Оглавление

Предисловие 6

Введение 10

Часть 1. Что нас ограничивает? 13

Глава 1. Комплекс неполноценности. Пять шагов при работе с ограничивающими убеждениями 14

Глава 2. Финансовые блоки и ограничения у нас в голове 24

Глава 3. Убеждения. С чем мы работаем? 33

Глава 4. Что такое фокусы языка? 42

Глава 5. Четырнадцать ограничивающих финансовых убеждений, или Как сделать из вас финансового неудачника 45

Глава 6. Лингвистические конструкции, которые помогают разрушить негативные убеждения 62

Часть 2. Фокусы языка как способ разрушения ограничивающих финансовых убеждений 67

Глава 7. Намерение 68

Глава 8. Переопределение 74

Глава 9. Разделение и детализация 81
Глава 10. Объединение 87
Глава 11. Аналогия 93
Глава 12. Изменение размеров фрейма 99
Глава 13. Метафрейм 105
Глава 14. Применение к себе 110
Глава 15. Последствия 115
Глава 16. Другой критерий 121
Глава 17. Модель мира..... 127
Глава 18. Стратегия реальности 133
Глава 19. Противоположный пример 139
Глава 20. Иерархия критериев 144

Часть 3. Личные убеждения и самооценка. 151

Глава 21. Личная неспособность и недостойность..... 155
Глава 22. Фатализм и наследственность 160
Глава 23. Самоограничения и страхи 165
Глава 24. Стыд и неловкость из-за денег..... 170
Глава 25. Постоянная нехватка денег и зависть 176

Часть 4. Влияние окружения и общественное мнение ... 183

Глава 26. Неправильное отношение к деньгам 188
Глава 27. Отношение ближнего круга
и общественные стандарты 193
Глава 28. Финансовые риски и опасения 198

Глава 29. Деньги как источник проблем 204
Глава 30. Скромность и финансовые возможности 209

Часть 5. Что нам помогает? 215

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