

The background of the entire image is a collage of US one hundred dollar bills, scattered and overlapping. The bills are shown from various angles, some partially cut off. Visible text on the bills includes "ONE HUNDRED DOLLARS", "THE UNITED STATES OF AMERICA", "IN GOD WE TRUST", and the portrait of Benjamin Franklin. A black rectangular box is superimposed in the center of the image, containing the author's name and the book's title.

Ольга Жарина

# Деньги 365 идей

# Ольга Жарина

## Деньги. 365 идей

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=55338988](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=55338988)*

*ISBN 9785449882370*

### **Аннотация**

Эта книга – коллекция правил и лайфхаков, которыми пользуются для увеличения своего дохода, заработка, роста состояния, сохранения и приумножения денег. Она интересна и востребована людьми разного уровня достатка.

# Содержание

Как больше зарабатывать?	5
Как повысить уровень своего дохода?	10
Как стать богатым?	14
Инвестирование и инвестиционный портфель	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

# Деньги. 365 идей

**Ольга Жарина**

© Ольга Жарина, 2020

ISBN 978-5-4498-8237-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

# Как больше зарабатывать?

1 Попросите о повышении ЗП.

2 Смените работу на более высокооплачиваемую, смените работодателя.

3 Оцените объективно сферу, в которой работаете – есть ли там деньги? В этой сфере, в этой отрасли, в этом направлении? Если нет – меняйте на ту, где есть. Чем скорее, тем лучше. У ниш тоже свой потенциал.

4 Выслуга лет – это не повод просить прибавку. Обзаведитесь новыми навыками, умениями, результатами, возьмите на себя ответственность, проявляйте инициативу.

5 Найдите человека, который зарабатывает больше вас в вашей сфере, и напишите на бумаге почему. Составьте список того, что он делает, чего не делаете вы, что он умеет и т. п. и скопируйте его, возьмите его за образец.

6 Если вы являетесь наемным работником, освоите тему инвестирования и пассивных доходов, по шажкам – это единственный путь к богатству.

7 Лидеры имеют более высокие доходы, чем серенькие середнячки. Прививать себе лидерские качества выгодно.

8 Проанализируйте свою деятельность. Скорее всего какая-то приносит основную часть дохода, а что-то просто отнимает время. Сфокусируйтесь на первом пункте.

9 Перейдите с фиксированной ставки на процент от продаж или дохода компании – так вы будете сами регулировать свой заработок, плюс дополнительная мотивация.

10 Отдайте на аутсорсинг какие-то виды деятельности, причем так, чтобы был сформирован положительный приток денег. Например, вы очень много времени тратите на пиар в социальных сетях и интернет в целом и это основной источник ваших заказов. Наймите девушку, которая, будучи в декрете, будет делать это за вас за небольшую оплату, а вы в это время произведете больше товаров и услуг, что позволит оплатить услуги этого человека, еще и прибыль останется. Проанализируйте свои занятия на предмет выгоды вложения усилий.

11 Найдите свою страсть. Любите то, что делаете.

12 Маркетинг плюс работа в любимой сфере. Маркетинг на первом месте.

13 Высшее образование – это не обязательный, но желательный ликбез, который никак не отражается на уровне дохода. Я знаю бедных обладателей МВА. Главное, как вы устроитесь в жизни сами. Каково ваше несгибаемое стремление к успеху. Пробивная способность. Умение слушать и меняться, объективно смотреть на себя и ситуацию, желать и достигать. И самообучаться тому что надо. Непрерывно. Самообразование ведет к увеличению дохода.

14 Брендируйте себя – вы сможете претендовать на более высокую оплату.

15 Имейте свой личный сайт или блог и позиционируйте себя как профессионал.

16 Начните вести тренинги и семинары по тому, что знаете и/или умеете. Вы наверняка в чем-то специалист и имеете накопленный опыт. Подумайте, как это «упаковать» и продать. Может быть в семинар, в книгу, в свой профессиональный блог, статьи, аудиоподкасты, видеоролики и т. п.

17 Станьте профессионалом более высокого уровня в вашей сфере, пройдите курсы повышения квалификации, напишите книгу, примите участие в конкурсе, получите награду за профессионализм, выступите на профессиональном

форуме, учредите ассоциацию.

18 В сетевом маркетинге можно заработать сверхдоходы. Компаний великое множество и с каждым годом партнерских программ становится все больше и больше. Вы наверняка сможете найти что-то близкое себе.

19 Откладывайте больше по итогу месяца. Но не на крупные приобретения или растраты (промотать в отпуске или купить более новую машину), а чтобы посеять семена, которые вырастут в денежные деревья, на проценты от которых можно жить, путешествовать, покупать машины... Это схема правильного мышления.

20 Фриланс может стать дополнительным источником дохода.

21 Будьте действительно специалистом номер один в своей сфере, самым лучшим, когда реклама не нужна вообще — ее делают ваши клиенты и даже те, кто не был никогда вашим клиентом, бесплатно.

22 Займите руководящий пост, займите более высокий руководящий пост.

23 Непрерывно заводите полезные связи и знаком-

ства. Будьте контактными. Слывите хорошим собеседником. Умейте дарить подарки и делать изящные, искренние комплименты.

# Как повысить уровень своего дохода?

24 Цифра? Какой доход вы хотите (конкретная цифра)?

25 Четко назовите сумму. И к какому времени. И не останавливайтесь до полного достижения цели. Будьте настойчивы. Сделайте это принципиально.

26 Цифра должна «заводить».

27 Найдите людей, чем больше, тем лучше, которые уже имеют такой уровень дохода и узнайте как они этого достигли. Возьмите в свои планы некоторые или все пункты. Тестируйте. Что-то отсеется, что-то останется и станет вашим.

28 Составьте план действий.

29 Составьте второй план действий.

30 Составьте третий план действий и несколько запасных.

31 Как вы будете расходовать приходящие к вам деньги (новые суммы)?

32 Сделайте эти новые потребности своей необходимостью.

33 Усильте имеющийся приток денег и/или создайте дополнительные.

34 Прокачайте голову на предмет заливки «программы» для более высокого дохода. Другими словами, начните с головы, ее прокачки, чтобы иметь более высокий доход. Посетите тренинги и семинары, воспользуйтесь услугами коуча. Винтики в голове надо подкрутить. <https://olga-zharina.com/>

35 Поставьте более амбициозные цели.

36 Сфокусируйтесь на получении более высокого дохода. Зачастую одно только это может его увеличить. То, на что мы направляем свою энергию, начинает расти. Степень сконцентрированности на задаче равно успешности результата.

37 Подумайте как ваше хобби могло бы вам приносить доход. И сделайте это.

38 Составьте прайс-лист на свое хобби. Назначьте цену. Раньше вы это делали бесплатно – вам было приятно. Теперь вам за это будут еще и платить – еще приятнее. Вы вкладыв-

ваете энергию в то, что делаете, энергия вам возвращается в виде денег.

39 Смените окружение на окружение с более высоким уровнем дохода.

40 Создайте еще один приток денег. Например, сдайте свою трехкомнатную квартиру в аренду. Можно посуточно (это выгоднее, чем помесечно), а сами снимите двухкомнатную, если вы живете один или вдвоем и это приемлемо для вас. Это целесообразно, если создается положительный денежный поток. Я привела лишь один из множества примеров. Еще пример, которым пользовались многие миллиардеры: брали деньги под более низкий процент, чем процент дохода после их инвестирования. А набирающий обороты краудфандинг поможет профинансировать вашу идею и/или бизнес.

41 Если у вас есть инвестиции – переложите их под более высокий процент. Это возможно. Многие люди считают, что существует только банковский депозит для приумножения накоплений. В настоящий момент процент дохода по нему ниже мировой инфляции. То есть, если вы кладете деньги в банк – вы не богатеете, а теряете, становитесь беднее с годами.

42 Партнерство, сотрудничество могут породить интересные востребованные проекты, товары, услуги.

43 Имейте команду единомышленников – в таком окружении цели достигаются быстрее.

44 Масштабируйте свой бизнес, выпустите франшизу, придумайте как обслужить большее количество людей и т. п.

45 Маркетинг. Маркетинг это все. Рынки продаж, рынки сбыта – это приоритет номер один.

46 Если вы предприниматель и имеете дело с каким-то продуктом, который не идет – пробуйте второй, третий, четвертый, и т.д., тестируйте направления, ниши, находитесь в непрерывном поиске.

47 Выявите «узкое место» и в первую очередь займитесь им.

48 Нарастите инвестиционный капитал.

49 Слушайте аудиокниги по финансам пока едите в машине или общественном транспорте.

# Как стать богатым?

50 Создавайте пассивные источники доходов, инвестируйте – это единственный путь к богатству и свободе, других не существует, только этот.

51 Очень хорошо и быстро достигать своих целей в группе единомышленников. Есть такие «кружки по интересам». И в направлении личных финансов тоже. Войдите в него и будьте в потоке: <https://olga-zharina.com/>

52 Если вы не знаете в какое из направлений направить свои усилия, выпишите на лист все возможные виды вашей деятельности, которые приносят или могут приносить доход. Отметьте напротив каждого: линейный это доход (вы получаете вознаграждение, сделав что-то один раз) или резидуальный (вы делаете что-то один раз и много раз получаете вознаграждение за это). Разберитесь с этой темой.

53 Сосредоточьтесь на создании резидуальных доходов.

54 Запланируйте ежегодный рост доходов. И на бумаге, и в своем сознании.

55 Спросите себя: что я сделал (а) за последний год, чтобы

мои доходы увеличились? А что сделаю?

56 Правильно жить не на доходы, а доходы инвестировать и жить на проценты от инвестиций. Сначала это трудно, так как инвестиционный капитал небольшой и процентов от него не хватит на прожиточный минимум. Но если вы поставите перед собой правильную цель (жить на проценты от инвестиций) – вы постепенно достигните ее.

57 Четко определите сумму – какой вы хотите ежемесячный доход и боритесь за эту сумму. Это важно. Иногда встречается заблуждение, что деньги придут сами, если я сделаю что-то. Нет, денежные притоки надо настраивать. И цели должны быть выражены в цифрах. Иметь 10—20 тысяч долларов ежемесячного дохода – это такая же цель как купить квартиру, совершить путешествие и т. п. Эта цель должна быть зафиксирована и над ней надо работать.

58 Финансовый план лучше иметь, чем не иметь. По этой теме есть много материала в интернете.

59 Если вы читаете эту книгу – вас что-то в этой сфере не совсем устраивает. Спросите себя: «Что?». Поставьте четкую цель и идите к ней. Ежедневно. Не визуализируйте, а предпринимайте конкретные шаги и действия. Каждый день.

60 Отслеживайте свое движение к своей финансовой цели. Подводите промежуточные итоги и планируйте следующие шаги. Раз в месяц/квартал/год.

61 Если видите, что вы не двигаетесь к своей финансовой цели, спросите себя «Почему?» и примите меры. Проработайте эту тему. Именно здесь хорошо помогают коучинг-технологии.

62 Если вам нужна помощь – ищите информацию.

63 Не играйте в казино, игровые автоматы, лотереи и тому подобное, где просто сливают деньги.

64 Если в какие-то моменты вы это делаете, сливаете деньги, просто тратите все под ноль, – у вас недостаточное финансовое образование, вы плохо проработали видение будущего, нет четкого плана.

65 Учитесь хотеть. Хотите! Ищите картинки в интернете, которые вас заводят и желайте этого. А потом твердо решите, что у вас это будет. И вперед. Но все начинается с желания. Та мегаяхта началась с желания ее владельца иметь или создать эту мегаяхту, тот пост президента был занят по причине желания. Чего желаете вы?

66 Все начинается с желания. Когда у вас перехватывает дух и вы забываете обо всем на свете, не видите преград и сложностей – это истинное желание, которое достижимо, каким бы большим не оценивал его рациональный мозг, опираясь на прошлый опыт и нынешние обстоятельства. Это желание достижимо. А если вы сомневаетесь, колеблетесь – это не ваше истинное желание, отбросьте его. Ищите то, что вас заведет, чего вы захотите без колебаний, от чего перехватит дыхание, на глазах появятся шоры при движении вперед и включится внутренний моторчик.

67 Деньги приходят на цель.

68 Трудолюбие – важная составляющая.

69 Очень часто люди жалуются на нехватку внутренней энергии. Энергию дают цели! Список целей дает невиданную энергию. Цель заставляет вскакивать утром с постели, полным энергии и в хорошем настроении. Это делает счастливым.

70 Истинные цели дают энергию и делают счастливым. Составьте список своих целей и к каждому пункту задайте вопрос «Зачем?». Вы поймете из ответов ваша ли это цель или «так надо», или поймете это исходя из своих эмоций.

71 Если вы видите трудности на пути движения к цели – укрупните цель.

72 Визуализация, в процессе которой мы подключаем обоняние и осязание, а главное эмоции – работает. В совокупности с действием, конечно. Очень мощный инструмент. Но иногда мы сдаемся раньше, чем увидели результат, хотя программа запущена. О визуализации обычно вспоминают, когда появляется желание достичь «нереально» больших целей и требуется «чудо». Просто поверьте мне, что такая визуализация очень мощный инструмент и продолжайте это делать. Не сдавайтесь до тех пор, пока не получите желаемое.

73 Кредит следует брать только в том случае, если вы инвестируете эти деньги под больший процент, чем плата по кредиту и создадите таким образом пассивный источник дохода при низком уровне риска. От всех других кредитов, включая на квартиру, следует отказаться.

74 Возьмите калькулятор и посчитайте что выгоднее: купить себе квартиру за 150 тыс. долларов, например, или жить в съемной, а эти деньги инвестировать под определенный процент, с учетом динамики цен на недвижимость? Все решения принимаются на основе калькулятора.

75 Учитесь делать деньги из денег и пусть это будет основным видом вашей активности, если вы действительно хотите разбогатеть.

76 Поторопитесь с реализацией ваших планов, живите интенсивнее.

77 Источников пассивного дохода должно быть много. Чем больше, тем лучше.

78 Старайтесь предвидеть будущее и вкладывать энергию и деньги в то, что будет востребовано в будущем.

79 Разработайте свою стратегию. Корректируйте ее при необходимости и в процессе движения.

80 Используйте финансовые тренажеры (в виде игр) – они помогают и дают больший эффект, чем семинары. Семинары, форумы, тренинги, книги тоже нужны.

81 Делайте упражнения для развития, тренировки мозга и синхронизации полушарий.

82 Непрерывно ищите новые возможности.

83 Если у вас возникают вопросы – ищите ответы. Ответы

всегда есть. Решение вашей задачи всегда есть.

84 Чтобы не бояться больших денег, ими надо уметь управлять. Определить для себя заранее как распорядиться, разработать стратегию и составить план. Заранее определить что надо делать в той или иной ситуации. В этом случае вы точно будете знать куда направлять деньги, когда они будут к вам приходить, и что с ними делать.

85 Поинтересуйтесь как стали богаты те или иные люди. Скорее всего вы почерпнете много идей, которые захочется реализовать на практике.

86 Не существует людей, у которых не получилось, есть люди, которые остановились. Когда вы учились ходить, вы падали много раз, но не отказались от намерения. В вас уже заложен успех. Будьте настойчивы и принципиальны.

87 Большинство людей становятся богатыми не так быстро, как они этого хотели. Это надо принять и уж точно это не повод отказываться от намерения. В тоже время, если продолжить настойчиво движение, время до цели может сжаться.

88 Богатые люди, отвечая на вопрос «Как вы стали богаты», оказались едины в четырех пунктах: самообразование,

трудоспособность, инвестирование и смелость при принятии инвестиционных решений.

# Инвестирование и инвестиционный портфель

89 Чем раньше начнете инвестировать, тем раньше начнется процесс накопления опыта и жизнь на проценты.

90 Познакомьтесь со всеми объектами инвестирования и направлениями. Интуитивно вы почувствуете к чему лежит сердце и в чем вам хочется разобраться получше. Зачастую выбор помогают сделать калькулятор и экономическая ситуация. В конце пути у вас в портфеле будет некоторый набор. Не все инструменты, но и не один. И вы будете в них хорошо разбираться.

91 Инвестиционный портфель должен быть диверсифицирован (консервативные капиталовложения и низкодоходные, умеренные (со средним уровнем доходности и риска), высокорискованные (агрессивные) с высоким доходом). Причем надо заранее определить пропорцию этих трех групп. Например, 40%/30%/30% – у каждого своя пропорция.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.