

20

De moduri
prin care poți

SĂ ÎȚI CREȘTI VENITURILE

în

2020



Valentin Nedelcu
stiintabanilor.ro

Drumul spre independența financiară începe din momentul în care câștigi primul venit și continuă pentru mult timp cu demersurile de creștere a acestui venit. Oricât am învăța noi despre gestionarea banilor, investiții și antreprenoriat, fără un venit în creștere din activitatea noastră curentă, ne va fi foarte greu să parcurgem drumul pe care ni l-am stabilit.

Venitul activ este acel venit pe care îl obții prestând un serviciu sau vânzând bunuri și poate lua forma de salariu, onorariu, comision sau dividende de la firma în care ești implicat activ. Creșterea veniturilor active îți va accelera fantastic drumul spre independență financiară.

Independența financiară se construiește pe 3 piloni



creșterea veniturilor



economisirea



investițiile

Dintre toate cele trei elemente, **creșterea veniturilor** este cel mai mare accelerator pe drumul spre independență financiară. Dacă ai un venit mare, ai și din ce să economisești și de unde să investești. Logic.

Culmea este că partea de creștere a veniturilor mi se pare mai ușoară decât cea de optimizare a cheltuielilor (pentru că, la un moment dat, nu prea mai ai ce să optimizezi) și cu mult mai ușoară decât partea de investiții, unde te confrunți cu o mare de cunoștințe, abilități, perspective diferite, strategii diferite (timing the market, value investing, passive investing etc.), plus o pleiadă de emoții umane, parcă special construite să te saboteze.

Știu că și pe partea de creștere a veniturilor există o sumedenie de strategii, însă, majoritatea merg cam pe aceleași direcții.

Pe baza propriei experiențe am detaliat 20 de elemente de mindset și modalități concrete pentru a-ți crește exponențial veniturile.

Vei vedea că este foarte simplu, dar greu în același timp.

Despre autor



Valentin Nedelcu este Coach & Trainer financiar, consultant fiscal, investitor cu peste 15 ani de experiență, fondatorul comunității ȘtiințaBanilor.



Am început să investesc pe piața de capital din anul 2005, fiind activ, mai întâi, pe piața locală BVB și pe urmă și pe piețele internaționale.

Începând cu anul 2007 mi-am dezvoltat o carieră în domeniul financiar, lucrând pentru diverse companii de consultanță și multinaționale și ajungând până la nivelul

de senior management regional. În această perioadă, am participat la proiecte de achiziții, fuziuni, divizare și optimizări fiscale la nivel național și internațional, în calitate de consultant fiscal.

În perioada mea de lucru în corporații mi-am dublat veniturile o dată la 2-3 ani și am continuat să le cresc până la o medie de 3-4000 EUR pe lună.

Am ajuns senior manager regional pe taxe la vârsta de 31 de ani, la 8 ani de la debutul meu pe piața muncii. Cel mai tânăr senior manager din firmă. Media era pe la 40-45 de ani pentru peers-ii mei.

În 2016 am fondat blogul și comunitatea ȘtiințaBanilor, ajungând, în mai puțin de 3 ani, cea mai mare comunitate de finanțe personale și investiții din România.

În 2017 mi-am obținut acreditarea de coach și tot în 2017 am început să activez ca și business & financial coach în paralel cu job-ul.

La începutul anului 2018 mi-am dat demisia din corporație, concentrându-mă full time pe cariera mea de coach & trainer financiar, pe dezvoltarea comunității Stiintabanilor.ro și pe administrarea investițiilor personale.

În calitate de coach & trainer financiar, am lucrat cu peste 1200 de persoane în ultimii 3 ani, oferind comunității atât expertiza mea, cât și expertiza celor mai buni specialiști pe care i-am putut găsi pe piață, în aria de finanțe personale și investiții.

Astăzi, nivelul veniturilor mele este mult peste orice nivel as fi putut atinge continuând să lucrez într-o corporație, din surse multiple, atât ca venituri active, cât și ca venituri pasive.

În acest e-book, voi detalia care au fost elementele principale de mindset și de acțiune care m-au ajutat să îmi cresc exponențial veniturile.



Autonomie

Să ne setăm mental că prosperitatea noastră ține 100% de noi. Nu mai depindem nici de un angajator, nici de clienți, nici de stat, de nimic.

Bineînțeles ca toți acești factori externi vor continua să ne influențeze, însă setarea noastră mentală va fi întotdeauna: *Dacă acțiunile lui X mă afectează, ce pot face eu pentru a îmbunătăți situația?*

Autonomie, nu victimizare, nu revoltă, nu lamentare. Indiferent de ce se întâmplă tu ai un răspuns, iar răspunsul tău trebuie să fie puternic, asumat, decisiv.

Oamenii cu adevărat puternici au un puternic simț al autodeterminării: își creează propriile contexte, funcționează după un cod moral propriu, sunt creatori, sunt stăpânii propriei vieți. Își conduc viața prin curaj și asumare și indiferent ce stimuli vin din exterior vor avea un răspuns pe măsură.

Întrebarea pe care trebuie să ne-o punem în orice situație este:

Ce pot eu să fac?



2

Mindset de producător nu de consumator

Ar trebui să ne sclipescă ochii mai tare la o investiție bună, la o afacere bună, la o oportunitate de a produce ceva, decât la o excursie frumoasă, o masă la restaurant sau un smartphone nou.

În mintea ta ordinea lucrurilor să fie: **produc și apoi consum, nu invers.**

Câtă vreme produci suficient, nu există limită la dorințele pe care ți le poți împlini.

De exemplu, vrei o casă mare și frumoasă? Concentrează-te pe cum să produci suficienți bani pentru ca această casă să nu mai reprezinte pentru tine un efort financiar care să te îngenuncheze.

Vrei o mașină scumpă? Concentrează-te pe cum poți să produci suficient venit astfel încât să poți să o cumperi din venitul pe 2-3 luni (nu prin credit pe 5 ani).

Simplu, nu?



3

Mindset de acumulare

Înainte să adopți un mindset de acumulare ai nevoie să știi **DE CE să acumulezi**. Banii în sine nu au valoare, ceea ce îți pot oferi banii poate fi de neprețuit: timp, opțiuni, libertate etc.

Determină ce este important pentru tine, care este DE CE-ul tău atât de important încât să te facă să treci peste comoditatea, neglijența sau nepăsarea și să te trezești în fiecare dimineață determinat să acumulezi pentru visul tău.

Un vis mare are nevoie de multă energie acumulată pentru a se materializa. Trebuie să fie important pentru tine, altfel nu te vei mobiliza zilnic.

Evita capcana de a avea un mindset de “îndatorare” sau “de dat lovitura peste noapte” pentru a-ți atinge visele. Nu va funcționa. Adoptă în schimb un mindset de **ACUMULARE în timp**.

De asemenea, mindset-ul de economisire (și atât) este un mindset limitativ, te face să te restrângi, să tai. Pe de altă parte mindset-ul de acumulare este unul de expansiune, de creștere de căutare permanentă de soluții.



Decizie și implicare

Începem cu începutul, pentru că, fără implicare, celelalte puncte nu prea contează.

Ce înseamnă implicare? Nu înseamnă că ți-ai dori mai mulți bani! Nu înseamnă că te ocupi sporadic de ceva ca să mai faci un ban în plus! Înseamnă că **ai DECIS** să îți creșți veniturile de 2X, de 5X, de 10X și tot așa. Dacă ai decis, vei face tot ce ține de tine pentru a-ți împlini scopul.

Odată ce ai decis, ai pus acest lucru pe lista ta de priorități ZILNICE. Practic, vei avea ochii larg deschiși și vei căuta oportunități de a face mai mulți bani, zilnic.

Exista o vorbă: *acolo unde se duce atenția, acolo se duce și energia* – și chiar așa și este. Fiind implicat și dedicat scopului de a-ți crește veniturile, vei sesiza acele oportunități, situații, perspective care te ajută să crești financiar.

În cazul în care mai există un dubiu că DECIZIA este cel mai important punct de atins în creșterea veniturilor, te rog să te gândești la un scop (oricare ar fi acela) pe care ai DECIS la un moment dat să îl atingi și chiar l-ai atins. Îți amintești momentul în care ai luat decizia? Îți amintești siguranța pe care ai avut-o că vei reuși? Îți amintești de câte ori ai făcut acel “*extra mile*” pentru a-ți atinge scopul? Ei bine, aceea a fost o DECIZIE.

Fără DECIZIE, nu mai are sens să citești restul.



5

Muncă și perseverență

Muncă direcționată spre SCOPUL tău.

Simplu – câte ore aloci scopului? Cât de concentrat ești? Cât de des ieși din zona de confort?

Munca este ingredientul minune, care transformă orice scop într-un scop realizabil. Este elementul cel mai simplu, intuitiv, dar cel care este “uitat” de cele mai multe ori. Ideile sunt bune, inteligența este bună, talentul este bun, însă nu sunt suficiente. Efortul dedicat în mod constant și pe o perioadă îndelungată este cel care îți va aduce rezultate.

De trei ani și jumătate scriu în jur de 2 articole pe săptămână pe stiintabanilor.ro și am ajuns la o medie de 30.000 de cititori pe lună. Dacă îmi mișcam fundul și scriam mai mult, aveam 40.000 de cititori pe lună. Dacă continui să scriu 2-3 articole pe lună timp de încă 3 ani, voi ajunge la 100.000 de cititori pe lună. Și tot așa ... Muncă ...

Ok, am talent la scris, cunoștințe financiare, experiență practică și creativitate. Toate bune și frumoase, însă cine m-ar mai fi citit dacă scriam un articol la 2 luni? Un articol genial, poate, dar o dată la 2 luni. Răspunsul: prietenii, familia și cam atât.

Încă nu cunosc pe nimeni care să se fi implicat într-o activitate, să fi perseverat în acea activitate și să nu obțină rezultate. Eu încă nu cunosc.

În schimb cunosc o grămadă de oameni geniali, foarte talentați, cu idei foarte bune, care au acționat sporadic, în hei-rup-uri și apoi nimic. Rezultatul? Nimic nu s-a întâmplat.



6

Adaptare la mediu

Specia umană a prosperat și s-a înmulțit pe pământ nu pentru că era cea mai puternică, agresiva sau rezistentă, ci pentru că s-a adaptat mediului.

La fel este și în lumea banilor, trebuie să te adaptezi la mediu.

Pentru a te adapta la mediu, trebuie să observi mediul. Din acest motiv, îți recomand să asculți mai mult și să vorbești mai puțin. **ASCULTĂ!**

Ascultă care este nevoia clientului tău (dacă ești angajat, clientul tău este angajatorul).

Observă care este dinamica într-o organizație, pe piața, pe nișa ta. Vezi care sunt factorii decizionali, punctele sensibile, nevoile, dorințele, mecanismele etc. Fă liniște în mintea ta și deschide-ți urechile și ochii pentru mediul înconjurător. Tot timpul, banii sunt chiar în fața ta, tu trebuie doar să asculți care sunt nevoile pe care trebuie să le satisfaci.

Ține minte că valoarea în bani a muncii tale nu este cea pe care i-o dai tu, ci cea pe care o percepe clientul.



7

Abilitatea de a încheia contracte (deal-uri)

Folosesc termenul de contractare, nu în sensul de a încheia contracte scrise neapărat, ci în sensul de a face înțelegeri, schimburi agreeate.

Trăim într-o societate bazată pe schimburi. Asigură-te că faci schimburi win-win, din care ambele părți să câștige. **Fă deal-uri! Multe!**

Atunci când faci un deal (contractare), îți iei practic un angajament de a face ceva pentru a primi ceva în schimb. Astfel, vei acționa pentru a îndeplini un mini-obiectiv (sau un obiectiv mai mare). Îți vei direcționa acțiunile zilnice preponderent pentru a-ți îndeplini partea de obligație și, în schimb, vei primi contra-prestația cuvenită. Bineînțeles, dacă ai contractat bine și clar.

Atunci când șezi zile întregi fără angajamente, ai tendința să îți pierzi vremea. Stai pe facebook, la cafele, la relaxare, la trecerea timpului. Poți face și asta o perioadă, doar să nu devină un obicei permanentizat.

Ia-ți angajamente contractate clar, cu beneficiile bine stabilite în quantum și timp pentru ambele părți și vei elimina o mare parte din risipa de energie și de timp.

Devino un maestru al contractării! Încheie înțelegeri! Ia-ți angajamente bine contractate! Fii responsabil și cere-ți răsplata!



8

Fii concret

În funcție de personalitatea ta, este posibil să fii mai mult sau mai puțin practic.

În mod natural, oamenii se încadrează preponderent într-unul dintre următoarele cadrane: unii oameni vorbesc mult și fac puține, alții vorbesc puține și fac multe, alții au viziune, dar nu o pot implementa în mod concret, alții execută instant ce au de executat, dar au nevoie să li se spună ce să facă.

Oricare ar fi tipul tău de personalitate, nu e bai. Toate au avantaje și dezavantaje. Dacă vrei să faci bani mulți, trebuie să devii ca un cameleon și să acționezi în toate cadranele, în funcție de context.

Apropo, o mare parte din ceea ce înseamnă dezvoltarea personală reală înseamnă chiar asta: să poți să te adaptezi contextului ... să nu mai fii nevoit să spui atât de des *“așa sunt eu ... leneș ... iresponsabil ... introvertit ... gură sparta etc.”*

Dacă vorbim despre bani și contexte care țin de activitatea ta profesională, asigură-te că ești practic. Adică, vorbele și acțiunile tale au un scop bine determinat și duc spre o acțiune concretă, soluționare, înțelegere etc.

Timpu este prețios, nu îl pierde pe lamentări, discuții în afara subiectului, reproșuri, încercarea mării cu degetul și alte forme de pierdere de vreme.

Trebuie să știi că banii sunt concreți și au nevoie de acțiuni concrete pentru a fi generați.

Dacă vrei să începi un proiect, începe-l, nu te pierde în planuri și raționamente nesfârșite.

Dacă vrei să faci o înțelegere, stabilește o zi și o oră concretă, o listă de propuneri și mergi la acea întâlnire. Nu o lăsa cu ... *ne vedem noi odată*.

Dacă sesizezi o oportunitate, intră în amănunt acum, vezi dacă îți este favorabilă și dacă este favorabilă, acționează acum ... nu o pune de-o parte pe ideea: ... *ce oportunitate mișto, o sa ma mai gândesc la asta*.



Taxe

Foarte simplu, **ca angajat** vei fi impozitat foarte mult – **cam 45%** din totalul banilor pe care îi generezi.

Ca **PFA**, vei fi impozitat cu 10% din profit (venitul net) + CAS și CASS la salariul minim pe economie – undeva, în medie (variază în funcție de veniturile totale), la **vreo 15%**. Dacă ai normă de venit, poți să fii impozitat în total chiar **sub 10%**.

Ca **SRL** (sub 1 mil de EUR cifră de afaceri), vei plăti 1% sau 3% din cifra de afaceri + 5% impozit pe dividende + 10% CASS la salariul minim pe economie. Cel mai probabil ajungi bine **sub 10%** impozitare totală.

Ca **investitor**, plătești 5% impozit pe dividende, 6% impozit pe chirii, 10% impozit pe dobânzi și câștiguri de capital.

În plus, în orice formă de organizare, ai dreptul de a-ți optimiza taxele, mai puțin în cazul contractelor de muncă, unde posibilitățile de optimizare sunt foarte mici.

Observi diferența?



Brand versus marfă

Să zicem că o persoană este de profesie economist. Mulți bănuiesc cam ce presupune aceasta profesie, dar sunt puțini cei care știu că există economiști și economiști. Una este să fii unul dintre miile de economiști care fac munca de rutină dintr-o mica firmă de contabilitate și alta este să conduci departamentul de consultanță de business a uneia dintre cele mai prestigioase firme de consultanță la nivel internațional, să fii capabil să găsești soluții inovatoare, să inventezi modele economice și să faci predicții economice.

În primul caz, știu că este un pic inumană exprimarea, dar persoana respectivă va fi tratată de către un angajator ca o *“marfă”*. Nu în sensul de respect al unei ființe umane, ci strict din punct de vedere profesional. Exact. Este inuman, dar este adevărat.

Va fi doar unul dintre cei 30 de economiști din departamentul financiar, care poate fi înlocuit în orice moment. Ca orice marfă, cumpărătorul va încerca să o cumpere cât mai ieftin. Va căuta să cumpere marfa cea mai ieftină de pe piață, exact cum tu, când te duci la piață, vei cauta cei mai ieftini cartofi care respectă standardele tale minime de calitate.

Pe de altă parte, expertul de mai sus este considerat un brand. Nu chemam la consultări publice pe teme economice pe orice expert, ci pe Popescu, șeful departamentului de consultanță din firma de renume X, cel care a scris poate 3 cărți de business, a fost unul dintre cei care poate a implementat o directivă europeană în România. De asemenea, acest

Popescu vorbește la multe evenimente de specialitate, participă activ la diverse comitete și are clienți dintre cei mai mari și importanți de pe piață.

Popescu va fi considerat un brand și va fi plătit în funcție de cum își negociază prețul. Nu poți să găsești un alt Popescu pe piață, deși poate o să găsești alte brand-uri oarecum similare, dar fata de care Popescu sigur se diferențiază prin ceva.

Scopul tău este să devii un Popescu, nu marfă.

Sigur ca am expus cazul unui Popescu care are un brand foarte puternic, dar asta nu înseamnă că, pentru a fi un brand, trebuie să ajungi prim vorbitor la toate conferințele din domeniul tău de activitate.

Îți construiești un brand în profesia ta:

- Alegându-ți cu atenție angajatorii – cât de cunoscuți sunt, ce reputație au?
- Profesionalismul cu care îți faci jobul;
- Cât de multe cunoști despre domeniul tău și ce impresie lași celor cu care lucrezi. O impresie că îți faci și tu bucățica ta de treabă și nu te interesează altceva SAU că ai o privire de ansamblu asupra întregii industrii / întregului domeniu în care activezi.

Ideea de bază este că trebuie să devii un brand în domeniul tău și nu încă o altă persoană care prestează un anumit serviciu pe care îl pot presta la fel de bine încă 1.000 de oameni de pe piață.

Această simplă poziționare va face o diferență enormă în valoarea câștigului tău pe termen mediu și lung.

Lasă comoditatea deoparte disconfortul se plătește cel mai bine

Fie că este vorba de disconfortul de a-ți schimba angajatorul sau disconfortul de a învăța o nouă abilitate sau de a rezolva probleme care nu au soluții standard – toate acestea se plătesc foarte bine.

Simplu spus, disconfortul activ (nu cel pasiv, în care stai și nu faci nimic, decât să suferi în tăcere) se plătește cel mai bine.

Cum ajung oamenii experți? Prin disconfortul constant de a rezolva probleme un pic peste abilitățile lor actuale.

Cum ajung oamenii să aibă creșteri salariale substanțiale (nu din cele de câteva procente)? Prin preluarea unei poziții superioare, preluarea de noi arii sau prin schimbarea angajatorului. Toate aceste mișcări presupun un disconfort, cel puțin pe termen scurt și, în același timp, aduc o creștere a veniturilor.

Un disconfort activ constant (adică ieșirea din zona de confort) pe care ți-l asumi în timpul carierei va avea un efect enorm în creșterea venitului tău activ.



12

Capacitatea de a cere prețul corect

Este legata parțial și de disconfortul de la punctul 11. Nu contează cât de bun ești în ceea ce faci - dacă nu pui mâna să ceri prețul corect pentru serviciile și bunurile pe care le furnizezi, nu îți vei crește în veci venitul.

Este acea senzație pe care o simți când un serviciu simți că merită 100 de euro și la întrebarea “Cât costă?”, tu spui 70 de euro ... pentru ca ți-e rușine să ceri, pentru că nu crezi că meriți, pentru că ești un “*please people*” și vrei să protejezi relația cu cealaltă parte, pentru că nu vrei să îți asumi un disconfort temporar.

Consecința va fi un disconfort (pasiv) pe termen lung că nu ești plătit suficient, plus demotivație și calitate îndoielnică a serviciilor tale.

Capacitatea de a cere este foarte legată de sentimentul că nu merit și nu am încredere în mine. Îndrăznește, muncește, cere! Dacă nu merge de la sine, ia-ți un coach bun pentru a rezolva problema. Altfel, te așteaptă o viață întreagă de frustrare și venituri mici.

Poți presta muncă pe gratis sau pe un preț simbolic dacă vrei să faci o donație cuiva care nu îți permite prețul sau pentru învățare sau pentru scopuri de marketing, dar niciodată pentru că îți este rușine. Primele cazuri sunt asumate 100% și sunt ok, ultimul caz nu este asumat și îți va cauza doar frustrări.

Domeniul în care activezi

Oricât de bine le faci pe cele de mai sus, adevărul este că sunt industrii și sunt profesii care ori sunt în declin accelerat, ori nu se mai caută, ori sunt foarte prost plătite.

Cred că în orice profesie exista acei 1% sau mai puțin care câștigă excepțional. Doar că este foarte greu să ajungi acolo.

De exemplu, trebuie să fii un inginer agronom excepțional pentru a câștiga cât un programator mediu.

Vezi diferența?

Știu, știu, toți dorim să facem ceea ce ne place, dar chiar și așa, nu trebuie să fim fixiști 100%. În cazul de mai sus, ambele profesii (și inginerul agronom și programatorul) sunt în domeniul științelor tehnice, deci, teoretic, o persoană ar putea să le facă pe amândouă la fel de bine, cu același set de abilități native.

Dacă vrem să obținem o creștere a veniturilor, trebuie să ținem seama și de cât de bine se plătește profesia / domeniul în care activăm.



Domeniul potrivit pentru abilitățile și înclinațiile tale naturale

Oamenii care au o inteligență cognitivă mare pot performa în orice domeniu. Nu sunt 100% de acord cu metafora aceea în care se demonstrează că orice persoană poate performa într-un anumit domeniu și să fie complet neîndemânatică în alt domeniu – exemplul cu peștele care nu poate să zboare pentru că este făcut să înoate. Sunt unele adevăruri acolo dar, dragilor, noi suntem oameni, nu pești sau păsări.

De multe ori, sunt oameni cu o înclinație naturală spre științele umaniste și totuși pot să performeze și în științele exacte. Cred că fiecare dintre noi a întâlnit la școală astfel de exemple: oameni care performau și la limba română, și la matematică.

Am mulți colegi care au spirit de artiști și totuși performează foarte bine în domeniul tehnic, așa cum știu oameni care au abilități tehnice naturale, dar ajung să performeze în lucrul cu oamenii.

Deci poți performa și dacă îți nimerești domeniul unde ești nativ talentat, și dacă nu îl nimerești. Diferența este dată de calitatea vieții tale, în primul rând și în al doilea rând, de nivelul de efort pe care trebuie să îl depui.

Dacă ești natural înzestrat spre științe exacte, vei performa mult mai ușor și vei fi mult mai fericit pe parcursul unei cariere în IT, în comparație cu cineva care este înzestrat mai mult pe partea umanistă.

Expunerea

Servește cât mai mulți oameni în același timp sau, dacă servești mai puțini oameni, servește-i pe cei care au un potențial financiar mai mare.

Orice ai face, gândește-te tot timpul la expunerea pe care o ai în acea acțiune. Câți oameni și cu ce putere financiară vor beneficia de ceea ce oferi tu.

Dacă lucrezi la o firmă mică, migrează spre o firmă mai mare, unde ai impact asupra mai multor oameni.

Dacă servești câte un client pe rând, încearcă să servești mai mulți clienți în același timp.

Dacă te vad 100 de oameni, încearcă să apari în fața a 10.000 de oameni. Și tot așa...

Poate părea o tehnica simplă și cu siguranța că ai mai auzit de ea, însă ar trebui să o implementezi în tot ceea ce faci, dacă vrei să îți crești veniturile.



Specializare

Nu fi bun în toate, ci fii cel mai bun în ceva.

Dacă ești contabil, fii cel mai bun contabil pentru magazinele online de haine, de exemplu.

Dacă ești consultant fiscal – fii cel mai bun consultant în ... TVA în industria financiară, de exemplu

Dacă ai un business de retail online, fii un magazin online care vinde cele mai frumoase cadouri personalizate.

Bineînțeles, trebuie să existe și cerere pe subnișa pe care o alegi.

Când ești foarte bun în ceva anume, vei avea mai puțini clienți, însă vei avea clienții potriviți, cei care te vor căuta ei pe ține și te vor plăti cel mai bine.

Devino un maestru în domeniul tău. Cu un maestru nu negociezi niciodată prețul pentru că ce are el de oferit este unic, nu are concurență iar valoarea oferită de el este inestimabilă.



17

Cere cu 10% mai mult decât ești confortabil să ceri

Noi evoluăm continuu (sau cel puțin așa ar trebui), însă de multe ori rămânem în urmă cu nivelul financiar pe care îl avem, mult în urma creșterii noastre personale și profesionale.

Un prim imperativ ar fi **kaizen** - evoluție profesională continuă. Învață, perfecționează-te, ieși din zona de confort tot timpul.

Ține minte că pentru a cere mai mult, ai nevoie în primul și în primul rând să oferi mai mult. Oferi mai mult atunci când evoluezi continuu în direcția utilă beneficiarului (clientului).

În condițiile în care evoluezi profesional continuu, vei ajunge inevitabil la situația în care prețurile tale vechi nu mai sunt echivalente cu ceea ce oferi astăzi. Prețul ar trebui să evolueze odată cu valoarea pe care o oferi.

O tehnică simplă de a crește nivelul financiar pe care îl avem setat în mintea noastră este de a cere cu 10% în plus față de nivelul la care suntem noi confortabili mental să îl cerem.

Cere sa fii plătit la performanță, nu la timp

Când ești plătit pentru performanță, nu pentru timp, se întâmplă ceva magic: devii mai eficient și câștigi mai mult. Toate părțile sunt mulțumite.

Am avut o carieră de corporatist de aproape 11 ani în care am fost plătit preponderent cu un salariu fix pentru 40 de ore de muncă pe săptămână. Da, mai existau bonusuri de performanță, bonusuri de obiectiv însă grosul venea din salariul fix.

Pe de altă parte, ca antreprenor sunt plătit la performanță. Sunt plătit atunci când livrez ceea ce am agreat să livrez.

Diferența de productivitate este fantastică. Ca antreprenor sunt de 5 ori mai eficient, mai problem solver și mai productiv și rezultatele sunt pe măsură.

De asemenea, nivelul de evoluție profesională accelerat pentru că nu mai am plasa de siguranță “timpul trece, leafa merge”. Pentru a câștiga timp, am nevoie să devin mai bun, mă eficient, să deleg mai bine, să planific mai bine.

Timpul a devenit o variabilă pe care încerc să o eficientizez la maximum.

Setarea mentală a noului nivel de venit

Setează-l mental, lipește-ți un afiș pe perete, pune-l pe laptop ca background ... oriunde, dar să fie vizibil și să îl ai în minte în fiecare zi.

Acest nou nivel de venit nu trebuie să fie „*astronomic*” pentru a te apuca și pe tine răsul când îl vezi, dar nici modest, sub 20%.

Această tehnică funcționează dacă insiști asupra ei (minimum 6 luni). Sunt multe explicații ale motivelor care fac această tehnică să funcționeze.

Eu voi expune doar una dintre explicații, mai ușor de digerat: când mintea ta ajunge să îți seteze un nou termostat financiar (nivel de venit, de exemplu), începe, în același timp, să caute soluții pentru a-l atinge. Astfel, va selecta și te va îndrepta spre acele proiecte și oportunități care au potențialul să îți livreze acel nivel de venit.

Cu alte cuvinte, vei da la o parte „*oportunitățile*” cu potențial mai mic de câștig pentru cele care au potențial mai mare de câștig.

De asemenea, sunt șanse mult mai mari să îți „*miști fundul*” mai mult pentru că tu știi, la nivel interior, că ai o țintă de atins.

La mine funcționează brici și doar lenea de a face exercițiul mental mai des mă ține pe loc din a-mi crește veniturile într-un ritm mai accelerat.



20

Cel mai puternic exercițiu pentru creșterea veniturilor

Să zicem că ai un venit de 1000 EUR pe lună și vrei să îl creșți.

Primul și cel mai important pas este acela de a seta noul nivel de venit pe care ți-l dorești, să zicem 1500 de EUR, cât și termenul până la care vrei să ajungi la acest nivel de venit, să zicem până la finalul anului 2020.

Bun, cum facem astfel încât acest nou nivel de venit să devină realitate?



1. Când ne setăm noul nivel de venit, îl setăm la un nivel la care NOI să ne simțim inconfortabil, dar, în același timp, nici să nu credem despre noi că delirăm.

De exemplu, dacă de la 1000 EUR ne setăm 1100 EUR – este prea ușor de atins, nu ieșim din zona de confort. De asemenea, dacă ne setăm 10.000 EUR – s-ar putea ca mintea noastră să ne spună că delirăm și să refuze să lucreze cu această sumă.

O creștere de 50% ar putea fi suficient de provocatoare pentru noi și, în același timp, suficient de credibilă pentru ca mintea noastră să îl accepte și să înceapă să lucreze la acest obiectiv. 50% este doar un exemplu, poți alege tu un nivel potrivit pentru tine.



2. Fixăm acest nou nivel de venit în mintea noastră.

Lipim pe perete o coală de hârtie pe care sa scriem noul nivel de venit, unde îl putem vedea, îl repetam în minte (eu câștig X EUR pe lună), ne gândim la el în momentele de relaxare etc. Important este ca această sumă să ne ruleze în minte până când ajungem să credem că este ceea ce trebuie să câștigam.



3. Pe măsură ce ajungem să credem în această sumă, mintea noastră va începe să observe oportunitățile de pe piață care ne pot satisface acest nou nivel.

Vom deschide ochii la noi job-uri, la oportunități de a ne crea o noua sursă de venit, la utilizarea, în scop de a obține profit, a mijloacelor pe care le avem la dispoziție. Vom deveni un radar al oportunităților potrivite noului nostru nivel de venit.



4. Vom începe să acționam înspre fructificarea noilor oportunități observate.

Pentru că în mintea noastră vechiul nivel de venit va deveni o „ciudățenie”, ceva ce nu mai face parte din identitatea noastră. Cumva, prin acțiunile noastre, vom ajunge sa trăim realitatea pe care o percepem ca fiind corectă, adică noul nivel de venit setat mental.

Tot procesul de trecere de la un nivel de venit la un alt nivel de venit durează, în general, între 6 luni și 1 an de efort conștient. Cel puțin la mine cam atât durează. La tine poate fi un proces mai rapid. Importantă este perseverența.

Acesta este procesul prin care reușesc să îmi dublez veniturile o dată la 3 ani. Aș fi putut mai mult, dar nu mi-am propus conștient. Știu că eu sunt cea mai mare limitare a mea dar... nimeni nu este perfect :).

27

Concluzie

Banii se fac ușor, după ce i-ai făcut greu ani de zile. Este logic, ți-ai format antrenamentul, abilitățile, știi unde să te uiți. Știu că la început efortul poate să pară mare, pot apărea gânduri de genul: *“Prea mult efort, mai am și viață personală ...”* sau *“Nu vreau să devin obsedat de bani”* ... sau altele de genul.

Este ok, nu este nevoie să mergi pe drumul acesta, dacă prioritățile tale în viață sunt altele. Asumă-ți acest lucru și fii senin cu această decizie.

În schimb, dacă vrei să trăiești ca top 1%, este necesar să faci ceea ce 99% nu sunt dispuși să facă.

Acest e-book este scris pentru cei care au pornit de jos în viață, așa cum am pornit și eu. Nu este pentru privilegiații ai societății. Aceia au alte metode. Este pentru cei care pornesc de jos și se ridică prin propriile forțe, prin dibăcia propriei minți și voința.

Poate nu toate aceste tehnici ți se potrivesc și nici nu trebuie să ți se potrivească toate. Important este să alegi cel puțin una și să vezi în ce mod poți să o implementezi în practică.

M-aș bucura să aud peste câteva luni ca ți-ai crescut venitul și poate o mică contribuție au avut și cele scrise de mine.

28



ȘTIINȚA
BANILOR

Drumul tău spre independența financiară

Copyright

Toate drepturile asupra
acestei publicații aparțin lui

Valentin Nedelcu



valentin@stiintabanilor.ro



www.stiintabanilor.ro