

# Предисловие

Быть богатым — не право, а обязанность каждого успешного человека. Финансовая свобода дает возможность реализовать свои мечты, помогать близким и влиять на мир. Однако на пути к богатству многие сталкиваются с непреодолимыми барьерами, которые возникают не вследствие внешних обстоятельств, а из-за внутренних убеждений.

Мы, Евгений Спирица и Михаил Пелехатый, на протяжении многих лет изучали психологию успеха и причины, по которым люди не могут достичь финансового благополучия. Наша работа показала, что одна из главных преград на пути к богатству — ограничивающие убеждения, заложенные в сознании. Эти убеждения формируются под влиянием родителей, бабушек, дедушек и других близких людей. Они передаются из поколения в поколение и оказывают сильное влияние на восприятие денег и богатства.

Все мы социальные существа и зависим от общества. Наше ближайшее окружение с детства дает нам не только базовые знания и навыки, но и вбивает в мозг различные негативные установки. Человек может отвергать деньги и благосостояние, потому что для него с темой денег связаны внутренние конфликты, сомнения и страхи. Он не осознает, в чем причина и что мешает ему разбогатеть.

Проблема более чем реальная, поэтому мы провели эксперимент, чтобы выявить и устранить блокировки в сознании, которые мешают достигать финансового успеха. Мы собрали группу людей и тщательно выписали все их ограничивающие принципы. Эти убеждения были главной причиной их финансовых неудач.

Вторым этапом нашего эксперимента стало использование техники фокусов языка для изменения ограничивающих убеждений. Фокусы языка — мощный инструмент психологии, который позволяет переосмыслить негативные установки, заменить их на позитивные и мотивирующие. Мы разработали комплекс упражнений и методов, направленных на изменение мышления участников эксперимента. Наш подход был основан на глубоком понимании психологии и использовании эффективных методик трансформации сознания.

Люди, с которыми мы работали, искренне хотели избавиться от своих внутренних барьеров и прийти к благосостоянию.

Результаты опыта превзошли ожидания. У многих участников начались заметные перемены. Кто-то получил повышение на работе, кто-то создал новый бизнес, а кто-то просто изменил свое отношение к деньгам и начал более эффективно управлять своими финансами. Все изменения стали возможны благодаря осознанию и устранению ограничивающих убеждений.

Мы решили поделиться результатами практического исследования и знаниями, которые накопили за годы работы. Так появилась эта книга. Наша цель — помочь как можно

большому числу людей освободиться от финансовых блоков и достичь благополучия. Мы верим, что каждый человек имеет право стать богатым, и наша книга может стать его верным помощником.

Это не учебное пособие, а самоучитель, который содержит много практических упражнений для самостоятельной проработки негативных установок в области финансов. Выполняя эти упражнения, вы сможете изменить свое мышление и добиться желаемых результатов.

В первой части книги мы расскажем, как формируются ограничивающие убеждения и каким образом они влияют на финансовое поведение. Мы рассмотрим примеры самых распространенных блоков, которые мешают людям достигать успеха, и объясним, как они укореняются в сознании.

Во второй части книги подробно описана методика фокусов языка, а в третьей части представлен практикум по нашему эксперименту. Мы поделимся упражнениями и техниками, которые помогут вам самостоятельно работать над своим мышлением и преодолевать внутренние барьеры. Мы верим и знаем: финансовый успех доступен каждому, кто готов работать над собой.

В четвертой части разберем конкретные примеры успешных людей, дадим ценные рекомендации и методики, которые пригодятся вам для дальнейшего саморазвития и достижения целей.

## Предисловие

Мы надеемся, что книга приведет вас к финансовой свободе. Пусть она поможет вам освободиться от ограничивающих убеждений, поверить в свои силы и осуществить мечты. Если вы готовы принять вызов судьбы, наша книга станет надежным проводником в мир финансового благополучия.

*С наилучшими пожеланиями,  
Евгений Спирица и Михаил Пелехатый*

# Введение

Добро пожаловать в мир финансовой свободы и личного роста! На страницах этой книги мы будем исследовать глубинные причины финансовых трудностей и ограничений, а также предложим практические методы для преодоления этих барьеров. Начнем с научных открытий, которые помогут понять, почему мозг иногда саботирует все наши усилия по достижению успеха.

«Зефирный эксперимент» (один из самых известных экспериментов в психологии), проведенный Уолтером Мишелем в 1960-х годах, случайно выявил критерии успешности. В нем участвовала группа детей. Они должны были выбрать между немедленным удовлетворением (один зефир сейчас) и отсроченным, но большим вознаграждением (два зефира через 15 минут). Спустя много лет выяснилось, что дети, которые могли ждать, добивались большего успеха в жизни, включая финансовые достижения. Этот эксперимент продемонстрировал важность самоконтроля и умения откладывать удовлетворение для достижения долгосрочных целей.

Не менее значимыми были открытия Даниэля Канемана и Амоса Тверски, которые исследовали иррациональность поведения человека. Их работы показали, что наш мозг часто принимает нелогичные или даже контрпродуктивные

решения. Когнитивные искажения, такие как эффект привязки, подтверждение и предвзятость доступности, влияют на наши финансовые решения, заставляя нас совершать ошибки и принимать неверные решения. Эти искажения могут серьезно помешать нашему пути к финансовому благополучию.

Эффект привязки заставляет нас опираться на первую доступную информацию при принятии решений, даже если она не является самой важной или точной. Подтверждение заставляет нас искать и интерпретировать информацию, подтверждающую наши убеждения, игнорируя противоположные факты. Предвзятость доступности склоняет нас переоценивать вероятность событий, которые легко вспоминаются, например недавние финансовые неудачи или успехи друзей.

Когнитивные искажения могут стать серьезными препятствиями на пути к финансовому успеху. Однако, осознавая их влияние и научившись справляться с ними, можно улучшить свои финансовые результаты.

Исследования показали, что люди, которые снимают с себя блоки ограничивающих убеждений, достигают больших успехов. Это подтвердил эксперимент, проведенный психологами Кэрол Дуэк и Эллиотом Аронсоном. Они доказали, что изменение убеждений о природе интеллекта может влиять на академическую и профессиональную успеваемость. Участникам эксперимента внушали, что интеллект можно развивать через усилия и обучение. Те, кто принял установку на гибкость сознания, стали успешнее в учебе и работе, чем те, кто верил в неизменность уровня интеллекта.

Другой пример — эксперимент по исследованию эффекта «выученной беспомощности», проведенный психологами

Мартинот Селигманом и Стивенот Майерот. Уотсннкот, котортх сначала поместотл в сотуототот, где отнот не мотгл контролротворот своот достотжентя, потже покотзотл худшот результотот в зотототот, где контролрот был возмотжен. Отноко когдот учотснтоткот внотшотл, что отнот спотбнот доботться успотхот, отх прототвототелотность улотчотлосот. Эксперотмент протдемонстротротворот, что мотжно ротзрушотть уботжентя лютдей в собственнот ботспотмощнотот, от это помотжет отзментть жотзнь к лучшотму.

В кнотге, которотю вы держотте в рукотх, мы потдробнот ротзберот, котк когнтотвноте отскотжентя влотют нот нотше фотнотнсовот поведенте от котк отх протодолеть. Мы протдлотжотм прототкотческоте упротжнентя от техноткот, котортые помотгут вам отдентотфотцотротворотть от отзментть огротнотчотвотототе уботжентя, сформотротвотшотсе потд влоттотнем общотствот от блотзкотх лютдей. Вы знотте, котк отспотльзовотть метотды сотмоконтротл от управлентя отмотцотямот для достотжентя фотнотнсовотх цотелей.

Мы тотже поделотм отсторотямот лютдей, котортые смотгл снотть своот фотнотнсовоте блокот от доботться успотхот. Пусть этот протмерот вдохнотвт вотс: потть к фотнотнсовотму блотгополотчотю откротт для котждотго, кто готов ротбототть нотд соботей.

Нотшот зотототот — протдотстоттотть отнотструментот от знотнотя, необходотмые для достотжентя фотнотнсовотей свотботды. Это помотжет вам протодолеть вноттротннот стотрототп «От не мотгу» от поверотть в «От мотгу». Пусть нотшот кнотга стотнет поттеводоттелотм нот поттот к успотхоту от блотгополотчотю.

Протсототноттотсь к нотм. Отбротсьте огротнотчентя, откроттот для себот новоте возмотжнотстот от нотчнтот своот потть к фотнотнсовотму блотгополотчотю уже сеготднот.

Часть 1

**ЧТО НАС  
ОГРАНИЧИВАЕТ?**

## Глава 1

# **Комплекс неполноценности. Пять шагов при работе с ограничивающими убеждениями**

Комплекс неполноценности и ограничивающие убеждения затрагивают многие аспекты жизни человека, включая финансовое благополучие. Одним из первых эти феномены исследовал австрийский психотерапевт Альфред Адлер. Его работы описывают, как формируются наши убеждения и почему они могут становиться препятствием на пути к успеху. В первой главе мы сделаем обзор нескольких аспектов: как работает наша психика и как мы адаптируемся в социуме; как влияют родительские установки и мнение окружающих на формирование наших убеждений; почему возникает компенсация как борьба за самоутверждение; как на убеждения влияют чувства и эмоции; почему стратегии тревожности и уступчивости становятся барьерами в достижении финансового успеха.

## АЛЬФРЕД АДЛЕР И ЕГО КОНЦЕПЦИЯ КОМПЕНСАЦИИ

Альфред Адлер, основатель индивидуальной психологии, одним из первых подробно изучил комплекс неполноценности. Адлер считал стремление к превосходству и совершенству одним из основных движущих мотивов поведения. Он предположил, что все люди испытывают чувство неполноценности в той или иной степени, но это чувство может стать мощным стимулом для личностного роста. Однако в некоторых случаях комплекс неполноценности становится причиной ограничивающих убеждений.

Адлер утверждал, что комплекс неполноценности формируется в детстве под влиянием различных факторов: физических недостатков, социальных условий, семейных установок. Дети, сталкивающиеся с трудностями и неудачами, могут развивать неуверенность в себе, которая со временем перерастает в убеждения о неспособности чего-либо добиться и неадекватности. Эти убеждения могут сильно влиять на взрослую жизнь, включая финансовое поведение и способность достигать успеха.

**Как работает наша психика.** Наша психика — сложная система взаимодействия различных когнитивных, эмоциональных и поведенческих процессов. Установки, сформированные в детстве, играют ключевую роль в нашем восприятии мира и самих себя. Они могут быть как позитивными, так и ограничивающими.

Ограничивающие убеждения — это негативные установки, которые нивелируют наши возможности и препятствуют

достижению успеха. Они могут быть связаны с чувством неполноценности, страхом неудачи, низкой самооценкой и другими факторами. Это не объективная реальность, а лишь субъективные интерпретации нашего опыта.

**Адаптация в социуме.** Адаптация в социуме является важнейшей частью психического развития человека. С раннего детства мы учимся взаимодействовать с окружающими, принимая на себя определенные социальные роли и приспосабливаясь к ожиданиям общества. Ключевую роль играют родительские установки и влияние окружения.

Родители и другие значимые взрослые в нашей жизни являются первыми источниками убеждений и установок. Их слова, действия и ожидания формируют наше представление о себе и о мире. Если родители постоянно подчеркивают важность денег и успеха, ребенок усвоит, что богатство является ключом к счастью и самореализации. Напротив, если ребенок растет в окружении, где деньги рассматриваются как зло и богатство как удел избранных, у него могут развиваться негативные представления о деньгах и своей способности их зарабатывать.

**Влияние родительских установок.** Родители могут передавать собственные ограничивающие убеждения детям через слова и действия. Допустим, родители повторяют ребенку, что он недостаточно хорош или что деньги — источник проблем. Эти убеждения могут укорениться в его сознании и стать барьером на пути к успеху.

Окружение тоже имеет значение. Дети учатся через наблюдение и подражание поведению взрослых. Если родители

или другие близкие испытывают трудности с деньгами или негативно относятся к богатству, ребенок может перенять эти убеждения и воспроизводить их в своей взрослой жизни.

**Компенсация: борьба за самоутверждение.** Адлер ввел концепцию компенсации. Суть ее в том, что люди стремятся преодолеть чувство неполноценности через достижение успехов в других областях. Компенсация может быть позитивной, когда человек занят самосовершенствованием, или негативной, когда он пытается доказать свою ценность через деструктивное поведение.

Позитивная компенсация — стремление к саморазвитию и достижению целей. Люди, использующие эту стратегию, работают над своими слабостями и превращают их в сильные стороны. Человек, который чувствует себя неуверенно в финансовых вопросах, может начать изучать финансовую грамотность и развивать навыки управления деньгами.

Негативная компенсация, напротив, приводит к агрессии, манипуляции или изоляции. Люди пытаются скрыть чувство неполноценности, демонстрируя негативное поведение, что только усугубляет их проблемы и препятствует достижению успеха.

**Чувства и эмоции.** Чувства и эмоции играют ключевую роль в формировании и укреплении убеждений. Блоки и барьеры на пути к успеху создаются и усиливаются, когда человек испытывает негативные эмоции: страх, тревогу, стыд и вину. Страх неудачи заставляет нас избегать рисков и возможностей, которые могли бы привести к финансовому благополучию.