarę możliwości odpowiadać na listy, maile, także na telefony, ale w ograniczonym zakresie, natomiast próbujemy tworzyć środowiska, w których ludzie na miejscu będą mieli możliwość skorzystania z pomocy. Tu przypomniało mi się fajne doświadczenie tych Anonimowych Dłużników. Kiedy zacząłem częściej bywać na spotkaniach Anonimowych Alkoholików, kiedy w Polsce było tych grup kilkadziesiąt czy kilkaset, to często słyszałem taki żal z małych miejscowości, że u nich czegoś takiego nie ma, że nie będą jeździć 50 km do Poznania. I wtedy starzy AA-owcy mówili: „Masz problem? Nie ma grupy na miejscu? To, co możesz zrobić, biedaku? Załóż sobie grupę”. My dzisiaj przyjaźnimy się i wspieramy ruch Anonimowych Dłużników w bardzo prosty sposób. Wszystkie materiały przetłumaczone są na język polski, są dostępne kontakty. Jeżeli ktoś dzisiaj na Mazurach, w Bieszczadach czy w Sudetach będzie chciał założyć grupę, to nie ma tego problemu, że musi usiąść, tłumaczyć benedyktyńsko teksty, bo to wszystko jest gotowe, tylko jest kwestia woli i skorzystania z takiej możliwości. I tak się dzieje też w tych innych obszarach, bo to jest pewien rodzaj promocji, innego sposobu myślenia. I m.in. dlatego jestem jutro pewnie w senacie, bo też i w taką działalność się próbujemy angażować, żeby pokazywać, że to nie jest tak, że się nie da, że nie ma możliwości i że dużo zależy naprawdę od tego, że korzystając z wiedzy i doświadczeń, przenieść je na własne podwórko i zacząć stosować, czy to w prywatnym życiu, czy w swoim otoczeniu.

Jak się Pan czuje, kiedy osoba, której pomogliście, po jakimś czasie wygrywa tę nierówną walkę z długami?

Wczoraj właśnie w radiu Merkurym mówiłem, że jestem szczęśliwym człowiekiem i tak ciągle pełnym optymizmu, dlatego że miałem nieprawdopodobne szczęście polegające na tym, że mnie tramwaje omijają. Ja przez te 30 parę lat, pracując w bardzo różnych miejscach – pracowałem i w więzieniu, i w odwyku, i w rozwiązywaniu problemów

alkoholowych, i w przemocy, i w długach – ciągle doświadczałem cudów. Obserwowałem cuda. Przy niektórych to nawet miałem poczucie, że palec dołożyłem. Nie wiem, czy gdybym pracował w onkologii czy psychoonkologii, miałbym takie doświadczenie tego, o czym Pan pyta, takiej radości i satysfakcji, a mam kilka wręcz udokumentowanych przypadków, jednym już takim dopełnionym do końca.

Trafił do mnie człowiek, który był na samym dnie. Doczekałem jego pozbierania się, odbudowania rodziny i wszystkiego. Człowiek, który dożył 25 lat abstynencji, był ode mnie starszy, w związku z tym kolej rzeczy spowodowała, że go odprowadziłem na cmentarz. Zmarł śmiercią naturalną z zupełnie innych powodów. Mógłbym takich przypadków podać więcej, gdzie miałem okazję widzieć tę masakrę, tę makabrę i to stopniowe wbudowywanie się. Mam parę takich klientek głównie w kontakcie telefonicznym, jedną panią Wandę ze Szczecinka oraz panią z Warszawy, od których np. regularnie dostaję SMS-y albo telefon na święta. To są osoby, które gdzieś tam przewinęły się tylko, ale właśnie widzimy wyraźnie, że to, co proponujemy, działa, że to nie jest masowe i do upowszechnienia. Ale tych przykładów, które mógłbym personalnie potwierdzać, że tak się da, jest bardzo dużo.

I to jest niesamowicie inspirujące, ale i motywujące niekiedy do walenia głową w ścianę. To, co jutro będziemy robili, przypomina walenie głową w ścianę. Jeżeli mogę, to powiem, że problem alimentacji jest wyjątkowo skomplikowany poprzez kontekst, w jakim to się w ogóle rozgrywa. Bo z jednej strony mamy bardzo klarowną sytuację: paskudny bandyta, alimenciarz, który okrada własne dzieci, a z drugiej strony biedna, poszkodowana kobieta. I w sytuacji klasycznego konfliktu wszyscy opowiadają się po jednej lub drugiej stronie, szczególnie gdy są bliskimi, to dopiero mają źle, bo to są przecież przyjacielskie, rodzinne układy. To nie jest takie proste, czarno-białe.

Ja tu się zawsze odwołuję do metafory dobrze oddającej istotę długu, w szczególności alimentacyjnego. Dochodzimy do sytuacji konfliktu pozycyjnego, rozgrywanego w 1918 r. na terenach Francji: dwie linie okopów głęboko wykopanych i klasyczna wojna pozycyjna. Jej celem jest już nie zdobycie przestrzeni, tylko wyniszczenie przeciwnika. I kiedy przyglądamy się konfliktom małżeńskim, to one bardzo często wchodzą bardzo szybko w taką fazę wojny pozycyjnej z wszystkimi elementami. Atakują się, odwet, w święta robią sobie stół i wspólne kolędy. W pierwsze święto zaczynają na zasadzie snajperskiej dobijać się. Mówię może dramatycznie, ale przez ileś lat byłem biegłym sądowym i widziałem takie małżeństwa, które postanowiły się kulturalnie rozstać. I oni jeszcze trzymali się tej umowy na korytarzu przed wejściem na salę. Kiedy zaczynało dochodzić do podziału majątku, dzieci i wspólnych długów, to z tych kulturalnych ludzi, którzy mieli postanowienie, wychodziły istoty, które same były zaskoczone, jak dalece się posunęli. Ale wie Pan, co było najgorsze? Rozprawa się kończy w pewnym momencie, ale jazda zaczyna się, jak się rozwód zakończy. Bo ten cały proces nie kończy się z chwilą wymarzonego rozwodu, że wreszcie po wszystkim. Jazda zaczyna się po rozwodzie i ona może nie mieć końca, i to wielopokoleniowo.

Otwiera Pan kolejny, niezwykle ważny i ciekawy wątek, mianowicie relacji w rodzinie i finansów. Myślę, że w tym odcinku nie opowiemy już o tym, ale myślę, że to doskonały wstęp do kolejnej audycji.

Świetnie się składa, że gdybyśmy dzisiaj mówili o tym kryzysie rodziny w rozpadzie, to mówilibyśmy o założeniach, o początkach. Jak się spotkamy na początku przyszłego roku, to wtedy będę już mógł powiedzieć o pilotażowej edycji, bo sprawdzamy zajęcia, które są oferowane i kobietom, i alimenciarzom, i mediacji itp. Bo mamy taki program w tej chwili już w toku.

Wspaniale jest słyszeć człowieka, który czerpie tak wiele satysfakcji ze swojej pracy, ale to właśnie immanentna cecha zawodu, która w tak bezpośredni sposób związana jest z pomaganiem innym ludziom. Panie Romanie, gdyby miał Pan w kilku zdaniach doradzić coś ludziom, którzy uznają długi za świetne narzędzie do korzystania z życia, co może im powiedzieć?

Ja mam nawet taką formułę, że jeśli jakaś oferta ma same zalety, jest prosta, łatwa, lekka i przyjemna, to łap się za portfel. Świadomie włącz wyższy poziom własnej ostrożności, samokrytyki. Nie ma cudownych rozwiązań ani recept. Wiemy doskonale, że w życiu prędzej czy później przychodzi płacić rachunki, wszelakie, i drogi na skróty zawsze są nadrzucaniem i określonym kosztem. Nie chcę ludzi pozbywać radości życia ani mówić o filozoficznych założeniach budowania innej filozofii życia, ale mówiłbym o takiej ostrożności, o takim rodzaju samokrytycyzmu, ale też budowaniu systemu wczesnego ostrzegania. Ten system w sytuacjach finansowych można bardzo materialnie sformułować, ustalając np. niezbędne minimum tego funduszu bezpieczeństwa własnego. Jeżeli on topnieje, to to jest twardy sygnał, że coś się dzieje, bo mi pieniądze uciekają. To ich uciekanie to jest coś, czego ludzie zupełnie nie doceniają. Tutaj można by cytować Einsteina, który mówił, że czas i pieniądze mają pewną wspólną właściwość jako zasoby i to wcale nie to, że czas to pieniądz. Tylko obydwie są zasobami nieodzyskiwalnymi, uciekającymi nieodwracalnie i to najczęściej małymi szparami. Pożeracze czasu i te wszystkie pożeracze finansowe są źródłem kłopotów, bo ludziom ucieka kropelka po kropelce. Stąd te wszystkie takie banalne ćwiczenia, paragony.

Ja na każdym zajęciach pokazuję tę swoją metodę „maluj zachcianki i potrzeby”. I kiedy ludzie rozkładają to na podłodze, bo niekiedy mają tych paragonów tyle, i widzą tę łączkę z zielonymi zachciankami, to nagle pojawia się w nich refleksja: „Tego aż tyle?”. Kiedy ludzie zaczynają liczyć, że wydają 15 zł na papierosy, a martwią się, jak taniej pojechać na wakacje, a równocześnie mają świadomość, że przepalili Safari, to to do nich trafia. Nie do wszystkich. To nie jest tak, że nagle z powodu rzucania palenia przysporzy mi pieniędzy, ludzie rzucą palenie. Ale to są takie różne działania, które ten system wczesnego ostrzegania włączają.

To jest nieprawdopodobny temat, który zostawimy sobie na później, tj. wzajemna komunikacja w małżeństwie. My dziś pokazujemy, że 50% rozwodów wynika z tego, że ludzie nie potrafią rozmawiać o pieniądzach, tylko się kłóć. I kiedy sądy podają statystykę, że ponad 30% to jest niezgodność charakterów, to ja zawsze się śmieję i mówię: „No dobra, co to jest niezgodność charakterów? Gdzie ona się pojawia?”. Kiedy ludzie zaczynają się żreć, bo o pieniądzach się trudno rozmawia, szczególnie o ich braku, o sposobach ich zdobywania i wydawania, a to jest nieprawdopodobna przestrzeń do konfliktów.

Z doświadczenia swojego, ale również wielu innych związków, w których o pieniądzach udaje się rozmawiać, mogę tylko powiedzieć, że jeśli na ten temat jesteśmy w stanie porozmawiać, to też wszystkie inne są znacznie łatwiejsze. Myślę, że taki temat poruszymy sobie z panem Romanem przy okazji naszego następnego spotkania. Jeszcze raz bardzo serdecznie dziękuję za dzisiejsze spotkanie i za audycję. Moim gościem był psycholog Roman Pomianowski.

Wszystkim słuchaczom możemy tylko życzyć, by nie musieli tego doświadczać, a jeśli im się zdarzy, to by mieli siłę i odwagę zmierzenia się z problemem, bo jest on rozwiązywalny, szczególnie kiedy się zareaguje na niego odpowiednio wcześniej i skorzysta z mądrego wsparcia.

Odcinek jest długi, nie będę już dorzucał niczego od siebie na koniec, może poza krótkim przypomnieniem i pokreśleniem, że nienawidzę długów, jestem ich zdeklarowanym wrogiem. Dlatego z całego serca życzę Wam, abyście nigdy nie musieli ich spłacać, a jeśli je macie, żebyście jak najszybciej pozbyli się tego shitu z Waszego życia.

To tyle na dziś. A co w kolejnym odcinku podcastu? Będzie bardzo ciekawa rozmowa pt. *Na czym polega praca headhuntera i jak dać się komuś takiemu złapać*. A będziemy rozmawiać z Natalią Bogdan, SEO i twórczynią firmy Jobhouse, a zatem praktykiem, który do szpiku kości zna tę branżę. Już dziś bardzo serdecznie Was zapraszam, a póki co cieszcie się świetną pogodą, wspaniałymi wakacjami, wypoczywajcie, trzymajcie się, cześć!