

NAOMI SHERMAN

СОВЕТЫ БОГАТЫХ

Как покупать с умом,
думать на шаг вперед
и управлять деньгами
без лишней спешки

ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСАЙТЫ
РЕАЛЬНЫЕ ПРИМЕРЫ
УМНЫЕ РЕШЕНИЯ
БОЛЬШЕ ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЫ



КНИГА-
ПРАКТИКУМ



С ТЕСТАМИ



С БОНУСНОЙ
ПРОГРАММОЙ

ЛУЧШАЯ ВЕРСИЯ СЕБЯ

БОЛЬШИЕ ЦЕЛИ

ПЛАНЫ
ВДОХНОВЕНИЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ

ИНВЕСТИЦИЯ
В ЗНАНИЯ,
КОТОРАЯ
МЕНЯЕТ
ЖИЗНЬ

БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО КНИГА

Nao Sher

СОВЕТЫ БОГАТЫХ

<https://litres.ru/74477244>

SelfPub; 2026

Аннотация

«Советы богатых» — практическая книга с бонусными и заданиями тестами о том, как изменить повседневный подход к деньгам и покупкам. Она помогает посмотреть на расходы не как на необходимость отказаться от желаемого, а как на возможность принимать более продуманные решения.

В книге рассматриваются привычки финансово грамотных людей: почему они не спешат покупать то, что стало популярным, как выбирают подходящий момент для крупных покупок, сравнивают альтернативы, планируют расходы и используют время в свою пользу.

Автор предлагает не просто читать, а анализировать собственные финансовые привычки с помощью вопросов, практических заданий и упражнений. Читатель сможет оценить свои решения, увидеть типичные ошибки и выработать более осознанный подход к управлению деньгами. Эта книга не обещает быстрых способов разбогатеть. Её задача — показать другой принцип: финансовая выгода часто начинается не с того, сколько человек зарабатывает, а с того, как он принимает решения о своих деньгах.

Содержание

Глава	4
Предисловие	5
Содержание	7
Часть I. Покупать не тогда, когда все покупают	
Часть II. Цена, ценность и скрытая стоимость	
Часть III. Деньги любят подготовку	
Часть IV. Как думают люди, создающие капитал	
Часть V. Собираательные истории успешных предпринимателей	
Часть VI. Практика: решения вместо импульсов	
Заключение	8
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Nao Sher

СОВЕТЫ БОГАТЫХ

Глава

СОВЕТЫ БОГАТЫХ

Как покупать выгодно, думать на шаг вперёд и управлять деньгами без лишней суеты

Naomi Sherman

Предисловие

Богатство редко начинается с большой суммы на счёте. Гораздо чаще оно начинается с привычки смотреть на деньги иначе. Один человек покупает вещь в тот момент, когда она громче всего рекламируется: когда все обсуждают её, когда спрос растёт, когда продавцы обещают «успеть прямо сейчас». Другой способен подождать. Он замечает сезонность, остатки, изменение спроса, условия оплаты и общую стоимость владения. Для него ожидание — не бездействие, а инструмент.

Эта книга не о том, как выглядеть богатым. Она о том, как принимать решения, которые со временем делают финансовую жизнь спокойнее. Кондиционер можно купить в разгар жары, когда спрос высок, а можно заранее изучить модели и приобрести его в период низкого сезона. Путешествие можно оплачивать в последний момент из-за эмоционального желания уехать, а можно заранее сравнить даты и условия. Одежду можно собирать из вещей, которые сейчас на пике популярности, или покупать качественные позиции тогда, когда рынок снижает цену.

Здесь собраны принципы мышления, которые часто встречаются у людей, сумевших построить капитал: умение отличать цену от ценности, желание считать полную стоимость, способность не поддаваться срочности и привыч-

ка покупать не настроение, а полезный результат. Примеры успешных предпринимателей в книге являются собирательными историями: они не описывают конкретных реальных людей, а показывают типичные модели поведения.

Книга построена как практическое чтение. Сначала — идеи и наблюдения, затем примеры, а в финале — практикум с вопросами к себе, вариантами ответов и рекомендациями. Цель не в том, чтобы дать универсальную формулу для каждого случая. Цель — научить замечать момент, когда выгодное решение выглядит скучным, потому что его не сопровождает ажиотаж.

Содержание

Часть I. Покупать не тогда, когда все покупают

Часть II. Цена, ценность и скрытая стоимость

Часть III. Деньги любят подготовку

Часть IV. Как думают люди, создающие капитал

Часть V. Собирательные истории успешных предпринимателей

Часть VI. Практика: решения вместо импульсов

Бонус. Практикум «Мой финансовый взгляд»

Заключение

Спрос меняет цену

Разбор. Цена не существует отдельно от спроса: когда покупателям одновременно нужен один и тот же товар, пространство для выбора обычно сужается. Поэтому полезно смотреть не только на ценник, но и на момент, в который возникает потребность.

Пример. Например, перед началом учебного года семья ищет ноутбук для ребёнка. Если покупка нужна именно к 1 сентября, сравнение моделей и магазинов лучше закончить заранее, пока остаётся время проверить несколько предложений.

Совет. Разделяйте дату, к которой вещь нужна, и дату, когда её обязательно покупать. Чем больше запас между ними, тем больше возможностей сравнить условия и отказаться от невыгодного варианта.

Вывод. Управление моментом не гарантирует минимальную цену, но возвращает покупателю главное преимущество — возможность выбирать без давления.

Сезонность как возможность

Разбор. Сезонность влияет не только на одежду или отдых. В разных категориях спрос поднимается и снижается в течение года, поэтому покупка заранее может дать больше вариантов комплектации, сроков и цены.

Пример. Представьте покупку садовой мебели в конце сезона. В этот период ассортимент постепенно сокращается, зато часть моделей продавцу уже важно освободить из складского пространства. Покупателю остаётся сопоставить скидку с тем, насколько конкретная модель ему действительно подходит.

Совет. Отмечайте для крупных категорий два периода — когда спрос растёт и когда он обычно ослабевает. Сравните не только процент скидки, но и остатки, доставку и условия возврата.

Вывод. Сезонность становится инструментом только тогда, когда заранее известны потребность и критерии качества.

Кондиционер вне жары

Разбор. Кондиционер особенно показателен: в жаркий период решение становится срочным, а выбор модели, монтажников и даты установки может оказаться ограниченным. В прохладный сезон потребность можно подготовить без погодного давления.

Пример. Если известно, что летом помещение перегревается, осенью можно определить необходимую мощность, сравнить модели, уточнить стоимость монтажа и выбрать подходящее место установки. Весной останется проверить актуальные условия, а не начинать поиск с нуля.

Совет. Считайте кондиционер комплектом из четырёх элементов — оборудование, монтаж, расходные материалы и

последующее обслуживание. Сравнение только цены устройства может скрыть существенную разницу.

Вывод. Лучший момент для такой покупки определяется не температурой за окном, а тем, когда решение можно принять спокойно и с достаточным выбором.

Праздничные товары после праздника

Разбор. После праздника часть товаров теряет свою срочность: упаковка, декор, костюмы, тематическая посуда и аксессуары могут быть нужны снова только через месяцы. Это создаёт возможность планировать следующий сезон заранее.

Пример. Например, после Нового года можно приобрести нейтральный праздничный декор для следующего сезона. Но экономия имеет смысл только при наличии места для хранения и уверенности, что стиль и качество останутся актуальными.

Совет. Перед покупкой после праздника проверьте три вещи: срок хранения, место хранения и вероятность повторного использования. Скидка не компенсирует товар, который придётся выбросить или который не пригодится.

Вывод. Послепраздничная цена интересна тогда, когда низкая стоимость сочетается с будущей полезностью.

Одежда вне пика сезона

Разбор. В одежде цена часто зависит от сезона, коллекции и необходимости освободить место для новых поступлений. Покупка вне пика может быть выгодной, если вещь нужна не немедленно и её характеристики важнее актуальности кол-

лекции.

Пример. Например, зимнее пальто можно искать в конце сезона. Но разумнее заранее определить размер, состав ткани, фасон и допустимый бюджет, чтобы не купить первую попавшуюся вещь только из-за крупной скидки.

Совет. Сохраняйте список базовых вещей, которые действительно понадобятся в следующем сезоне. Для каждой заранее задайте минимальные характеристики и максимальную цену.

Вывод. Сезонная экономия работает лучше всего на вещах с длительным сроком использования, а не на покупках ради самой скидки.

Техника после выхода новинки

Разбор. Выход новой модели меняет положение предыдущего поколения: часть покупателей переключается на новинку, а прежняя техника может стать менее дефицитной. При этом снижение цены не должно быть единственным критерием.

Пример. Если предыдущая модель телефона или ноутбука уже полностью покрывает нужные задачи, после презентации нового поколения можно сравнить остатки старой версии с её характеристиками. Иногда именно предыдущая модель даёт нужный набор функций без переплаты за нововведения.

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.