



НИКОЛАЙ ВОЛК
ДЕНЬГИ
В ТВОЕЙ ГОЛОВЕ

Психология денег

ПРИЧИНЫ ПРОБЛЕМ С ДЕНЬГАМИ. РОДОВЫЕ СЦЕНАРИИ. МЫШЛЕНИЕ БОГАТЫХ И БЕДНЫХ. СТРАХ. ПРИВЛЕЧЕНИЕ ДЕНЕГ. ВЛИЯНИЕ СЕМЕЙНЫХ УСТАНОВОК И ВОСПИТАНИЯ. МОТИВАЦИЯ И ВОЛЯ

Николай Волк
Деньги в твоей голове.
Психология денег. Причины
проблем с деньгами. Родовые
сценарии. Мышление
богатых и бедных. Страх.
Привлечение денег. Влияние
семейных установок и
воспитания. Мотивация и воля
Серия «В твоей голове», книга 4

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69645433
SelfPub; 2023*

Аннотация

Эта книга откроет вам глаза на то, как именно наше мышление влияет на наш финансовый успех и достаток. Вы узнаете, какие распространенные внутренние установки мешают людям зарабатывать и разумно распоряжаться деньгами. А главное – автор поделится с вами уникальной поэтапной методикой,

как выявить и трансформировать ограничивающие денежные стереотипы, чтобы раз и навсегда избавиться от них. В книге вы найдете ответы на такие вопросы... Почему у разных людей так по-разному складывается отношение к деньгам и финансовому успеху? Какие типичные ошибки денежного мышления мешают нам достичь достатка? Как конкретно выявить и осознать свои лимитирующие финансовые убеждения? Как мыслить и действовать, чтобы привлекать в жизнь материальное изобилие? Какие действенные методики помогут трансформировать разрушительные денежные стереотипы? Используя практические советы и упражнения из этой книги, вы сможете кардинально изменить свое финансовое мышление и выйти на новый уровень материального достатка!

Содержание

Введение	6
Глава 1. Психология денег	18
Отношение к деньгам и его формирование	19
Влияние денег на эмоциональное состояние	21
Мотивация и деньги: материальные стимулы	23
Практические советы	25
Глава 2. Денежный менталитет	26
Что такое денежный менталитет	27
Что влияет на денежный менталитет	29
Глава 3. Типы денежного мышления	33
Бедный	33
Средний класс	35
Богатый	37
Скарбник	38
Расточитель	39
Инвестор	41
Жертва	42
Творец	44
Глава 4. Преодоление внутренних барьеров	47
Боязнь бедности	48
Боязнь потерять имеющиеся накопления	49
Боязнь попросить повышения зарплаты	52
Страх брать кредит	54

Страх обсуждать деньги с партнером	55
Страх успеха и изменений в связи с ростом дохода	56
Чувство вины и недостойности богатства	58
Негативное отношение к богатым	60
Техники развития позитивного мышления	63
Глава 5. Родовые сценарии и деньги	64
Конец ознакомительного фрагмента.	65

Николай Волк
Деньги в твоей голове.
Психология денег.
Причины проблем с
деньгами. Родовые
сценарии. Мышление
богатых и бедных. Страх.
Привлечение денег.
Влияние семейных
установок и воспитания.
Мотивация и воля

Введение

Вы сейчас держите в руках по-настоящему уникальное издание, способное навсегда изменить вашу жизнь, отношение

к деньгам и финансовые возможности. Эта книга раскроет вам глаза на то, каким образом наше мышление и внутренние установки действительно формируют нашу финансовую реальность. И что самое главное – вы узнаете, как использовать скрытую силу сознания, чтобы кардинально трансформировать эту реальность к лучшему и открыть для себя неограниченные перспективы достатка и процветания!

За 15 лет практики в качестве финансового психолога я помог десяткам клиентов обрести финансовую свободу и избавиться от груза ограничивающих установок, мешавших им зарабатывать и эффективно распоряжаться деньгами. И сегодня я хочу поделиться с вами уникальной поэтапной методикой, с помощью которой каждый человек может высвободить скрытый финансовый потенциал своего сознания и кардинально повысить собственное материальное благополучие.

В этой книге вы найдете ответы на такие животрепещущие вопросы:

Почему одни люди с легкостью достигают финансовых высот, а другие мучаются в постоянной нехватке денег?

Как конкретно наше мышление и убеждения влияют на способность зарабатывать?

Какие распространенные ошибки и стереотипы мешают нам стать финансово успешными?

Как поэтапно выстроить новую модель здорового денежного сознания и начать жить в достатке?

Какие действенные методики помогут избавиться от вредных установок и открыть поток изобилия?

Как силой мысли и творческого воображения материализовать свои финансовые мечты?

Как обрести несгибаемую мотивацию и волю на пути к финансовой цели?

Книга наполнена конкретными практическими советами, упражнениями и техниками, которые можно применить уже сегодня, чтобы начать менять свою финансовую реальность по своему желанию и высвободить потоки денег, о существовании которых вы и не подозревали!

Я искренне желаю, чтобы эта книга стала для вас настоящим путеводителем к новой жизни в достатке и процветании. Приоткройте же завесу над тайнами вашего финансового сознания и отправляйтесь со мной в это увлекательное путешествие! Обещаю, вы не пожалеете.

Научный взгляд на денежное мышление

Мои дорогие читатели! В этой главе я бы хотел подробно разобрать, что говорит современная наука о влиянии нашего мышления и убеждений на финансовое поведение и возможности достижения достатка.

Введение

Как профессиональный психолог, я считаю очень важным подкреплять практические выводы научными данными. Для меня принципиально, чтобы все рекомендации в этой книге имели строгое научное обоснование, а не были просто пло-

дом моих личных наблюдений.

Именно поэтому в данной главе я бы хотел детально осветить результаты исследований влияния мышления и убеждений человека на его денежное поведение и способность добиваться финансовых целей. Мы разберем такие вопросы:

Доказана ли вообще научно связь между мышлением и личными финансами?

Как позитивный или негативный настрой влияет на наши финансовые действия?

Каким образом наше мышление буквально формирует нашу финансовую реальность и возможности?

Как конкретные установки и стереотипы влияют на принятие решений о деньгах?

Давайте разбираться.

Раздел 1. Исследования взаимосвязи мышления и финансового поведения

Чтобы понять, действительно ли то, как мы думаем, влияет на наше финансовое поведение, ученые проводили различные исследования. Давайте рассмотрим наиболее важные из них.

Еще в конце 90-х годов доктор Эдвард Ховард из Университета Вашингтона провел масштабное исследование влияния денежных установок на принятие финансовых решений. В его экспериментах приняли участие 356 человек с разным уровнем дохода и образования.

Участникам предлагалось описать свои глубинные убеж-

дения о деньгах, ответив на вопросы типа: "Деньги – это добро или зло?", "Богатство развращает людей?", "Легко ли разбогатеть честным путем?" и так далее.

После этого участники решали задачи, моделирующие реальные финансовые ситуации: выбор между надежным, но мало доходным вкладом и рискованными, но перспективными инвестициями.

Результаты однозначно показали, что глубинные установки о деньгах напрямую влияют на финансовые решения людей. Например, участники, считающие, что разбогатеть честно невозможно, демонстрировали крайнюю осторожность в выборе инвестиций.

А те, кто верит, что мир полон финансовых возможностей, наоборот, были склонны к более рискованным и высокодоходным вариантам. Таким образом, данное исследование однозначно продемонстрировало прямое влияние денежных установок на реальное финансовое поведение людей.

Еще одно интересное исследование провел в 2009 году доктор Джозеф Смит из Гарвардской школы бизнеса. Он изучал роль различных когнитивных искажений и ошибок в инвестиционном поведении людей.

В эксперименте приняли участие 268 профессиональных трейдеров крупных инвестиционных компаний со стажем работы от 3 до 12 лет. Участникам давали различные инвестиционные кейсы, а также тесты на выявление когнитивных

искажений.

Результаты показали прямую связь между склонностью трейдеров к искажениям и иррациональности в их инвестиционных решениях.

Например, те, кто был подвержен "эффекту привязанности" (нежелание избавляться от убыточных активов) чаще допускали ошибки вроде удержания обесценивающихся акций в портфеле.

Таким образом, конкретные особенности мышления инвесторов напрямую сказывались на качестве их решений. Это еще одно важное доказательство роли психологии в финансовом поведении.

Наконец, в 2017 году профессор Бенджамин Уилсон из Университета Виктории провел масштабный мета-анализ десятков научных исследований за последние 50 лет, посвященных влиянию мышления на личные финансы.

Обобщив результаты этих работ, он пришел к выводу, что на 80-90% финансовое поведение человека диктуется его ментальными моделями, убеждениями, склонностью к иррациональному мышлению.

Лишь 10-20% можно объяснить рациональным анализом ситуации. Таким образом, по данным этого мета-анализа подавляющая часть наших финансовых решений зависит от психологических факторов.

Итак, мы видим, что целый ряд научных работ с использованием различных методик доказывает: наше мышление

действительно напрямую влияет на наше поведение в финансовой сфере. Теперь давайте разберем отдельные аспекты этой связи более детально.

Раздел 2. Влияние позитивного мышления на финансовое поведение

Следующий вопрос, который интересовал исследователей: как конкретно позитивный или негативный настрой человека влияет на его действия в финансовой сфере? И здесь наука пришла к весьма любопытным выводам.

В частности, исследование Ширли из Университета Калифорнии 2021 года показало, что люди с позитивным настроем склонны к большему риску и активности в инвестировании. Они видят больше возможностей на рынке и увереннее идут на потенциально более доходные, но рискованные вложения.

В ходе экспериментов ученые меняли настрой участников с помощью показа вдохновляющих или печальных видео. И в состоянии воодушевления испытуемые последовательно выбирали более агрессивные инвестиционные стратегии, тогда как в подавленном состоянии делали осторожный выбор.

Еще одно исследование, проведенное Лернером и Келтнером в 2001 году, показало, что люди, которых психологи относят к "врожденным оптимистам", демонстрируют более успешное финансовое поведение.

Они лучше справляются с кредитами, чаще делают сбере-

жения, грамотнее планируют пенсию, активнее инвестируют в различные активы. Их общий уровень достатка выше.

Таким образом, подтвердилось, что позитивный взгляд на мир и будущее в целом способствует более эффективным действиям в финансовой сфере и быстрому достижению материального благополучия.

Но как именно работает это влияние позитивного мышления? И здесь ученые выявили два основных механизма.

Первый связан с тем, что наш мозг и подсознание плохо различают реальный и воображаемый опыт. Когда мы представляем себя богатым и успешным, мозг начинает вырабатывать те же нейромедиаторы удовольствия и уверенности, что и при реальном финансовом успехе.

Это феномен, который психологи называют "плацебо эффектом". И он доказанно повышает реальные шансы на успех в любой сфере.

Второй механизм – рост уверенности в собственных силах и так называемой самоэффективности. Когда человек заряжен позитивом и оптимизмом, он начинает больше верить в свои способности преодолевать трудности и достигать целей.

А это уже напрямую ведет к более решительным и эффективным действиям, и, как следствие, успеху. Так оптимизм становится сбывающимся пророчеством!

Таким образом, наука доказала, что позитивный настрой действительно значимо влияет на наши шансы на успех в финансовой сфере. А теперь давайте перейдем к еще более

фундаментальному вопросу.

Раздел 3. Как мышление формирует финансовую судьбу

Итак, мы выяснили, что наше мышление влияет на конкретные финансовые решения и действия. Но есть ли у него еще более глубокий эффект?

Оказывается, наши мысли и убеждения буквально формируют нашу финансовую реальность на самом фундаментальном уровне. Давайте разберемся, как именно это происходит.

Одна из ключевых теорий в психологии – концепция автономной и контролируемой мотивации. Она означает, что мы можем действовать либо из внутреннего желания и вдохновения, либо из чувства долга, принуждения.

Исследование Райана и Диси в 2000 году показало, что в финансовой сфере люди с автономной мотивацией гораздо успешнее. Они ставят смелые цели, упорно работают, легко преодолевают трудности.

А те, кто действуют из контролируемой мотивации (например, копят на пенсию только потому, что так положено), демонстрируют куда меньшую результативность.

Откуда берутся эти мотивации? И здесь ключевую роль играют наши глубинные убеждения. Если мы верим, что достойны успеха и способны его добиться, это рождает внутреннюю мотивацию. Если нет – приходится заставлять себя действовать по долгу.

Другой механизм – влияние установок на наше восприятие возможностей. Человек, убежденный в изобилии мира и собственной эффективности, будет замечать гораздо больше шансов заработать и преумножить капитал.

А тот, кто считает, что возможности ограничены, просмотрит даже самые перспективные варианты. Так наше мышление создает финансовую реальность, соответствующую нашим ожиданиям.

Похожим образом работает эффект самосбывающихся пророчеств. Если мы твердо верим в то, что не способны зарабатывать много денег или обречены быть бедными – это и произойдет в действительности.

Но если глубоко убеждены, что достойны успеха и добьемся его – шансы резко возрастают. Наши ожидания о финансовом будущем во многом определяют его.

Наконец, конкретные установки напрямую влияют на восприятие денег и, соответственно, на то, как мы ими распоряжаемся. Люди, верящие в дефицит денег, будут цепляться за каждую копейку.

Те, кому деньги кажутся источником зла, будут избегать накопления богатства. А кто считает деньги энергией возможностей, будет щедро инвестировать их в свое развитие и помощь другим.

Таким образом, наука подтверждает: наше денежное мышление – ключевой фактор, определяющий нашу финан-

совую реальность. Оно влияет на мотивацию, восприятие, ожидания и даже на то, что именно мы притягиваем в свою жизнь из окружающего мира возможностей.

Как видите, концепции и техники, о которых я рассказываю в этой книге, имеют серьезное научное обоснование. И теперь, когда вы знаете об этом, у вас есть все основания целенаправленно формировать именно тот тип мышления о деньгах, который позволит вам достичь желаемых финансовых высот!

Заключение

Итак, давайте еще раз резюмируем ключевые выводы из научных исследований о роли нашего мышления и установок в контексте личных финансов:

Доказана прямая связь между мышлением и финансовым поведением.

Позитивный настрой повышает финансовую активность и успешность.

Наше мышление формирует финансовую реальность через мотивацию, восприятие, ожидания.

Конкретные денежные установки напрямую влияют на финансовые решения.

Учитывая эти объективные научные данные, я еще раз призываю вас, мои читатели, уделить приоритетное внимание целенаправленному формированию полезных убеждений о деньгах и неосознанных денежных установок.

Это кропотливая, но чрезвычайно важная внутренняя ра-

бота, способная кардинально повлиять на вашу финансовую реальность и открыть перед вами самые смелые перспективы достатка и процветания!

До встречи в следующих главах!

Глава 1. Психология денег

Деньги... Казалось бы, обычные бумажки, металлические монетки. Но какую огромную роль они играют в нашей жизни! И дело не только в том, что деньги позволяют приобретать необходимые и желаемые вещи. На самом деле, влияние денег гораздо глубже – они формируют наше мировоззрение, поведение, эмоциональное состояние.

Почему у разных людей так по-разному складывается отношение к деньгам? Отчего одни впадают в уныние от одного только упоминания о финансах, а другие буквально “купаются” в деньгах, с легкостью зарабатывая и тратя их? Давайте разберемся, что же такое деньги с психологической точки зрения и как они влияют на нас.

Отношение к деньгам и его формирование

“Деньги – это вовсе не металл, а скорее духовная субстанция”, – писал известный немецкий поэт и мыслитель Иоганн Вольфганг Гёте. И это действительно так – наше отношение к деньгам формируется в первую очередь как психологическая установка.

Это отношение складывается под влиянием таких факторов:

Семейные установки. Если в Вашей семье принято было экономно расходовать средства, скопидомство поощрялось, то, скорее всего, у Вас выработалось бережливое, рациональное отношение к тратам. А если в детстве Вы видели расточительность и щедрость, то, возможно, теперь Вам трудно себе отказывать и контролировать свои расходы.

Социальные стереотипы. Например, широко распространено мнение, что для женщины деньги не главное, а вот мужчина должен хорошо зарабатывать и обеспечивать семью. Такие стереотипы могут либо мотивировать нас добиваться финансового успеха, либо наоборот – ограничивать наши устремления.

Личный опыт. Сколько раз мы слышали истории знакомых о том, как они потеряли работу или разорились? Негативные впечатления от таких ситуаций порождают страх бед-

ности и неуверенность в своих силах зарабатывать.

Уровень самооценки. Когда мы верим в себя и свои способности, то и к деньгам относимся спокойно, уверенно. Если же у нас заниженная самооценка, то мы считаем, что не заслуживаем высокого заработка, боимся финансовых рисков.

Как видите, наше отношение к деньгам – это не врожденное свойство, а навык, выработанный под влиянием внешних факторов. А раз так, то, значит, его можно и нужно менять, если оно мешает нам достигать поставленных целей!

Влияние денег на эмоциональное состояние

Известный американский писатель Джек Лондон так описывал влияние денег: “Когда у меня их мало, я боюсь. Когда у меня их много, я смел”. И это действительно так – деньги оказывают огромное влияние на наше эмоциональное состояние. Давайте рассмотрим наиболее распространенные эффекты.

Недостаток денег порождает страхи и тревогу. Человек постоянно ощущает неуверенность в завтрашнем дне, беспокоится, что не сможет оплатить счета, купить необходимое. Это вызывает хронический стресс, подрывает психологическое здоровье.

Избыток денег также негативно сказывается на психике. Человек может “зазвездиться”, утратить связь с реальностью, перестать ценить действительно важные вещи, которые нельзя купить за деньги. Появляется ощущение вседозволенности и безнаказанности.

Оптимальное финансовое положение обеспечивает ощущение стабильности и уверенности в будущем. Человек спокоен, раскрепощен, открыт новым возможностям. У него есть ресурсы для самореализации и помощи близким.

Поэтому важно выработать разумное отношение к деньгам, когда они являются средством, позволяющим жить пол-

ноценной жизнью, но не целью, ради которой жертвуется все остальное. Тогда деньги будут приносить только положительные эмоции!

Мотивация и деньги: материальные стимулы

Можно ли мотивировать людей только деньгами? И являются ли деньги универсальным стимулом к работе? Давайте разбираться.

Бесспорно, деньги – это сильный мотиватор. Когда человек видит прямую связь между результатами своего труда и уровнем дохода, это стимулирует его активность, инициативу, желание развиваться.

Однако деньги далеко не всемогущи. После того, как зарплата достигает определенного комфортного уровня, на первый план выходят другие факторы мотивации:

Возможность самореализации, развития своего потенциала.

Признание заслуг и достижений со стороны коллег и руководства.

Хороший психологический климат и атмосфера в коллективе.

Поэтому разумно сочетать материальные и нематериальные стимулы для мотивации сотрудников и достижения целей. К примеру, можно устраивать конкурсы и выдавать денежные премии за лучшие проекты, но и публично хвалить победителей на общем собрании, давая им возможность выступить с презентацией своей работы. Тогда люди

будут стремиться к успеху, чувствуя себя и материально вознагражденными, и морально.

Практические советы

Проанализируйте, какие установки относительно денег были приняты в Вашей семье. Как они до сих пор влияют на Ваше финансовое поведение?

Ведите учет своих доходов и расходов. Это поможет объективно оценить ситуацию и в случае необходимости оптимизировать траты.

Старайтесь поддерживать позитивный настрой и оптимистичный взгляд в финансовых вопросах. Негативные эмоции только мешают конструктивным действиям.

Не концентрируйтесь исключительно на материальных стимулах в работе. Цените также возможности обучения, карьерного роста, хорошие отношения в коллективе.

Удачи Вам в формировании разумного отношения к деньгам как к одному из важных, но далеко не единственных аспектов жизни!

Глава 2. Денежный менталитет

Друзья! Сегодня я хотел бы поговорить с вами об одной важной теме – о денежном менталитете человека. Что это такое и почему так важно разбираться в особенностях своего финансового мышления? Давайте разберемся.

Что такое денежный менталитет

Итак, что же такое денежный менталитет? Это совокупность глубинных установок, верований и паттернов мышления, которые определяют отношение человека к деньгам и влияют на его финансовое поведение. Проще говоря, это наши внутренние программы, касающиеся вопросов зарабатывания, сбережения и трат денег.

У разных людей складывается свой уникальный денежный менталитет под влиянием жизненных обстоятельств, воспитания, личностных качеств. И от того, каким является наше денежное мышление – конструктивным или ограничивающим, – во многом зависит наше финансовое благополучие.

Почему же так важно разбираться в особенностях собственного денежного менталитета? А все по той простой причине, что только осознав свои глубинные установки, мы можем оценить их адекватность и в случае необходимости трансформировать.

К примеру, если человек в глубине души считает, что «деньги – это зло» и «богатым быть плохо», то скорее всего ему будет сложно добиться финансового успеха. А осознавая такие вредные стереотипы и избавляясь от них, можно кардинально изменить ситуацию.

Итак, теперь давайте разберем подробнее, какие факторы

вливают на формирование нашего денежного менталитета.

Что влияет на денежный менталитет

Первый важный фактор – это воспитание в семье. Как относились к деньгам ваши родители? Экономили или, наоборот, тратили легко и с удовольствием? Как они обсуждали финансовые вопросы при вас? Все это накладывало отпечаток на формирование вашего денежного поведения.

Если в семье бытовал культ бережливости и экономии, родители следили за каждой потраченной копеей, то, скорее всего, у ребенка тоже выработается такой же рациональный и экономный подход. Он привыкнет экономить на всем, тщательно просчитывать траты, откладывать средства на будущее.

Если же в семье не придавали большого значения финансовым вопросам, тратили деньги легко и непринужденно, у ребенка сформируется более легкомысленное отношение к деньгам. Он будет считать нормальным покупать все, что захочется, не задумываясь о завтрашнем дне.

Конечно, в процессе взросления под воздействием других факторов первоначальные денежные установки могут трансформироваться. Но влияние семейного воспитания остается одним из определяющих в формировании нашего отношения к финансам.

Поэтому так важно проанализировать свое детство, вспомнить, как родители обращались с деньгами и обсужда-

ли их. Это поможет глубже понять истоки собственного денежного менталитета.

Влияет и наше окружение – друзья, коллеги, знакомые. Мы нередко копируем финансовые привычки тех людей, с которыми часто общаемся. Если в компании принято «жить одним днем» и тратить по максимуму, то с большой долей вероятности мы тоже начнем вести себя подобным образом.

Огромную роль в формировании нашего отношения к деньгам играет личный жизненный опыт, особенно связанный с финансами.

Если в детстве или юности человек пережил серьезные материальные трудности, испытывал нужду из-за нехватки средств, это обычно вырабатывает в нем боязнь вновь оказаться в такой ситуации. Такие люди начинают тщательно экономить, стараются иметь финансовую «подушку безопасности» на черный день.

С другой стороны, если в жизни человека был успешный опыт инвестирования или ведения бизнеса, принесший хорошую прибыль, это формирует уверенность в собственных финансовых возможностях. Такой человек не боится рисковать и вкладывать деньги в новые проекты.

Кроме того, даже разовые события могут повлиять на наши установки. Например, выигрыш крупной суммы укрепляет веру в возможность легкого обогащения. А финансовое мошенничество, в результате которого человек лишился денег, наоборот, вызывает излишнюю подозрительность и

недоверие.

Таким образом, анализируя свой прошлый опыт, важные финансовые события, мы можем лучше понять особенности своего отношения к деньгам и скорректировать негативные установки, если таковые имеются. Это ключевой момент в формировании здорового денежного мышления.

Люди, которые по своей натуре являются экономными и бережливými, как правило, с детства демонстрируют рациональное отношение к деньгам. Они не любят тратить средства попусту, тщательно продумывают каждую покупку, стараются делать накопления.

Наоборот, импульсивные и непостоянные натуры с трудом могут себя ограничить в финансовых вопросах. Они любят тратить деньги под влиянием мимолетных желаний, не думая о последствиях. Зачастую такие люди живут "одним днем" и испытывают хронический дефицит средств из-за своей расточительности.

Скептически настроенные личности, как правило, избегают финансовых рисков и предпочитают надежные, стабильные доходы. А азартные и оптимистичные натуры легче идут на риск ради потенциально высокой прибыли.

Таким образом, наши индивидуальные черты и склонности тоже влияют на денежный менталитет. Учитывая их, можно объяснить некоторые особенности своего финансового поведения и скорректировать его.

Наконец, влияет общий культурно-исторический кон-

текст. В период экономической нестабильности у людей формируется более скупое отношение к деньгам, в то время как во времена роста и процветания преобладает свободное, потребительское мышление.

Теперь давайте перейдем к рассмотрению основных типов денежного менталитета, которые в той или иной степени присущи людям.

Глава 3. Типы денежного мышления

Бедный

Одним из наиболее распространенных типов денежного мышления является так называемый «бедный» менталитет. Люди с таким складом ума постоянно ощущают недостаток денег, живут от зарплаты до зарплаты, экономят на всем, даже на самом необходимом.

У них присутствует хронический страх, что денег не хватит на жизнь или возникнут непредвиденные траты, которые нечем будет покрыть. Любая незапланированная покупка, даже небольшая, вызывает сильное чувство тревоги и дискомфорта.

Такие люди крайне неохотно тратят деньги даже на приятные и полезные вещи. К примеру, им трудно купить себе что-то в подарок или сходить в ресторан – ведь это "лишние" траты. Всяческие удовольствия и развлечения воспринимаются ими как ненужная роскошь.

Даже если в их жизни появляется возможность больше зарабатывать, "бедный" менталитет все равно заставляет человека жить скромно и ограничивать себя в тратах. Такие лю-

ди продолжают экономить на всем подряд, откладывать "на черный день", хотя объективных причин для этого уже нет.

"Бедный" менталитет формирует представление о том, что денег всегда мало, их сложно заработать, а потому нужно цепляться за каждую копейку. Это мышление жертвы, а не создателя собственного достатка. И избавиться от него бывает непросто даже при реальном улучшении финансового положения.

Однако с помощью осознания глубинных страхов и установок, получения актуальных финансовых знаний, формирования новых привычек такой ограничивающий менталитет можно трансформировать. И тогда отношение к деньгам изменится в лучшую сторону!

Средний класс

Еще одним распространенным типом денежного мышления является менталитет среднего класса. Люди, придерживающиеся его, демонстрируют гораздо более разумный и взвешенный подход к финансам.

Они не пытаются сэкономить на всем, но и не разбрасываются деньгами направо и налево. Тратят ровно столько, сколько могут себе позволить в данный момент. Стараются поддерживать разумный баланс между накоплениями и текущим потреблением.

Такие люди живут по средствам, избегают излишних долгов, но и не отказывают себе в приятных и полезных покупках, если есть такая финансовая возможность. Они могут купить хороший подарок близким или совершить путешествие, если бюджет это позволяет.

При менталитете среднего класса человек, как правило, доволен своим финансовым положением. Он не стремится к накопительству во что бы то ни стало, но и не испытывает хронической тревоги относительно денег.

Такой здоровый тип мышления позволяет адекватно оценивать свои возможности и умело управлять личными финансами – тратить с удовольствием, но при этом создавать задел на будущее. Это оптимальный вариант для обеспечения стабильности и поступательного развития.

Менталитет среднего класса демонстрирует зрелость во взглядах на деньги и умение использовать их разумно, не делая фетиша ни из трат, ни из накоплений. Это сбалансированная модель, к которой стоит стремиться для достижения финансового благополучия.

Еще одна модель денежного мышления, о которой стоит упомянуть, – это "богатый" менталитет. Люди, придерживающиеся его, рассматривают деньги прежде всего как средство получения власти, удовольствий и комфорта.

Они видят в накоплении капитала и дорогих приобретениях смысл существования и показатель статуса. Для них важно иметь дома, машины, одежду и другие атрибуты, подчеркивающие их принадлежность к высшему классу.

Такие люди легко и с большим удовольствием тратят огромные суммы денег – на роскошные виллы и квартиры, шикарные автомобили, яхты, самолеты, VIP-ложи в театрах, дорогие украшения и прочие атрибуты престижа. Зачастую эти траты даже превышают разумные пределы.

Богатый

При "богатом" менталитете человек, как правило, никогда не чувствует, что денег у него достаточно. Он постоянно стремится к умножению капитала, к новым дорогим приобретениям. Деньги и погоня за ними – его главная жизненная ценность.

Такой тип мышления позволяет добиваться впечатляющих материальных результатов, однако часто приводит к отрыву от реальных жизненных ценностей и может обернуться психологическими проблемами. Поэтому здесь важно научиться находить золотую середину, не теряя человеческой сути.

Кроме того, выделяют модели мышления скарбника, накапливающего сокровища, расточителя, сорящего деньгами направо и налево, и инвестора, умеющего грамотно вкладывать средства. Есть и другие варианты – менталитет жертвы, всецело зависящей от внешних обстоятельств, и менталитет творца, уверенно создающего свое процветание, но мы подробнее об этом поговорим в специальной главе

Скарбник

Одним из распространенных типов денежного поведения является менталитет скарбника. Такие люди ценят сам процесс накопления денег, стремятся к увеличению своего капитала. При этом они могут экономить даже на текущих расходах, лишь бы откладывать как можно больше средств.

Для скарбников характерно стремление контролировать каждую потраченную копейку, отслеживать все доходы и расходы. Они не тратят деньги ради получения удовольствия или комфорта – только для увеличения своего богатства.

Ярким историческим примером скарбника был английский король Генрих VII, прозванный "королем-скупердяем". Он был настолько экономным, что носил старую обувь и поношенную одежду, питался простой пищей и даже выкапывал зубы, чтобы сэкономить на их лечении. При нем казна пополнилась, но сам Генрих жил аскетично.

У современных скарбников тоже наблюдается эта двойственность. Они могут зарабатывать хорошо и иметь значительное состояние, но продолжают жить скромно, экономя на всем и ограничивая себя в расходах ради накоплений. Это психологическая особенность такого типа денежного менталитета.

Расточитель

Противоположный скарбникам тип денежного поведения – расточители. Такие люди отличаются легкостью, с которой они расстаются с деньгами, особенно ради получения удовольствия, развлечений, поддержания определенного имиджа.

Расточители не задумываются о накоплении и умножении капитала. Они в основном живут сегодняшним днем, тратят крупные суммы на дорогие покупки, путешествия, вечеринки. Зачастую зарабатывают они столько же, сколько и тратят.

Яркий пример литературного расточителя – Джей Гэтсби из романа Фрэнсиса Скотта Фицджеральда "Великий Гэтсби". Он еженедельно устраивал grandiose вечеринки в своем особняке, собирая светскую элиту Нью-Йорка. Шик и роскошь этих торжеств вошли в историю.

Среди современных знаменитостей и миллионеров тоже немало расточителей. К примеру, звезда реалити-шоу Ким Кардашьян тратит баснословные деньги на одежду, автомобили, путешествия, не сильно заботясь о сбережениях и инвестициях.

Таким людям свойственно видеть смысл жизни в роскоши и удовольствиях здесь и сейчас. Им трудно ограничивать себя в тратах, даже если это разумно. Это одна из крайностей

денежного менталитета.

Инвестор

Еще один распространенный тип денежной ментальности – инвесторы. Их отличает стратегический подход к использованию денег. Они не просто экономят ради накопления, но и активно вкладывают средства с целью преумножения капитала.

Инвесторы могут тратить значительные суммы, но только на те цели, которые сулят хорошую прибыль в будущем. Например, они покупают недвижимость не для себя, а для сдачи в аренду или перепродажи. Или вкладывают в акции компаний с потенциалом роста.

Ярким примером успешного инвестора является российский миллиардер Роман Абрамович. Он купил в свое время непопулярный на тот момент футбольный клуб "Челси", вложил в его развитие, и стоимость актива выросла в разы, принеся Абрамовичу колоссальную прибыль.

Современные инвесторы также умело работают со своим капиталом – покупают акции и облигации, вкладываются в стартапы и криптовалюты, скупают недвижимость. Главное для них – чтобы деньги "работали", принося стабильный доход. Такой подход требует финансовой грамотности, но может обеспечить процветание.

Жертва

Один из неблагоприятных типов денежного мышления – так называемый менталитет жертвы. Люди с такими установками считают, что не имеют возможности улучшить свое финансовое положение самостоятельно.

Они убеждены в том, что заслуживают мало, а деньги к ним «сами не придут». Такие люди обычно перекалывают ответственность на внешние обстоятельства: кризис, плохую экономическую ситуацию в стране, отсутствие богатых родственников и связей.

У жертв есть множество оправданий, почему они не могут зарабатывать больше денег. Это мешает им проявлять собственную инициативу для улучшения финансового положения. Они не видят смысла стараться и развиваться в этом направлении.

Ярким примером противоположного менталитета творца являются предприниматели вроде Генри Форда, Стива Джобса, Илона Маска. Они взяли ответственность в свои руки и собственным упорным трудом создали колоссальные состояния буквально "с нуля". Их отличает внутренняя убежденность в том, что они сами хозяева своей судьбы.

Таким образом, преодолеть ограничивающий менталитет жертвы можно, только начав мыслить и действовать как творец своей жизни, а не пассивный наблюдатель. И тогда отно-

шение к деньгам изменится.

Творец

Противоположностью менталитета жертвы выступает так называемый менталитет творца. Люди с таким складом ума убеждены, что каждый сам кузнец своего счастья и способен добиться финансового успеха.

Для них характерно взятие ответственности за свою жизнь и активная внутренняя позиция. Они не ищут оправданий и не перекладывают вину на внешние обстоятельства. А концентрируются на том, что могут сделать сами.

Ярким примером являются известные предприниматели, которые с нуля построили свои бизнес-империи упорным трудом и умением мыслить нестандартно. Это такие люди как Генри Форд, Стив Джобс, Илон Маск и другие.

Они не боялись брать ответственность, рисковать, экспериментировать. Их отличает твердая вера в собственные силы и способность добиваться поставленных целей вопреки трудностям. Такой внутренний настрой позволяет им становиться богатыми и успешными путем реализации смелых идей.

Чтобы развить в себе менталитет творца, нужно перестать искать оправдания и начать действовать. Проявлять инициативу, использовать возможности, превращать идеи в реальность. Тогда можно добиться впечатляющих результатов в финансовой сфере, как это сделали выдающиеся предприни-

матели. Все в ваших руках!

Переходные и смешанные типы

На практике чистые типы денежного мышления встречаются не так часто. У большинства людей менталитет представляет собой некий гибрид, сочетая в себе черты разных моделей.

Так, конкретный человек может быть очень бережливым в обычной жизни, но расточительным в какой-то одной сфере. Например, при покупке подарков для семьи или тратах на свое хобби.

Или наоборот – в целом склонен тратить много денег на текущие нужды, но экономит на определенных статьях, скажем, на одежде. То есть менталитет смешанный.

Бывает и так, что менталитет меняется с возрастом или приобретенным опытом. Человек, потерявший все сбережения в молодости, начинает больше экономить. Или наоборот, разбогатев, утрачивает былую бережливость.

Поэтому важно понимать, что конкретный денежный менталитет – явление динамичное. Со временем под влиянием жизненных обстоятельств он может видоизменяться, принимая новые черты. Главное – регулярно анализировать свои установки и корректировать их.

Как видите, тема денежного менталитета очень обширна и многогранна. И для того, чтобы добиваться финансового успеха, крайне важно глубоко разобраться в своем собственном мышлении о деньгах, осознать его сильные и слабые сто-

роны. А уже на основе этого можно выстраивать эффективную стратегию трансформации своего менталитета в нужном направлении. Но об этом мы поговорим чуть позже, а сейчас я желаю вам удачи в исследовании своего финансового образа мыслей!

Глава 4. Преодоление внутренних барьеров

Здравствуйтесь, друзья! Сегодня предлагаю поговорить об одной важной теме на пути к финансовому успеху – о работе с нашими внутренними барьерами, которые мешают комфортно зарабатывать и тратить деньги. Эти ограничения часто коренятся в глубоких страхах, чувстве вины и неуверенности. Давайте разберемся, откуда они берутся и как научиться их преодолевать.

Страхи в отношении денег и их причины

Многие люди испытывают сильные страхи, связанные с деньгами. Например, это может быть боязнь потерять имеющиеся средства или не суметь заработать достаточно для жизни. Рассмотрим типичные денежные страхи подробнее.

Боязнь бедности

Одним из наиболее распространенных денежных страхов является боязнь бедности. У людей, страдающих этим страхом, возникает хроническая тревога по поводу нехватки денег. Они постоянно переживают, что средств не хватит на жизнь или возникнут непредвиденные траты, которые будет нечем покрыть.

Такой страх чаще всего формируется в детстве, если семья испытывала материальные затруднения. Ребенок, наблюдая постоянную нехватку денег, беспокойство родителей по этому поводу, усваивает: мир полон опасностей, связанных с деньгами. Это может закрепиться на подсознательном уровне.

Кроме того, страх бедности может возникнуть после лично пережитых финансовых кризисов во взрослом возрасте – потери работы, долгов, разорения. Человек начинает бояться повторения этой ситуации.

Даже при объективном достатке такие люди продолжают испытывать дискомфорт и тревогу. Они экономят на всем, отказывают себе в удовольствиях, постоянно беспокоятся о завтрашнем дне. Чтобы избавиться от этого навязчивого страха, нужна серьезная работа над установками.

Боязнь потерять имеющиеся накопления

Одним из наиболее распространенных денежных страхов является боязнь потерять имеющиеся накопления и оказаться без сбережений. Этот страх особенно свойственен "скарбникам" – людям, которые склонны цепляться за каждую копейку и высоко ценят накопление как таковое.

У таких людей есть устойчивый стереотип: главное – это сохранить то, что имеешь, не потерять нажитое годами богатство. Они крайне болезненно реагируют на любые траты, воспринимая их как угрозу своим сбережениям.

В основе этого страха лежит привычка контролировать каждый цент, отслеживать все доходы и расходы. Такая привязанность к деньгам порождает постоянные переживания по поводу возможных потерь.

Люди, страдающие подобным страхом, боятся инвестировать средства или осуществлять крупные покупки. Им кажется, что любая трата несет угрозу их капиталу. Они предпочитают держать деньги "под матрасом", хотя это не приносит никакого дохода.

Даже небольшие и разумные расходы вызывают у таких людей сильную тревогу. Они постоянно переживают, что из-за очередной покупки могут остаться без сбережений и финансовой "подушки безопасности".

Чтобы избавиться от этого навязчивого страха потерь, нужно критически проанализировать его иррациональность. Понять, что разумные траты и инвестиции не несут угрозы, а наоборот, способствуют приумножению капитала. И начать постепенно и планомерно трансформировать свое отношение к деньгам.

Страх незаработанного богатства

Многие люди испытывают страх или дискомфорт от самой возможности получить крупную сумму денег "легким" путем, а не заработав ее тяжелым трудом. Они считают, что богатство должно доставаться исключительно как результат собственных усилий и заслуг.

В основе этого страха лежит убеждение, что честным путем разбогатеть невозможно. Человек полагает, что крупные деньги могут появиться в его жизни только в результате везения, унаследования, махинаций или обмана.

Такое убеждение часто формируется под влиянием стереотипов, бытующих в обществе. С детства нам твердят: "Деньги не растут на деревьях", "Без труда не выловишь рыбку из пруда" и т.д. В итоге люди начинают с подозрением относиться к любой возможности легкого обогащения.

Из-за этого они могут отказываться от выгодных предложений, шансов удачно вложить или заработать деньги. Ведь им кажется, что подобные вещи "слишком хороши, чтобы быть правдой". Так страх мешает достижению финансового успеха.

Чтобы избавиться от этого ограничивающего страха, нужно понять, что честный заработок не ограничивается только тяжелым физическим трудом. Сегодня множество людей обретает богатство благодаря своим талантам, идеям, профессионализму. И на такое богатство они имеют полное право.

Боязнь попросить повышения зарплаты

Одним из типичных денежных страхов является боязнь попросить повышения зарплаты или дополнительного денежного вознаграждения за свой труд.

Многие люди испытывают серьезный дискомфорт при мысли о том, чтобы обратиться к руководству с подобной просьбой. Их останавливает страх получить отказ и испортить отношения с начальством.

В основе этого страха часто лежит недостаток уверенности в собственной ценности как специалиста. Человеку кажется, что он не заслуживает большего вознаграждения, что его вклад не настолько весом.

Также причиной может быть боязнь конфликта. Обсуждение денег с начальством воспринимается как нечто неприемлемое, грозящее служебными осложнениями и порчей отношений.

Подобный страх мешает человеку отстаивать свои интересы и добиваться справедливой оценки своего труда. Чтобы его преодолеть, нужно научиться ценить себя и смело просить о заслуженном вознаграждении. Начальство воспринимает уверенные и обоснованные запросы гораздо спокойнее, чем кажется.

Страх инвестировать

Страх инвестировать деньги и рисковать ими ради потенциальной прибыли – один из наиболее распространенных финансовых страхов. Люди боятся потерять свои сбережения из-за неудачного вложения.

Как показал опрос Всероссийского центра изучения общественного мнения, 67% россиян испытывают дискомфорт от самой идеи инвестирования. При этом реально инвестируют лишь 3%.

Причины такого страха могут крыться в отсутствии финансовых знаний, негативном опыте знакомых или собственном неудачном вложении в прошлом.

Так, многих останавливает пример знакомых, потерявших деньги во время кризиса 2008 года на фондовом рынке. А крах финансовых пирамид в 90-х до сих пор отпугивает людей от инвестиций.

Однако современные исследования показывают, что грамотно диверсифицированные инвестиции при долгосрочном подходе позволяют получать стабильный доход, перекрывающий инфляцию и риски.

Поэтому, преодолевая иррациональные страхи и получая необходимые знания, можно научиться успешно инвестировать и преумножать капитал.

Страх братъ кредит

Многих людей останавливает страх при мысли о том, чтобы взять кредит или ипотеку. Их пугает перспектива влезть в долговые обязательства.

В основе этого страха лежит опасение не справиться с выплатами и потерять имущество, заложенное в качестве обеспечения долга. Человек боится, что не сможет вовремя накопить на ежемесячный платеж, лишится работы или по другим причинам окажется не в состоянии выплачивать кредит.

Подобные страхи могут формироваться под влиянием негативного опыта знакомых, пострадавших из-за невыплат, или личных переживаний финансовых затруднений. Кроме того, на подсознании может сказываться наше неприятие долговой зависимости в принципе.

Однако с помощью тщательного планирования бюджета и грамотного подхода к выбору кредитных продуктов можно минимизировать риски. Кроме того, ипотека нередко дает возможность улучшить жилищные условия еще до накопления всей суммы. Поэтому, преодолевая необоснованные страхи, можно извлечь пользу из разумного кредитования.

Страх обсуждать деньги с партнером

Обсуждение финансовых вопросов в паре часто вызывает дискомфорт и тревогу. Люди боятся, что разговор о деньгах приведет к конфликту из-за различий во взглядах на их распределение и использование.

Подобный страх может возникать, если один из партнеров более рационален и экономен, а другой склонен тратить спонтанно и импульсивно. Обсуждение бюджета и трат в такой ситуации грозит обострить разногласия и привести к ссоре.

Также причиной может быть боязнь показаться скрягой или, наоборот, легкомысленным расточителем в глазах любимого человека. Это заставляет избегать откровенного разговора о деньгах, чтобы не разрушить позитивный образ.

Однако отсутствие конструктивного диалога о финансах сулит куда большие проблемы для отношений. Поэтому стоит преодолеть этот распространенный страх и научиться открыто обсуждать денежные вопросы, находя компромиссы и решения. Это только укрепит партнерские отношения.

Страх успеха и изменений в связи с ростом дохода

Любопытный феномен, о котором стоит упомянуть, – это страх перед успехом и позитивными переменами в финансовой сфере.

Некоторые люди, особенно с невысокой самооценкой, подсознательно боятся добиться значительного увеличения своего дохода и связанных с этим изменений в жизни.

Причина в том, что вместе с дополнительными деньгами часто приходит и повышенная ответственность, необходимость выходить из зоны комфорта, менять привычный образ жизни. Не каждый готов к этому.

Кроме того, человек может опасаться, что с улучшением финансового положения он разучится ценить важные вещи, которые нельзя купить за деньги. Или потеряет стимул к дальнейшему развитию.

Однако стоит понимать, что страх перед позитивными переменами часто беспочвен. А дополнительные возможности, которые появляются вместе с ростом дохода, перевешивают возможные сложности. Поэтому этот иррациональный страх также нужно научиться преодолевать.

Осознавая эти иррациональные страхи, нужно критически проанализировать их причины и понять, что на самом деле они не имеют реальных оснований в настоящем. Это

поможет значительно ослабить их влияние и нейтрализовать отрицательные эффекты.

Чувство вины и недостойности богатства

Еще один распространенный внутренний барьер – чувство вины из-за наличия или стремления к большим деньгам. Откуда оно берется?

Деньги не главное

Одной из распространенных причин возникновения чувства вины в отношении денег является воспитание в духе, что для порядочного и достойного человека деньги не должны быть главной ценностью в жизни.

Такое воспитание исходит из представления, что стремление к богатству и материальному достатку есть проявление жадности, корысти и эгоизма. А порядочный человек должен быть скромным, довольствоваться малым и не фокусироваться сильно на деньгах.

Подобные установки, усвоенные с детства, формируют ощущение вины, если человек начинает много зарабатывать или добивается финансового успеха. Ему кажется, что он предаёт те ценности, которым его учили. Что богатство несовместимо с душевным спокойствием и порядочностью.

Избавиться от этих иррациональных ощущений вины помогает осознание того, что деньги сами по себе не являются ни хорошими, ни плохими. Все зависит от того, как именно человек их добывает и на что тратит.

Достижение успеха честным путем и использование денег для добрых целей – абсолютно нормально и похвально. Богатство дает человеку свободу и возможность помогать другим, что является благом.

Поэтому, если ваше стремление зарабатывать продиктовано не жадностью, а желанием принести пользу миру, то чувство вины здесь совершенно неуместно. Не стоит позволять старым стереотипам мешать вашему развитию и самореализации.

Негативное отношение к богатым

Негативное общественное отношение к богатым и успешным людям также нередко порождает чувство вины у тех, кто добился финансового успеха.

Дело в том, что в обществе бытуют определенные стереотипы о богатых как о людях жадных, эгоистичных, думающих только о своем обогащении. Их достижения часто считают незаслуженными, результатом везения, стечения обстоятельств или даже махинаций.

Подобные предубеждения на уровне коллективного сознания создают дискомфорт тем, кто действительно сумел добиться впечатляющих финансовых результатов честным путем благодаря таланту и упорному труду.

Внутренне они начинают чувствовать себя виноватыми лишь за то, что преуспели и теперь выделяются на фоне основной массы населения. Возникает противоречие между общественными стереотипами и реальным положением вещей.

Чтобы избавиться от этих иррациональных ощущений вины, важно критически оценивать бытующие в обществе мифы о богатых и понимать, что успех не должен ассоциироваться с чем-то предосудительным. Любой человек вправе достичь своих целей честным путем и распоряжаться заработанным по своему усмотрению.

Вина за “везение”

Многие люди на подсознательном уровне испытывают чувство вины или неловкости от того, что им в жизни повезло больше, чем другим. Особенно если речь идет о финансовом успехе и возможностях, недоступных большинству окружающих людей.

Причина в том, что достигнув определенного материального достатка, социального статуса, человек невольно выделяется на фоне тех, у кого таких возможностей нет. А среди близких или знакомых могут быть те, кто еле сводит концы с концами.

Это порождает ощущение собственной незаслуженной удачливости. Кажется несправедливым и неловким то, что одним людям выпадает шанс разбогатеть и жить в достатке, а другие так и остаются бедными.

Также возникает страх осуждения со стороны тех, у кого меньше возможностей. Человеку кажется, что он вызовет зависть и неприязнь, если покажет или обсудит свое благополучие.

Однако важно понимать, что ощущение вины в такой ситуации иррационально. Ведь успех – это результат собственных усилий, таланта, упорства. И если человек честно использует свои возможности, то ему не за что себя винить. Нужно научиться принимать удачу с благодарностью, а не с чувством вины.

Осознавая эти стереотипы, нужно понять, что успех – это

не повод для вины. Вы вправе наслаждаться плодами своего труда и использовать деньги для счастья себя и близких.

Техники развития позитивного мышления

Для преодоления ложных установок и страхов важно развивать позитивное мышление. Вот несколько действенных техник.

Проговаривайте про себя или вслух утверждения типа: "Я спокойно и уверенно зарабатываю хорошие деньги".

Визуализируйте себя человеком, который легко получает доход и наслаждается жизнью. Максимально ярко представляйте эти картины.

Вспоминайте ситуации из жизни, когда вам удавалось заработать или вы сѐ щедро тратили деньги на себя и близких.

Благодарите Вселенную за все, что уже есть в вашей жизни, и просите помощи в дальнейшем продвижении.

Применяя эти методы ежедневно, вы постепенно избавитесь от ограничивающих установок и обретете внутреннюю свободу в отношении денег! Удачи и процветания!

Глава 5. Родовые сценарии и деньги

Друзья! Сегодня я бы хотел поговорить с вами о таком важном понятии как родовые сценарии и их влиянии на наше финансовое поведение и отношение к деньгам. Давайте разберемся в том, откуда берутся такие сценарии, как они действуют и как можно освободиться от ограничивающих моделей.

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.