

Михаил Пелехатый

Евгений Спирица

Я МОГУ!

ПУТЬ К ФИНАНСОВОЙ СВОБОДЕ



Санкт-Петербург • Москва • Минск

2025

ББК 88.492
УДК 159.98
П24

Пелехатый М., Спирица Е.

П24 Я могу! Путь к финансовой свободе. — СПб.: Питер, 2025. — 304 с.: ил. — (Серия «Бизнес-психология»).

ISBN 978-5-4461-4286-6

Существует 260 ограничивающих убеждений, которые мешают зарабатывать деньги. Известные специалисты в области НЛП Михаил Пелехатый и Евгений Спирица дают на каждое ограничивающее убеждение по 14 ресурсных убеждений, которые способны изменить представления человека и переключить его с «проблем» на их «решение».

Эта книга — практическое руководство, разоблачающее внутренние барьеры, мешающие заработку и богатству. Используйте предложенные техники репрограммирования убеждений, чтобы освободить свой финансовый потенциал и настроить себя на достижение финансовых целей.

Издание адресовано всем, кто желает получить простые инструменты, которые помогут управлять финансами и достигать результата.

16+ (В соответствии с Федеральным законом от 29 декабря 2010 г. № 436-ФЗ.)

ББК 88.492
УДК 159.98

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

В книге возможны упоминания организаций, деятельность которых запрещена на территории Российской Федерации, таких как Meta Platforms Inc., Facebook, Instagram и др.

Издательство не несет ответственности за доступность материалов, ссылки на которые вы можете найти в этой книге. На момент подготовки книги к изданию все ссылки на интернет-ресурсы были действующими.

ISBN 978-5-4461-4286-6

© ООО Издательство «Питер», 2025

© Серия «Бизнес-психология», 2025

© Михаил Пелехатый, Евгений Спирица, 2025

Оглавление

| | |
|--|-----------|
| Предисловие | 6 |
| Введение | 10 |
| Часть 1. Что нас ограничивает? | 13 |
| Глава 1. Комплекс неполноценности. Пять шагов при работе с ограничивающими убеждениями | 14 |
| Глава 2. Финансовые блоки и ограничения у нас в голове | 24 |
| Глава 3. Убеждения. С чем мы работаем? | 33 |
| Глава 4. Что такое фокусы языка? | 42 |
| Глава 5. Четырнадцать ограничивающих финансовых убеждений, или Как сделать из вас финансового неудачника | 45 |
| Глава 6. Лингвистические конструкции, которые помогают разрушить негативные убеждения | 62 |
| Часть 2. Фокусы языка как способ разрушения ограничивающих финансовых убеждений | 67 |
| Глава 7. Намерение | 68 |
| Глава 8. Переопределение | 74 |

Оглавление

| | |
|--|------------|
| Глава 9. Разделение и детализация | 81 |
| Глава 10. Объединение | 87 |
| Глава 11. Аналогия | 93 |
| Глава 12. Изменение размеров фрейма | 99 |
| Глава 13. Метафрейм | 105 |
| Глава 14. Применение к себе | 110 |
| Глава 15. Последствия | 115 |
| Глава 16. Другой критерий | 121 |
| Глава 17. Модель мира | 127 |
| Глава 18. Стратегия реальности | 133 |
| Глава 19. Противоположный пример | 139 |
| Глава 20. Иерархия критериев | 144 |
| Часть 3. Личные убеждения и самооценка | 151 |
| Глава 21. Личная неспособность и недостойность | 155 |
| Глава 22. Фатализм и наследственность | 160 |
| Глава 23. Самоограничения и страхи | 165 |
| Глава 24. Стыд и неловкость из-за денег | 170 |
| Глава 25. Постоянная нехватка денег и зависть | 176 |
| Часть 4. Влияние окружения и общественное мнение | 183 |
| Глава 26. Неправильное отношение к деньгам | 188 |
| Глава 27. Отношение ближнего круга и общественные стандарты | 193 |
| Глава 28. Финансовые риски и опасения | 198 |

Оглавление

| | |
|---|------------|
| Глава 29. Деньги как источник проблем | 204 |
| Глава 30. Скромность и финансовые возможности | 209 |
| Часть 5. Что нам помогает? | 215 |
| Глава 31. Поведение и мышление успешных людей | 216 |
| Глава 32. Самоотдача | 223 |
| Глава 33. Путь к богатству: трансформация мышления, привычек и стратегический нетворкинг. | 228 |
| Глава 34. Гастрономическое разнообразие | 237 |
| Глава 35. Диверсификация дохода | 245 |
| Глава 36. Жизнь по средствам: ключ к финансовой свободе | 254 |
| Глава 37. Проактивность: главный шаг к финансовому результату | 263 |
| Глава 38. Неудачи неизбежны — примите это! | 270 |
| Глава 39. Сила слова «нет» | 276 |
| Глава 40. Критика как стимул для роста | 282 |
| Глава 41. Восемь правил ведения бизнеса | 289 |
| Подведем итоги | 296 |

Предисловие

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Предисловие

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

*С наилучшими пожеланиями,
Евгений Спирица и Михаил Пелехатый*

Введение

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

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

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

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

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

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

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

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

Мартинот Селигманом и Стивенот Майерот. Уотсники, котрых сначала поместили в ситуации, где они не могли контролировать свои достижения, позже показали худшие результаты в задачах, где контроль был возможен. Однако когда участникам внушили, что они способны добиться успеха, их производительность улучшилась. Эксперимент продемонстрировал, что можно разрушить убеждения людей в собственной беспомощности, а это поможет изменить жизнь к лучшему.

В книге, которую вы держите в руках, мы подробно разберем, как когнитивные искажения влияют на наше финансовое поведение и как их преодолеть. Мы предложим практические упражнения и техники, которые помогут вам идентифицировать и изменить ограничивающие убеждения, сформировавшиеся под влиянием общества и близких людей. Вы узнаете, как использовать методы самоконтроля и управления эмоциями для достижения финансовых целей.

Мы также поделимся историями людей, которые смогли снять свои финансовые блоки и добиться успеха. Пусть эти примеры вдохновят вас: путь к финансовому благополучию открыт для каждого, кто готов работать над собой.

Наша задача — предоставить инструменты и знания, необходимые для достижения финансовой свободы. Это поможет вам преодолеть внутренний стереотип «Я не могу» и поверить в «Я могу». Пусть наша книга станет путеводителем на пути к успеху и благополучию.

Присоединяйтесь к нам. Отбросьте ограничения, откройте для себя новые возможности и начните свой путь к финансовому благополучию уже сегодня.

Часть 1

**ЧТО НАС
ОГРАНИЧИВАЕТ?**

Глава 1

Комплекс неполноценности. Пять шагов при работе с ограничивающими убеждениями

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

АЛЬФРЕД АДЛЕР И ЕГО КОНЦЕПЦИЯ КОМПЕНСАЦИИ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Позитивные эмоции, такие как уверенность, радость и удовлетворение, способствуют позитивным убеждениям и мотивируют на активное действие. Люди, настроенные позитивно, легче преодолевают трудности и достигают целей.

ФИНАНСОВЫЕ БЛОКИ И КОГНИЦИИ

Финансовые блоки часто коренятся в когнициях — бессознательных механизмах, которые определяют наше отношение к деньгам и влияют на финансовое поведение. Для нас ведь очень типично сомневаться в себе: «Если попрошу/возьму больше, люди подумают, что я рвач/мошенник», «Лучше попросить/взять меньше, чтобы задобрить/не рассердить начальника, не чувствовать себя неловко», «Я всегда смущаюсь, когда нужно назвать свою цену и взять честно заработанное», «Мне стыдно просить деньги за свои услуги, за свое время, за свои товары, за свои знания и опыт» и «Чтобы меня больше ценили, я должен работать за меньшее, чем другие».

Термин «когниция» сочетает в себе смыслы двух латинских слов: *cognitio* (познание, познавание) и *cogitatio* (мышление, размышление). Когниция в современной психологии означает одновременно и познание, и размышление. Дадим полное определение. Когниция — это совокупность психических (ментальных, мыслительных) процессов: восприятия, категоризации, мышления, речи и других, которые служат обработке и переработке информации. Это включает осознание и оценку самого себя в окружающем мире и построение особой картины мира (модели мира) — все то, что составляет

основу для его эмоционального, чувственного, физиологического и поведенческого реагирования.

Когниции охватывают как процессы, происходящие в психике человека, так и их результаты — когнитивные образования, возникающие вследствие этих процессов. Когниции можно рассматривать и как моделирование — непрерывное построение и постоянное изменение модели мира, включая осознание и оценку самого себя. Когниции являются бессознательными механизмами психики, тем не менее они существенно влияют на сознательное поведение, формируя автоматические реакции и шаблоны, которые мы используем в повседневной жизни. Чувства, эмоции, роль человека в социуме связаны с его когнициями. Они бывают нескольких типов. Отметим те, что препятствуют достижению финансового успеха.

Когниция тревожности — постоянное беспокойство и страх перед возможными неудачами. Люди, склонные к тревожности, избегают принятия решений и рискованных действий, которые могли бы привести к финансовому успеху. Они предпочитают оставаться в зоне комфорта, где чувствуют себя в безопасности, но ограничены в своих возможностях. Тревожность может быть обусловлена различными факторами: прошлыми неудачами, давлением со стороны родителей и общества, а также внутренними убеждениями о своей неспособности справиться с трудностями.

Когниция уступчивости связана с тенденцией избегать конфликтов и подчиняться воле других людей. Люди, использующие эту стратегию, ставят интересы других выше собственных, что может препятствовать их финансовому росту.

Уступчивость может возникнуть в результате воспитания в строгих условиях, где от ребенка требовали подчинения и послушания. Взрослея, такие люди продолжают избегать самостоятельных решений и предпочитают полагаться на мнение окружающих, что ограничивает их финансовые возможности и инициативу.

Когниции — важнейший эволюционный инструмент, благодаря которому вид *Homo sapiens* смог адаптироваться, выживать и развиваться в условиях дикой природы. Они позволяют нам быстро реагировать на угрозы и возможности, не теряя времени на размышления. Когниции помогли нашим предкам мгновенно принимать решения в опасной ситуации, ведь они обеспечивают автоматические реакции на основе накопленного опыта. В результате эти механизмы стали неотъемлемой частью человеческой психики.

Однако те же механизмы лежат в основе наших финансовых блоков.

Научные эксперименты, подтверждающие влияние убеждений

Исследования подтверждают, что снятие ограничивающих убеждений и работа с комплексом неполноценности могут повысить шансы на успех. Эксперимент Кэрл Дук, упомянутый ранее, доказал, что, поверив в гибкость интеллекта, человек может улучшить академические и профессиональные показатели.

Эксперимент Мартина Селигмана и Стивена Майера, исследовавших эффект «выученной беспомощности», подтвердил, что люди, верящие в способность контролировать

результаты, достигали большего успеха в выполнении задач, чем те, кто считал себя беспомощным. Эти исследования подчеркивают важность изменения убеждений для достижения успеха.

Пошаговый алгоритм работы с ограничивающими убеждениями

Борьба с ограничивающими убеждениями требует осознания и активной работы над своим мышлением. Негативные установки можно пересмотреть и изменить. Приведем несколько простых практических упражнений, которые помогут избавиться от блокировок.

1. **Осознание.** Первый шаг — осознание своих ограничивающих убеждений. Попробуйте записать все негативные мысли, которые приходят вам в голову, особенно те, что касаются финансов и успеха.
2. **Анализ.** Проанализируйте, откуда взялись эти установки. Возможно, они были переданы вам родителями или сформировались под влиянием окружающей среды. Поняв их происхождение, вы сможете лучше осознать, что они не являются объективной реальностью.
3. **Замена.** Постепенно меняйте негативные убеждения на позитивные. Например, вместо максимы «Деньги = зло» сформируйте для себя другую: «Деньги — это инструмент для достижения благих целей и помощи другим».
4. **Практика.** Практикуйте новые убеждения в повседневной жизни. Используйте аффирмации, визуализацию и другие техники, чтобы укрепить новые позитивные установки.

- 5. Поддержка.** Ищите поддержку у людей, которые верят в вас и ваш потенциал. Окружение, поддерживающее ваши устремления, поможет легче преодолеть внутренние барьеры.

Комплекс неполноценности и ограничивающие убеждения являются серьезными преградами на пути к финансовому успеху. Однако, осознав их влияние и научившись с ними справляться, вы можете значительно улучшить свою жизнь. Работы Альфреда Адлера и ряд современных исследований показывают, что изменение убеждений ведет к реальным и значимым трансформациям личности.

Эта книга предоставит вам инструменты и методы, которые помогут осознать и преодолеть установки, сформированные в детстве под влиянием родителей и окружения. Следуя предложенным рекомендациям и выполняя упражнения, вы сможете обрести финансовое благополучие.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Чтобы глубоко проработать материал главы и начать изменять свои финансовые установки уже сегодня, выполните следующие упражнения.

- 1. Дневник успеха.** Заведите дневник, в который вы будете записывать все свои финансовые достижения, даже самые незначительные. Это может быть успешно заключенная сделка, полученная премия, найденная подработка, отложенная сумма денег или просто похвала от начальника за хорошо выполненную работу.

Фиксируйте свои успехи регулярно. Перечитывайте свои записи время от времени, чтобы напоминать себе о своих сильных сторонах и постепенно укреплять уверенность в себе.

2. Визуализация. Найдите удобное для вас время и место, где вас никто не побеспокоит. Примите комфортное положение, закройте глаза и сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов, чтобы расслабиться.

Теперь представьте себя в ситуации финансового благополучия. Вы достигли всех своих финансовых целей. Вы чувствуете себя уверенно, спокойно, радостно. Чем вы занимаетесь? Как выглядит ваша жизнь? Какие эмоции вы испытываете?

Постарайтесь прочувствовать эту картину как можно ярче. Представляйте себя в ней регулярно, чтобы закрепить в своем подсознании положительный образ желаемого будущего.

3. Аффирмации. Составьте список позитивных утверждений, связанных с финансами. Например:

- Я притягиваю к себе деньги.
- Я достоин(на) финансового благополучия.
- Я успешен(на) в своих финансовых делах.
- Я умею грамотно управлять своими финансами.
- Я открыт(а) к новым финансовым возможностям.

Повторяйте эти аффирмации ежедневно, вслух или про себя. Вы можете делать это утром после пробуждения, вечером перед сном или в любое другое удобное для вас время. Главное — делать это регулярно и с верой в то, что вы говорите.

Дополнительные рекомендации:

- Выполняйте эти упражнения регулярно, чтобы добиться наилучших результатов.
- Не ожидайте мгновенных изменений. Работа с убеждениями — это процесс, который требует времени и терпения.
- Будьте настойчивы и не сдавайтесь! Вы обязательно достигнете своих целей, если будете верить в себя и свои силы.

Конец ознакомительного фрагмента.

Книгу в бумажном или электронном варианте вы можете купить на сайте издательства "Питер", на OZON, WB или в книжных магазинах.