



Автор: Анна Караваева

СИНДРОМЫ

**ИЗ-ЗА КОТОРЫХ
ВЫ ОСТАЕТЕСЬ
БЕДНЫМИ**



@aikaravaeva



СИНДРОМЫ из-за которых вы остаетесь бедными

Многие из нас сталкивались с ситуациями, когда, казалось бы, прилагаешь все усилия, регулярно зарабатываешь деньги, пытаешься разумно планировать бюджет — а финансовое благополучие так и не приходит.

Деньги «утекают» по необъяснимым причинам, а вложения оказываются не столь выгодными, как хотелось бы. Кажется, что что-то мешает развиваться и укреплять своё материальное положение, хотя объективных причин для этого может и не быть.

На практике часто оказывается, что помимо реальных обстоятельств (доход, уровень цен, экономическая обстановка) огромную роль в наших неудачах играют глубинные психологические установки и шаблоны поведения.



СИНДРОМЫ из-за которых вы остаетесь бедными

Как показывает опыт, у людей могут присутствовать различные «синдромы» или поведенческие сценарии, которые незаметно для самих владельцев блокируют финансовый рост, удерживают в зоне постоянной нехватки и неуверенности.

В этом тексте собрана информация о наиболее распространённых синдромах: отложенной жизни, отличника, самозванца, «хорошего человека», жертвы, а также о феноменах выученной беспомощности и перфекционизма.

Вы узнаете, как каждый из них влияет на денежное мышление и какие бессознательные процессы мешают человеку обрести стабильность и достаток.



СИНДРОМЫ из-за которых вы остаетесь бедными

Если вам кажется, что вы вкладываете множество сил, но не добиваетесь нужного финансового результата, — вполне возможно, что корень проблемы кроется именно здесь.

Прочитав этот материал, вы сможете распознать свои паттерны и стереотипы поведения, увидеть, как именно они мешают увеличить доход или сохранить деньги, а главное — получите идеи по поводу того, как начать их трансформировать.

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

ЧТО ЭТО?

1

Группа поведенческих сценариев, в которых человек искренне и часто неосознанно считает, что пока он не живёт «настоящей» жизнью, а лишь готовится к ней, откладывая реализацию задуманного.

Это особое состояние, когда человек снова и снова проигрывает в собственном сознании определённый жизненный сценарий, о котором он мечтает.

2

3

Синдром отложенной жизни, как правило, не считается психическим или психологическим нарушением, но может приводить к серьёзным последствиям — вплоть до депрессии.

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

КАК ВЛИЯЕТ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

1

Откладывание финансовых действий на потом.

Человек может годами «готовиться» открыть счёт, инвестировать деньги или заняться собственным делом, но так и не начинает.

Зажимание расходов ради иллюзорного будущего.

Иногда люди с синдромом отложенной жизни не позволяют себе никаких радостей в настоящем, считая, что «по-настоящему тратить деньги можно будет только когда...» (улучшится работа, будут другие условия и т.д.).

2

3

Затягивание с поиском новых источников дохода.

«Новая работа или проект – это всё потом, сейчас не время».

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

СИМПТОМЫ

1

Наличие «поворотного момента».

Человек живёт ожиданием события (в профессиональной или личной жизни), после которого «начнётся настоящая жизнь».

Обесценивание настоящего. Кажется, что текущая жизнь – это лишь «разогрев» перед чем-то важным.

2

3

Неясные планы и цели. Человек говорит: «Вот начнётся настоящая жизнь – тогда заживём», но не формулирует конкретные шаги.

Уход от ответственности за текущее положение дел. В том числе и за финансовые решения: «Пока рано думать об инвестициях, надо подождать лучших времён».

4

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

СИМПТОМЫ

5

Тревога и неуверенность при попытках проявить инициативу. Трату денег на образование или запуск проекта сопровождают страхи и сомнения.

Склонность к накопительству, экономии и самоограничениям. Копить на «лучшее будущее», при этом даже не просматривая варианты, как эти деньги можно использовать здесь и сейчас.

6

7

Нежелание проявлять инициативу, лидерские качества. В финансовой сфере это может выражаться в страхе взять на себя ответственность за крупный вклад или совместный бизнес.

Длительность. Признаки синдрома сохраняются более 5 лет.

8

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

СИМПТОМЫ

9

Естественность и «настоящность».
Человек уверен, что так и должно быть.

Постоянные жизненные препятствия.
Любые финансовые трудности (например, внезапный ремонт) рассматриваются как «ещё один повод» ничего не менять.

10

11

Инфантильность. «Если об этом не думать, то оно никогда не случится» — рационализация, помогающая ничего не предпринимать.

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

ПРИЧИНЫ ПРОКРАСТИНАЦИИ

Как одного из проявлений синдрома
отложенной жизни

1

Усталость или истощение. Человек не реализует финансовые цели, потому что ему не хватает сил – физических или ментальных.

Страх ошибки (перфекционизм). Боязнь финансовых потерь ведёт к постоянному откладыванию любых инвестиций или сделок.

2

3

Отсутствие смысла. Если цель (например, накопить на автомобиль) не является «своей», возникает пассивное сопротивление.

Нет привычки волевого усилия.

Сложно концентрироваться и выделять время на анализ финансов, составление бюджета и пр.

4

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ

1

Особенности родительских моделей. «Вот мы переедем — тогда всё и начнётся», «закончишь школу — тогда...» Подобные фразы могут сформировать привычку откладывать всё на «потом», включая финансовое планирование.

Высокая занятость. Люди с загруженным графиком всё время «вкалывают», но не получают удовлетворения. Часто у них нет времени обдумывать инвестиционные или личные финансовые решения, и они полагаются на будущее «когда станет полегче».

2

3

Негативное самовосприятие. «Я не справлюсь с инвестициями, у меня не хватит ума, я не достоин больших доходов».

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

ПРИЧИНЫ РАЗВИТИЯ

4

Эмоциональная уязвимость. Человек боится переживаний, связанных с финансовыми рисками, и предпочитает «отложить» всё.

Завышенные ожидания. «Мне нужен только очень большой доход, иначе не вижу смысла начинать».

5

6

Культурное влияние. Идея, что «надо потерпеть, пожить впроголодь, а уж потом будет счастье», — формирует крайне ограничивающее убеждение.

Перфекционизм. См. раздел «Синдром отличника».

7

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ

1

Определить, откуда у меня это откладывание.

- Чьи модели поведения я копирую?
- Какие ситуации вызвали подобные установки?
- Как это было мне полезно?

Понять, как откладывание вредит именно мне.

- Как влияет на мою финансовую стабильность?
- Что я упускаю в плане доходов, экономии времени или инвестиций?

2

3

Конкретные области откладывания.

- В каких именно сферах моё откладывание особенно сильно (инвестиции, смена работы, открытие бизнеса)?
- Что конкретно я «отодвигаю»?

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ

4

Плюсы и минусы существующего положения.

- Что я получу, если продолжу в том же духе?
- Что могу выиграть, если начну действовать?

Как я поддерживаю стратегию откладывания?

- Прокрастинация, сравнение себя с «идеальными инвесторами», нереалистичные стандарты (нужен миллион, иначе смысла нет)?
- На кого я перекладываю ответственность за своё благосостояние?

5

6

В чём поможет НЕ-откладывание?

- Как изменится моя жизнь, если я начну действовать здесь и сейчас?
- Какую финансовую выгоду я могу получить?

СИНДРОМ ОТЛОЖЕННОЙ ЖИЗНИ

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ

7

Новый взгляд.

- Формирование новых убеждений и подхода к деньгам: «Лучше начать с малого, чем не начать совсем».

Взращивание самооценности.

- Ценность себя в настоящем моменте, независимо от размера банковского счёта.
- Поддерживающее отношение к себе в финансовых экспериментах.

8

9

НЕ-откладывание.

- Эксперименты «сделать первый шаг» в реальных финансовых проектах (открыть накопительный счёт, составить бюджет).
- Учиться наслаждаться процессом, а не ждать мифического идеального результата.

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

ЧТО ЭТО?

Комплекс психологических черт, при которых человек стремится к идеалу во всём, хочет получить одобрение окружающих и быть «безупречным».

Считает, что несовершенный результат «не имеет права на существование».

В МКБ-11 синдром отличника входит в раздел «Симптомы или признаки, связанные с особенностями личности».

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

1

Невозможность начать инвестировать «без идеальных знаний». Человек будет покупать десятки курсов, но так и не попробует реальных действий.

Страх ошибки и потери.

Приводит к тому, что любые вложения денег откладываются «на потом», а сбережения лежат без движения.

2

3

Завышенные требования к себе и к доходам. «Если не могу сразу достичь заоблачных цифр, значит, я неудачник».

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

СИМПТОМЫ

1

Постановка слишком сложных финансовых целей («заработать миллион за месяц», «купить сразу три квартиры»).

Потребность в постоянной внешней похвале (тратить деньги, только если одобряют друзья/родственники).

2

3

Недостаточная ориентированность на собственные интересы и желания (например, делать дорогие покупки, чтобы соответствовать чужим ожиданиям).

Высокие требования к себе и другим (если партнёр в бизнесе не отвечает стандартам – разочарование и разрыв).

4

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

СИМПТОМЫ

5

Восприятие окружающих как очень критичных (страх быть осмеянным за неправильные инвестиции).

«Всё или ничего» (либо безупречно, либо никак).

6

7

Недостаточная ориентированность на собственные интересы и желания (например, делать дорогие покупки, чтобы соответствовать чужим ожиданиям).

Излишняя ответственность за любые потери, даже если они вызваны внешними факторами.

8

9

Неумение расставлять приоритеты.

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

СИМПТОМЫ

10

Желание быть лучшим в любой сфере.

Неумение проигрывать, переживать
финансовые неудачи.

11

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

ПРИЧИНЫ

1

Социальный и родительский опыт, ориентированный на достижения, оценки, грамоты.

Родители, транслировавшие установку «только первое место считается успехом».

2

3

Недостаток внимания, когда похвала за результаты воспринималась как проявление любви.

Наличие синдрома отличника у одного из родителей.

4

СИНДРОМ ОТЛИЧНИКА (ПЕРФЕКЦИОНИЗМ)

СТРАТЕГИЯ РАБОТЫ

1

Разрешить себе быть неидеальным (в финансах это особенно важно, так как ошибки неизбежны).

Работа с внутренним критиком: «У меня есть право на пробу и эксперименты».

2

3

Избавление от установок «всё или ничего» и «я должен быть лучшим».

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

ЧТО ЭТО?

Психологическое явление, при котором человек не может приписать свои достижения собственным качествам, способностям и усилиям.

Он чувствует себя «притворщиком» и убеждён, что любой успех — случайность.

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

1

Чувство недостойности больших денег или хорошей работы. «Мне просто повезло, на самом деле я не специалист».

Отказ повышать цены за свой труд. Из страха быть «разоблачённым» («Кто я такой, чтобы просить больше?»).

2

3

Обесценивание собственных финансовых результатов. Даже при хороших доходах человек думает, что это «просто везение», и не инвестирует в собственный рост.

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

СИМПТОМЫ

1

Страх осуждения, ощущение «я хуже большинства коллег».

Страх разоблачения в «шарлатанстве».

2

3

Неспособность присвоить себе успех, любые достижения приписываются удаче или другим людям.

Потребность быть особенным, лучшим, при этом страх оказаться «не тем».

4

5

Страх неудачи, преуменьшение похвалы.

Чувство вины за успех или за неудачу.

6

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

ПРИЧИНЫ

1

Соперничество, завышенные требования, перфекционизм.

Культурные установки и социальные факторы: «не высовывайся», «деньги портят людей».

2

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

ЭТАПЫ ПОМОЩИ

1

Признать проблему. «У меня есть синдром самозванца».

2

Встреча с эмоциями. Определить «опасные» ситуации (например, ведение переговоров о повышении зарплаты).

3

Диалог с внутренним критиком. Понять, что страх стыда и отвержения – это ложный механизм защиты.

4

Пересмотр опыта. Записать реальные финансовые успехи и достижения.

СИНДРОМ САМОЗВАНЦА

ЭТАПЫ ПОМОЩИ

5

Принятие ответственности. «Я могу сам назначать стоимость своей работы, это моё право».

Выход из замкнутого круга. Понять, что «самозванство» — не врождённое качество, а приобретённый паттерн.

6

7

Новые правила. Например, «даже при сомнениях я пробую» или «имею право на компенсацию своего труда».

ЭФФЕКТ

ДАННИНГА–КРЮГЕРА

Даннинг и Крюгер доказали, что некомпетентные люди часто не способны осознать свою некомпетентность.

Это важно в финансах: новички, не зная основ, могут считать себя «экспертами», принимать рискованные решения и терять деньги.

Или наоборот – люди с хорошим уровнем знаний недооценивают себя, считая, что «едва что-то понимают».

ВЫУЧЕННАЯ БЕСПОМОЩНОСТЬ

ЧТО ЭТО?

Состояние, при котором человек не видит связи между своими усилиями и результатом.

Ощущение, что «от меня ничего не зависит», приводит к подавленности и пассивности.

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

1

Отказ предпринимать какие-либо действия по улучшению материального положения. «Не вижу смысла, всё равно не получится».

Склонность соглашаться на низкооплачиваемую работу, не веря, что можно найти лучше.

2

3

Неумение ставить финансовые цели. «Зачем, если всё равно ничего не изменится?»

ВЫУЧЕННАЯ БЕСПОМОЩНОСТЬ

ПРИЧИНЫ

1

Опыт неблагоприятных событий (банкротства, долги), который привёл к ощущению бессилия.

Наблюдение беспомощных людей (например, если в семье все жили очень скромно и не пытались улучшить ситуацию).

2

3

Отсутствие самостоятельности в детстве (родители не позволяли решать финансовые вопросы, ребёнок вырос в уверенности, что у него нет такого права).

ВЫУЧЕННАЯ БЕСПОМОЩНОСТЬ

ПРОЯВЛЕНИЯ

1

Постановка целей: «ничего не хочу»,
«не знаю, что выбрать».

Инициирование действия: «потом»,
«не сейчас».

2

3

Поддержание намерения: «передумал,
стало неинтересно».

Преодоление препятствий: «не
ожидал, что будет так трудно».

4

ВЫУЧЕННАЯ БЕСПОМОЩНОСТЬ

ПРОРАБОТКА

1

Работа с убеждениями («Я могу влиять на свою жизнь»).

Осознание травм и негативных сценариев.

2

3

«Дневник успеха» (фиксировать даже мелкие финансовые победы).

СИНДРОМ ХОРОШЕГО ЧЕЛОВЕКА

ЧТО ЭТО?

Состояние, при котором человек стремится понравиться и угодить другим, жертвуя собственными интересами.

В том числе финансовыми: «Покупать только то, что одобряют окружающие», «Не спорить о деньгах, чтобы не выглядеть жадным».

СИНДРОМ ХОРОШЕГО ЧЕЛОВЕКА

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

1

Затруднение в выстраивании финансовых границ. Человек даёт в долг без возвращения, не умеет говорить «нет».

Стремление получать одобрение путём лишних трат на других. «Я же должен(на) быть щедрым, хорошим».

2

3

Страх настаивать на повышении зарплаты или честном распределении расходов. Опасение показаться «неприятным», если потребую справедливых условий.

СИНДРОМ ХОРОШЕГО ЧЕЛОВЕКА

СИМПТОМЫ

1

Трудности в выражении негативных эмоций (в том числе, когда партнёр тратит общий бюджет нерационально).

Размытость личных границ.

2

3

Стремление к одобрению, страх конфликтов

Скрытая агрессия (внутреннее недовольство, но внешне — «я милый/милая»).

4

СИНДРОМ ХОРОШЕГО ЧЕЛОВЕКА

ПРИЧИНЫ

1

Эмоциональная депривация, когда любовь и поддержку приходилось «заслуживать».

Авторитарная семья, где любое несогласие считалось «плохим поступком».

2

3

Родительские установки «надо быть удобным, послушным».

СИНДРОМ ХОРОШЕГО ЧЕЛОВЕКА

ПРОРАБОТКА

1

Взращивание самооценности и
ощущения «достаточности».

Признание своей полноценности и
права иметь «плохие» качества.

2

3

Эксперименты выстраивания границ,
в том числе — финансовых.

Умение общаться с внутренним
критиком и со стыдом.

4

СИНДРОМ ЖЕРТВЫ

ЧТО ЭТО?

Психологический феномен, при котором человек чувствует себя беспомощным и перекладывает ответственность за свои проблемы на других.

В финансовом аспекте это может проявляться как «я бедный, потому что правительство/работодатели/обстоятельства».

СИНДРОМ ЖЕРТВЫ

ВЛИЯНИЕ НА ФИНАНСОВУЮ СФЕРУ

1

Ожидание «спасателя». Человек не предпринимает шагов по улучшению финансового положения, надеясь, что ему помогут родители, партнёр, государство.

Обвинения других в своих неудачах.
«Из-за вас я не могу копить деньги»,
«Мне никогда не дают шанса».

2

3

Неумение принять помощь или действовать самостоятельно. Человек отказывается от возможностей или уменьшает их значение.

СИНДРОМ ЖЕРТВЫ

СИМПТОМЫ

1

Прямое или косвенное обвинение окружающих в собственных бедах.

Фокусирование на проблемах и неудачах.

2

3

Тревога, страх, пассивность, нестабильная самооценка.

Частые жалобы, попытки вызвать жалость (в том числе финансовую).

4

СИНДРОМ ЖЕРТВЫ

ПРИЧИНЫ

1

Гиперопека (ребёнок не научился самостоятельности).

Пропаганда «жертвенности» как добродетели.

2

3

Травмирующие события и семейные обстоятельства.

СИНДРОМ ЖЕРТВЫ

ЧТО ДЕЛАТЬ С «ЖЕРТВЕННЫМ» МЫШЛЕНИЕМ

1

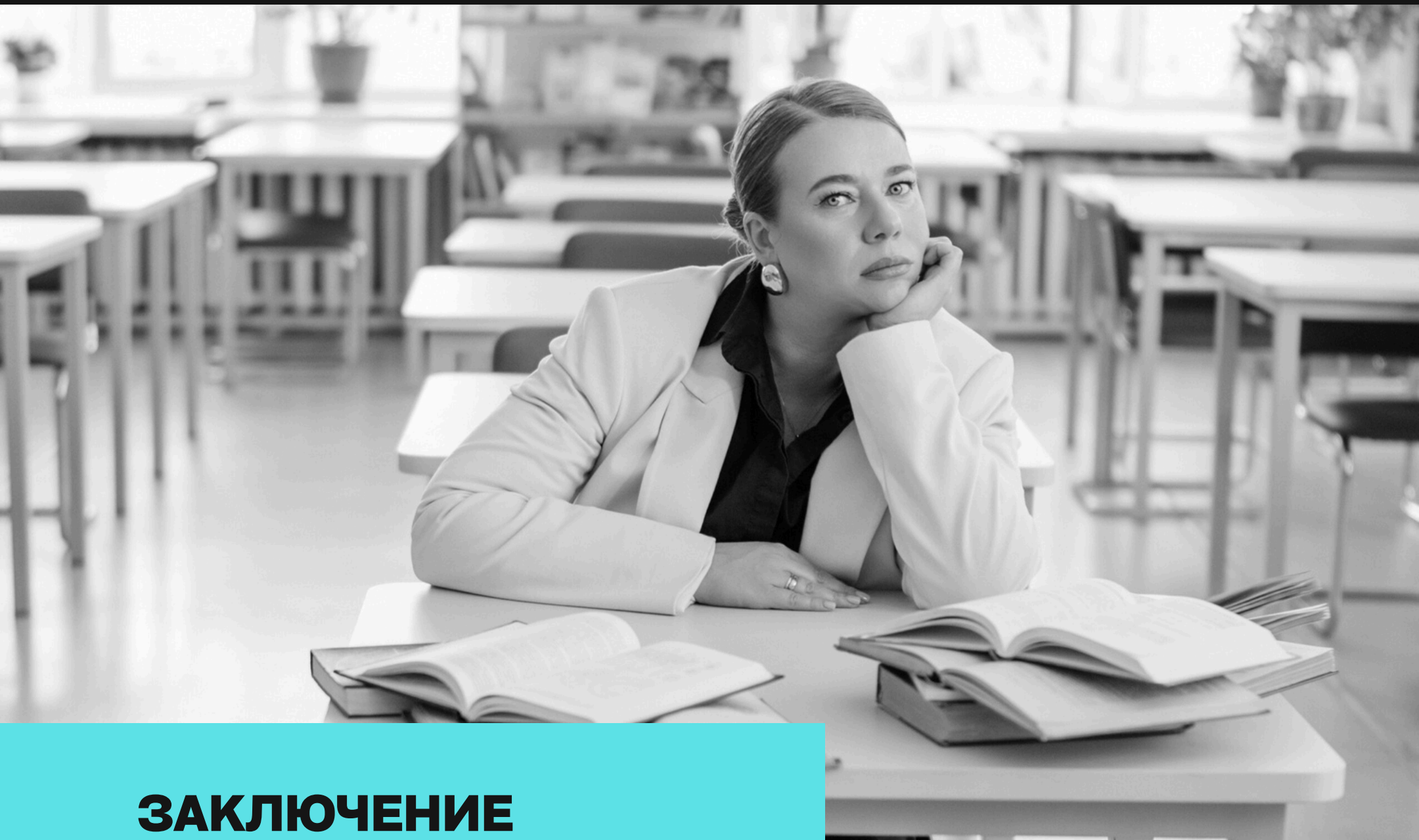
Понять, что это копинг-стратегия для ухода от ощущения беспомощности.

Осознать, что такое поведение даёт иллюзию контроля («я буду страдать — пусть кто-то решит за меня»).

2

3

Научиться брать ответственность за свои финансовые решения: «Мои доходы – моя зона влияния».



ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Все перечисленные синдромы и психологические явления (отложенной жизни, отличника, самозванца, хорошего человека, жертвы, а также выученная беспомощность) проявляются по-разному, однако во всех случаях оказывают существенное влияние на финансовое поведение.

Понимание этих факторов — первый шаг к преодолению препятствий на пути к здоровому отношению с деньгами.

ОСНОВНЫЕ ПРАКТИКИ:

1

Анализировать убеждения, откуда они пришли, как формировались, действительно ли они ваши.

Наблюдать за своим поведением в денежной сфере (вести финансовый дневник, фиксировать доходы, расходы, а также эмоции и мысли при принятии финансовых решений).

2

3

Работать с установками и паттернами, вызывающими страх, вину, стыд или пассивность в вопросах денег.

Пробовать делать маленькие «шаги вперёд», например, совершать небольшие инвестиции, искать дополнительный заработок, отказываться от ненужных расходов или, наоборот, позволять себе важные траты.

4



РАЗБЛОКИРОВАТЬ СВОЙ ДОХОД

Преодоление этих синдромов помогает не только в психологической сфере, но и даёт позитивные результаты в управлении личными финансами и достижении финансовой независимости.

**ЧТОБЫ РАЗБЛОКИРОВАТЬ СВОЙ ДОХОД
НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО ДЕЙСТВИЯ, НО И
ГОТОВНОСТЬ ВАШЕГО РАЗУМА К ЭТОМУ,
ОЩУЩЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТИ ОТ
ИЗМЕНЕНИЙ И СВОБОДА ОТ
ОГРАНИЧИВАЮЩИХ УБЕЖДЕНИЙ.**



ИМЕННО ПОЭТОМУ Я СОЗДАЛА КУРС, ГДЕ ВЫ:

- 1. Поймете, как увеличить доход.**
- 2. Избавитесь от психологии дефицита и выйдете из негативных сценариев.**
- 3. Присвоите себе свои достижения и результаты.**
- 4. Будете видеть возможности жизни и использовать их.**
- 5. Избавитесь от финансовых страхов и убеждений.**
- 6. Узнаете, как жить без долгов и кредитов**
- 7. Научитесь правильно ставить финансовые цели и закрывать их.**
- 8. Осознаете, какие убеждения и привычки мешают вам эффективнее распоряжаться возможностями и деньгами.**



РАЗУМ ВЫШЕ ДЕНЕГ

🔥 МОИ КЛИЕНТЫ И УЧЕНИКИ УЖЕ ПРОШЛИ
ЭТОТ ПУТЬ.

А ВЫ ГОТОВЫ?

✅ ТОГДА ЖДУ ВАС НА КУРСЕ
«РАЗУМ ВЫШЕ ДЕНЕГ».