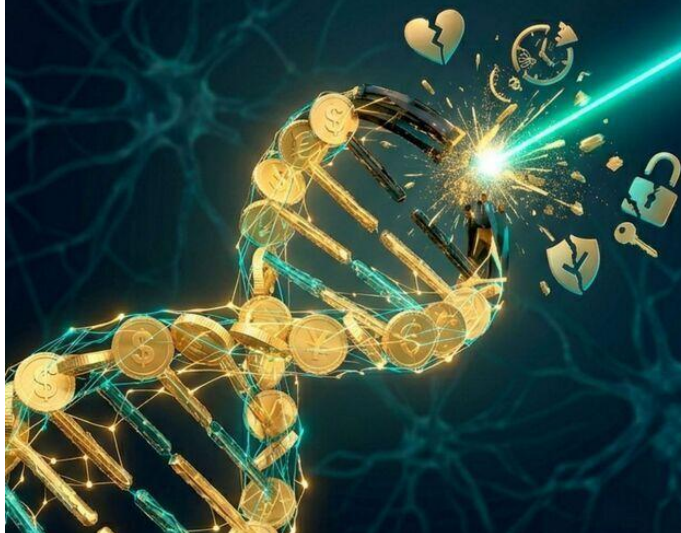


18+ АВЕЛ ЖДАНОВ

ДНК БОГАТСТВА

Психохирургия
подсознательных блоков



Павел Жданов
ДНК богатства. Психохирургия
подсознательных блоков

<https://litres.ru/74218887>

ISBN 9785007037075

Аннотация

У тебя есть потолок. Конкретная цифра, к которой ты возвращаешься снова и снова — сколько бы ни старался.

Это не рынок. Не конкуренты. Не невезение. Это программа в подсознании, которая решает: вот здесь — можно, выше — опасно.

Павел Жданов — гипнотерапевт с десятилетней практикой — показывает, откуда берётся эта программа, почему её не берут ни тренинги, ни сила воли, и как её убрать.

Содержание

ПАВЕЛ ЖДАНОВ	5
ДНК БОГАТСТВА	6
Психохирургия подсознательных блоков	7
ЧАСТЬ I	11
ДНК ИЛИ СУДЬБА?	11
Глава 1. Загадка двух братьев	12
Версия первая: это гены	13
Версия вторая: это воспитание	14
Три истории — одна закономерность	17
История вторая: Алексей Мордашов	18
Хорошая новость	25
Практика: первое сканирование	27
Конец ознакомительного фрагмента.	35

ДНК богатства Психириургия подсознательных блоков

Павел Викторович Жданов

© Павел Викторович Жданов, 2026

ISBN 978-5-0070-3707-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПАВЕЛ ЖДАНОВ

ДНК БОГАТСТВА

Психохирургия подсознательных блоков

Почему у одних деньги «липнут», а у тебя — потолок в 600 тысяч, который не пробить годами

От автора: почему я написал эту книгу

Есть вопрос, который я слышу почти от каждого, кто приходит ко мне на диагностику. Звучит он примерно так:

«Я делаю всё правильно. Я стараюсь. Я читаю книги, хожу на тренинги, работаю с психологами. Но ничего не меняется. Почему?»

Я слышал его от директора IT-компании с командой в сорок человек, который три года подряд закрывал декабрь с одной и той же выручкой. От владелицы сети салонов красоты, которая боялась открыть четвёртую точку, хотя три первые работали в плюс. От топ-менеджера, который два года не мог найти работу — при том, что резюме у него было блестящим, а рекомендации — от людей с именами.

Каждый из них был умным и старался. И у каждого был потолок — невидимый, необъяснимый, но абсолютно реальный.

Я написал эту книгу не потому что хочу рассказать тебе про позитивное мышление. Не потому что хочу продать тебе

аффирмации или методику «денежного мышления». Я написал её, потому что устал наблюдать, как умные и трудолюбивые люди топчутся на месте — из-за того, о чём никто им честно не говорит.

Потому что правда неудобная. И большинство авторов её обходит стороной.

А правда вот в чём: причина потолка — не снаружи. Никогда. Ни разу за всю мою практику я не видел человека, у которого потолок был бы вызван исключительно внешними обстоятельствами. Рынком, конкурентами, государством, «временем». Всегда — и без единого исключения — была внутренняя причина. Программа в подсознании, которая держала человека там, где он был.

Я называю это «денежная ДНК». Не в биологическом смысле — хотя, как ты увидишь дальше, наука здесь говорит кое-что очень интересное. В смысле программного кода, который определяет, сколько тебе «положено» зарабатывать — сколько можно, сколько безопасно, а сколько уже слишком.

И главная новость — хорошая. Этот код можно изменить. Не силой воли, не аффирмациями, не визуализациями и не «законом притяжения». Это можно сделать через прямую работу с подсознанием — туда, где этот код живёт.

Этим я занимаюсь уже больше десяти лет. И именно об этом — эта книга.

Павел Жданов

Вступление: Операция, которую не видно

Представь хирурга.

Он стоит над операционным столом. Скальпель в руке. Перед ним — пациент с опухолью, которая растёт уже несколько лет. Хирург мог бы дать пациенту таблетки. Мог бы порекомендовать диету, медитацию, позитивный настрой. Но он знает: опухоль нужно удалить. Потому что всё остальное — это работа с симптомами. А симптом вернётся, пока причина на месте.

Теперь убери белый халат и операционную. Вместо физической опухоли — нейронная программа в подсознании. Та, которая каждый раз тормозит тебя ровно на отметке в шестьсот тысяч. Или в миллион. Или в пять миллионов — у каждого своя цифра. Та, которая заставляет тебя брать цену ниже рыночной. Терять крупных клиентов в самый последний момент. Откладывать важные решения. Саботировать собственный успех — причём так мастерски, что ты сам не замечаешь, что делаешь это.

Это — психохирургия.

Не волшебство и не эзотерика с мандалами. Не гипнотическое шоу с петушиным кукареканьем. Психохирургия — это точная работа с нейронными программами подсознания. Это то, что происходит, когда ты работаешь не с симптомом, а с корнем. Когда не «думаешь позитивнее», а меняешь сам код, из которого вырастают твои мысли, решения и — как следствие — результаты.

В этой книге я расскажу тебе три вещи.

Первая: почему твой финансовый потолок — не вопрос стратегии, инструментов или удачи, а вопрос программы. И я покажу тебе, что именно это означает с точки зрения нейронауки.

Вторая: как устроен этот «код» и откуда он берётся. Ты узнаешь о пяти основных типах денежных блоков — и, скорее всего, узнаешь свой.

Третья: что реально работает. Не в теории — на практике. С конкретными историями людей, которые прошли через это. Известных и не очень. С именами, цифрами и деталями.

Но сразу скажу честно: книга — это карта, не операция. Она покажет тебе, где именно расположена твоя проблема. Поможет понять её природу. Даст тебе практические инструменты для самостоятельной работы — и ты почувствуешь их эффект уже в процессе чтения.

Но саму операцию — глубокую, точную, необратимую — книга не сделает. Это может сделать только работа с подсознанием напрямую. Потому что подсознание — это не то место, куда можно добраться через сознательные усилия. Туда нужен другой ключ.

О том, что это за ключ — в конце книги.

А пока — начнём с самого важного вопроса.

ЧАСТЬ I

ДНК ИЛИ СУДЬБА?

Почему одни плывут, а другие тонут — при одинаковом старании

Глава 1. Загадка двух братьев

«Нет несправедливого богатства — есть только те, кто не понял правила игры.»

— Уоррен Баффет

История, которая меня не отпускала

Несколько лет назад я познакомился с двумя братьями. Назову их Михаил и Сергей — имена изменены, но история реальная.

Они выросли в одной семье. В одной квартире в Екатеринбурге. Их отец работал инженером на заводе, мать — учителем в школе. Деньги в доме были — не роскошь, но и не нищета. Обычная советская семья, потом — обычная российская. Оба брата учились в одной школе, потом в разных вузах, оба получили экономическое образование.

В 2005 году оба, почти одновременно, открыли бизнес. Михаил — небольшое производство строительных материалов. Сергей — торговую компанию.

Прошло пятнадцать лет.

Когда я познакомился с ними, Михаил был владельцем группы компаний с оборотом под миллиард рублей в год. Он только что купил себе третью машину и рассматривал покупку небольшого завода в Подмосковье. Его дети учились в Великобритании.

Сергей жил на съёмной квартире. Его третий по счёту биз-

нес только что закрылся — примерно так же, как закрывались первые два. На вопрос «как дела?» он привычно отвечал: «Рынок упал. Партнёры подвели. Налоги. Кризис.»

Одни родители, одно детство, одна стартовая точка.

Два абсолютно разных финансовых результата.

Тогда я ещё не работал с Сергеем — это случилось позже. Но именно эта история заставила меня задуматься над вопросом, который стал фундаментом всего, что я делаю: в чём именно разница? Не в стратегии, не в продукте, не в рынке. В чём?

Версия первая: это гены

Первое, что приходит на ум — это генетика. Одни рождаются с предпринимательской жилкой, другие — нет. Кто-то генетически запрограммирован на риск, кто-то — на осторожность.

Эта версия красивая. И в ней есть доля правды — но совсем небольшая.

Исследования близнецов — самый надёжный инструмент для разграничения наследственного и приобретённого — показывают: генетика объясняет от 25 до 40 процентов разброса в финансовых результатах людей. Это не мало, но это и не «судьба написана в ДНК». Значит, от 60 до 75 процентов — это то, что происходит с нами уже после рождения. То, что формируется в процессе жизни.

Но самое интересное — не это. Самое интересное открытие последних двадцати лет в науке о мозге состоит вот в чём: гены не работают как жёсткий приговор. Они работают как набор возможностей — которые включаются или выключаются в зависимости от среды, опыта и — самое важное для нашего разговора — убеждений.

Этим занимается быстро развивающаяся наука — эпигенетика.

Но об этом — в следующей главе. Сначала — версия вторая.

Версия вторая: это воспитание

Ладно, не гены. Тогда — воспитание? Атмосфера в семье, отношение родителей к деньгам, их финансовые истории?

Вот здесь мы уже ближе к правде. Намного ближе.

Давай вернёмся к Михаилу и Сергею.

Когда я наконец поработал с Сергеем — и мы дошли до корня его проблемы — выяснилось кое-что неожиданное. Несмотря на то что братья росли в одной семье, они жили в принципиально разных реальностях.

Михаил был старшим. Он видел отца в другие годы — более молодым, более уверенным, на подъёме карьеры. Когда отец говорил о деньгах, он говорил: «Заработаем. Справимся. У нас всё будет.» Михаил впитал эту уверенность.

Сергей — младший. Он рос в 90-е, когда отец потерял

работу на заводе после его закрытия. Когда в доме считали деньги до копейки. Когда разговоры за ужином были про «нам не хватает» и «если бы не кризис». Сергей впитал совершенно другое: деньги — это то, чего всегда мало, за ними нужно бороться, а крупный успех — это что-то, что случается с другими людьми, не с нашей семьёй.

Они буквально жили в разных семьях. При одних родителях.

Только это — не про Сергея лично. И не про его «слабость» или «негативное мышление». Это про программу — автоматическую, неосознанную, которая сформировалась в самый чувствительный период его жизни и с тех пор работает на автопилоте.

Сергей не «думает негативно». Он вообще не думает об этом — это просто фоновый шум, определяющий его решения. Как операционная система в фоне, которую никогда не открываешь.

Что говорит наука о финансовых программах

Я хочу здесь остановиться и сказать кое-что важное.

Я не люблю эзотерику. Я не верю в «энергию денег», «законы притяжения» и «вibrации изобилия». Если ты купил эту книгу, ожидая найти здесь что-то в этом духе — лучше скажу честно сразу. Этого здесь нет.

Но наука — другое дело. И наука говорит вещи, которые покруче любой эзотерики. Просто её язык — это не мандалы и не чакры, а нейроны, нейромедиаторы, лимбическая систе-

ма и префронтальная кора.

Нобелевский лауреат Дэниел Канеман провёл десятки лет, изучая, как люди принимают финансовые решения. Его открытие: мы думаем, что принимаем решения рационально — анализируем, взвешиваем, выбираем лучший вариант. На самом деле большинство финансовых решений принимается автоматически, быстро, без осознанного участия разума — тем, что Канеман называет «Системой 1».

Система 1 — это подсознание. Она работает круглосуточно, обрабатывает около 11 миллионов единиц информации в секунду, принимает решения раньше, чем сознание успевает «включиться», и руководствуется не логикой, а программами — шаблонами реагирования, заложенными в прошлом.

Система 2 — это сознательное мышление: медленная, энергозатратная, обрабатывает около 40 единиц информации в секунду. Именно она читает эту книгу прямо сейчас — ходит на тренинги, строит планы, ставит цели.

Вот только решения в итоге принимает Система 1.

Вот почему можно сознательно поставить цель «заработать в два раза больше» — и искренне в неё верить — и при этом подсознательно принимать решения, которые удерживают тебя на прежней отметке. Никакой лени или слабости — просто у Системы 1 другая программа.

И пока ты работаешь только с Системой 2 — читаешь книги, ходишь на тренинги, ставишь цели — ты пытаешься изменить результат работы программы, не трогая саму про-

грамму.

Это примерно как пытаться изменить фотографию, не трогая негатив.

* * *

Три истории — одна закономерность

Три истории — по масштабу и контексту разные, но с одной и той же закономерностью внутри.

История первая: Собирательный образ — Дженни

Собирательный образ, основанный на реальных паттернах из клинической практики и документально подтверждённых исследований жизненных историй.

Дженни выросла в глубокой бедности. Мать-одиночка, нестабильный быт, смена нескольких городов за детство. В семье не говорили о будущем — говорили о том, как выжить сегодня. К двадцати годам у неё не было ни денег, ни связей, ни образования, которое давало бы шанс. Только убеждённость, которую она впитала с детства: «Такие, как мы, выше головы не прыгают.»

По любым статистическим показателям — человек из этой точки не становится успешным предпринимателем. Бедность, отсутствие возможностей, отсутствие примеров рядом. Программа была бы написана однозначно: «Это не

для меня. Это для других.»

Что произошло иначе?

В какой-то момент Дженни поняла — и это стало переломным: то, что с ней происходило в детстве, не определяло того, кем она является. Это был опыт — тяжёлый, реальный. Но не приговор и не идентичность.

«Моя история — это не я», — так она формулировала это спустя годы. — «Это то, что случилось со мной. Но кто я — это другой вопрос.»

Это звучит как красивая фраза. Но за ней — реальный нейробиологический процесс. Дженни не просто «думала позитивнее». Она буквально переписала ту часть своей внутренней программы, которая говорила: «Такие люди, как ты, не добиваются большого». Она нашла в себе другой ответ на вопрос «Кто я?» — и этот ответ определил всё остальное.

Но она никогда не говорила, что это было легко. И это изменение не случилось от чтения умных книг.

История вторая: Алексей Мордашов

В 1996 году тридцатилетний Алексей Мордашов стал генеральным директором «Северстали» — одного из крупнейших металлургических предприятий России. Спустя несколько лет он выкупил контрольный пакет акций компании у предыдущего владельца — буквально за несколько миллионов долларов, что по рыночным меркам было ни-

чтожной суммой для такого актива.

Многие тогда удивлялись — как молодой финансист, выросший в обычной семье, смог не только оказаться на нужном месте в нужное время, но и воспользоваться этим? Почему другие — с похожими возможностями — не смогли или не решились?

В публичных интервью Мордашов неоднократно описывал свою логику того периода: отсутствие парализующего страха провала, готовность действовать там, где другие колебались. Не безрассудство — а другая программа реагирования на риск и возможность.

Страх провала — это программа. Уверенность «почему бы не попробовать» — тоже программа. Разница между ними определяет разницу в результатах.

История третья: Игорь, владелец digital-агентства

Теперь история попроще — без миллиардов. Зато очень близкая к тому, с чем сталкиваются многие из вас.

Игорь пришёл ко мне три года назад. Ему было тридцать восемь. Он владел digital-агентством, которое стабильно держалось на уровне двух миллионов рублей выручки в месяц — уже три года подряд. При этом рынок рос. Клиенты рекомендовали его. Качество работ было объективно высоким.

Но всякий раз, когда появлялась возможность зайти в крупный контракт — что-то шло не так. Либо Игорь называл цену ниже рыночной («они же могут уйти»). Либо затягивал переговоры. Либо находил причину, почему «сейчас

не время».

Когда мы начали работать с подсознанием, выплыло кое-что, о чём Игорь сам толком не подозревал.

Его отец — человек советской закалки — всю жизнь повторял: «Не высовывайся. Будь скромнее. Богатые — воры или счастливики, к нам это не относится.» Это была не злость и не зависть — это была искренняя убеждённость человека, который прожил свою жизнь в определённой системе координат.

Игорь сознательно не разделял эти взгляды — хотел зарабатывать больше, строил планы, даже нанял бизнес-коуча.

Но подсознание жило по программе отца. И каждый раз, когда Игорь подходил к крупной сделке, невидимый голос шептал: «Не высовывайся. Это не для таких, как мы.» И он находил способ не высунуться.

После работы с корнем этой программы Игорь подписал контракт с клиентом на 4,5 миллиона рублей в месяц. Никакой новой стратегии — просто перестал саботировать себя.

* * *

Что общего у этих трёх историй

Дженни, Мордашов, Игорь. Разные масштабы, разные страны, разные индустрии. Но в каждой истории — один и тот же механизм.

Внутри каждого из них была программа. У Дженни — «такие, как ты, не добиваются большого». У Мордашова — другая, которая говорила «почему нет?». У Игоря — «не вы-

совывайся».

Программы формируются рано, работают автоматически и определяют результат — независимо от того, насколько умный человек, насколько он старается, насколько правильные книги читает.

Разница между теми, у кого «деньги липнут», и теми, у кого потолок в шестьсот тысяч, — это разница в программах. Не в усилиях. Не в уме. Не в удаче.

И это — хорошая новость. Потому что программы можно менять.

Сначала — как они работают и откуда берутся.

Это в следующей главе.

* * *

В конце этой главы — маленькое задание. Не для того чтобы что-то изменить прямо сейчас. Просто — начать смотреть внутрь, а не снаружи.

Вопрос для размышления:

Есть ли в твоей жизни финансовый потолок — цифра, к которой ты возвращаешься снова и снова, несмотря на усилия? Если да — когда ты впервые начал считать эту цифру «своей нормой»? И откуда, как тебе кажется, это пришло?

Не торопись с ответом. Просто задай этот вопрос — и посмотри, что придёт.

Глава 2. Эпигенетика денег: когда наука говорит неудобное

«Клетки — это не жертвы своих генов. Они — мастера своей судьбы.»

— Брюс Липтон, клеточный биолог, Стэнфордский университет

Самый неудобный эксперимент в истории биологии

В начале 2000-х годов учёные провели эксперимент, который перевернул всё, что мы думали о наследственности.

Исследователи взяли мышей с определённым геном — так называемым «агути-геном». У мышей с этим геном была характерная жёлтая шерсть, склонность к ожирению и повышенный риск рака. Казалось бы — генетическая обречённость. Ген есть — значит, будет жёлтая шерсть, будет ожирение, будет рак. Всё записано в ДНК.

Но учёные сделали одну вещь: они изменили рацион беременных мышей. Добавили в него метильные группы — вещества, содержащиеся в фолиевой кислоте, витамине B12 и некоторых других соединениях.

Результат: детёныши тех же мышей — с тем же «жёлтым» геном — родились с коричневой шерстью. Без ожирения. Без предрасположенности к раку. При этом ДНК не изменилась ни на йоту. Тот же ген — принципиально другие проявления.

Реальный эксперимент, опубликованный в журнале *Molecular and Cellular Biology* в 2003 году группой учёных из Университета Дьюка под руководством Рэнди Джиртла и Роберта Уотерленда.

Вывод оказался революционным: гены — это не програм-

ма. Гены — это потенциал. А то, что включается из этого потенциала, — определяется средой, опытом и — что совсем уже неудобно — мыслями и убеждениями.

Это и называется эпигенетикой.

Что такое эпигенетика — без умных слов

«Эпи» по-гречески — «над». Эпигенетика — это буквально «над-генетика». Механизмы, которые стоят над генами и управляют тем, что именно из записанного в ДНК будет выражено в жизни.

Представь себе огромный орган — тысячи клавиш. Это твой геном. Всё, что в тебе заложено потенциально. Но в каждый момент звучат только несколько клавиш — те, которые «нажаты» твоим опытом, средой, убеждениями. Остальные молчат.

Брюс Липтон — клеточный биолог, работавший в Стэнфордском университете и Университете Висконсин — посвятил большую часть карьеры изучению именно этого механизма. В своей книге «Биология веры» он пишет: «Ваши убеждения управляют вашей биологией. Не наоборот.» Не метафора — клеточный механизм.

Клетки реагируют на сигналы среды — в том числе на нейромедиаторы, вырабатываемые мозгом под влиянием мыслей и убеждений. Когда человек живёт в хроническом стрессе, убеждённый, что «денег никогда не будет достаточно», — его тело буквально находится в биохимическом режиме, который биологи называют «режимом выживания». В этом

режиме иначе работает иммунитет, иначе функционирует мозг, иначе принимаются решения.

И наоборот: когда человек чувствует себя в безопасности, способным и достойным — его биология переходит в «режим роста». Другие нейромедиаторы, другой гормональный фон, другой тип мышления. Буквально другой мозг.

Не эзотерика — физиология.

Передаётся ли финансовая программа по наследству?

Теперь самый интересный вопрос: могут ли финансовые убеждения родителей буквально передаваться детям — не через слова, а биологически?

Оказывается — да. И это одно из самых неудобных открытий последних лет.

В 2013 году учёные из Медицинской школы Маунт-Синай опубликовали исследование, которое вызвало волну дискуссий. Они изучали детей и внуков выживших в Холокосте. И обнаружили: у потомков людей, переживших экстремальный стресс, изменён уровень гормонов стресса — в частности, кортизола. Причём это изменение есть у людей, которые сами никогда не переживали ничего подобного. Оно передалось эпигенетически.

Простой перевод: если твои родители или бабушки-дедушки жили в постоянном страхе нехватки — в войну, в послевоенные годы, в период советского дефицита — есть реальная вероятность, что часть этой программы передалась тебе. Биологически. Не через воспитание, не через разгово-

ры — а через эпигенетические маркеры.

Это объясняет кое-что важное: почему некоторые люди, выросшие во вполне благополучных семьях, всё равно несут в себе глубинный страх нехватки. Почему рационально понимают, что всё хорошо — но внутри живёт постоянное ощущение тревоги вокруг денег.

Программа могла быть написана не тобой. Даже не твоими родителями — а дедушкой, который прятал хлеб под матрасом на всякий случай. Бабушкой, которая шила платья из старых занавесок, потому что новую ткань было не купить.

Эта программа живёт в тебе. И она работает.

Хорошая новость

Хорошая новость — и она принципиальна: эпигенетические изменения обратимы.

В отличие от генетических мутаций, эпигенетические маркеры можно изменить. Наука это доказала — в том числе через изучение того, как меняется экспрессия генов под влиянием терапии, медитации, изменения среды.

Но самое быстрое и глубокое изменение происходит не через сознательные усилия. Не через убеждение себя. Не через аффирмации.

Оно происходит через работу с подсознанием — там, где эти программы живут.

Об этом — дальше. А пока — ещё немного науки, без

которой следующий шаг не будет понятен.

История Эндрю Карнеги — которую никто не рассказывает правильно

Эндрю Карнеги — один из богатейших людей в истории человечества. Шотландский эмигрант, приехавший в Америку в тринадцать лет без денег и без связей. Сын бедного ткача. К моменту смерти — состояние, эквивалентное примерно 310 миллиардам долларов в сегодняшних ценах. Больше, чем у Безоса и Маска вместе взятых.

Про Карнеги написаны тысячи страниц. Про его стратегию, его методы, его благотворительность. Один момент при этом почти всегда пропускают.

В 1892 году произошла Хоумстедская забастовка — один из самых кровавых трудовых конфликтов в истории США. На сталелитейном заводе Карнеги в Пенсильвании охранники открыли огонь по бастующим рабочим. Погибли люди. Карнеги, который в этот момент находился в Шотландии, публично дистанцировался от происходящего. Репутация была разрушена. Пресса клеймила его как лицемера.

По любым законам психологии — человек, выросший в нищете, впитавший страдание рабочего класса буквально с молоком матери, — должен был сломаться под этим грузом вины, потерять нить, откатиться, завязнуть.

Вместо этого Карнеги прожил ещё двадцать семь лет. Продал свой стальной бизнес за 480 миллионов долларов. Стал величайшим филантропом своего времени — постро-

ил более двух с половиной тысяч библиотек по всему миру, университеты, концертные залы.

Его программа не содержала блока «я недостоин большего». Её не было — несмотря на нищее детство. Вместо неё была другая установка, которую Карнеги неоднократно формулировал в своих письмах: «Человек должен непрерывно совершенствоваться. Не потому что он обязан — а потому что это и есть жизнь».

Кто написал эту программу? Его мать — женщина, которая, несмотря на нищету, читала детям вслух, настаивала на образовании, верила, что её сын достоин большего.

Программа богатства была записана не деньгами. А убеждением, что он — достоин.

* * *

Практика: первое сканирование

В этой главе — первый практический инструмент. Не медитация и не аффирмация. Вопросы. Правильно поставленный вопрос — уже начало работы с подсознанием.

Сядь удобно. Возьми лист бумаги. Запиши первое, что придёт в голову — без цензуры, без редактирования:

1. Что говорили о деньгах в твоей семье, когда ты был ребёнком? Какие фразы ты слышал чаще всего?

2. Каким был твой отец — в его отношении к деньгам? А мать? Были ли они похожи — или принципиально разными?

3. Было ли в твоём детстве какое-то событие, связанное с деньгами, которое ты помнишь особенно ярко? Хорошее или плохое?

4. Есть ли у тебя ощущение, что определённая сумма дохода — это «твой потолок»? Что выше — опасно, или «не для меня», или «случайно»?

Не анализируй ответы. Просто запиши. Мы вернёмся к ним позже — когда будем разбирать конкретные типы блоков.

Дальше — о том, что происходит в мозге в момент финансового решения. И почему ты думаешь, что решаешь ты — а на самом деле это не совсем так.

Глава 3. Нейробиология дохода: твой мозг знает, сколько тебе положено

«95% нашего поведения, наших эмоций и наших решений управляется подсознанием. Сознание — это лишь верхушка айсберга.»

— Джозеф Мёрфи, «Сила подсознательного ума»

Случай из практики, который меня удивил

Несколько лет назад ко мне пришёл Дмитрий — предприниматель, сорок три года, производство упаковки. Он пришёл не потому что верил в гипнотерапию. Он пришёл в отчаянии.

Четыре года подряд его компания закрывалась с выручкой в диапазоне 42—47 миллионов рублей. Менялись директора по продажам — результат один. Менялись маркетинговые стратегии — тот же диапазон. Выходили на новые рынки — цифра возвращалась в тот же коридор. Двое бизнес-коучей — один посоветовал «визуализировать успех», второй построил сложную CRM-систему. Диапазон не изменился.

«Я хочу понять одну вещь», — сказал он мне при первой встрече. — «Это рынок меня ограничивает — или я сам?»

Это был правильный вопрос. И ответ на него оказался очень конкретным.

В ходе работы вышло вот что: в детстве Дмитрий был свидетелем того, как его отец — тоже предприниматель, в 90-е — «вышел на новый уровень», начал зарабатывать значительно больше, стал другим человеком. А потом потерял всё — в один момент, из-за рейдерского захвата. Стресс, болезнь, распад семьи.

Дмитрий выучил урок. Не словами — телом, нейронами, всей своей системой. Урок звучал примерно так: «Когда достигаешь большего — теряешь всё». Подсознание, заботясь о его безопасности, автоматически возвращало его в «безопасный» диапазон каждый раз, когда он к нему приближался.

Не трусость — нейронная защита. Жёсткая, эффективная — и совершенно неподходящая для реальности сегодняшнего дня.

После работы с этой программой Дмитрий за один год вышел на выручку 78 миллионов — и продолжил рост. Рынок и команда остались прежними. Изменился он.

Как мозг «хранит» финансовую программу

Чтобы понять, почему такое вообще возможно, нужно буквально пять минут нейробиологии. Без занудства — обещаю.

Когда в нашей жизни происходит событие с сильным эмоциональным зарядом — особенно в детстве и особенно в ситуации стресса — мозг делает очень конкретную вещь. Он записывает это событие не как нейтральный факт, а как программу поведения. «Когда происходит вот это — делай вот то».

Так работает лимбическая система — древнейшая часть мозга, которая отвечает за выживание. Не анализирует — реагирует. Быстро, автоматически, надёжно.

Когда девятилетний мальчик видит, что отец разорился и семья потеряла всё — лимбическая система записывает: «Большой успех = катастрофа». Не логическое заключение — эмоциональная метка. И с этого момента она начинает управлять поведением: всякий раз, когда человек приближается к «большому успеху» — включается тревога. Тело напрягается. Решения принимаются так, чтобы вернуться в «безопасную» зону.

Нейробиологи называют это «имплицитной памятью» — памятью, которая не хранится как воспоминание, а встроена

непосредственно в механизм реагирования. Ты не помнишь, что именно записалось и когда. Ты просто каждый раз принимаешь «правильное» — с точки зрения этой памяти — решение.

Исследования Джозефа Леду из Нью-Йоркского университета показали: эмоциональные воспоминания, хранящиеся в амигдале (части лимбической системы), практически невозможно стереть через сознательные усилия. Они не поддаются рациональному переубеждению. Ты можешь сколько угодно повторять себе «я достоин большего» — если в амигдале хранится противоположная программа, она будет побеждать.

Это объясняет, почему аффирмации работают так плохо. Они обращаются к Системе 2 — рациональному уму. А программа живёт в Системе 1 — там, где рациональный ум не имеет прямого доступа.

Феномен «стеклянного потолка» — что показывает нейросканирование

В 2019 году исследователи из Гарвардской медицинской школы провели любопытное исследование. Они сканировали мозг людей в момент принятия финансовых решений — и сравнивали паттерны активности у тех, кто стабильно зарабатывал ниже своего потенциала, и у тех, кто рос.

Ключевое открытие: у людей с «финансовым потолком» в момент, когда они приближались к сделке, которая могла бы принести существенно больший доход, наблюдался выброс

кортизола и активация амигдалы — та же реакция, что при восприятии угрозы. Буквально: мозг воспринимал крупную возможность как опасность.

У тех, кто рос, — другой паттерн. Активировались центры вознаграждения, дофаминовая система. Большая возможность воспринималась как «хорошее». И мозг помогал её взять.

Разница — не в интеллекте и не в знаниях. В том, что записано в нейронных цепочках.

Почему «сила воли» — это не выход

Очень многие, когда я рассказываю про подсознательные программы, говорят примерно следующее: «Окей, я понял. Значит, нужно просто взять себя в руки. Сознательно противодействовать этим импульсам.»

Это благородная идея. И она не работает. Вот почему.

Сила воли — это ресурс Системы 2. Она конечна. Исследования Роя Баумаистера из Университета Флориды — широко известные как «теория истощения эго» — показали: чем больше сознательных усилий человек прикладывает в течение дня, тем меньше у него ресурсов к концу дня для следующего усилия. Сила воли устаёт.

А подсознательная программа — не устаёт никогда. Она работает 24 часа в сутки, 365 дней в году, без выходных и отпусков. Пока ты спишь. Пока ты принимаешь «случайное» решение дать скидку клиенту, которому не нужно её давать.

Противостоять ей силой воли — это как соревноваться с

автоматическим оружием, вооружившись рогаткой. Теоретически возможно. Практически — нет.

Единственный способ выиграть у программы — не бороться с ней. А изменить её.

И именно здесь начинается территория того, о чём эта книга.

История Элона Маска — и его скрытый кризис

В 2008 году Элон Маск стоял перед полным крахом. Tesla была на грани банкротства — компания не могла выпустить первую серийную машину в срок. SpaceX только что потерял третью ракету подряд. Личная жизнь разваливалась — развод, финансовые проблемы. Маск в одном из интервью описывал тот период как «очень мрачный».

В декабре 2008 года SpaceX получил контракт от NASA — и буквально спас обе компании. Маск успел запустить четвёртую ракету, которая полетела успешно.

С точки зрения нейробиологии в этой истории есть кое-что важное.

Маск не впал в панику, не отступил, не начал принимать «защитные» решения — сокращать команду, урезать амбиции, возвращаться в зону комфорта. Он принял то, что многие называют «иррациональным» риском — продолжал вкладывать последние деньги в четвёртый запуск, зная, что ещё один провал — конец.

В чём разница между Маском и тем предпринимателем, который в момент кризиса схлопывается?

В программе. Нейронная программа Маска не содержала «стоп-сигнала» на уровне риска и масштаба. Откуда она взялась — можно долго дискутировать. Сам Маск в интервью говорил о матери — Мэй Маск, которая в одиночку вырастила троих детей и никогда не переставала говорить им: «Вы способны на большее, чем думаете».

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.