
ДЕНЬГИ НАЧИНАЮТСЯ С МЫШЛЕНИЯ

Как изменить финансовые привычки,
выйти из режима нехватки
и начать действовать по-новому



Виктория Кабанец

Деньги начинаются

с мышления

<https://litres.ru/74421732>

SelfPub; 2026

Аннотация

Почему одни люди постоянно живут в ощущении нехватки, а другие постепенно создают финансовую устойчивость? Дело не только в размере дохода. Наши убеждения, привычки и отношение к деньгам напрямую влияют на финансовые решения.

Эта книга поможет вам увидеть собственные денежные установки, понять причины финансового самосаботажа и перестать действовать из страха и дефицита. Вы научитесь формировать более здоровые финансовые привычки, ставить реалистичные денежные цели и переводить новое мышление в конкретные действия.

Без обещаний быстрых миллионов и магического мышления — только психология денег, практические упражнения и понятные шаги к изменениям.

Содержание

Об этой книге	5
Содержание	6
Введение. Почему деньги начинаются не с денег	7
1. Режим нехватки: когда мозг всё время ждёт опасности	9
Как дефицит меняет решения	11
Сигналы, что вы действуете из тревоги	13
Мини-практика	14
2. Откуда берутся наши убеждения о деньгах	15
Семейные правила, которые никто не подписывал	17
Проверка убеждения на реальность	18
Мини-практика	19
3. Самооценка, цена труда и способность получать больше	20
Цена труда — это не оценка вашей личности	22
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Виктория Кабанец

Деньги начинаются с мышления

ДЕНЬГИ НАЧИНАЮТСЯ С МЫШЛЕНИЯ

*Как изменить финансовые привычки, выйти из режима
нехватки и начать действовать по-новому*

Виктория Кабанец

*Практическое руководство по денежным привычкам и
финансовому мышлению*

Об этой книге

Автор: Виктория Кабанец

© 2026. Все права защищены.

Материал предназначен для образовательных целей. Книга не является индивидуальной финансовой, инвестиционной, налоговой или юридической рекомендацией. Перед принятием существенных финансовых решений учитывайте вашу личную ситуацию и действующее законодательство.

Содержание

Введение. Почему деньги начинаются не с денег

1. Режим нехватки: когда мозг всё время ждёт опасности
2. Откуда берутся наши убеждения о деньгах
3. Самооценка, цена труда и способность получать больше
4. Деньги и эмоции: почему мы тратим не только ради ве-

щей

5. Финансовый стыд: почему мы избегаем реальности

6. Почему высокий доход не спасает плохую систему

7. Как перестать жить от поступления до поступления

8. Долги без самообмана: стратегия вместо паники

9. Доход: почему нельзя экономить бесконечно

10. Финансовые цели, которые не разваливаются через неделю

11. Новая финансовая идентичность

12. Сравнение с другими: финансовая ловушка социальных сетей

13. Деньги в отношениях: границы, честность и ответственность

14. Система еженедельного финансового обзора

15. От мышления к действиям

Практикум. 30 дней перезагрузки денежного мышления

Заключение. Спокойствие — тоже финансовый результат

Введение. Почему деньги начинаются не с денег

Деньги редко бывают только деньгами. За цифрами на счёте почти всегда стоят привычки, страхи, ожидания, семейные сценарии, чувство собственной ценности, отношение к риску и способность спокойно смотреть на реальность.

Можно много зарабатывать и постоянно жить в тревоге. Можно иметь небольшой доход и постепенно выстраивать устойчивость. Можно годами повторять: «Мне просто нужно больше денег», — хотя настоящая проблема находится не в сумме, а в способе принимать решения.

Эта книга не обещает быстрых миллионов, «денежного магнита» или результата от одних аффирмаций. Позитивное мышление без действий ничего не меняет. Но и действия, которые человек совершает из постоянного страха, стыда или ощущения нехватки, часто приводят его обратно в ту же точку.

Задача этой книги — помочь вам увидеть собственные денежные установки, перестать автоматически действовать по старому сценарию и создать более зрелую систему обращения с деньгами. Здесь будут вопросы, упражнения и конкретные шаги. Некоторые из них покажутся простыми. Простота не делает их бесполезными. Именно повторяемые простые

решения чаще всего и создают финансовую устойчивость.

Эта книга носит образовательный характер и не заменяет индивидуальную финансовую, налоговую, юридическую или инвестиционную консультацию. Конкретные решения о кредитах, инвестициях, налогах и крупных покупках следует принимать с учётом вашей ситуации и законодательства вашей страны.

1. Режим нехватки: когда мозг всё время ждёт опасности

Режим нехватки — это состояние, в котором человеку почти всегда кажется, что ресурсов недостаточно: денег, времени, возможностей, поддержки. Даже когда объективно ситуация становится лучше, внутреннее ощущение может не меняться.

В таком состоянии внимание сужается. Человек начинает принимать решения не из расчёта, а из стремления немедленно убрать тревогу. Один избегает банковского приложения, потому что боится увидеть баланс. Другой, наоборот, тратит деньги сразу после получения — пока они «ещё есть». Третий хватается за любую возможность заработка и одновременно не доводит ни одну до результата.

Важно понять: мышление дефицита — не доказательство того, что с вами что-то не так. Это набор выученных реакций. Но если не замечать их, они начинают управлять кошельком.

Типичные признаки режима нехватки:

- вы часто думаете «мне никогда не хватит»;
- любая неожиданная трата вызывает непропорциональную панику;
- вы боитесь открывать счета, письма от банков или нало-

говой;

после получения денег возникает сильное желание срочно что-то купить;

вы сравниваете себя с людьми, у которых, как кажется, всё лучше;

вы верите, что одна большая сумма разом решит все проблемы;

вы избегаете долгосрочного планирования, потому что сегодняшний день уже кажется слишком тяжёлым.

Первый выход из этого режима — не заставлять себя «думать богато», а вернуть себе точность. Тревога говорит: «Всё ужасно». Точность спрашивает: «Какие у меня сейчас цифры? Что обязательно? Что можно изменить? Что находится под моим контролем?»

Упражнение «Факты вместо страха» Запишите четыре пункта: 1. Сколько денег у меня есть сейчас? 2. Какие обязательные платежи у меня до следующего дохода? 3. Какие расходы можно сократить или перенести без ущерба? 4. Какой один шаг способен улучшить ситуацию в ближайшие семь дней?

Не оценивайте себя. Соберите факты. Финансовая зрелость начинается там, где вы перестаёте убегать от цифр.

Как дефицит меняет решения

Когда человек долго живёт в условиях финансовой нестабильности, мозг учится реагировать на деньги как на источник угрозы. В этот момент даже обычное уведомление из банка может вызывать напряжение. Мысль о бюджете воспринимается не как инструмент, а как проверка, которую страшно провалить. Поэтому человек откладывает просмотр счетов, тянет с оплатой, избегает разговоров о деньгах и тем самым усиливает неопределённость.

Парадокс в том, что попытка не думать о проблеме обычно делает её дороже. Просрочка превращается в штраф, ненужная подписка продолжает списываться, импульсивная покупка закрывает тревогу на несколько часов, но создаёт новую тревогу позже. Выход начинается не с идеального бюджета, а с возвращения контакта с реальностью. Цифры могут быть неприятными, но они почти всегда менее страшны, чем неизвестность.

Важно различать объективную нехватку и привычное ощущение нехватки. Иногда доход действительно не покрывает базовые расходы, и тогда задача — не «мыслить позитивно», а искать способы увеличить доход, снизить крупные обязательства или получить профессиональную помощь. Но бывает и так, что денег стало больше, а внутреннее ощущение опасности осталось прежним. Тогда человек продолжает

жить так, будто катастрофа уже началась.

Сигналы, что вы действуете из тревоги

Обратите внимание не только на то, сколько вы тратите, но и на скорость решений. Тревожное решение часто хочется принять немедленно: срочно купить, срочно занять, срочно отказаться от возможности, срочно снять все деньги. Спокойное решение допускает паузу, проверку фактов и сравнение вариантов.

Полезная привычка — перед финансовым действием задавать себе три вопроса: «Что я знаю точно?», «Что я сейчас предполагаю?» и «Что станет хуже, если я подожду до завтра?». Если ответ на третий вопрос — «ничего», пауза почти всегда полезна. Она возвращает вам роль человека, который выбирает, а не человека, который только реагирует.

Мини-практика

В течение недели отмечайте каждый момент, когда деньги вызывают резкое напряжение. Не пытайтесь сразу исправить реакцию. Запишите событие, первую мысль, эмоцию и действие, которое захотелось совершить. Через семь дней посмотрите, какие сценарии повторяются. Именно повторяющийся сценарий, а не разовая ошибка, должен стать первой точкой изменения.

2. Откуда берутся наши убеждения о деньгах

Большая часть денежных убеждений появляется задолго до первой зарплаты. Ребёнок слышит разговоры взрослых, наблюдает за конфликтами, замечает, кто распоряжается деньгами, а кто просит разрешения. Из этих фрагментов постепенно складывается внутренняя картина мира.

В одной семье повторяют: «Деньги достаются только тяжёлым трудом». В другой: «Богатые люди нечестные». В третьей: «Лучше всё потратить сейчас, завтра неизвестно что будет». Эти фразы могут казаться просто словами, но со временем превращаются в фильтры, через которые человек оценивает возможности.

Проблема не в том, что у нас есть убеждения. Они есть у всех. Проблема начинается, когда мы принимаем их за объективные законы.

Например, убеждение «Чтобы хорошо зарабатывать, нужно работать до изнеможения» способно заставить человека отвергать более эффективные способы работы. Убеждение «Я не умею обращаться с деньгами» превращает каждую ошибку в доказательство собственной неспособности. Убеждение «Деньги портят людей» может заставлять бессознательно избегать роста дохода.

Упражнение «Чьи это слова?»

Закончите фразы:

Деньги — это...

Богатые люди обычно...

Чтобы много зарабатывать, нужно...

Если у меня будет много денег, то...

Люди вроде меня не могут...

Просить достойную оплату — это...

Кредиты — это...

Инвестиции — это...

Теперь рядом с каждой фразой напишите: «Откуда я это взял(а)?» Возможно, вы слышали это от родителей, бывшего партнёра, друзей или общества. Затем задайте второй вопрос: «Эта мысль помогает мне сегодня или ограничивает?»

Мы не обязаны сохранять убеждение только потому, что слышали его двадцать лет.

Семейные правила, которые никто не подписывал

В каждой семье существует невидимый свод правил о деньгах. Кто-то учится, что деньги нужно прятать. Кто-то — что о зарплате неприлично говорить. Кто-то видит, что один взрослый контролирует все расходы, а другой должен просить разрешение даже на мелочи. Ребёнок не анализирует эти модели как экономист; он просто принимает их за норму.

Позже взрослый человек может сознательно хотеть одного, но бессознательно воспроизводить другое. Например, мечтать о большем доходе и одновременно испытывать дискомфорт, когда его заработок становится выше, чем у родителей. Или хотеть накоплений, но каждый раз тратить деньги сразу после получения, потому что в детстве деньги всегда исчезали быстро.

Такие сценарии не являются приговором. Их сила снижается, как только они становятся видимыми. Вместо «я просто такой человек» появляется более точная формулировка: «я привык так поступать, потому что много лет видел эту модель». Привычка имеет историю, но история не обязана определять будущее.

Проверка убеждения на реальность

Хорошее упражнение — взять одну денежную фразу и отнестись к ней как к гипотезе. Например: «Чтобы хорошо зарабатывать, нужно постоянно уставать». Найдите три примера, которые подтверждают эту мысль, и три примера, которые ей противоречат. Вы быстро увидите, что большинство денежных убеждений не являются абсолютными законами.

Следующий шаг — заменить жёсткую формулу на рабочую. Не «деньги приходят легко», если вы в это не верите, а, например: «доход зависит не только от количества часов, но и от ценности навыка, спроса, системы и умения договариваться». Такая мысль не требует самообмана и одновременно открывает больше вариантов действий.

Мини-практика

Выберите три самые сильные фразы о деньгах из своего детства. Для каждой напишите: чему эта фраза когда-то помогала, чем она мешает сейчас и какое новое правило вы хотите проверить ближайшие тридцать дней. Изменение убеждений лучше всего происходит через новые действия, а не через повторение красивых слов.

3. Самооценка, цена труда и способность получать больше

Доход не является прямой мерой человеческой ценности. Но чувство собственной ценности действительно влияет на то, какие условия человек считает для себя допустимыми.

Человек может годами выполнять больше обязанностей, чем входит в его работу, но бояться попросить повышения. Фрилансер может ставить цену ниже рынка, потому что ему неловко назвать большую сумму. Предприниматель может бесконечно улучшать продукт, но не продавать его, потому что боится услышать отказ.

Это не всегда проблема «низкой самооценки» в общем смысле. Часто речь идёт о конкретной привычке: заранее уменьшать свои требования, чтобы не столкнуться с чужим недовольством.

Полезно разделить три вещи: 1. Моя ценность как человека не определяется доходом. 2. Моя цена на рынке зависит от навыков, спроса, результата и умения договариваться. 3. Я имею право улучшать оба пункта: и свои навыки, и условия, на которых их продаю.

Упражнение «Где я себя уменьшаю?»

Ответьте письменно:

Где я регулярно делаю больше, чем мне оплачивают?

Где я боюсь назвать цену?

Какие навыки у меня уже есть, но я их недооцениваю?

Что мне нужно улучшить, чтобы обоснованно просить больше?

Какой один разговор или действие я откладываю из страха быть «слишком требовательной/требовательным»?

Не нужно переходить от заниженной цены к фантастической. Здоровая стратегия — опираться на факты, рынок и качество своей работы.

Цена труда — это не оценка вашей личности

Одна из самых болезненных ошибок — связывать стоимость своей работы с собственной ценностью как человека. Тогда отказ клиента воспринимается как личное унижение, а разговор о цене становится эмоциональным экзаменом. В результате человек либо занижает стоимость, либо вообще избегает ситуаций, где нужно договариваться о деньгах.

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.