

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

Seria poradników z przymrużeniem oka ;)

Pożyczyłem Rodzinie Pieniądze i Teraz Każdy Obiad Jest Dziwny

Jak ustalać kwotę, zasady i termin zwrotu, mówić o pieniądzach wprost
i chronić relację, kiedy dobre intencje zaczynają naliczać
odsetki emocjonalne



**Mamy problem. Ale spokojnie.
Da się go rozwiązać i jeszcze będzie z czego się pośmiać.**

Pożyczyłem Rodzinie Pieniądze i Teraz Każdy Obiad Jest Dziwny

Jak ustalać kwotę, zasady i termin zwrotu,
mówić o pieniądzach wprost i chronić
relację, kiedy dobre intencje zaczynają
naliczać odsetki emocjonalne

Max Paradox

PROBLEM? WYLUZUJ. OGARNIESZ TO!

ALL-IN Rafał Płonkowski
2026
ISBN 9788384833988

SPIS TREŚCI

INTRO	5
Rozdział 1 - Pomoc zaczyna się przed przelewem	11
Rozdział 2 - „Oddam, jak będę mógł” nie jest terminem.....	18
Rozdział 3 - Pożyczka to nie egzamin z miłości.....	25
Rozdział 4 - Cisza nie spłaca długu.....	32
Rozdział 5 - Nie dokładaj do pożyczki, żeby ratować pożyczkę	39
Rozdział 6 - „Jemu dałeś” nie jest argumentem finansowym	45
Rozdział 7 - Nie pożyczaj za plecami własnego domu	52
Rozdział 8 - Nie bierz kredytu, żeby zostać rodzinnym bankiem	59
Rozdział 9 - Ustal wszystko, zanim pamięć zacznie mieć własną wersję wydarzeń.....	66
Rozdział 10 - Zrób spłatę nudną, regularną i prawie niewidoczną.....	73
Rozdział 11 - Kiedy plan się sypie, nie udawaj, że nadal działa	80
Rozdział 12 - Oddawaj według liczb, nie według poczucia winy.....	87
Rozdział 13 - Zrób osobną rozmowę o pieniądzach.....	94
Rozdział 14 - Pożyczka albo prezent. Nie twórz trzeciej kategorii	101

Rozdział 15 - Kiedy druga strona przestaje współpracować	107
Rozdział 16 - Kiedy trzeba przestać być miłym i zacząć być formalnym	114
Rozdział 17 - Co zrobić, kiedy pieniędzy już nie odzyskasz.....	121
Rozdział 18 - Stwórz własne zasady, zanim zadzwoni ktoś z „małą prośbą”	128
Rozdział 19 - Po spłacie przestań trzymać dług przy stole	135
Rozdział 20 - Pomagaj tak, żeby pieniądze nie przejmowały relacji.....	142

INTRO

Niedziela, 14:37. Na stole rosół, schabowy, trzy rodzaje surówki i temat, którego absolutnie nikt nie zamierza poruszać. Siedzisz naprzeciwko człowieka, któremu cztery miesiące temu pożyczyłeś osiem tysięcy złotych „na chwilę”. Chwila miała potrwać do końca następnego miesiąca, ale następny miesiąc najwyraźniej wyjechał za granicę, zmienił nazwisko i zerwał kontakt. Ktoś pyta, czy podać ziemniaki. Ktoś inny opowiada o promocji na masło. Ty próbujesz wyglądać jak osoba zainteresowana masłem, podczas gdy w twojej głowie trwa nadzwyczajne posiedzenie działu windykacji rodzinnej. Dłużnik właśnie mówi, że planuje w przyszłym tygodniu kupić nowy telewizor. Czujesz wtedy lekkie ułucie w żołądku, ale zamiast powiedzieć: „Słuchaj, a co z pieniędzmi?”, odpowiadasz: „O, jaki model?”. Gratulacje. Właśnie wszedłeś na zaawansowany poziom rodzinnej dyplomacji finansowej, gdzie człowiek woli przez dwadzieścia minut rozmawiać o technologii podświetlenia matrycy, niż wypowiedzieć zdanie zawierające słowo „zwrot”.

Najdziwniejsze jest to, że na początku wszystko wyglądało zupełnie inaczej. Był problem, była bliska osoba i była twoja naturalna potrzeba pomocy. „Nie ma sprawy”, powiedziałeś, prawdopodobnie szybciej, niż powinienieś. „Oddasz, jak będziesz mógł”. To zdanie brzmi ciepło, rodzinnie i szlachetnie. Jest też finansowym odpowiednikiem podpisania umowy słowami: „szczegóły ustalimy kiedyś, a jeśli się nie dogadamy, będziemy patrzeć na siebie dziwnie przy świętach”. Nie ustaliliście dokładnej daty, bo przecież jesteście rodziną. Nie ustaliliście rat, bo przecież sobie ufacie. Nie spisaliście niczego, bo to

wydawało się zbyt oficjalne, a poza tym nikt nie chce wyglądać przy bracie, siostrze, rodzicu czy kuzynie jak bank, który za chwilę poprosi o zaświadczenie o zatrudnieniu i zgodę współmałżonka. Problem w tym, że brak zasad nie sprawia, że relacja staje się bardziej serdeczna. Często sprawia tylko, że każda ze stron zaczyna sobie po cichu wymyślać własne zasady.

I tu zaczyna się prawdziwy kłopot, bo pożyczka w rodzinie prawie nigdy nie pozostaje zwykłym transferem pieniędzy z konta A na konto B. Wraz z przelewem przesyłamy pakiet dodatkowy: oczekiwania, poczucie wdzięczności, lęk przed oceną, wspomnienia dawnych przysług oraz bardzo kreatywną księgowość emocjonalną. Ty myślisz: „Pomogłem ci, więc przynajmniej informuj mnie, co się dzieje”. Druga osoba może myśleć: „Przecież powiedział, że nie ma pośpiechu”. Ty widzisz zdjęcie z weekendowego wyjazdu i zastanawiasz się, czy przypadkiem nie sponsorujesz właśnie hotelowego bufetu. Ona może widzieć ten sam wyjazd jako jedyny tani weekend po pół roku problemów. Nikt niczego nie mówi, bo przecież nie chce psuć relacji. W efekcie relacja psuje się bardzo kulturalnie, po cichu i z zachowaniem wszystkich zasad dobrego wychowania.

Pieniądze mają jeszcze jedną niezwykłą właściwość: potrafią zmienić znaczenie zupełnie niewinnych zdań. „Jak wam się teraz układa?” przestaje być zwykłym pytaniem o życie, a zaczyna brzmieć jak kontrola zdolności kredytowej. „Kupiliśmy sobie nowy ekspres” może zostać odebrane jako osobiste wystąpienie przeciwko wierzycielowi. „Może spotkamy się w przyszłym miesiącu?” nagle wywołuje podejrzenie, że ktoś próbuje przesunąć nie tylko kawę, ale również termin spłaty. Człowiek zaczyna analizować

zachowanie bliskiej osoby jak ekspert służb specjalnych: kupił buty, ale jakie? Były przecenione? Restauracja wygląda drogo, ale może płacił ktoś inny? Po kilku tygodniach nie jesteś już krewnym. Jesteś nieformalnym audytorem stylu życia, pracującym bez wynagrodzenia i bez dostępu do dokumentów.

Po drugiej stronie wcale nie musi być przyjemniej. Osoba, która pożyczyła pieniądze, może zacząć czuć, że każdy zakup wymaga moralnego uzasadnienia. Nawet jeśli regularnie oddaje ustaloną kwotę, może zastanawiać się, czy wypada jej pojawić się na rodzinnym spotkaniu w nowej kurtce, bo przecież kurtka wygląda podejrzenie świeżo. Jeśli nie radzi sobie ze spłatą, wstyd często nie zachęca do rozmowy - zachęca do unikania. Nie odbiera telefonu, bo boi się pytania o pieniądze. Nie mówi, że ma problem, bo obawia się rozczarowania. Odkłada rozmowę o tydzień, potem o następny, aż zwykłe „cześć” zaczyna wymagać psychicznej rozgrzewki. W ten sposób dwie osoby, które początkowo chciały sobie pomóc, zaczynają zachowywać się tak, jakby wspólnie uczestniczyły w bardzo niskobudżetowym thrillerze finansowym.

Łatwo więc uznać, że najlepszym rozwiązaniem jest po prostu nigdy nie pożyczać rodzinie pieniędzy. Brzmi rozsądnie, dopóki życie nie przyniesie sytuacji, w której bliska osoba naprawdę potrzebuje wsparcia, ty możesz jej pomóc, a alternatywy są dużo gorsze. Równie nieskuteczne jest przekonanie odwrotne: „Rodzinie trzeba pomagać bez zadawania pytań”. Pomagać można. Problem zaczyna się wtedy, gdy pomoc wymaga od jednej strony pieniędzy, od drugiej wdzięczności bez terminu ważności, a od obu telepatycznego ustalenia zasad. Ta książka nie będzie próbowała zamienić rodzinnego stołu w oddział banku.

Chodzi raczej o to, żeby przy stole można było znowu rozmawiać o czymś innym dlatego, że sprawa pieniędzy jest jasna, a nie dlatego, że wszyscy zgodnie udają, że jej nie ma.

Najważniejsza zmiana zaczyna się jeszcze zanim wykonasz przelew. Nie od pytania: „Czy mam dobre serce?”, ale od kilku mniej romantycznych kwestii: ile naprawdę możesz pożyczyć, co się stanie, jeśli pieniądze wrócą później, czy jesteś gotów znieść opóźnienie i gdzie znajduje się granica, po której pomoc zacznie szkodzić także tobie. Kwota, którą możesz technicznie wysłać, nie zawsze jest kwotą, którą możesz bezpiecznie pożyczyć. Jeśli utrata tych pieniędzy rozwali twój własny budżet, wywoła miesiące złości albo sprawi, że będziesz kontrolować każdy zakup drugiej osoby, warto zatrzymać się wcześniej. Pożyczka nie staje się mądrzejsza tylko dlatego, że beneficjent ma to samo nazwisko albo zna kompromitujące historie z twojej podstawówki. Rodzinne DNA nie jest zabezpieczeniem finansowym. Jest jedynie powodem, dla którego późniejsza rozmowa może być znacznie bardziej niezręczna.

Będziemy więc mówić o rzeczach, które na początku wydają się mało rodzinne, ale w praktyce często właśnie chronią rodzinę: jasnej kwocie, konkretnym terminie, sposobie zwrotu, komunikowaniu problemów i reagowaniu wtedy, gdy ustalenia przestają działać. Nie chodzi o tworzenie trzydziestostronicowego kontraktu z paragrafem dotyczącym pierogów na Wigilię. Chodzi o usunięcie obszaru, w którym jedna osoba myśli „przecież było oczywiste”, a druga odpowiada „dla mnie wcale nie”. Nauczysz się również odróżniać prośbę o pomoc od sytuacji, w której zaczynasz regularnie finansować cudzy brak planu, oraz zwykłe opóźnienie od unikania

odpowiedzialności. Czasem najlepszą pomocą będzie pożyczka. Czasem mniejsza kwota. Czasem inna forma wsparcia. A czasem najbardziej odpowiedzialnym zdaniem okaże się spokojne „nie mogę tego sfinansować”, nawet jeśli przez chwilę atmosfera zrobi się chłodniejsza niż galaretką wyjęta prosto z lodówki.

Nie będziemy też udawać, że wystarczy znaleźć „idealne zdanie”, po którym wszyscy nagle zachowają się dojrzałe, terminowo i zaczną prowadzić arkusz spłat z kolorowymi wykresami. Możesz mówić jasno, a druga osoba i tak może się obrazić. Możesz ustalić termin, a życie może go skomplikować. Możesz zachować spokój, podczas gdy ktoś spróbuje uruchomić rodzinny klasyk: „Naprawdę pieniądze są dla ciebie ważniejsze ode mnie?”. Właśnie dlatego potrzebujesz czegoś więcej niż odwagi do jednej trudnej rozmowy. Potrzebujesz zasad, które pomogą ci podejmować decyzje także wtedy, gdy pojawi się poczucie winy, presja, kolejne opóźnienie albo propozycja, żeby poprzednią pożyczkę spłacić nową pożyczką, co jest strategią znaną ekonomii pod fachową nazwą „zaraz, co my właściwie robimy?”.

Jeśli więc masz teraz w rodzinie pożyczkę, o której wszyscy pamiętają, ale nikt nie mówi, ta książka jest dla ciebie. Jeśli ktoś właśnie poprosił cię o pieniądze i czujesz, że odpowiedź „jasne” stoi już na końcu języka, zanim zdążyłeś sprawdzić własne konto - również. A jeśli sam jesteś osobą, która pożyczyła i zaczyna unikać kontaktu, bo nie wie, jak powiedzieć, że nie da rady dotrzymać terminu, znajdziesz tu sposób na rozmowę bez udawania, że problem zniknie dzięki odpowiednio długiemu milczeniu. Celem nie jest nauczanie cię podejrzliwości wobec bliskich. Celem jest coś znacznie bardziej użytecznego: żeby dobre intencje nie

wymagały od ciebie rezygnacji z jasności, a rozmowa o pieniądzach nie była traktowana jak wypowiedzenie wojny rodzinnej. Bo można komuś pomóc i jednocześnie ustalić zasady. Można upomnieć się o swoje pieniądze i nadal być przyzwoitym człowiekiem. I można wreszcie zjeść niedzielny obiad, naprawdę interesując się tym, czy podać ziemniaki.

Rozdział 1 - Pomoc zaczyna się przed przelewem

Telefon przychodzi zwykle w najmniej odpowiednim momencie. Stoisz w sklepie, wracasz z pracy albo właśnie próbujesz przekonać dziecko, że pasta do zębów nie jest opcjonalnym dodatkiem do wieczornej rutyny, kiedy słyszysz: „Słuchaj, mam trochę głupią sprawę”. Już po tych sześciu słowach wiesz, że nie chodzi o pożyczanie wiertarki. Potem pada kwota, krótka historia o niespodziewanym wydatku i zapewnienie, że to naprawdę tylko na chwilę. Czujesz charakterystyczny ucisk między współczuciem a rozsądkiem, po czym uruchamia się rodzinny automat: skoro mogę pomóc, to powinienem pomóc. Pytanie „czy to dla mnie bezpieczne?” brzmi przy nim niemal nieprzyzwoicie, jakbyś zamiast serca miał kalkulator z funkcją lokaty. Dlatego bardzo wiele rodzinnych pożyczek zostaje udzielonych nie po podjęciu decyzji, lecz po krótkim odruchu. Pieniądze wychodzą z konta szybciej, niż zdążysz ustalić, co właściwie właśnie ustaliliście.

Pierwszy błąd nie polega więc na tym, że pożyczasz. Polega na tym, że mylisz możliwość wykonania przelewu z możliwością udzielenia pożyczki. Jeśli masz na koncie dziesięć tysięcy złotych, technicznie możesz komuś wystać osiem tysięcy. Bank nie zadzwoni po chwili i nie zapyta, czy na pewno przemyślałeś konsekwencje dla swojej psychiki, świąt rodzinnych i planowanego serwisu samochodu. Przelew przejdzie. To jednak nie znaczy, że osiem tysięcy jest kwotą, którą możesz spokojnie zamrozić na trzy, sześć albo dwanaście miesięcy. Gdy pożyczka dotyczy bliskiej osoby, często nie analizujemy jej jak decyzji finansowej,

tylko jak test własnej przyzwoitości: jeśli odmówię, wyjdę na skąpca; jeśli dam mniej, pewnie pomyśli, że mu nie ufam; jeśli zacznę pytać o termin, zabrzmię jak człowiek, który przyszedł na rodzinne spotkanie w garniturze i z teczką oznaczoną „należności przeterminowane”. Tymczasem odpowiedzialność wobec drugiej osoby nie wymaga, żebyś był nieodpowiedzialny wobec siebie.

Zanim odpowiesz „jasne”, potrzebujesz krótkiego testu odporności tej decyzji. Nie chodzi o budowanie modelu finansowego w Excelu, choć jeśli ktoś otwiera Excela z własnej woli, nie będziemy mu odbierać radości. Chodzi o trzy bardzo przyziemne pytania. Po pierwsze: co się stanie z moim budżetem, jeśli tych pieniędzy nie zobaczę przez znacznie dłuższy czas, niż obiecuje druga osoba? Po drugie: czy brak tej kwoty zmusi mnie do rezygnacji z własnych ważnych wydatków albo zaciągania długu? Po trzecie: jak bardzo będę przeżywać to, na co pożyczkobiorca wydaje swoje pozostałe pieniądze? To ostatnie pytanie jest szczególnie niewygodne, bo człowiek chętnie widzi siebie jako rozsądną, spokojną osobę. Potem jednak pożycza siedem tysięcy, widzi zdjęcie kuzyna z restauracji i nagle potrafi z fotografii deseru wyliczyć orientacyjny koszt całego rachunku. Jeśli już przed przelewem podejrzewasz, że każdy taki widok będzie cię palił od środka, to cenna informacja, a nie dowód małostkowości.

Dobrym sposobem jest ustalenie własnej „kwoty bezpiecznej do nieobecności”. To nie musi być kwota, której utrata byłaby dla ciebie zupełnie obojętna, bo wtedy większość rodzinnych pożyczek wynosiłaby dwadzieścia siedem złotych i bon do drogerii. Chodzi o sumę, której czasowy brak nie zagrozi twoim podstawowym zobowiązaniom, poduszce bezpieczeństwa ani planom,

których nie chcesz poświęcić. Jeżeli potrzebujesz tych pieniędzy za dwa miesiące na podatek, remont, ratę, leczenie, wyjazd albo cokolwiek naprawdę ważnego, to nie masz ich do pożyczania, nawet jeśli aktualnie leżą na rachunku i wyglądają na bardzo wolne. Pieniądze nie stają się bezrobotne tylko dlatego, że nie mają dziś zaplanowanego spotkania. Mogą mieć obowiązki za sześć tygodni. Jeśli ich nieobecność będzie wymagała od ciebie użycia karty kredytowej albo proszenia kogoś innego o pomoc, rodzinny system finansowy zaczyna przypominać przekazywanie jednego krzesła między pięcioma osobami przy dźwiękach muzyki.

Druga ważna rzecz to rozdzielenie dwóch pytań, które często wrzucamy do jednego worka: „Czy chcę pomóc?” i „Czy chcę pożyczyć właśnie tyle?”. Możesz odpowiedzieć „tak” na pierwsze i „nie” na drugie. Brat prosi o dziesięć tysięcy, a ty możesz bezpiecznie pożyczyć trzy. Rodzic potrzebuje pięciu, ale ty możesz dać tysiąc jako bezzwrotną pomoc i nie wchodzić w relację wierzyciel-dłużnik. Siostra prosi o wsparcie do końca miesiąca, a ty zamiast przesyłać pełną kwotę możesz opłacić konkretny rachunek. Pomoc nie jest przełącznikiem z pozycją „wszystko” i „nic”. To bardziej pokrętko, którym można ustawić poziom wsparcia odpowiedni do twoich możliwości. Rodzinne poczucie winy lubi udawać, że jedyną moralną odpowiedzią jest spełnienie całej prośby, najlepiej natychmiast i bez pytań. Na szczęście poczucie winy nie ma dostępu do twojego konta, dopóki sam nie podasz mu kodu autoryzacyjnego.

W praktyce zamiast odpowiadać w czasie pierwszej rozmowy, warto wprowadzić prostą zasadę: przy większych kwotach nie podejmujesz decyzji od razu. Możesz powiedzieć: „Chcę ci pomóc, ale muszę najpierw sprawdzić

swój budżet. Dam ci odpowiedź jutro". Nie jest to chłodne ani podejrzliwe. Jest dokładnie tym, czym powinno być podejmowanie decyzji dotyczącej pieniędzy. Ta jedna noc ma ogromną wartość, bo oddziela emocjonalną reakcję na cudzy problem od oceny własnych możliwości. W pierwszej chwili możesz widzieć tylko stres bliskiej osoby; kilka godzin później przypomnisz sobie, że za trzy tygodnie płacisz ubezpieczenie, a miesiąc temu obiecałeś sobie nie ruszać oszczędności awaryjnych. Jeśli prośba jest naprawdę nagła, okres namysłu może być krótszy, ale nadal powinien istnieć. Nawet pół godziny i spojrzenie na liczby jest lepsze niż finansowa wersja skoku do basenu bez sprawdzania, czy ktoś przypadkiem nie wypuścił wody.

Kiedy już sprawdzasz budżet, nie licz wyłącznie tego, co masz. Policz także to, co musisz zachować. To drobna zmiana sposobu myślenia, ale bardzo porządkuje sytuację. Jeśli na koncie oszczędnościowym masz dwadzieścia tysięcy, lecz piętnaście stanowi twoją rezerwę na kilka miesięcy życia, realnie nie masz dwudziestu tysięcy dostępnych do rodzinnej pożyczki. Masz najwyżej pięć, a być może mniej, jeśli planujesz przewidywalne większe wydatki. Ludzie często traktują wszystkie oszczędności jak jedną dużą stertę banknotów czekającą na moralnie ważne zastosowanie. Potem życie robi coś niezwykle bezczelnego i przysyła własny niespodziewany rachunek. Wtedy okazuje się, że ratowanie czyjegoś budżetu odbyło się kosztem twojej zdolności do poradzenia sobie z własnym problemem. Pomoc, po której sam potrzebujesz pomocy, ma bardzo słabą konstrukcję.

Warto też zadać sobie jeszcze jedno pytanie: czy rzeczywiście pożyczam, czy w głębi duszy już teraz traktuję te pieniądze jak darowiznę, tylko nie chcę tego nazwać?

Czasem ktoś pożycza niewielką kwotę bliskiej osobie i wie, że nawet jeśli pieniądze nie wrócą, nie będzie miał pretensji. W takim przypadku uczciwiej może być powiedzieć: „Nie oddawaj tego, traktuj to jako pomoc”. Oczywiście tylko wtedy, gdy naprawdę możesz i chcesz sobie na to pozwolić. Zamiana każdej rodzinnej prośby w prezent nie jest rozwiązaniem, bo szybko można odkryć w sobie niespodziewany talent do sponsorowania całego drzewa genealogicznego. Chodzi raczej o świadome nazwanie charakteru transakcji. Najgorsza jest sytuacja pośrednia: oficjalnie pożyczka, nieoficjalnie prezent, ale w środku jednak trochę pożyczka, szczególnie gdy pożyczkobiorca pojedzie na wakacje. Taka konstrukcja ma wszystkie wady obu rozwiązań i praktycznie żadnej zalety.

Jeśli decydujesz się odmówić albo ograniczyć kwotę, nie potrzebujesz trzydziestominutowej obrony przed rodzinnym trybunałem. Im dłużej się tłumaczysz, tym łatwiej rozmowa zmienia się w negocjację dotyczącą twojego własnego budżetu. „Nie dam rady pożyczyć dziesięciu tysięcy. Mogę pomóc kwotą dwóch tysięcy i na tym muszę się zatrzymać” jest kompletnym zdaniem. Możesz dodać krótkie wyjaśnienie: „Muszę zostawić sobie rezerwę na własne zobowiązania”. Nie musisz przedstawiać wyciągów, harmonogramu rat ani dowodu, że twój przyszły wydatek jest dostatecznie ważny. Rodzina ma czasem niezwykły talent do społecznej wyceny cudzych potrzeb. „Ale przecież ten remont może poczekać”, usłyszysz, i nagle człowiek, który jeszcze pięć minut temu prosił o wsparcie, zostaje bezpłatnym doradcą twojego budżetu. Właśnie wtedy przydaje się spokojne powtórzenie granicy, a nie nowa seria argumentów.