

The book cover features a large, stylized profile of a human head facing left. The interior of the head is filled with a complex, swirling pattern of dark blue and black, resembling tangled hair or a dense, abstract landscape. The top of the head is covered in bright yellow, textured foliage. To the right of the head, a wooden ladder extends from the bottom right corner towards the top right, where a small silhouette of a person stands. The background is a light blue-grey, with several dark blue birds in flight. The overall style is painterly and symbolic.

МЫШЛЕНИЕ: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Практикум по изменению
глубинных установок
о деньгах

Книга 3

РОМАН ФРОСТ

Роман Фрост
Мышление: Перезагрузка
Серия «Система личной
устойчивости», книга 3

*<https://litres.ru/73419488>
SelfPub; 2026*

Аннотация

Книга о том, как финансовые решения зависят от мышления и привычек. Без абстрактной психологии только прикладные инструменты: дневник решений, чек-листы перед тратами, система еженедельной ревизии. Разбираются типичные ошибки, которые ведут к потерям, и способы их исправить. Читатель получает набор практик, позволяющих изменить поведение и начать принимать более точные и взвешенные финансовые решения.

Содержание

Финансовые сценарии, которые управляют вашей жизнью	4
ВВЕДЕНИЕ: Кто сидит за штурвалом вашего кошелька?	5
ЧАСТЬ 1. ДИАГНОСТИКА:	11
Глава 1. Автопилот бедности: откуда берутся сценарии «денег всегда не хватает»?	12
Глава 2. Наследство предков: какие финансовые программы передали вам родители (и как их увидеть)?	23
Глава 3. Ловушка среды: как общество, окружение и соцсети пишут ваш сценарий потребления.	36
Глава 4. Практика «Финансовый анамнез»: как ваши прошлые поступки и травмы управляют вами сегодня.	49
Конец ознакомительного фрагмента.	50

Роман Фрост

Мышление: Перезагрузка

Финансовые сценарии, которые управляют вашей жизнью

Практикум по изменению глубинных установок о деньгах

Вы построили систему для кошелька. Теперь пора настроить «процессор», который ей управляет – ваше мышление. Потому что можно иметь все инструменты, но, если внутренний код командует «уничтожить», система не сработает.

ВВЕДЕНИЕ: Кто сидит за штурвалом вашего кошелька?

Вы проделали колоссальный путь.

Помните тот день, когда вы впервые сели и выписали все свои долги в одну таблицу? Как дрожали руки и хотелось закрыть документ, сделать вид, что ничего не происходит? Вы не закрыли. Вы посмотрели правде в глаза.

Помните первый «Платёж себе»? Ту самую тысячу рублей, которую вы перевели на отдельный счёт, сказав: «Это для моего спокойствия»? Ваше будущее «Я» сделало тогда глубокий вдох облегчения.

А помните момент, когда «Быстрый щит» дорос до первой цели – трёх месяцев базовых расходов? Вы стояли у окна, смотрели на улицу и вдруг поняли: «Если завтра всё рухнет – я не упаду. У меня есть время».

Вы построили систему. Крепкую, продуманную, живую. У вас есть защита, есть планы, есть будущее, которое вы финансируете каждый месяц. По всем правилам финансовой грамотности вы сделали больше, чем 90% людей вокруг.

И всё же...

Внутри иногда возникает странное, липкое чувство. Будто вы не совсем верите в эту новую реальность. Будто кто-то внутри вас тихо саботирует усилия. Вы вовремя пополняете

фонды, но ловите себя на мысли: «А не слишком ли я расслабился? Надо бы покрепче затянуть пояса». Вы накопили на желанную вещь, но в момент покупки испытываете не радость, а глухую вину. Вы знаете, что можете сказать «нет» не выгодному предложению, но вдруг, словно на автопилоте, соглашаетесь на неудобные условия.

Кто там, внутри, дёргает за ниточки?

Ответ, каким бы странным он ни казался, находится не в вашем кошельке. И даже не в вашей голове – по крайней мере, не в той её части, где живут логика, планы и таблицы. Он находится глубже. Там, где записаны сценарии.

Метафора процессора

Представьте, что ваш мозг – это мощный компьютер. Ваши финансовые решения – это программы, которые на нём работают. В первых двух книгах мы занимались установкой нового, идеального софта: мы скачали «Таблицу долгов», настроили «Автоплатёж себе», инсталлировали «Три фонда». Мы гордились собой: система работала безупречно.

Но вдруг программа начинает давать сбои. Вы чётко следуете инструкциям, а результат всё равно искажается. Вы знаете, что нужно делать, но не делаете. Или делаете, но с таким сопротивлением, словно тащите на себе мешок с песком.

Дело не в программе. Дело в операционной системе.

Глубинные установки о деньгах, доставшиеся нам от ро-

дителей, впитанные из эпохи дефицита, усвоенные из болезненного опыта, – это и есть наша «операционка». И она, в отличие от свежееустановленного софта, не обновлялась никогда. Она продолжает работать на коде 90-х, а то и 50-х годов, когда ваши бабушки зашивали деньги в матрас и повторяли: «Богатым быть стыдно», «Деньги – это грязь», «Мы люди простые, нам много не надо».

Вы думаете, что принимаете финансовые решения самостоятельно. На самом деле, в 80% случаев за штурвалом сидит этот самый древний, необновлённый код. И его команды прямо противоположны тому, что вы пытаетесь построить.

Что вы обнаружите на этих страницах

Эта книга – не про то, как ещё эффективнее копить или умнее инвестировать. С этим вы уже умеете работать.

Эта книга – про обнаружение и обезвреживание внутреннего саботажника.

Мы не будем учить вас «мыслить позитивно» или «притягивать богатство вселенной». Эзотерика и магическое мышление – это тоже сценарий, только другой: «Деньги должны прийти сами, без усилий». Мы пойдём другим путём – путём честной, порой неудобной, но освобождающей диагностики.

Вы узнаете:

Почему, несмотря на рост дохода, уровень комфорта часто остаётся прежним (и при чём здесь «потолок» из дет-

ства).

Откуда берётся иррациональный страх «потратить на себя» и как он связан с выживанием ваших предков.

Почему вы можете бессознательно выбирать ненадёжных партнёров, клиентов или работодателей, чтобы подтвердить сценарий «деньги – это боль».

Как распознать момент, когда вами управляет не ваше взрослое «Я», а испуганный внутренний ребёнок с кредиткой в руках.

И, самое главное, как переписать эти сценарии – без самобичевания, без насилия над собой, шаг за шагом.

Связь с тем, что было

Эта книга – не замена первым двум, а их недостающее звено.

«Долг: Освобождение» научил вас выживать в кризисе. «Фонд: Устойчивость» научил вас защищаться от будущих штормов. «Мышление: Перезагрузка» научит вас жить в этой безопасности – без фоновой тревоги, без самосаботажа, без чувства «самозванца» за штурвалом собственного корабля.

Когда мы закончим, ваши таблицы и фонды перестанут быть инструментами, которые нужно контролировать с усилием воли. Они станут естественным продолжением вашего обновлённого мышления. Вы будете пополнять «Щит» не потому, что «надо», а потому что это действие само по себе

даёт вам спокойствие и силу. Вы будете тратить из «Буфера» не с чувством вины, а с чувством глубокого удовлетворения от выполненного плана.

Предупреждение: это может быть трудно

Работа с глубинными установками – не то же самое, что заполнение таблицы долгов. Там вы видели врага в лицо. Здесь враг – часть вас самих. Часть, которая когда-то помогла вам выжить (экономить любой ценой, не доверять, бояться тратить), а теперь мешает жить.

Поэтому по ходу книги вы можете испытывать сопротивление, раздражение, желание отложить практики. Это нормально. Это значит, что мы попали в нужную точку. Там, где больно, – там застарелая рана. А застарелые раны не лечатся игнорированием. Они лечатся светом, вниманием и бережным прикосновением.

Мы будем действовать именно так – бережно, но настойчиво.

Дорожная карта

В первой части мы проведём диагностику. Выявим ваши доминирующие денежные сценарии, поймём, откуда они взялись и как именно они управляют вашими ежедневными решениями.

Во второй части мы перейдём к перезаписи. Освоим конкретные техники работы с убеждениями, научимся останавли-

ливать внутренний саботаж и заменим старые, разрушительные команды на новые, поддерживающие.

В третьей части мы интегрируем обновлённое мышление в вашу уже существующую финансовую систему. Сделаем так, чтобы «Щит», «Буфер» и «Горизонт» работали не на силе воли, а на автоматических рельсах обновлённого кода.

А в эпилоге я расскажу, зачем нам понадобится четвёртая, заключительная книга серии – «Доход: Рост». Потому что, когда ваше мышление перезагружено, а система безопасности выстроена, единственный разумный шаг – перейти от защиты к наступлению. Но об этом – чуть позже.

А сейчас давайте сделаем первый, самый важный шаг.

Закройте глаза. Положите руку на грудь. Почувствуйте своё дыхание.

А потом откройте глаза и честно ответьте себе на вопрос, с которого начинается любое настоящее изменение:

«Кто прямо сейчас сидит за штурвалом моего кошелька? И доверяю ли я этому пилоту?»

Если ответ – «не уверен» или «скорее нет» – вы пришли по адресу.

Перезагрузка начинается.

ЧАСТЬ 1. ДИАГНОСТИКА:

Вскрываем «денежную операционную систему»

Глава 1. Автопилот бедности: откуда берутся сценарии «денег всегда не хватает»?

Вы ведёте бюджет. У вас есть «Быстрый щит», который регулярно пополняется. Вы давно не брали кредитов и даже научились откладывать на мечты в «Буфер для жизни». По всем объективным показателям ваше финансовое положение стабильно и даже благополучно.

Но внутри вас живёт странное, навязчивое ощущение: «денег всё равно не хватает».

Оно не опирается на факты. Оно просто есть. Как фоновый шум, который не выключается. Вы проверяете баланс – цифры вас успокаивают, но через час тревога возвращается. Вы покупаете продукты на неделю – и ловите себя на мысли: «А вдруг это последние деньги?» Вы позволяете себе запланированную радость из «Буфера» – и вместо удовольствия чувствуете глухую вину.

Это не вы. Это – автопилот.

Феномен «невидимой крышки»

Представьте себе аквариум. В нём плавает рыба. Аквариум чистый, вода свежая, корма достаточно. Но рыба всё время бьётся о невидимую крышку сверху, хотя крышки уже

давно нет. Просто когда-то, в другом аквариуме, эта крышка была. И рыба намертво вбила в себя эту программу.

Ваш «автопилот бедности» – это та самая невидимая крышка. Он сформировался тогда, когда денег действительно не хватало. Когда вы жили от зарплаты до зарплаты. Когда каждый поход в магазин был стрессом. Когда слово «кредит» означало не инструмент, а удавку на шее.

Тогда этот автопилот спасал вас. Он заставлял экономить, быть начеку, не расслабляться. Он был вашим защитником в мире тотального дефицита.

Но теперь мир изменился. Крышку сняли. Аквариум стал глубже и шире. А рыба продолжает биться головой о несуществующее стекло.

Автопилот, который когда-то вас спасал, теперь стал вашей тюрьмой.

Откуда берутся сценарии: три слоя формирования

Ваш личный «код бедности» не возник из ниоткуда. Он был тщательно, годами, запрограммирован тремя источниками.

Слой 1. Родовой сценарий (то, что досталось по наследству)

Вы не выбирали свои первые уроки о деньгах. Вы просто впитывали их с молоком матери.

«Деньги – это тяжело. Чтобы их заработать, нужно вкалывать до седьмого пота».

«Большие деньги – большие проблемы. Богатые – воры и жулики».

«Мы люди простые, нам много не надо. Не в деньгах счастье».

«Деньги любят тишину. Не хвались, не показывай, прячь».

«Надо жить скромно. А то что люди скажут?»

Эти фразы, повторяемые сотни раз, стали не просто словами. Они стали программами. Вы могли их не осознавать, могли бунтовать против них в юности, могли искренне считать, что «у меня будет иначе». Но когда наступал кризис – включался не ваш взрослый разум. Включался родовой автопилот. Тот самый, который помог выжить вашим бабушкам в войну, дедушкам в перестройку, родителям в лихие девяностые.

Они передали вам не свои деньги. Они передали вам свои страхи.

Слой 2. Личная травма (то, что случилось с вами)

Если родовые сценарии – это «наследственный код», то личные финансовые травмы – это «приобретённые увечья». Они возникают в моменты, когда деньги становятся источником боли, стыда или унижения.

Первая зарплата, которую задержали на три месяца, и вы ели гречку в общаге.

Разговор с мамой: «Ты транжира! Мы столько в тебя вло-

жили, а ты...»

Момент, когда вам отказали в кредите, и вы чувствовали себя ничтожеством.

Долг другу, который вы не могли отдать полгода, и каждый звонок вызывал спазм в животе.

Кредитная карта, подаренная на 18-летие, – как билет во взрослую жизнь, который обернулся билетом в долговую яму.

Эти события не проходят бесследно. Они оставляют в психике рубцы. И каждый раз, когда ситуация отдалённо напоминает ту, травмирующую, рубец начинает ныть. Автопилот включает режим «угроза!», и вы действуете не из логики, а из защиты.

Вы боитесь просить повышения – потому что однажды просьба о деньгах обернулась унижением.

Вы не верите в стабильность – потому что однажды всё рухнуло за один день.

Вы прячете деньги от себя самого – потому что однажды вы не смогли себе доверять.

Ваша финансовая травма – не ваша вина. Но ваша ответственность – её исцелить.

Слой 3. Культурный код (то, что внушено обществом)

Мы выросли в стране с очень специфическим отношением к деньгам. Советский Союз оставил нам богатое «наследство» установок, которые до сих пор работают в головах:

«Последний – жадина». Деньги – это то, чем нужно делиться. Иметь много – стыдно, не делиться – ещё стыднее.

«Инициатива наказуема». Не высовывайся. Не проси большего. Сиди тихо – целее будешь.

«Все вокруг воруют». Честно заработать большой капитал невозможно. Значит, все богатые – нечестные.

«Деньги – зло». А значит, стремление к деньгам – это путь к моральному падению.

Эти установки въелись в подкорку. Вы можете искренне считать себя свободным от них, но посмотрите на свои реакции:

Когда друг покупает новую машину, первая мысль: «Где взял? Наверное, влез в долги» (а не «Молодец, заработал»).

Когда вам предлагают повышение с большой прибавкой, вы чувствуете не радость, а страх: «А справлюсь ли? А не слишком ли много прошу?»

Когда у вас появляются свободные деньги, вы испытываете неловкость и спешите их «пристроить» – отдать, потратить, заначить.

Это говорит не ваша логика. Это говорит культурный код, записанный поколениями.

Как работает автопилот: механика саботажа

Вы замечали, что самые важные финансовые решения часто принимаются не в моменты спокойствия, а в моменты стресса? Именно тогда штурвал перехватывает автопилот.

Типичный сценарий:

Триггер. Событие, которое запускает старую программу. Это может быть что угодно: случайно увиденная сумма на чеке, новость об экономическом кризисе, фраза мамы «ты опять тратишь деньги на ерунду».

Активация. Тело реагирует раньше сознания: учащённое сердцебиение, напряжение в плечах, пустота в животе. Это не вы. Это ваш «внутренний пожарный», который за долю секунды распознал угрозу.

Автоматическая команда. Без участия логики включается старая защитная реакция:

«Замри» – не бери, не трать, не двигайся.

«Беги» – срочно сэкономь, откажись, спрячь.

«Атакуй» – накричи на себя, обвини, накажи.

Действие. Вы совершаете поступок, который противоречит вашим же планам. Покупаете ненужное. Отказываетесь от нужного. Берёте кредит, хотя клялись больше не брать. Кладёшь трубку, не попросив прибавки.

Рационализация. Через минуту включается логика и объясняет случившееся: «Я просто устал», «Так сложились обстоятельства», «Он/она сам(а) виноват(а)».

Вина. Вечером приходит стыд. «Почему я опять? Я же знаю, как правильно! Что со мной не так?»

Всё это занимает меньше минуты. И происходит без вашего осознанного участия.

Диагностика: ваш личный «автопилот бедности»

Прежде чем менять программу, нужно понять, как имен-

но она выглядит лично у вас.

Упражнение «Стенограмма внутреннего диалога»

В течение трёх дней записывайте все мысли о деньгах, которые возникают у вас спонтанно. Особенно те, которые сопровождаются неприятными эмоциями – тревогой, виной, стыдом, раздражением.

Не редактируйте, не оценивайте. Просто фиксируйте.

В конце третьего дня прочитайте свои записи и ответьте на вопросы:

Какие фразы повторяются чаще всего? («Я не могу себе этого позволить», «Надо экономить», «Вдруг завтра не будет», «Я недостойн»).

Кому принадлежат эти голоса? Вашей маме? Папе? Бабушке? Тому подростку, который не мог купить джинсы, как у всех?

Какую функцию выполняла эта установка в прошлом? От чего она вас защищала? От разорения? От стыда? От конфликта?

Защищает ли она вас сейчас – или уже мешает?

История из жизни: Сергей и его «потолок»

Сергей пришёл ко мне через полгода после того, как полностью закрыл все долги. У него был стабильный доход, «Быстрый щит» на три месяца, он исправно вёл бюджет. По всем показателям – финансово здоровый человек.

Но его мучило одно: он не мог потратить на себя больше 3000 рублей в месяц.

Как только в «Буфере для жизни» накапливалась сумма на новую куртку или хорошие ботинки, Сергей находил причину «перебросить» эти деньги обратно в «Щит». Он не покупал себе вещи годами, хотя объективно мог себе их позволить.

В процессе диагностики мы нашли сценарий.

В 1998 году, когда Сергею было 12 лет, его отец потерял бизнес. Семья в одночасье из «нормальной» превратилась в «едва сводящую концы с концами». Мать, собирая Сергея в школу, говорила: «Ты уж потерпи, сынок. Не до обновок сейчас. Выжить бы». Эти слова въелись в подкорку.

Сергей не покупал себе вещи. Он всё ещё «выживал» в 1998 году.

Его автопилот исправно выполнял команду двадцатипятилетней давности: «Если тратишь на себя – предаёшь семью в кризисе». Только кризиса давно не было. А команда осталась.

Первый шаг к перезаписи: благодарность автопилоту

У вас может возникнуть желание сейчас возненавидеть свой «автопилот бедности». Сказать: «Дурацкая программа! Только мешаешь! Убирайся!»

Не делайте этого.

Помните: этот автопилот когда-то был вашим единствен-

ным защитником. Он помог вам пережить тяжёлые времена. Он заставлял вас быть осторожным, когда вокруг была нестабильность. Он сэкономил каждый рубль, когда каждый рубль был на счету.

Он не враг. Он – уставший, вымотанный, но преданный солдат, который продолжает защищать вас от опасности, которой давно нет.

Прежде чем уволить солдата, нужно его поблагодарить.

Практика «Письмо благодарности автопилоту»

Возьмите ручку и бумагу. Напишите письмо от своего взрослого «Я» – той части вашего финансового сценария, которая когда-то вас спасала.

«Дорогой мой автопилот экономии/страха/осторожности...»

Расскажите, как именно эта программа помогла вам. В каких ситуациях. Что плохого она предотвратила. Поблагодарите за преданность и тяжелый труд.

А затем мягко, но твёрдо скажите:

«Ситуация изменилась. Мне больше не нужно выживать. Мне нужно жить. Я беру управление на себя. Ты можешь отдыхать. Я справлюсь».

Это письмо не нужно никому показывать. Оно – для вас. Ритуал, который начинает процесс отделения вашего взрослого «Я» от автоматических реакций прошлого.

Задание к главе 1

Запустите трёхдневный дневник «Стенограмма внутреннего диалога». Начните сегодня. Каждую мысль о деньгах, вызывающую дискомфорт, записывайте.

Определите три слоя. Подумайте и запишите:

Одна установка о деньгах, которая досталась вам от родителей/семьи.

Одна финансовая травма (событие), которая оставила рубец.

Одна культурная установка («деньги – зло», «стыдно быть богатым» и т.д.), которую вы замечаете у себя.

Напишите письмо благодарности своему автопилоту. Не торопитесь. Почувствуйте. Это важнее, чем кажется.

Вернитесь к своим таблицам. Просто посмотрите на «Быстрый щит», «Буфер», «Горизонт». Скажите себе: «Это построил я. Это реальность. Крышки больше нет».

Итог главы:

Вы перестали считать свой «автопилот бедности» своей личной ошибкой или недостатком. Вы увидели его происхождение – родовое, травматическое, культурное. Вы поняли его механику. И, самое главное, вы начали процесс отделения своего взрослого, осознанного «Я» от автоматических реакций прошлого.

Сценарий не выбирают. Но его можно переписать.

В следующей главе мы копнём глубже и разберёмся с са-

мым мощным источником наших денежных программ – семьёй. Как распознать «наследство предков» и что с ним делать, если оно тянет вас на дно?

Глава 2. Наследство предков: какие финансовые программы передали вам родители (и как их увидеть)?

В первой главе мы познакомились с «автопилотом бедности» – той невидимой программой, которая продолжает управлять вашими финансовыми решениями, даже когда объективных причин для паники и экономии уже нет. Мы выяснили, что у этого автопилота есть три слоя формирования: родовой, личный и культурный.

Настало время заглянуть в самый глубокий, самый мощный слой.

Туда, где голоса звучат особенно громко и убедительно. Туда, где программы не обсуждаются, а впитываются с молоком. Туда, где живут не наши мысли, а мысли наших родителей, бабушек, дедушек – и даже тех предков, чьих имён мы уже не помним.

Это – ваше финансовое «наследство предков».

И, в отличие от денежного наследства, которое можно принять или отказаться, это наследство вы уже получили. Безусловно. Автоматически. И часто – даже не подозревая

об этом.

Деньги, которые не передают: парадокс наследства

Спросите себя: «Какие уроки о деньгах я получил от своих родителей?»

Если вы похожи на большинство людей, ваш ответ прозвучит примерно так:

– Меня ничему не учили. Мы просто жили. Деньги не обсуждали. Это была закрытая тема.

Или:

– Меня учили, что деньги надо экономить. Что они тяжело достаются. Что нельзя быть транжирой.

Или:

– Родители сами не умели обращаться с деньгами. Вечно в долгах, вечно от зарплаты до зарплаты. Я вырос с чувством, что денег всегда не хватает.

Вот здесь и кроется парадокс.

Нам кажется, что, если нас не учили финансовой грамоте в явном виде, значит, мы не получили никаких программ. Но отсутствие явных уроков – это тоже урок. Молчание о деньгах – это программа. Стыдливо прятать зарплату в ящик стола – это программа. Ссориться при ребёнке из-за потраченной тысячи – это программа. Говорить «мы не можем себе этого позволить» вместо «мы выбираем не тратить на это сейчас» – это программа.

Детский мозг – это вечный магнитофон. Он не оценивает,

не фильтрует, не критикует. Он просто записывает всё, что видит и слышит. А потом, через двадцать-тридцать лет, когда вы сами зарабатываете деньги и строите свою финансовую жизнь, эта запись включается на полную громкость.

И вы вдруг слышите мамин голос: «Не высовывайся! Сиди тихо!» – когда думаете просить о повышении.

И папин вздох: «Опять эти счета...» – когда открываете квитанцию ЖКХ.

И бабушкино: «Деньги любят тишину» – когда у вас появляется приличная сумма на счету и хочется поделиться радостью.

Это и есть наследство. Его не видно, но оно управляет вами каждый день.

Археология семейного сценария: четыре раскопа

Чтобы увидеть это наследство, нам придётся стать археологами. Взять кисточку, сесть на корточки и аккуратно, слой за слоем, расчищать пласты семейной истории.

Ваша задача – не обвинить родителей. Не предъявить им счёт за то, что они «не так» воспитали. Задача – увидеть и понять. Потому что только увиденное можно изменить.

Раскоп №1. Декларируемые послания («Что говорили?»)

Это самый верхний слой. То, что произносилось вслух, часто с воспитательной целью, и осело в вашей голове в виде чётких, легко узнаваемых фраз.

Вспомните и запишите:

– Какие фразы о деньгах вы чаще всего слышали в детстве?

– Что говорила мама, когда вы просили купить игрушку?

– Что говорил папа, когда речь заходила о его зарплате?

– Какие пословицы, поговорки, народные мудрости повторялись в семье?

Типичные примеры:

«Деньги с неба не падают».

«Мы не миллионеры».

«Будешь плохо учиться – пойдёшь в дворники».

«Не в деньгах счастье».

«Надо жить скромно».

«Деньги – это грязь».

«Копейка рубль бережёт».

«Все богатые – воры».

Задание. Выпишите 5-7 таких фраз, которые вы помните отчётливее всего. Не оценивайте их, просто зафиксируйте.

Раскоп №2. Немые сцены («Что показывали?»)

Этот слой – самый информативный и самый скрытый. Дети считывают не слова. Дети считывают поведение, эмоции, атмосферу.

Вспомните не фразы, а сцены:

Сцена 1. День получки.

Опишите, что происходило в день зарплаты у ваших роди-

телей. Это был праздник? Напряжённый момент? Будничное событие? Отец приносил конверт и отдавал матери? Мать пересчитывала купюры на кухонном столе и раскладывала их по стопкам – «за квартиру», «за садик», «на еду», «остатки»? Было ли чувство изобилия или чувство нехватки?

Сцена 2. Крупная покупка.

Как в вашей семье принимали решения о крупных тратах? Это было совместное обсуждение или единоличное решение одного из родителей? Чувствовалась радость и гордость («Наконец-то купили!») или тревога и вина («Влезли в долги, теперь расплачиваться»)? Хвалили покупку или искали в ней недостатки?

Сцена 3. Ссора из-за денег.

Были ли в вашем детстве сцены, где родители ссорились именно из-за денег? Что было причиной? Кто кого в чём обвинял? Чем заканчивалось? Как вы себя чувствовали в этот момент (страх, стыд, желание исчезнуть, злость)?

Сцена 4. «Не по карману».

Вспомните эпизод, когда вы чего-то очень хотели (велосипед, куклу, джинсы, телефон), а вам сказали: «Это дорого, мы не можем себе этого позволить». Как именно это было сказано? С сожалением? С раздражением? С чувством вины? Как равнодушный факт? Что вы чувствовали тогда?

Сцена 5. Карманные деньги.

Давали ли вам карманные деньги? Регулярно или от случая к случаю? Вы должны были их заработать (помощь по

дому, оценки) или получали просто так? Объясняли ли вам, как ими распоряжаться? Контролировали ли траты? Что вы чувствовали, когда просили деньги у родителей – спокойствие и уверенность или унижение и страх отказа?

Раскоп №3. Семейная легенда («Кем мы были и кем стали?»)

Каждая семья хранит свою мифологию. Истории о предках, о взлётах и падениях, о том, «как всё начиналось» и «почему всё пошло не так». Эти истории не просто развлекают за праздничным столом. Они формируют идентичность. И они напрямую влияют на ваше финансовое поведение.

Вопросы для исследования:

Был ли в истории вашей семьи период богатства? Рассказывали ли о предках-купцах, зажиточных крестьянах, успешных предпринимателях? Какова судьба этого богатства? Его отобрали, разорили, пропили, передали по наследству? Какие выводы из этой истории транслировались вам?

Был ли в истории вашей семьи период резкого обеднения? Раскулачивание, война, эмиграция, потеря кормильца, разорение в 90-е? Как семья пережила этот кризис? Какие стратегии выживания были выработаны и переданы дальше?

Как в вашей семье относились к «разбогатевшим» родственникам? Ими гордились? Им завидовали? Их осуждали? С ними поддерживали отношения или прекращали?

Как в вашей семье относились к бедным родственникам?

Им помогали? Их жалели? Их презирали? Считали, что «сами виноваты»?

Важное наблюдение: если в истории вашей семьи богатство было нажито несправедливым путём или отнято силой – на уровне родовой памяти закрепляется установка: «Большие деньги – большая опасность. Лучше не иметь, чем иметь и потерять». Эта программа будет тормозить вас каждый раз, когда ваш доход приблизится к «опасной черте».

Раскоп №4. Непрожитые мечты («Чего хотели они – и чего хотите вы?»)

Самый тонкий, самый чувствительный слой. Он связан не с прошлым, а с будущим – с теми надеждами, которые ваши родители возлагали на вас.

Часто наши финансовые цели – это не наши цели. Это реализованные или нереализованные мечты родителей, которые они бессознательно передали нам.

Мама мечтала стать врачом, но не поступила – и теперь вы «добровольно-принудительно» учитесь в медицинском, ненавидя запах больницы.

Папа хотел свой бизнес, но сгорел в 90-е – и теперь он с гордостью рассказывает друзьям, какой вы предприниматель, хотя вас тошнит от отчётности и рисков.

Родители всю жизнь жили скромно и «не высывались» – и теперь ваша высокая должность и дорогая машина вызывают у них не гордость, а тревогу и скрытое осуждение.

Вопрос себе: Чьи мечты я сейчас финансирую? Свои собственные – или те, которые когда-то не сбылись у моих родителей? Что изменится в моей финансовой жизни, если я честно отвечу на этот вопрос?

Инструмент «Генеалогическое древо денег»

Теперь, когда мы провели четыре раскопа, давайте соберём всё воедино. Это упражнение займёт время – возможно, несколько вечеров. Но именно оно даст вам самую полную, объёмную картину вашего финансового наследия.

Что вам понадобится: большой лист бумаги (А3 или склеенные вместе А4), цветные ручки или карандаши.

Как делать:

В центре листа нарисуйте кружок с вашим именем.

Над вами – родители. Слева мать, справа отец. Для каждого укажите:

Их профессии и примерный уровень дохода (в те периоды, когда вы это застали).

Их основные установки о деньгах (из ваших воспоминаний и наблюдений).

Их отношение к долгам, кредитам, сбережениям.

Как они проводили досуг и отдых (тратили на удовольствия или только на необходимое).

Ещё выше – бабушки и дедушки. Настолько, насколько вы помните или знаете из рассказов. Даже обрывочные сведения важны:

Жили в достатке или бедности?

Пережили раскулачивание, голод, войну, эмиграцию?

Какие истории о них передавались в семье?

Вокруг вас – братья, сёстры, партнёры. Какое у них отношение к деньгам? Похоже на ваше или кардинально отличается?

Под вами – ваши дети (если есть). Какие установки вы уже транслируете им? Совпадает ли это с тем, что вы хотите передать?

Соедините линиями. Там, где видите прямую передачу установок (например, бабушка прятала деньги в трёхлитровых банках → мама хранила сбережения дома → вы тоже не доверяете банкам), нарисуйте жирную стрелку. Там, где видите разрыв, бунт, сопротивление («родители жили от зарплаты до зарплаты, а я веду строгий бюджет») – пунктирную линию.

Готовое «древо» покажет вам карту вашего финансового бессознательного. Вы увидите, какие программы идут непрерывной нитью через поколения, а в каком месте вы – первопроходец, меняющий родовой сценарий.

Отделяем себя от семейного сценария: практика «Разрешение»

Когда вы увидите эти нити, эти стрелки, эти повторяющиеся из поколения в поколение паттерны – у вас может возникнуть тяжёлое чувство. Оно будет похоже на безысход-

ность: «Это всё не я! Это они! Я просто марионетка! Я никогда не вырвусь!»

Это не так.

Да, вы получили наследство. Да, вы не выбирали его. Да, оно глубоко вшито в вашу психику.

Но вы – не ваши родители. И вы – не ваши бабушки с дедушками.

Вы – первый человек в вашем роду, который:

Ведёт бюджет в электронной таблице.

Не берёт кредиты на потребительские траты.

Создаёт «Быстрый щит» и инвестирует в «Дальний горизонт».

Читает книги по финансовой психологии и работает над своими установками.

Вы уже изменили сценарий. Просто вы ещё не до конца в это поверили.

Практика «Разрешение предков»

Это не эзотерика. Это психологический ритуал, который помогает провести границу между тем, что было «их», и тем, что становится «вашим».

Представьте перед собой ваших родителей, бабушек, дедушек – всех, чьи денежные установки вы обнаружили в своём древе. Представьте их такими, какими вы их помните – живыми, со своими страхами, травмами, нереализованными надеждами.

Скажите им (мысленно или вслух):

«Я вижу, как вам было трудно. Я понимаю, почему вы боялись денег, сэкономили на себе, не доверяли банкам, прятали зарплату в ящик стола. Вы делали это, потому что хотели защитить меня и себя. Вы делали это, как умели. Спасибо вам за эту защиту».

А затем скажите главное:

«Но я живу в другое время. У меня другие возможности. Я выбираю жить иначе. Я оставляю себе вашу любовь, вашу заботу, вашу силу. А ваши страхи и ограничения – я оставляю вам. Мне они больше не нужны».

Сделайте глубокий вдох. Почувствуйте, как ваши плечи расправляются, как тяжесть, которую вы носили, не замечая её, становится чуть легче.

Этот ритуал не нужно выполнять один раз и ждать мгновенного чуда. Его можно повторять. Каждый раз, когда вы ловите себя на «родительской» реакции – «не высовывайся», «это дорого», «сиди тихо», – вы можете мысленно возвращаться к этому разрешению.

«Это твой страх, мама. Я оставляю его тебе. Мой выбор – просить повышение».

«Это твоя тревога, папа. Я оставляю её тебе. Мой выбор – инвестировать в будущее».

Задание к главе 2

Проведите «четыре раскопа». Запишите в отдельный до-

кумент или тетрадь:

5-7 декларируемых посланий из детства.

3-5 немых сцен, которые вы отчётливо помните.

Краткую историю семейной легенды о деньгах.

Ответ на вопрос: «Чьи мечты я сейчас финансирую?»

Начните рисовать «Генеалогическое древо денег». Не обязательно завершать его за один вечер. Возвращайтесь, дополняйте, уточняйте у родственников (если есть такая возможность и желание).

Выполните практику «Разрешение предков». Не торопитесь. Почувствуйте. При необходимости повторите несколько раз в течение недели.

Вернитесь к своей текущей финансовой системе. Посмотрите на «Быстрый щит», «Буфер», «Дальний горизонт». Скажите себе: «Всё это построил я. Несмотря на полученное наследство. Я уже изменил сценарий. Я продолжаю его менять».

Итог главы:

Вы совершили путешествие в глубины своей семейной истории. Вы увидели, что ваши «личные» страхи и ограничения часто не являются личными – они передавались из поколения в поколение как бесценный, но давно устаревший груз. Вы начали отделять себя от этого груза – с благодарностью, но твёрдо.

Сценарий можно переписать. Вы уже держите в руках руч-

ку.

В следующей главе мы расширим фокус и посмотрим, как финансовые программы навязываются нам не только семьёй, но и обществом, средой и культурой. Вы узнаете, почему даже самые независимые из нас часто являются заложниками «коллективного бессознательного» – и как перестать им быть.

Глава 3. Ловушка среды: как общество, окружение и соцсети пишут ваш сценарий потребления.

Мы начали с самого глубокого слоя – семейных сценариев, передаваемых поколениями. Затем опустились ещё глубже – к личным финансовым травмам. Казалось бы, куда уж дальше? Корни обнаружены, наследство оприходовано, виноватые найдены.

Но это было бы слишком просто.

Потому что между вами и вашими родителями, между вами и вашими детскими травмами, стоит ещё один могущественный игрок. Он невидим, вездесущ и абсолютно безлик. У него нет имени, но у него миллионы голосов. Он не требует подчинения – он просто создаёт среду, в которой подчинение становится единственным естественным выбором.

Это – ваше окружение. Это – общество. Это – культурный код.

И если семейные сценарии – это «операционная система», установленная на заводе, то среда – это бесконечный поток обновлений, патчей и вирусов, которые скачиваются на ваш «финансовый компьютер» каждую секунду, без вашего ведома и согласия.

Великая иллюзия: «Я сам так решил»

Вы когда-нибудь ловили себя на мысли: «Я же взрослый человек. Я сам принимаю решения. Никто не заставляет меня покупать этот телефон/брать этот кредит/оформлять эту подписку».

Это – самая изящная ловушка.

Вас действительно никто не заставляет. Вас не берут за шерсть, не приставляют пистолет к виску, не угрожают расправой. Вас просто мягко, последовательно, настойчиво убеждают в том, что этот выбор – ваш собственный, добровольный и единственно правильный.

Как это работает?

Механизм 1: Нормализация.

То, что происходит со всеми, перестаёт быть выбором и становится нормой. Если все вокруг берут кредиты на iPhone – кредит на iPhone перестаёт быть рискованным финансовым решением и становится «обычным делом». Если в вашем кругу принято обсуждать, у кого какая ипотека, – ипотека перестаёт быть инструментом и становится маркером статуса. Если никого не удивляет потребительский кредит на отпуск – вы уже почти не замечаете абсурдности ситуации: вы платите проценты банку за то, чтобы две недели поваляться на пляже.

Вы не принимаете это решение. Вы просто соглашаетесь с нормой.

Механизм 2: Иерархия.

Любое общество устроено иерархически. Наверху – те, у кого «больше». Внизу – те, у кого «меньше». И вся энергия общества направлена на то, чтобы либо подняться наверх, либо доказать себе и другим, что ты «не хуже».

Ваш мозг – это продукт миллионов лет эволюции в иерархических стаях. Он запрограммирован сравнивать. Ваше положение относительно других – это вопрос выживания. И когда вы видите, что коллега купил новую машину, а друг слетал в Таиланд, а бывшая одноклассница открыла свой бизнес, – ваш мозг не анализирует. Ваш мозг чувствует. Тревогу. Зависть. Стыд. Желание догнать и перегнать.

Вы не принимаете это решение. Вы просто реагируете на угрозу своему статусу.

Механизм 3: Эстетизация.

Самый коварный механизм. Потребление перестало быть удовлетворением потребностей. Оно стало искусством, стилем жизни, способом самовыражения.

Реклама уже не кричит: «Купи!» Она шепчет: «Ты же этого достоин». «Это не просто кофеварка – это ритуал утра успешного человека». «Это не просто кроссовки – это философия свободы». «Это не просто подписка – это билет в мир избранных».

Предметы наделяются душой, смыслом, магическими свойствами. Покупка перестаёт быть тратой и становится ак-

том творения себя. Вы не покупаете вещь – вы покупаете версию себя, которой хотите стать.

И как тут устоять? Как отличить истинное желание от искусно внушённого?

Три круга ада: кто именно пишет ваш сценарий?

Давайте конкретизируем. «Общество» – слишком абстрактно. Ваш личный сценарий потребления пишется тремя вполне конкретными группами людей (и алгоритмов).

Круг 1. Ближний круг: друзья, коллеги, семья

Это самые опасные «писатели». Потому что они ближе всего. Потому что вы их любите, уважаете, не хотите отставать и боитесь быть отвергнутым.

Как это работает:

Друг приходит в новых кроссовках за 20 тысяч и восхищённо рассказывает, как они «дышат». Ваши кроссовки за 3 тысячи, купленные год назад, внезапно перестают «дышать». Они начинают «позорить».

Коллеги собираются на обед в ресторан за 1500 рублей. Вы идёте со всеми, потому что «неудобно отказаться». Ваш обеденный бюджет на неделю схлопывается за один час.

Сестра показывает свежий маникюр в салоне за 3000. Ваши собственные ногти, аккуратно подпиленные дома, кажутся вам теперь «деревенскими».

Супруг(а) говорит: «Все нормальные люди уже купили ребёнку этот развивающий планшет. Ты что, жалеешь денег на

собственного ребёнка?»

Диагноз: Ваши траты перестают определяться вашими потребностями и возможностями. Они определяются страхом оказаться хуже, беднее, неуспешнее, скуперее тех, кто рядом.

Круг 2. Дальний круг: референтные группы, кумиры, «успешные люди»

Это те, кого вы лично не знаете, но на кого равняетесь. Блогеры, инфлюенсеры, звёзды, «эксперты», просто люди с красивой жизнью в Instagram*.

Как это работает:

Вы подписаны на блогершу, которая каждый день показывает аутфиты, путешествия и рестораны. У неё «обычный день» стоит как ваша месячная зарплата. Вы знаете, что это ненастоящая жизнь. Вы знаете, что это реклама. Но подсознание не различает «настоящее» и «понарошку». Оно видит картинку и записывает: «Вот как должна выглядеть достойная жизнь. У тебя так не выглядит. Ты недостаточно хорош».

Вы читаете интервью с миллиардером, который говорит, что успешный человек должен вставать в 5 утра, бегать марафоны и питаться только органикой. Вы не миллиардер. Но вы начинаете вставать в 5 утра, ненавидеть будильник и чувствовать себя неудачником.

Вы смотрите YouTube-канал финансового консультанта, который инвестирует по 300 тысяч в месяц. У вас нет 300 тысяч в месяц. Но его уверенный голос и красивые графики

убеждают вас: «Ты просто недостаточно стараешься».

Диагноз: Ваша финансовая самооценка формируется не вашими реальными достижениями, а сравнением с идеализированными, отредактированными, часто откровенно ложными образами «нормальной жизни».

Круг 3. Невидимый круг: алгоритмы, маркетинг, экономическая модель

Это самый страшный круг. Потому что у него нет лица. Потому что он знает о вас больше, чем вы сами. Потому что он не устаёт, не спит, не сомневается.

Как это работает:

Вы один раз поискали в интернете «новый iPhone». Три недели спустя реклама iPhone преследует вас на каждом сайте, в каждой соцсети, в каждом приложении. Вы уже забыли, что хотели его купить. Но ваш мозг каждый раз фиксирует: «Это важно. Это про меня. Наверное, мне это правда нужно».

Вы оформили рассрочку в одном магазине. Через день вам приходит одобренный кредитный лимит в приложении банка. Через неделю – персональное предложение «0% на 6 месяцев». Через месяц – push-уведомление: «Ваши деньги ждут вас!» Система не хочет, чтобы вы отдавали долги. Система хочет, чтобы вы брали новые.

Вы замечаете, что цены в кафе и магазинах растут незаметно, но постоянно. Порция кофе была 150 – стала 180 –

теперь 220. И вы платите, потому что «это же просто кофе». А через год вы тратите на кофе вдвое больше, чем раньше, даже не заметив момента перехода.

Диагноз: Вы находитесь внутри гигантской, идеально настроенной машины, цель которой – заставить вас отдать все деньги. Не потому, что машина злая. Просто так она устроена. И она работает без выходных.

Почему мы не замечаем ловушку?

Если всё так очевидно, почему мы продолжаем попадать-ся? Почему даже люди с высоким уровнем финансовой грамотности совершают иррациональные покупки, влезают в ненужные кредиты, живут не по средствам?

Ответ: потому что среда влияет не на наш разум. Она влияет на наши эмоции.

Никто никогда не убедил человека купить айфон, доказав ему превосходство процессора A17 над процессором A15. Людей убеждают, создавая чувства:

Чувство принадлежности («У всех моих друзей есть – я тоже хочу быть с ними»).

Чувство исключительности («Эта вещь выделит меня из толпы»).

Чувство безопасности («С этой вещью я буду защищён»).

Чувство собственной значимости («Я достоин лучшего»).

Чувство страха («Если не куплю сейчас – упущу возможность»).

Эмоции не анализируют. Эмоции реагируют. А когда эмоции сказали «да», разум послушно подбирает аргументы.

Практика «Кто платит за ваш образ жизни?»

Это упражнение – не про деньги. Это про идентификацию авторов.

Возьмите лист бумаги и разделите его на три колонки.

Колонка 1: Мои траты за последний месяц.

Выпишите 5-10 самых крупных или самых эмоционально значимых покупок. Необязательно дорогих – тех, которые вызвали у вас потом сомнение, вину или странное послевкусие.

Пример:

Подписка на онлайн-кинотеатр (499 руб/мес).

Кофе с собой каждый день (около 3000 руб/мес).

Новые кроссовки (8000 руб).

Ресторан с друзьями (4500 руб за вечер).

Курс по инвестициям (15 000 руб).

Колонка 2: Чей это голос?

Для каждой траты честно ответьте: Кто автор этого желания?

Варианты:

Ближний круг. Друг сказал: «Ты обязан посмотреть этот сериал». Коллега регулярно зовёт в ресторан, и вам неловко отказывать. Супруг(а) намекнул(а), что ваши кроссовки

«уже не первой свежести».

Дальний круг. Блогер в красках описал, как этот курс изменил его жизнь. Знакомый в соцсетях похвастался обновкой, и вы поймали себя на мысли: «А чем я хуже?».

Алгоритмы. Вам трижды за день выскочила реклама этой подписки с таймером «осталось 2 часа». Банк прислал «одобренный лимит» с красивыми процентами.

Семейный сценарий. Вы купили вещь, потому что «в нашей семье всегда покупали только самое лучшее/самое дешёвое/только на распродажах».

Колонка 3: Моё ли это вообще?

И самый важный вопрос. Закройте глаза. Представьте, что этого голоса нет. Что друг не смотрел этот сериал, блогер не рекламировал этот курс, банк не прислал уведомление, реклама не показывалась. Купили бы вы эту вещь сами? Или это было не ваше желание, а чужое, удачно вложенное в вашу голову?

Будьте честны. Никто не увидит этот лист, кроме вас.

Точка опоры: как перестать быть марионеткой

Увидеть кукловодов – уже половина освобождения. Но вторая половина – самая трудная. Потому что кукловоды не исчезнут. Друзья останутся друзьями, реклама – рекламой, а соцсети – соцсетями.

Вопрос не в том, как изолироваться от среды. Вопрос в

том, как выстроить с ней новые отношения.

Стратегия 1. Осознанное потребление информации

Вы не можете перестать дышать воздухом, но вы можете выбирать, где дышать.

Отпишитесь. Безжалостно. От всех блогеров, после просмотра которых вы чувствуете тревогу, зависть, желание тратить или чувство собственной никчёмности. Неважно, сколько у них подписчиков и насколько они «экспертны». Если их контент делает вас беднее и несчастнее – они ваши враги, а не учителя.

Исключите триггеры. Вы знаете, в каких аккаунтах, на каких сайтах, в каких ситуациях у вас включается «режим потребления». Не испытывайте силу воли. Просто перекройте доступ.

Добавьте противоядие. Подпишитесь на тех, кто говорит о деньгах спокойно, без надрыва, без «успешного успеха». На тех, кто не обещает быстрого богатства, а рассказывает о дисциплине, терпении и здравом смысле.

Стратегия 2. Ревизия окружения

Вы – среднее арифметическое пяти людей, с которыми проводите больше всего времени. Эта формула не абсолютна, но в ней много правды.

Оцените своё ближнее окружение. С кем вы обсуждаете деньги? Как проходят эти обсуждения? Это гонка вооружений («А я купил!», «А у меня уже новая модель!») или спокойный, уважительный диалог о целях и возможностях?

Ищите единомышленников. Тех, кто тоже ведёт бюджет, копит, инвестирует, не стесняется говорить «это мне не по карману». Они есть. Просто они не так заметны, потому что не выставляют напоказ свои достижения.

Учитесь говорить «нет». Друзья, которые давят на вас травами, – не друзья. Коллеги, которые стыдят вас за обеды из дома, – не коллеги, а токсичные люди.

У вас нет обязанности соответствовать чужому уровню потребления.

Стратегия 3. Создание собственных ритуалов потребления

Машина потребления рушится не от запретов. Она рушится от осознанности.

Правило «трёх дней». Любая покупка дороже определённой суммы (установите свой порог – 3000, 5000, 10 000) требует трёхдневной паузы. Вы не запрещаете себе покупку. Вы просто ждёте. Через три дня эйфория спадает, и вы видите вещь такой, какая она есть – без магии, без обещаний, без чувства «срочно надо».

Правило «стоимости часа». Переведите цену вещи в стоимость вашего рабочего времени. «Этот телефон стоит 200 часов моей жизни. Я готов отдать 200 часов жизни за этот кусок пластика и металла?» Ответ часто приходит сам.

Правило «радости на рубль». Оцените предполагаемую радость от покупки по шкале от 1 до 10 и разделите на цену. Дешёвая, но очень желанная вещь выигрывает у дорогой, но

«так себе».

Задание к главе 3

Проведите практику «Кто платит за ваш образ жизни?». Честно, не торопясь, с примерами. Удивитесь, сколько «чужих» желаний вы обнаруживаете в своей потребительской корзине.

Проведите аудит подписок. Отпишитесь от трёх аккаутов/каналов/блогеров, которые заставляют вас чувствовать себя бедным, неуспешным и «недостаточно хорошим».

Внедрите одно из «правил осознанного потребления». Начните с малого – например, с «трёх дней» для покупок от 3000 рублей. Просто попробуйте.

Вернитесь к своей финансовой системе. Посмотрите на неё не как на набор ограничений, а как на акт суверенитета. Каждый раз, когда вы отказываетесь от ненужной траты и отправляете деньги в «Быстрый щит» или «Дальний горизонт», вы не экономите. Вы выбираете себя, а не чужие сценарии.

Итог главы:

Вы увидели, что ваше финансовое поведение формируется не только вами и не только вашей семьёй. Вы – часть огромной системы, которая ежедневно, ежеминутно пытается убедить вас, что счастье – это потребление, а успех – это статус.

Вы не можете выйти из этой системы. Но вы можете перестать быть её слепым исполнителем.

Вы можете начать задавать вопросы:

– Это хочу я или это хотят от меня?

– Это сделает меня счастливее на год или на час?

– Я покупаю вещь или я покупаю иллюзию?

Сценарий потребления можно переписать. Но для этого нужно сначала увидеть, кто его автор.

В следующей главе мы спустимся ещё на один уровень вглубь. Мы поговорим о самом личном, самом болезненном – о финансовых травмах. О тех событиях, которые оставили рубцы на вашем отношении к деньгам и продолжают кровоточить при каждом прикосновении.

Глава 4. Практика «Финансовый анамнез»: как ваши прошлые поступки и травмы управляют вами сегодня.

Мы проделали долгий путь. Сначала мы заглянули в семейные архивы и обнаружили, что многие наши «личные» убеждения о деньгах на самом деле – голоса родителей, бабушек и даже прадедов. Затем мы вышли на улицу и увидели, как общество, окружение и алгоритмы каждую секунду дописывают наш финансовый сценарий.

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.