

Проверено: работает так же, как отказ от конфет для худеющих!

5 финансовых привычек, которые помогут стать богаче

Повысить свой доход не так сложно. Достаточно воспитать в себе несколько полезных финансовых привычек.

Привычка № 1

Считать доходы и расходы

Чтобы похудеть, нужно считать калории. В финансах похожие упражнения. Только считать нужно свои доходы и расходы. Сейчас это просто. Есть специальные онлайн-программы и мобильные приложения (Moneyfy, MoneyLover, MoneyFlow и т. д.). Вводите туда сумму и категорию расходов. А в конце месяца можете посмотреть сводный график - сколько и на что именно вы потратили.

В первый раз результаты обычно шокируют. Нам кажется, что мы были весьма экономны, а на деле выходит, что транжирили направо и налево. Пару раз сходили с друзьями в кафе, а в итоге потратили лишнее. Ну и побочные эффекты алкоголя и табака сразу видны: эти привычки оказываются вредными не только для здоровья, но и для банковского счета.

Проанализировав доходы и расходы, нужно решить, какие затраты уместны, а от каких можно отказаться.

Привычка № 2

Разумно экономить

Без ложной скромности скажу: если



экономии сделают видом спорта, у меня точно будет «черный пояс». Впрочем, как и у многих, кто вырос в 90-е.

Но экономия должна быть разумной. Отказываться от чего-то лишнего - правильно. А вот жестко ограничивать себя во всем без веской причины бессмысленно. Иначе как в чересчур строгой диете - легко сорваться. Главное в экономии - всегда иметь профицит семейного бюджета. Чтобы доходы превышали расходы. Тогда деньги будут постепенно копиться. И всегда най-

дутся средства на разные непредвиденные случаи.

К примеру, откладывать 10%, 30% или даже 50% от доходов каждый месяц - нормально. А вот доводить эту цифру до 80 или 90%, даже если хорошо зарабатываете, - уже не очень. Гоголевский Плюшкин - и тот бы не одобрил.

Привычка № 3

Ставить конкретные цели

У экономии всегда должна быть цель. Просто так отказывать себе в удовольствиях тяжело, а вот когда есть цель, появляется и смысл, и мотивация. Взвешиваете будущие траты на виртуальной чаше весов и понимаете, что, к примеру, удовольствие от обладания собственной квартирой или машиной для вас важнее радости от 100 посещений кафе, 50 покупок брендовых вещей и трех поездок за границу. Значит, всем этим можно пожертвовать.

А чтобы цель действительно мотивировала, ее надо правильно сформулировать. И использовать для этого какую-нибудь удобную методику. Например, есть известный метод постановки целей SMART. По нему цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, актуальной и ограниченной по времени. Так, вместо абстрактного «хочу свою квартиру» правильное будет использовать формулировку: «Хочу через два года взять в ипотеку двушку стоимостью 6 млн рублей. На первоначальный взнос надо накопить 1 млн 200 тысяч, значит, каждый месяц нужно откладывать по 50 тысяч

рублей». И дальше искать варианты, как этого достичь.

Привычка № 4

Просить больше за свою работу

Как правило, чем больше человек вкалывает, тем выше вероятность, что он заработает больше того, кто попусту зависает в соцсетях. Но одно дело - просто много работать. И совсем другое - получать за свою работу достойные деньги. И тут на помощь приходит наглость, которая «второе счастье». Возьмите в привычку просить чуть больше за свою работу. Например, если вы делаете какие-то проекты и заказчикам все нравится, это хороший повод попросить прибавку. Конечно, аккуратно и вежливо. Чтобы заказчику было проще принять это решение, обоснуйте, почему выросла ставка: подорожали комплектующие, придется работать быстрее, есть упущенная прибыль на других проектах и т. д. Скромность - хорошее качество, но не тогда, когда ваши навыки не оценивают по достоинству.

Как правило, если заказчик доволен и его все устраивает, ему проще отдать на 10% или даже 20% больше проверенному исполнителю, чем искать нового, который может оказаться хуже. Примеров масса в разных сферах. Программисты, няни, ремонтники... Причем это касается не только самозанятых, но и штатных сотрудников. Везде, где есть спрос на хороших специалистов, а их предложение ограничено, работники могут выторговывать себе более выгодные условия. Если вы ценный кадр, не стесняйтесь - вы это заслужили.

Привычка № 5

Инвестировать все излишки

Знаете, каких клиентов больше всего любят банкиры? Тех, кто получает зарплату на карту банка и держит ее там. Фактически бесплатные деньги, которые банк может пускать в оборот и получать доход в 15 - 20% годовых.

Не будьте таким клиентом. Несколько тысяч рублей у вас в записке или несколько миллионов - все свободные деньги должны приносить дополнительный доход. Заведите себе правило: любые свободные средства откладывать хотя бы на накопительный счет (где ежемесячно начисляются проценты). Еще лучше - сделать несколько вкладов на разные сроки. Это как минимум спасет накопления от инфляции.

О том, как наладить здоровый сон, - на стр. 14.

ВАЖНО!

Как добиться прогресса

Внедрять новые привычки, в том числе финансовые, сложно. Тут поможет несколько инструментов:

✓ **Визуализация** (не смейтесь). Есть цель - ее надо записать или поставить на смартфон картинку. Не для того, чтобы за вас все сделала какая-нибудь карма. А чтобы регулярно

вспоминать, ради чего вы вкалываете на работе.

✓ **Список дел.** Движение к цели, как правило, предполагает множество последовательных шагов. Список дел на день или неделю позволит помнить, что именно вам нужно сделать.

✓ **Автоматизация.** Это

особенно удобно в накоплениях. Во многих банках есть копилки. Их суть в том, что часть заработанных денег программа сама отчисляет с вашего зарплатного счета на накопительный. Без использования ресурсов силы воли. Очень удобная штука!

Евгений БЕЛЯКОВ.

Отёки?

Значит, нарушен лимфодренаж

Поможет ЛимфоТранзит!

Современное натуральное средство для выведения избытка жидкости и токсинов из организма с током лимфы.

ЛимфоТранзит выпускается в 3х формах:

- ✓ капсулы
- ✓ шипучие таблетки
- ✓ концентрат напитка



Курс приема 10 - 15 дней

САМАЯ ВЫГОДНАЯ ЦЕНА



8-800-851-8120



8-800-200-5252



8-800-700-8888



8-800-777-2233

659332, г. Бийск, ул. Социалистическая, 23/6, ЗАО «Эвалар», ОГРН 1022200553760
123100, г. Москва, ул. Пресненская набережная, 12, комната А2, ООО «Фитомаркет», ОГРН 1177746302931

НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЛЕКАРСТВЕННЫМ СРЕДСТВОМ