

Антикризисный  
консультационный  
психологический центр

“Я АКТИВ!”



# ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕЖНОГО МЫШЛЕНИЯ:

Диагностика и трансформация ограничивающих  
убеждений в работе с клиентами

(Практическое руководство для психологов)

[www.center-active.ru](http://www.center-active.ru)

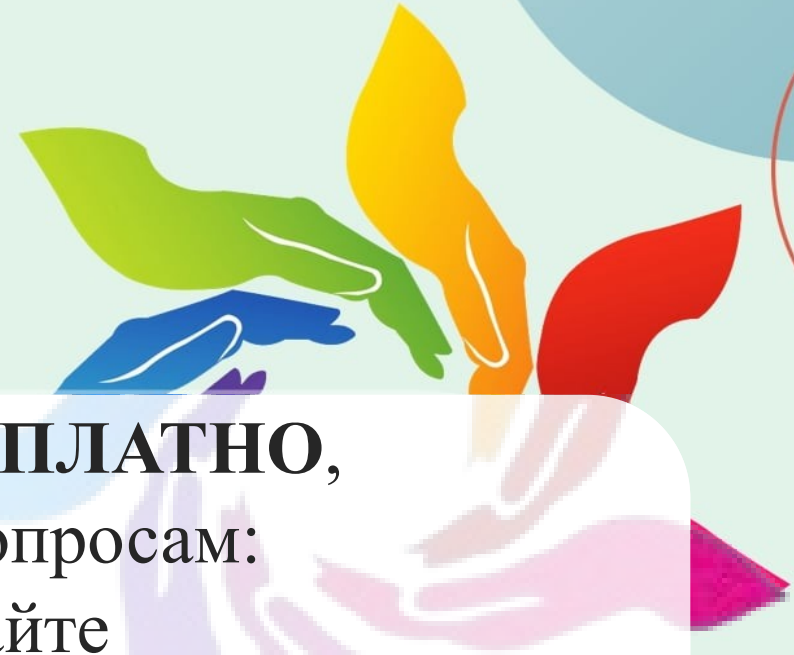
# «Я АКТИВ!»

Антикризисный  
консультационный  
психологический центр

**ПСИХОЛОГИ БЕСПЛАТНО,**  
Онлайн по любым вопросам:  
оставьте заявку на сайте

**[www.center-active.ru](http://www.center-active.ru)**

и получите консультацию психолога  
Центра "Я АКТИВ!" бесплатно.



# Денежное мышление клиента:

Психодиагностика и методы коррекции  
деструктивных паттернов отношения к  
деньгам

Практикум для психологов-консультантов

Практический психолог, преподаватель,  
выпускник аспирантуры, супервизор проекта  
Заречнева Елена Ивановна



Антикризисный  
консультационный  
психологический центр

“Я АКТИВ!”



## Структура ПРЕЗЕНТАЦИИ

- Теоретические основы денежного поведения
- Типология отношений к деньгам
- Диагностический инструментарий
- Методы и подходы в работе
- Практические техники и упражнения
- Кейсы из практики
- Протоколы работы с разными типами клиентов

# Актуальность темы

Статистика запросов в психологической практике:

- 68% клиентов имеют денежные страхи и ограничения
- 43% обращаются с проблемами финансового стресса
- 31% имеют конфликты в отношениях на почве денег
- 27% демонстрируют компульсивное финансовое поведение

Деньги - это не просто ресурс, это:

- Система убеждений и ценностей
- Проекция самооценки
- Инструмент власти и контроля
- Символ безопасности и свободы
- Отражение семейных сценариев

# Теоретические модели денежного поведения

## Основные подходы

Подход	Ключевые авторы	Фокус внимания
Психоаналитический	З. Фрейд, К. Юнг	Деньги как символ, проекция бессознательных конфликтов
Бихевиоральный	Б. Ф. Скиннер	Подкрепление финансового поведения
Когнитивный	А. Бек	Убеждения и мыслительные паттерны о деньгах
Системный	В. Сатир	Семейные сценарии и трансгенерационная передача
Гуманистический	А. Маслоу	Деньги в иерархии потребностей

# Типология отношений к деньгам

## Психологические типы

Тип	Характеристика	Основные убеждения	Поведенческие паттерны
Деньги равны Безопасность	Тревожность, накопительство	Деньги это защита, Нужно копить на чёрный день	Сверхэкономия, отказ от удовольствий, страх тратить
Деньги равны Власть	Контроль, доминирование	Кто платит, тот и заказывает музыку	Демонстративные траты, использование денег для манипуляции
Деньги равны Свобода	Автономия, выбор	Деньги дают возможности	Инвестиции в развитие, баланс между тратами и накоплениями
Деньги равны Зло	Избегание, вина	Честным трудом не разбогатеешь, Богатые жулики	Саботаж доходов, обесценивание денег, финансовая безграмотность
Деньги равны Любовь	Покупка привязанности	Если я плачу, значит, я люблю	Подарки вместо внимания, покупка чувств, долги ради других

Антикризисный  
консультационный  
психологический центр

“Я АКТИВ!”



## Диагностический инструментарий

Применять возможно анкеты, опросы, сбор убеждений по теме денег и богатства. Эффективно так же применять комбинированные техники из разных подходов для изучения мышления клиента, его убеждений о деньгах

Рекомендую сфокусироваться на трех основных проработках, связанных с деньгами, которые опробованы на практике и дают существенный результат.



# Шкала денежного отношения (klontz)

Как пример работы с денежным мышлением  
Три кластера убеждений:

## Избегание

- Игнорирование проблем
- Откладывание на потом
- Финансовая безграмотность

## Культ и Статус

- Покупка статуса
- Зависть к богатым
- Деньги равны успех

## Бдительность

- Чрезмерная экономия
- Тревога о деньгах
- Накопительство ради самого процесса

Интерпретация для психолога:

*Высокие баллы по Избеганию:* работа с тревогой и прокрастинацией

*Высокие баллы по Культуре:* работа с самооценкой и ценностями

*Высокие баллы по Бдительности:* работа с доверием и контролем

# Алгоритм первичной диагностики

Этапы работы с денежным запросом:

## Этап 1. Сбор анамнеза (30 мин)

- Семейная история денег (родители, бабушки, дедушки)
- Первый опыт заработка и трат
- Ключевые финансовые события (кризисы, потери, успехи)
- Текущая финансовая ситуация

## Этап 2. Диагностика убеждений (40 мин)

- Опросник Klontz (MAS)
- Колесо финансового баланса
- Проективные техники

## Этап 3. Формулировка гипотез (15 мин)

- Выявление ограничивающих убеждений
- Определение типа денежного сценария
- Связь с другими сферами жизни

## Этап 4. План работы (15 мин)

- Выбор методов и техник

# Методы работы: когнитивно-поведенческий подход

## Техники КПТ для работы с денежными убеждениями

Техника	Цель	Инструкция	Пример
Дневник денежных мыслей	Выявление автоматических мыслей	Клиент записывает мысли о деньгах в течение недели с ситуацией, эмоцией и поведением	Ситуация: получил зарплату. Мысль: Всё равно не хватит. Эмоция: тревога. Поведение: отложил все траты
Техника Адвокат дьявола	Оспаривание убеждений	Клиент формулирует убеждение, затем ищет аргументы за и против	Убеждение: Большие деньги это опасно. Аргументы против: Деньги дают безопасность, Можно помогать близким
Эксперимент	Проверка убеждений в реальности	Клиент совершает небольшое действие, противоречащее убеждению	Убеждение: Если потрачу на себя, случится катастрофа. Эксперимент: купить что-то приятное и отследить последствия
Деньги равны Любовь	Покупка привязанности	Если я плачу, значит, я люблю	Подарки вместо внимания, покупка чувств, долги ради других



# Методы работы: гештальт-подход

Техники для работы с полярностями и конфликтами

## Упражнение 1. *Диалог с деньгами*

### Инструкция:

Поставьте два стула напротив друг друга  
На одном стуле клиент, на другом  
воображаемые Деньги

Клиент говорит от своего имени, затем  
пересаживается и говорит от имени Денег  
Задача выйти на контакт, понять потребности  
обеих сторон

**Цель:** Осознание проекций, интеграция  
отвергаемых частей личности

## Упражнение 2. *Верхне-низ*

### Инструкция:

Верхне-низ (долженствования): Ты должен  
экономить, Нельзя тратить на ерунду  
Нижне-низ (сопротивление): Хочу купить это  
прямо сейчас, Устал считать каждую копейку  
Клиент осознаёт внутренний конфликт и  
ищет интеграцию

**Цель:** Работа с внутренним критиком и  
саботажником

# Методы работы: системный подход

## Генограмма денежных сценариев

Инструкция по составлению:

### Поколение 1. Прадедушка и Прабабушка

*Прадедушка:* Копил на чёрный день

*Прабабушка:* Деньги искушение

### Поколение 2. Дедушка и Бабушка

*Дедушка:* Бедный, но честный

*Бабушка:* Тратила всё на детей

### Поколение 3. Отец и Мать

*Отец:* Стыдно говорить о деньгах

*Мать:* Деньги приходят и уходят

### Поколение 4. Клиент

*Клиент:* Боюсь больших денег,  
саботирую доход

## Вопросы для исследования:

Какие послания о деньгах вы получали в детстве?

Кто в семье контролировал деньги?

Были ли финансовые травмы (потери, банкротства)?

Какие сценарии повторяются из поколения в поколение?

# Методы работы: телесно-ориентированный подход

## Связь телесных зажимов и денежных блоков

Зона тела	Психологический смысл	Денежный блок	Техника работы
Челюсть	Контроль, подавление эмоций	Стиснув зубы, зарабатываю, трудно просить деньги	Расслабление челюсти, работа с голосом
Плечи	Груз ответственности	Тащу всё на себе, страх финансовой несостоятельности	Упражнения на сброс напряжения, делегирование
Диафрагма	Контроль над чувствами	Страх потери, жадность	Дыхательные практики, работа с тревогой
Таз	Базовая безопасность	Страх выживания, недоверие миру	Заземление, работа с опорой
Руки и ладони	Даю-беру	Трудности брать деньги, обесценивание своего труда	Упражнения на принятие, работа с границами

### Упражнение Открытые ладони:

Клиент протягивает руки вперёд ладонями вверх

Представляет, как принимает деньги, благодарность, поддержку

Отслеживает сопротивление (желание сжать кулаки, опустить руки)

Работает с этим сопротивлением через дыхание и осознание



# Практические упражнения: работа с убеждениями

## Упражнение 1. Ревизия денежных убеждений

*Материалы:* лист бумаги, ручка

Время: 30-40 минут

**Инструкция:**

**Шаг 1.** Выпишите все убеждения о деньгах, которые приходят в голову (15 мин)

- Деньги это...
- Богатые люди это...
- Чтобы заработать, нужно...
- Нельзя...

**Шаг 2.** Разделите на две колонки (10 мин)

Поддерживающие (помогают вам)

Ограничивающие (мешают вам)

**Шаг 3.** Для каждого ограничивающего убеждения создайте альтернативу (15 мин)

Старое: Большие деньги это опасно

Новое: Большие деньги это ответственность, которую я могу нести

**Домашнее задание:** Повторять новые убеждения ежедневно в течение 21 дня



## Практические упражнения: работа с ценностями

### Упражнение 2. Колесо финансового баланса

#### Инструкция:

Оцените по шкале от 1 до 10 удовлетворённость каждой сферой:

- Здоровье
- Отношения
- Карьера
- Финансы
- Отдых
- Личностный рост

Соедините точки — получите визуальную картину дисбаланса

*Вопросы для рефлексии:*

Какая сфера проседает больше всего?

Как это влияет на финансы?

Что можно сделать для баланса?

**Цель:** Осознание системности, поиск ресурсов в других сферах



## Практические упражнения: работа с телом

### Упражнение 3. Сканирование денежного напряжения

Время: 20 минут

#### Инструкция:

Клиент ложится или удобно садится, закрывает глаза

Психолог ведёт медитацию:

Представьте, что перед вами лежит сумма денег, которая для вас значима

Отследите, что происходит в теле

- Где возникает напряжение? Где зажимы?
- Какие мысли и образы приходят?
- После медитации обсуждение:
- Где локализовалось напряжение?
- С чем оно связано (страх, вина, стыд)?
- Как это проявляется в реальной жизни?

Дополнительная техника:

Дыхание в зону напряжения

Представление, как напряжение растворяется

Якорение состояния лёгкости



## Практические упражнения: поведенческие эксперименты

### Упражнение 4. Лестница финансовых рисков

*Материалы:* бланк с таблицей

Время: 40 минут (составление) плюс выполнение дома

Инструкция:

**Шаг 1.** Составьте иерархию денежных действий от самых простых до самых страшных

Уровень 1. Попросить скидку 5 процентов (Тревога 3)

Уровень 2. Купить что-то без долгого обдумывания (Тревога 4)

Уровень 3. Попросить повышения зарплаты (Тревога 7)

Уровень 4. Инвестировать небольшую сумму (Тревога 6)

Уровень 5. Взять кредит на развитие (Тревога 8)

Уровень 6. Поднять цены на свои услуги в 2 раза (Тревога 9)

**Шаг 2.** Начните с уровня 1-2 (тревога 3-4 балла)

**Шаг 3.** Выполняйте постепенно, отслеживая:

Реальную тревогу до и после

Последствия (часто они не так страшны)

Новые убеждения

**Цель:** Десенсибилизация страха, расширение зоны комфорта



## Практические упражнения: работа с семейной историей

### Упражнение 5. Письмо денежному сценарию

Формат: терапевтическое письмо

Время: 60 минут

**Инструкция:**

**Часть 1.** Письмо от сценария (20 мин)

Клиент пишет от имени семейного денежного сценария

Я сценарий твоей семьи. Я появился, когда...

Я защищаю тебя от...

Я верю, что...

**Часть 2.** Ответ клиента (20 мин)

Дорогой сценарий, спасибо тебе за...

Ты помог мне выжить, когда...

Сейчас я вырос и могу...

Я выбираю оставить... и отпустить...

**Часть 3.** Ритуал завершения (20 мин)

Чтение писем вслух (можно психологу или на диктофон)

Сжигание или символическое уничтожение первого письма

Сохранение второго письма как манифеста

**Цель:** *Завершение гештальта, интеграция опыта, создание нового сценария*



# Кейс 1: синдром самозванца и деньги

Паспорт случая

Клиент: Анна, 34 года, IT-специалист, фрилансер

Запрос: Зарабатываю меньше, чем могу. Не могу поднять цены, хотя клиенты готовы платить. Постоянно делаю скидки, работаю сверхурочно бесплатно

Диагностика:

MAS (Klontz): высокие баллы по шкале Недостаточности (8 из 10)

Самооценка: низкая в профессиональной сфере

Убеждения: Я недостаточно хороша, Меня разоблачат, Брать много денег стыдно

Семейная история:

Отец: Не высовывайся, будь как все

Мать: Мы не такие, чтобы много зарабатывать

Семейный миф: Честным трудом много не заработаешь

# Кейс 1: ход работы

Протокол вмешательства (8 сессий)

Сессия 1-2. Задача: Установление контакта, диагностика. Методы: Интервью, MAS, колесо баланса.

Результат: Выявлены ограничивающие убеждения

Сессия 3. Задача: Работа с убеждениями. Методы: КПТ: дневник мыслей, техника Адвокат дьявола.

Результат: Осознание связи низкая самооценка равна низким ценам

Сессия 4. Задача: Семейный сценарий. Методы: Генограмма, письмо сценарию. Результат: Понимание происхождения убеждений

Сессия 5. Задача: Телесный блок. Методы: Сканирование напряжения, работа с диафрагмой. Результат: Снятие зажима в области солнечного сплетения

Сессия 6. Задача: Поведенческий эксперимент. Методы: Лестница рисков: поднять цены на 10 процентов.

Результат: Тревога 7 из 10, но клиенты согласились

Сессия 7. Задача: Интеграция. Методы: Гештальт: диалог с Успешной собой. Результат: Принятие права на высокий доход

Сессия 8. Задача: Завершение. Методы: Подведение итогов, план поддержки. Результат: Доход вырос на 35 процентов, самооценка на 40 процентов

Результаты через 3 месяца:

Доход: плюс 45 процентов

Количество клиентов: стабильно (не ушли)

Самооценка по шкале Розенберга: 6 изменилось на 8 из 10

## Кейс 2: компульсивные траты как способ регуляции эмоций

Паспорт случая

Клиент: Дмитрий, 28 лет, менеджер по продажам

Запрос: Трачу всё, что зарабатываю. Кредитные карты, долги. Покупаю вещи, которыми не пользуюсь. После покупок стыд и вина, но остановиться не могу

Диагностика:

Шкала компульсивных покупок: 78 из 100 (высокий уровень)

<https://psytests.org/diag/ecbc-run.html>

Тревожность (Спилбергер-Ханин): 58 из 80 (высокая)

<https://psytests.org/anxiety/stai-run.html>

Убеждения: Покупки делают меня счастливым, Я заслуживаю этого, Без новых вещей я никто

Психологический механизм:

Покупки как способ справиться с тревогой и одиночеством

Вещи как замена эмоциональной близости

Цикл: тревога равна покупке равна кратковременное облегчение равна вина равна тревога



## Кейс 2: ход работы

Протокол вмешательства (12 сессий)

Сессия 1-3. Задача: Осознание паттерна. Методы: Дневник триггеров, функциональный анализ.

Результат: Выявлены триггеры: стресс на работе, конфликты, скука

Сессия 4-5. Задача: Работа с эмоциями. Методы: Обучение эмоциональной грамотности, техники саморегуляции. Результат: Клиент научился распознавать тревогу до покупки

Сессия 6. Задача: Ценности. Методы: Упражнение Колесо баланса, иерархия ценностей. Результат: Осознание, что вещи не дают счастья

Сессия 7-8. Задача: Поведенческие техники. Методы: Правило 24 часов, лист ожидания, бюджетирование. Результат: Снижение импульсивных покупок на 40 процентов

Сессия 9. Задача: Глубинная работа. Методы: Гештальт: диалог с Внутренним ребёнком. Результат: Понимание, что покупки попытка получить любовь

Сессия 10. Задача: Альтернативы. Методы: Поиск здоровых способов регуляции (спорт, хобби). Результат: Создан список из 15 альтернатив покупкам

Сессия 11. Задача: Финансовый план. Методы: Работа с финансовым консультантом (ко-терапия). Результат: Реструктуризация долгов, бюджет

Сессия 12. Задача: Завершение. Методы: Профилактика рецидивов, план поддержки. Результат: Устойчивый результат

Результаты через 6 месяцев:

Импульсивные покупки: минус 70 процентов

Накопления: появились (10 процентов от дохода)

Тревожность: снизилась на 35 процентов

## Кейс 3: деньги равны безопасности: патологическая экономия

Паспорт случая

Клиент: Елена, 52 года, бухгалтер

Запрос: Коплю уже 20 лет. Не трачу даже на необходимое. Живу в старой квартире, не делаю ремонт. Ношу одну и ту же одежду. Семья страдает. Не могу остановиться, хотя понимаю абсурдность

Диагностика:

Шкала финансовой бдительности 9 из 10 <https://psytests.org/anxiety/sftl-run.html>

Тревожность: 72 из 80 (очень высокая)

Убеждения: Завтра будет катастрофа, Деньги это единственная защита, Тратить равна терять безопасность

История:

Детство в 90-е: потеря сбережений родителей

Травма: отец умер, когда ей было 16, осталась с матерью без средств

Семейный миф: Надо копить на чёрный день





## Кейс 3: ход работы

Протокол вмешательства (10 сессий)

Сессия 1-2. Задача: Установление доверия, диагностика. Методы: Интервью, сбор анамнеза, шкалы. Результат: Понимание травматической природы накопительства

Сессия 3. Задача: Работа с травмой. Методы: EMDR (ДПДГ): переработка воспоминаний о 90-х. Результат: Снижение эмоционального заряда травмы

Сессия 4. Задача: Когнитивная реструктуризация. Методы: КПТ: работа с катастрофизацией. Результат: Осознание, что чёрный день не обязательно наступит

Сессия 5. Задача: Телесная работа. Методы: Заземление, работа с базовой безопасностью. Результат: Снижение тревоги в теле

Сессия 6. Задача: Эксперимент. Методы: Выделить 5 процентов накоплений на приятное. Результат: Тревога 8 из 10, но мир не рухнул

Сессия 7. Задача: Семейная сессия. Методы: Включение мужа, обсуждение потребностей. Результат: Поддержка семьи, совместный бюджет

Сессия 8. Задача: Ценности. Методы: Упражнение Если бы остался год жизни. Результат: Осознание, что деньги не потрачены зря

Сессия 9. Задача: Поведенческий план. Методы: Выделять 10 процентов дохода на качество жизни. Результат: Постепенное увеличение трат на себя

Сессия 10. Задача: Завершение. Методы: Ритуал благодарности деньгам за защиту. Результат: Переход от накопительства к инвестициям

Результаты через 4 месяца:

Накопления: 80 процентов (было 100 процентов), но это комфортно

Траты на качество жизни: плюс 15 процентов

Тревожность: снизилась на 45 процентов

Отношения в семье: улучшились

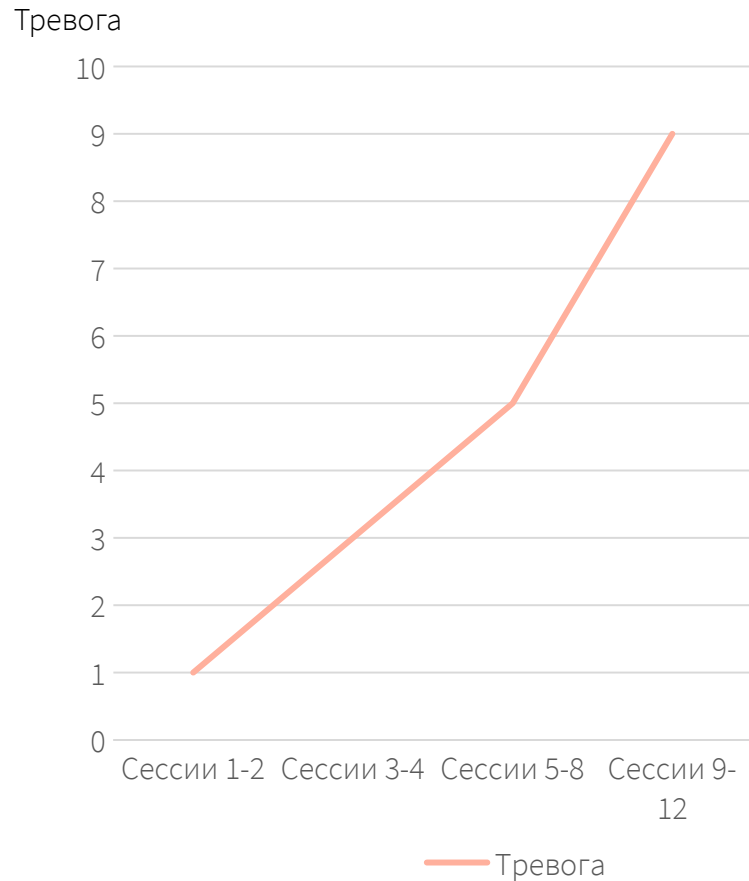
# Протоколы работы с разными типами клиентов

## Алгоритмы вмешательства

Тип клиента	Ключевая проблема	Приоритетные методы	Длительность	Ожидаемый результат
Избегание денег	Игнорирование финансов, долги	КПТ (поведенческая активация), бюджетирование	6-8 сессий	Регулярный учёт финансов, план погашения долгов
Накопительство	Патологическая экономия	Травма-терапия, работа с безопасностью	10-12 сессий	Баланс между накоплениями и качеством жизни
Компульсивные траты	Импульсивные покупки	DBT (регуляция эмоций), осознанность	12-16 сессий	Контроль импульсов, здоровые способы регуляции
Синдром самозванца	Недооценка своего труда	КПТ (работа с убеждениями), гештальт	8-10 сессий	Адекватная самооценка, рост дохода
Деньги равны власти	Манипуляции, демонстративность	Психоанализ, работа с нарциссизмом	16 и более сессий	Зрелые отношения, альтруизм

# Графики: динамика работы

Типичная динамика тревоги при работе с денежными убеждениями



Ось Y: Тревога (баллы от 0 до 10)

Ось X: Номера сессий (от 1 до 12)

Описание графика:

Сессии 1-2: снижение тревоги за счёт поддержки

Сессии 3-4: пик тревоги (осознание проблемы, конфронтация с убеждениями)

Сессии 5-8: постепенное снижение (интеграция нового опыта)

Сессии 9-12: стабилизация на низком уровне

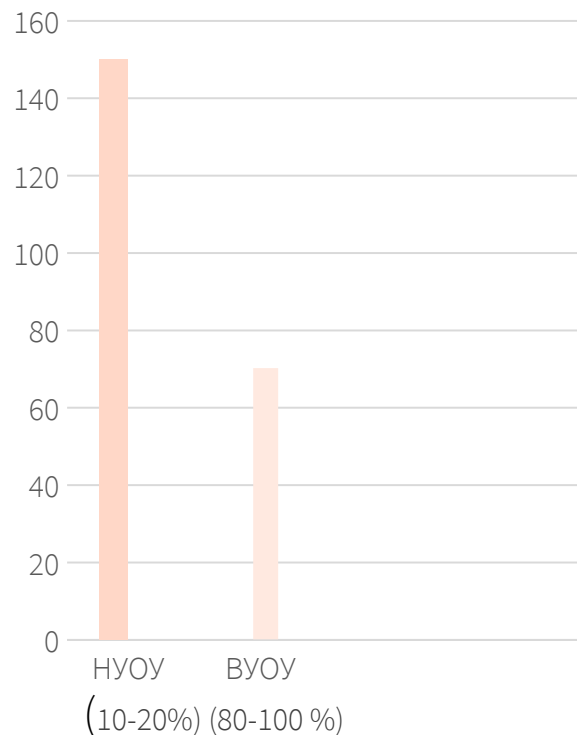
**Интерпретация:**

Рост тревоги на середине курса является нормативным признаком глубокой работы. Важно предупредить клиента об этом эффекте заранее.

# Графики: корреляция убеждений и дохода

Взаимосвязь ограничивающих убеждений и финансового благополучия

Доход



Ось Y: Доход (относительно рынка в процентах)

Ось X: Уровень ограничивающих убеждений (проценты)

Описание графика:

Наблюдается обратная корреляция

При высоком уровне ограничивающих убеждений (80-100 процентов) доход составляет 50-70 процентов от рыночного уровня

При низком уровне ограничивающих убеждений (10-20 процентов) доход составляет 130-150 процентов от рыночного уровня

**Вывод:**

Обратная корреляция ( $r$  равна минус 0.67): чем больше ограничивающих убеждений, тем ниже доход относительно рыночного уровня

# ЧЕК-ЛИСТ ПСИХОЛОГА

## Контрольный список работы с денежной темой

Диагностика:	Планирование:	Работа:	Завершение:
Собран денежный анамнез (семья, первый опыт, травмы)	Сформулированы конкретные цели (SMART)	Создана безопасная атмосфера (деньги чувствительная тема)	Достигнуты поставленные цели
Проведена стандартизированная диагностика (MAS, другие шкалы)	Выбраны методы, соответствующие типу клиента	Регулярно отслеживается сопротивление	Клиент может самостоятельно отслеживать убеждения
Выявлены ключевые ограничивающие убеждения	Определены критерии успеха	Используются как когнитивные, так и телесные техники	Создан план профилактики рецидивов
Определён тип денежного сценария	Согласован план с клиентом	Дается домашнее задание после каждой сессии	Проведена итоговая диагностика
Оценена связь денег с другими сферами жизни		Ведётся учёт динамики (шкалы, дневники)	Обсуждены возможности дальнейшей поддержки

# Этические аспекты

## Этические принципы работы с денежной темой

Принцип	Содержание	Пример нарушения	Как избежать
Компетентность	Работа только в зоне своей квалификации	Психолог без финансового образования даёт инвестиционные советы	Чётко разграничивать психологическую и финансовую помощь, при необходимости привлекать финансовых консультантов
Границы	Не смешивать терапию с бизнесом	Психолог предлагает клиенту вложиться в его проект	Никогда не вступать в финансовые отношения с клиентами
Ценности	Не навязывать своё отношение к деньгам	Психолог считает накопительство вредным и осуждает клиента	Принимать любую позицию клиента, работать с его ценностями, а не своими
Конфиденциальность	Не разглашать информацию о доходах клиента	Обсуждать финансовые детали клиента с коллегами	Соблюдать стандарты конфиденциальности
Безопасность	Не травмировать клиента	Давить на болезненные темы (бедность, долги)	Работать в темпе клиента, использовать ресурсные техники



# Заключение

## Ключевые выводы:

Деньги это психологическая категория, а не только экономическая

Ограничивающие убеждения о деньгах формируются в детстве и воспроизводятся во взрослой жизни

Работа с денежной темой требует комплексного подхода: когниции, эмоции, тело, система

Эффективность терапии подтверждается не только субъективными отчетами, но и объективными финансовыми показателями

Этика и границы критически важны при работе с такой чувствительной темой

[www.center-active.ru](http://www.center-active.ru)

# «Я АКТИВ!»

Антикризисный  
консультационный  
психологический центр

**ПСИХОЛОГИ БЕСПЛАТНО,**  
Онлайн по любым вопросам:  
оставьте заявку на сайте

**[www.center-active.ru](http://www.center-active.ru)**

и получите консультацию психолога  
Центра "Я АКТИВ!" бесплатно.



Контакты для вопросов и супервизии:

Email: werowarya@mail.ru

Телефон: 8-913-211-47-76

Сайт или соцсети: <https://vk.com/psyzar>

Заречнева Елена Ивановна



# Спасибо за внимание

Супервизии и консультации для коллег –  
по договорённости

Пусть ваша практика будет процветающей  
Я пользуюсь мессенджером МАХ. Присоединяйся!

<https://max.ru/u/f9LHodD0cOJ0GbJg5D1tuuzle9j-2cl9V7gGkno83hdn0Au2atjD01p1i8M>

# ТОП 10 книг о денежном мышлении, которые нужно прочесть каждому

Обращению с деньгами не учат в школе, но каждый день мы вынуждены это делать. Кто-то умело обращается с деньгами, а кто-то нет. Многие работают много, но богаты единицы. Очень часто слышим, что денег вечно не хватает. Пора менять эту ситуацию...

Если вы среди тех, кто понимает важность денег в жизни и намерен преуспеть финансово, то рекомендуем вам подборку замечательных книг о денежном мышлении. Мы выбрали лучшие книги, которые помогут вам сформировать всестороннее понимание природы денег и развить свое денежное мышление.

## **1. Энтони Роббинс – «Деньги. Мастер игры»**

Знаменитый Тони Роббинс разработал простой план из 7 шагов, который любой человек может использовать для достижения материального благосостояния. Даже самые сложные финансовые концепции Тони излагает простым и понятным языком, сопровождая их реальными историями из жизни.

## **2. Марк Виктор Хансен и Роберт Аллен - «Быстрые деньги в медленные времена»**

Один из самых богатых людей Америки, со своим неизменным соавтором, выдали новый хит на тему «Как преуспеть и стать богатым». Авторы подскажут вам, где найти стабильные и безотказные источники дохода, которые начнут работать па вас уже сегодня. Они гарантируют: вы разбогатеете максимум через 90 дней!

### **3. Евгений Дейнеко - «Хватит жить без денег. Перекодирование денежных программ».**

Эта книга – практическое руководство о том, как выявить и изменить свои подсознательные денежные программы. Как запрограммировать свой мозг на успех и процветание со 100% гарантией. Как понять психологию денег и научиться управлять ими. Как зарабатывать любые суммы, не тратя на это все свое время и силы.

### **4. Роберт Кийосаки - «Квадрант денежного потока»**

В этой книге, известный миллионер и писатель, изложил свою основную концепцию, которая давно стала примером для большинства методик управления финансами. Книга написана для людей, которые готовы произвести в своей жизни глубокие профессиональные и финансовые перемены с тем, чтобы шагнуть из индустриальной эры в информационную.

### **5. Харв Экер – «Думай как миллионер»**

Книга "Думай как миллионер" не предлагает никаких авантюрных схем с чужими деньгами. Автор, как финансовый психолог и консультант, работает с тем, что вы имеете на данный момент: вашими укоренившимися убеждениями относительно денег и вашим текущим доходом, которым вы научитесь распоряжаться так, чтобы жить в достатке сегодня и стать финансово свободным и независимым человеком в скором будущем.

### **6. Наполеон Хилл – «Думай и богатей»**

Пожалуй, самая значимая и авторитетная книга в мире - руководство по обретению успеха, богатства, жизненной энергии преодоления и целеустремленности. На протяжении 70 лет «Думай и богатей» считается классическим учебником по созданию богатства.

### **7. Эстер и Джерри Хикс – «Деньги и закон притяжения» (2 тома)**

На страницах этой книги предлагаются практические философские инструменты для привлечения денег, здоровья и удачи в вашу жизнь. По мнению авторов, достижению успеха можно научиться. Не обязательно прикладывать много усилий и всю жизнь искать безупречную формулу богатства. Достаточно выучить несколько простых правил, а потом регулярно применять их на практике.

### **8. Вячеслав Гусев – «Средство от бедности»**

Автор книги с позиций процессуально-ориентированной психотерапии и гештальт-терапии сумел увлекательно рассказать о механизмах коррекции жизненной позиции, влияющей на финансовое благополучие человека, поведать о травмирующих и конструктивных моделях финансовых отношений.

### **9. Роман Аргашоков – «Деньги есть всегда»**

Рекомендуем, как наиболее актуальную на данный момент книгу по личным финансам. В ней – простые методики получения финансовых результатов. Прочитав и применив методики книги, можно остановить утечку денег «сквозь пальцы»; избавиться от долгов; достигнуть крупных материальных целей; создать финансовую защиту; увеличить доходы; заработать на инвестициях и обрести уверенность в завтрашнем дне.

### **10. Лиз Бурбо – «Деньги и изобилие»**

В этой книге Лиз Бурбо, известный канадский психолог, отвечает на ваши вопросы об одном из величайших искушений человека — богатстве. Как выжить? Как прокормить себя и семью? Как обеспечить достаток? Как разбогатеть? Как достичь изобилия во всех сферах своей жизни? Вы получите исчерпывающие ответы на эти и многие другие вопросы.