

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Гуманитарно-педагогический институт

(наименование института полностью)

Кафедра «Дошкольная педагогика, прикладная психология»

(наименование)

37.04.01 Психология

(код и наименование направления подготовки)

Психология здоровья

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему **ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ RPT (RAPID PERSONAL TRANSFORMATION - БЫСТРЫЕ ЛИЧНОСТНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ) В ПРЕОДОЛЕНИИ ФИНАНСОВЫХ СТРАХОВ И НЕГАТИВНЫХ УБЕЖДЕНИЙ**

Студент

У.А. Степанова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный

к.псх.н. И.В. Кулагина

руководитель

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Теоретико-методологическое изучение проблемы финансовых страхов и негативных убеждений. Особенности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).....	11
1.1. Рассмотрение феномена страха в отечественной и зарубежной психологической литературе.....	11
1.2. Основные особенности финансовых страхов и негативных ограничивающих убеждений	20
1.3. Особенности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).....	30
Глава 2. Эмпирическое исследование эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений.....	44
2.1. Организация и методы исследования финансовых страхов и негативных финансовых убеждений.....	44
2.2. Реализация технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).....	69
2.3. Анализ эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений.....	71
Заключение.....	83
Список используемой литературы.....	88

Введение

Актуальность исследования темы финансовых страхов и негативных финансовых убеждений обусловлена тем, что финансовые отношения являются неотъемлемой частью жизни человека в современном мире. Основой мотивированного поведения человека, отличающего его от животных, является иерархия потребностей. Движущей силой развития личности, по мнению представителей гуманистической психологии [34, 51, 52], является стремление к самоактуализации и самореализации, занимающих верхние этажи потребностной пирамиды. Это стремление побуждает человека переходить от удовлетворения базовых к удовлетворению бытийных потребностей. Финансовые средства в таком контексте предстают как средство удовлетворения потребностей разного порядка.

Вопросы, связанные с финансовой обеспеченностью и финансовыми возможностями занимали людей с момента появления денег как эквивалента натурального обмена. Во все времена люди стремились к немедленному обогащению, и это стремление стало направляющим вектором развития всемирной истории. Оно побуждало людей развязывать войны, захватывать новые земли, организовывать торговлю и торговые пути, изучать другие языки и т.д.

Для многих обретение финансового благополучия из средства достижения цели превратилось в самоцель. Осознание того, что определенное количество денег способно повысить социальный статус человека, сделать реальностью его мечты и желания нередко приводит к появлению навязчивого стремления к обогащению. Непременным спутником такого стремления часто становится страх потерять уже накопленные финансовые средства, что негативно сказывается и на личностных особенностях и на особенностях жизнедеятельности человека в целом. Доминирующие в сознании страхи трансформируют поведение, которое в силу своей избыточности, приводит к ожидаемому результату, т.е. фактически подтверждает опасения и страхи.

Другие индивиды, не достигнув желаемого финансового статуса, пытаются обесценить его значимость посредством формулирования и пропаганды негативных убеждений в отношении денег. Эти убеждения транслируются последующим поколениям, прочно закрепляясь в их подсознании и мешая обрести финансовое благополучие. Негативных финансовых убеждений существует очень много, но в основе большинства из них лежит самооправдательная стратегия, позволяющая человеку оправдаться перед собой за собственную же пассивность и бездеятельность.

Обсуждение финансовых вопросов способно продемонстрировать скрытые страхи и убеждения людей, а способы решения финансовых вопросов способны регулировать межличностные отношения, как в положительную, так и в отрицательную сторону.

Таким образом, можно говорить о том, что сфера финансовых отношений является достаточно важной для каждого человека. Ее особое положение может быть связано с различными факторами, может иметь различное выражение в жизни и деятельности каждого отдельного человека, но при этом не теряет своей актуальности. Неудовлетворенность собственным финансовым состоянием может выступать как стимул к достижению и саморазвитию, а может блокировать стремление человека к переходу на бытийные этажи потребностной иерархии. Среди причин, препятствующих достижению человеком материального благополучия, можно назвать страхи и негативные убеждения в отношении финансовой сферы. Можно предположить, что устранение этих причин будет способствовать росту благосостояния населения, но в научной литературе отсутствуют данные, касающиеся исследования данных аспектов. На сегодняшний день, например, отсутствуют исследования степени воздействия финансовых страхов и негативных убеждений на психическую организацию и поведение людей, несмотря на актуальность этого научного вопроса.

Таким образом, можно отметить противоречие, наблюдающееся между актуальностью вопроса о влиянии финансовых страхов и негативных

финансовых убеждений личности на степень ее финансового благополучия и малой освещенностью в научной психологической литературе этого вопроса. Как следствие недостаточной научной изученности проблемы финансовых страхов и негативных финансовых убеждений можно отметить и отсутствие надежных и валидных диагностических инструментов, с помощью которых можно было бы измерить степень выраженности у личности данных психологических феноменов. Можно отметить и недостаточную представленность в научных литературных источниках способов и технологий психологической интервенции в целях оптимизации когнитивной, эмоциональной и поведенческой сфер личности для преодоления ограничивающих страхов и негативных убеждений.

Обозначенное противоречие позволило сформулировать **проблему исследования**, которая заключается в изучении эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в отношении преодоления финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности.

Объект исследования: финансовые страхи и негативные финансовые убеждения личности.

Предмет исследования: влияние технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) на финансовые страхи и негативные финансовые убеждения личности.

Цель исследования: определить эффективность влияния технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности.

Гипотеза исследования состоит в предположении о том, что технология RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) будет эффективна в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений личности.

Достижение поставленной цели исследования предусматривает решение следующих **задач**:

1. Осуществить анализ отечественной и зарубежной научной литературы по проблемам финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности.
2. Осуществить анализ научной литературы по вопросам применения технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в отношении преодоления финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности.
3. Разработать и обосновать диагностический инструментарий для исследования выделенной проблемы.
4. Эмпирически изучить степень выраженности финансовых страхов и негативных убеждений в экспериментальной выборке.
5. Реализовать консультативные сессии с использованием технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).
6. Провести анализ эффективности реализации технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности.
7. Сформулировать выводы о проделанной работе.

Теоретико-методологической основой исследования послужили:

1. Подходы к изучению феномена страха (Р.Ф. Овчарова, Р. Плутчик, Дж. Боулби, К. Изард, А.С. Зобов, Ю.В. Щербатых, А. Захаров, Г. Эберлейн и др.);
2. Теоретические и практические подходы к рассмотрению механизма действия технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) (С. и И. Роуз, Поль МакЛин);
3. Теоретические положения и ключевые принципы, сформулированные ведущими отечественными и зарубежными психологами:
 - деятельностный подход, описанный в трудах Л.С. Выготского, А.Н. Леонтьева, С.Л. Рубинштейна;

- принцип детерминизма, сформулированный в работах С.Л. Рубинштейна и объясняющий особенности феноменов человеческой психики обусловленностью внешними и внутренними факторами;
- принцип единства сознания и деятельности, согласно которому сознание и психика формируются и развиваются в деятельности, а деятельность, в свою очередь, регулируется сознанием и психикой;
- принцип отражения, заключающийся в том, что особенности восприятия человеком предметов и явлений обусловлены чертами его личности и деятельности;
- гуманистические принципы детерминированности развития и функционирования личности социальными условиями и особенностями жизнедеятельности Дж. Бьюдженталя, А. Маслоу, Р. Мэя, К. Роджерса.

Нами была разработана программа исследования, созданная с целью реализации поставленных задач. В рамках данной программы были использованы следующие **методы**:

1. Теоретические методы исследования (анализ и обобщение информации, содержащейся в литературных источниках по проблеме исследования);
2. Психодиагностические методы:
 - Методика исследование финансовых страхов, основанная на теоретических положениях теста «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест);
 - Авторская методика исследования наличия негативных финансовых убеждений.
3. Количественные методы: сравнение средних значений выборок (t-критерий Стьюдента), корреляционный анализ (r-критерий Пирсона).
4. Качественный анализ результатов.

Эмпирической базой исследования является федеральная домофонная компания. В исследовании приняли участие 40 человек (в возрасте 25-45 лет) – сотрудники компании, из них 23 человека – специалисты абонентской службы и консультанты, которые работают непосредственно с людьми, 12

человек – технические специалисты службы сервиса, 5 человек – представители бухгалтерии и администрации.

Научная новизна исследования состоит в расширении психологических представлений о финансовых страхах и негативных финансовых убеждениях личности. Реализована задача, связанная с разработкой диагностического инструментария измерения степени выраженности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности. Осуществлена эмпирическая проверка эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в отношении преодоления финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности, а также доказана ее эффективность.

Теоретическая значимость работы состоит в подробном рассмотрении и анализе специфики именно финансовых страхов личности, их причин и особенностей проявления. Также предприняты попытки раскрыть механизм действия негативных финансовых убеждений на поведение человека и его психические особенности в целом. Эмпирически подтверждена связь между финансовыми страхами и негативными финансовыми убеждениями. Достоверно доказана эффективность реализации технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в отношении преодоления финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности, что позволяет рекомендовать ее к применению для достижения данных целей.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в том, что проведенный анализ специфики финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности может быть использован при разработке коррекционно-развивающих программ, направленных на оптимизацию данных аспектов. Разработанные и апробированные методики изучения степени выраженности у личности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений могут быть применены в практической деятельности психолога, а также послужить базисом для разработки иных диагностических

средств измерения данных феноменов. Эмпирически подтвержденная эффективность технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в отношении преодоления финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности является основанием для уверенного использования ее в деятельности практического психолога. Выявленная эффективность данной технологии также может послужить толчком к организации и проведению исследований, направленных на проверку ее результативности в отношении других аспектов жизнедеятельности человека.

Научная достоверность результатов и обоснованность выводов исследования обеспечивается комплексным подходом к изучению теоретической и методологической основы исследования, использованием психологических методов, отвечающих целям и задачам исследования, проведением констатирующего и формирующего этапов исследования, реализацией материалов исследования в процессе психологического консультирования сотрудников федеральной домофонной компании.

Личное участие автора в организации и проведения исследования состоит в постановке цели и задач исследования, разработке диагностических методик и осуществлении психодиагностического процесса, реализации в консультационных сессиях с респондентами технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).

Апробация и внедрение результатов работы велись в течение всего периода исследования сотрудников федеральной домофонной компании, занимающих различные должности.

На защиту выносятся следующие положения:

1. Финансовые страхи и негативные финансовые убеждения являются достаточно распространенными и оказывают негативное воздействие на психологические особенности личности и ощущение качества жизни.
2. Существует взаимосвязь между финансовыми страхами и негативными финансовыми убеждениями личности, что создает основу для успешной

реализации психологических мероприятий, направленных на снижение степени выраженности данных когнитивных, эмоциональных и поведенческих проявлений.

3. RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) это абсолютно новая результативная технология, эффективная в отношении проработки негативных эмоций и ограничивающих убеждений, подсознательных выгод от дисфункциональных поведенческих стереотипов.
4. Психологическое консультирование с использованием технологии RPT позволяет снижать степень интенсивности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности.

Структура работы представлена введением, двумя главами (теоретической и эмпирической), выводами, заключением, списком используемой литературы, включающим 94 источника. Объем основного текста составляет 95 страниц. В тексте представлены 8 рисунков и 8 таблиц.

Глава 1 Теоретико-методологическое изучение проблемы финансовых страхов и негативных убеждений. Особенности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения)

1.1 Рассмотрение феномена страха в отечественной и зарубежной психологической литературе

Исследования, посвященные феномену страха, имеют достаточно длительную историю. Проявления интереса к существу данной эмоции можно найти в работах Аристотеля, Н. Декарта, Б. Спинозы, Л. Фейербаха и других. Поскольку страх продолжает «руководить» поведением людей научный

интерес к нему не ослабевает. В толковом словаре В. Даля страх трактуется как: «страсть, боязнь, робость, сильное опасенье, тревожное состояние души от испуга от грозящего или воображаемого бедствия» [17]. В.В. Юрчук в статье психологического словаря так определяет понятие страха: «аффективно чувственная эмоция, которая возникает в обстоятельствах превентивности – угрозы – боязни за свою социальную или же биологическую экзистенцию у субъекта» [73]. В большом толковом психологическом словаре А. Ребера можно найти такое определение страха: «эмоциональное состояние, возникающее в присутствии или предвосхищении опасного или вредного стимула. Страх обычно характеризуется внутренним, субъективным переживанием очень сильного возбуждения, желания бежать или нападать и рядом симпатических реакций» [47]. В работах З. Фрейда отражено понимание страха как: «состояние аффекта – объединение определённых ощущений ряда удовольствия – неудовольствия с соответствующими иннервациями разрядки напряжения и их восприятия, а так же вероятно, и отражение определённого значимого события» [63]. По мнению Р.Ф. Овчаровой, страх представляет собой отражение в сознании человека некоторой угрозы для его жизни и благополучия с высокой эмоциональной интенсивностью [39]. Поскольку явление страха зачастую сопровождается физиологическими проявлениями и реакциями, многие отечественные и зарубежные физиологи также интересовались этим вопросом. Так И.П. Павлов определяет страх как: «проявление естественного рефлекса, пассивно-оборонительной реакции с лёгким торможением коры больших полушарий. Страх основан на инстинкте самосохранения, имеет защитный рефлекс и сопровождается определёнными физиологическими изменениями высшей нервной деятельности, что отражается на частоте пульса и дыхания, показателях артериального давления, выделении желудочного сока» [41]. С точки зрения Ю.А. Неймера, А.В. Петровского и М.Г. Ярошевского страх представляет собой «эмоциональное состояние, возникающее в ситуациях угрозы биологическому или социальному существованию индивида и

направленное на источник действительной и воображаемой опасности» [44, 46]. Р. Плутчик считает, что страх как первичная эмоция представляет собой защитную реакцию в ответ на воздействие боли или даже ее угрозы [90]. Таким образом, страх является логичным ответом психики на воздействие некоторой угрозы. Среди существующих угроз наиболее универсальный характер носят те, что могут привести к смерти или краху высших жизненных ценностей. Антиподами и одновременно универсальными для большинства людей жизненными целями являются здоровье, самоутверждение, благополучие. Р. Плутчик, как и многие уже рассмотренные авторы, считает, что кроме универсальных существуют и лично обусловленные угрозы, которые могут не иметь действительно реально существующих оснований и присутствовать исключительно в сознании или подсознании конкретного индивида. Дж. Боулби, занимаясь проблемами страха в детском возрасте, подчеркивает, что страх может вызывать не только наличие угрозы, но и отсутствие факторов, которые могут обеспечить безопасность. Им были выделены две основные группы стимулов, вызывающих страх. Первая группа – природные стимулы – имеют преимущественно филогенетическое происхождение. Вторая группа – производные стимулы – в большей степени обусловлены культурно-историческим аспектом [57].

Точки зрения о том, что страхи могут вызываться и некоторыми абстрактными идеями и конструкциями раскрывается во многих работах, посвященных этому вопросу. Так К. Изард подразделяет причины страха на внешние и внутренние. Внешние причины имеют объективное основание и культурную детерминацию, внутренние – базируются на особенностях протекания психических процессов, в частности, когнитивных [25]. Сходного мнения придерживается и Дж. Боулби в трактовке производных стимулов страха как видоизмененных природных детерминант.

С точки зрения А.С. Зобова, причины страха можно разделить на три укрупненные группы:

1. Реальные, объективно угрожающие здоровью и благополучию личности;

2. Мнимые, объективно не угрожающие личности, но воспринимаемые как угроза благополучию;
3. Престижные, угрожающие поколебать авторитет личности в группе [24, 36].

Ю.В. Щербатых также выделяет три вида страхов:

1. Природные страхи, связанные с действительной угрозой для жизни человека.
2. Социальные страхи, обусловленные стремлением соответствовать требованиям общества.
3. Внутренние страхи, обусловленные индивидуальными психологическими особенностями.

Данный автор также подчеркивает возможность существования смешанных видов страхов, когда объект страха действительно представляет угрозу, но вероятность «повстречаться» с ним в реальной жизни крайне мала [45, 68-70].

Можно привести также классификацию страхов из психологического словаря Ю.Л. Неймера.

1. Реальный страх – обусловлен объективной внешней опасностью и представляет собой закономерную реакцию на нее.
2. Невротический страх – в основном раскрывается в работах З. Фрейда и понимается как субъективное аффективное состояние ожидания наихудшего исхода ситуации. В крайнем своем проявлении принимает очертания невроза страха.
3. Страх свободный – или беспредметный страх, может толковаться как разлитое ожидание неприятностей. Способен усиливаться и трансформироваться при появлении действительной угрозы. [46].

Р.В. Овчарова также поддерживает идею существования невротических видов страха, которые выступают как итог длительных переживаний, характеризуются относительным постоянством и высокой интенсивностью. Они обычно взаимосвязаны с иными невротическими расстройствами и оказывают крайне негативное влияние на формирование характера и

личности. Помимо невротических, автором выделена и группа возрастных страхов, детерминированных психическими особенностями как самих детей, так и их родителей, транслирующих излишнюю тревогу и беспокойство. [39].

Наиболее полная классификация страхов, на наш взгляд, приведена в работах А. Захарова. Он выделяет:

1. На основании характера страхи бывают природные, социальные, ситуативные, личностные;
2. На основании объективности - реальные и воображаемые;
3. На основании интенсивности острые и хронические [21].

Природные страхи, как понятно из названия, обусловлены инстинктом самосохранения. Социальные страхи формируются по ходу социализации личности и связаны с различными социальными требованиями. К этой группе можно отнести страх одиночества, страх публичных выступлений, а также страхи, связанные с финансовой сферой. Название ситуативного страха также поясняет его содержание и особенности возникновения в крайне опасных для жизни человека обстоятельствах (чрезвычайно опасные ситуации, катастрофы и др.). Учитывая способность человека заражаться эмоциями, отмечают также возможность возникновения ситуативного страха как «присвоение» существующей в контактной группе панической реакции. Личностно обусловленный страх наиболее специфичен, поскольку связан с психологическими особенностями конкретного человека, его опытом жизни и деятельности. В реальной жизни ситуативно и личностно обусловленные страхи часто формируют взаимозависимые аффективные комплексы. По мнению А. Захарова реальный страх обычно острый, его возникновение обусловлено действительно возникшей угрожающей ситуацией, а потому носит кратковременный характер. Воображаемый страх обычно слабо связан с реальными угрозами, носит хронический длительный характер, и зачастую связан с психологическими особенностями конкретной личности. Одна из первых попыток классификации страхов принадлежит Н.Е. Осипову.

По его мнению, характер угрозы определяет особенности возникающего эмоционального состояния. Так он выделил:

1. Страх – как результат восприятия реальной опасности;
2. Жуть – при восприятии нереальной или воображаемой угрозы;
3. Боязнь – представляет собой комбинацию первых двух типов;
4. Ужас – является реакцией на возникновение множественных угроз различного характера [40].

В качестве недостатков данной классификации можно отметить недостаточное внимание к различиям психофизиологического протекания выделенных градаций страха. Поэтому снова обратимся к книге А. Захарова [22, 23]. В ней он подразделяет виды страха по степени их интенсивности. Им описаны:

1. Волнение как самая слабая реакция, которая, к тому же, может носить и положительную окраску, связанную с предвкушением чего-либо.
2. Беспокойство – носит уже более выраженный характер, может отличаться навязчивостью и сопровождать последующие виды страха как неотъемлемый компонент.
3. Опасение уже обусловлено страхом чего-либо и всегда носит оттенок негативных эмоций.
4. Ужас выступает наиболее интенсивным проявлением страха, может сопровождаться паническими реакциями и поведением, вследствие активизации подкорковых центров головного мозга, связанных с инстинктами.

В целях более четкой операционализации понятия «страх» следует рассмотреть его отличия от тревоги. По мнению К. Изарда, страх является отражением защитной реакции организма, встретившегося с реальной и осознаваемой таковой опасностью. С таких позиций страх достаточно полезен для сохранения человеческой жизни. Но это касается исключительно страхов реальной природной этиологии. Возникновение страха в чрезвычайно опасной ситуации позволяет организму мобилизовать имеющиеся ресурсы и сохранить свое существование. Социальные страхи, к которым, в частности, относятся и

финансовые страхи, зачастую мешают человеку достигнуть целей благополучия и состояния комфорта. Тревога же, по мнению данного автора, представляет собой некоторое предвкушение угрозы и опасности и, в отличие от страха, может быть не связана с предшествующим негативным опытом. Лица, которым свойственно тревожное состояние обычно отличаются повышенным вниманием ко мнению окружающих и их оценке, а также высоким самомнением, ответственностью и чувством долга. Именно эти личностные особенности наиболее часто детерминируют проявление тревоги за себя и близких. Таким образом, можно сказать, что страх – это интенсивное эмоциональное отражение в сознании действительно существующей опасности или угрозы, а тревога – преимущественно когнитивно-эмоциональное предвкушение неблагоприятного хода развития событий. Особенностью тревоги также является не обязательно отрицательное эмоциональное сопровождение. В этом плане тревога схожа волнением в классификации А. Захарова и может носить положительную эмоциональную окраску. Иначе еще можно сказать, что страх – преимущественно объективированный, а тревога – часто беспредметна. В случае затяжного характера тревоги и несоответствия ожиданий и угроз, тревога может перерасти в страх. Отечественный психолог К. К. Платонов считает, что форма проявления страха может быть как астенической, так и стенической [36, 42]. Астеническая форма проявляется пассивно-оборонительными реакциями, например, ступором. По мнению И.П. Павлова, это связано с торможением корковых центров головного мозга. При этом он недооценивал общую бессистемную двигательную активность человека как возможную физиологическую причину астенических проявлений страха.

Стеническая форма характеризуется активно-оборонительными реакциями, связанными с мобилизацией ресурсов организма и психики и названная Б.М. Тепловым состоянием «боевого возбуждения» [59]. Ее отличительной особенностью является высокий уровень интенсивности функционирования мозга, а также частое преобладание положительного

эмоционального фона от процесса преодоления препятствий. У. Джемс [18] в своих трудах отмечает особенности современных ему психологических исследований, посвященных эмоциям, заключающихся в преимуществе описательного характера, то, по его мнению, рождает трудности операционализации и дифференциации понятий.

В состоянии страха у человека изменяется функционирование всех психических процессов. Так, например, объемы внимания и восприятия сужаются до концентрации на каком-то одном объекте, замедляются процессы мышления и запоминания, что существенно ослабляет способность человека к самоконтролю. Также можно наблюдать нарушение координации движений и генерализованную скованность, в редких случаях возможны обмороки. К.Д. Ушинский дал яркое психологическое описание сильного страха: «Действие страха именно потому и ужасно, что он, останавливая деятельность души, в то же время приковывает ее внимание к предмету страха. В эти минуты, по меткому выражению народной психологии, мы «ни живы, ни мертвы»: мы не живем потому, что деятельность нашей души остановлена, а деятельность есть жизнь нашей души; мы не умерли еще потому, что чувствуем во всей силе эту страшно мучительную остановку жизни» [62]. По мнению С.А. Зобова, на реакции человека в состоянии страха оказывает влияние степень его эмоциональности, точнее эмоциональной реактивности, ее повышение часто обусловлено внезапностью и новизной стимула. Нарастающая эмоциональная напряженность, боязнь совершить ошибку существенно снижают познавательную активность и любознательность, впоследствии приводя к формированию пассивного опасяющегося поведения с проявлениями недоверия ко всему малоизвестному [24]. Относительно долгое пребывание в состоянии страха, тревоги и опасений, по мнению А.И. Захарова, приводит к необратимым личностным изменениям, проявляющимся в потере инициативности, демонстрации безразличия к явлениям окружающего мира. На физиологическом уровне это свидетельствует о развитии защитного торможения, призванного обезопасить

психику от дальнейших потрясений. Чем более устойчиво и интенсивно это торможение, тем более вероятна утрата человеком смысла жизни и своей личности в целом [22, 23].

Г. Эберлейн рассматривает наличие устойчивых страхов как неспособность личности к саморегуляции эмоциональной сферы, когда эмоции руководят действиями [71]. Осознание человеком этой неспособности контролировать собственные чувства и эмоции приводит к ощущению собственного бессилия и, как следствие, доминированию пассивного и пессимистичного взгляда на окружающий мир и свою жизнь в целом. Такое отношение к себе, своим перспективам и возможностям проявляется в неуверенности в себе, в нежелании узнавать новое, идти на риск. При нахождении в неопределенных условиях такой человек изначально прогнозирует собственную неуспешность, чем зачастую и определяет исход событий. Попытки притупить степень эмоционального переживания нередко приводят к формированию различного рода зависимостей, позволяющих на время заглушить тревогу, опасения и страх.

Предвосхищающий характер страха отличает эту эмоцию от многих других, позволяя человеку обнаруживать и очерчивать границы собственного безопасного психологического пространства существования. Таким образом, страх реализует защитную функцию, которая во многом помогла человечеству выжить как виду в ходе филогенетического развития. И в настоящий момент в жизни каждого человека ощущение страха сигнализирует о наличии источника опасности и позволяет за счет действий, обусловленных этим ощущением, избегать или минимизировать негативные последствия.

Большинству людей знаком страх, он страха может принимать различные формы, что преимущественно зависит от особенностей культуры, а также условий развития и воспитания личности. Но стоит отметить отдельную категорию индивидов, более подверженных тревоге и страху в силу своих индивидуально-личностных особенностей. Такие особенности могут быть также результатом травмирующего опыта, понимаемого и как приступ

интенсивного переживания страха. Такой опыт формирует у человека определенное осознание и понимание опасности и, как следствие, отношение к ней.

Индивидов менее подверженных страху отличает высокая степень развития эмоционально-волевой саморегуляции. Однако отсутствие эмоции страха может быть и следствием психического недоразвития или отсутствия в опыте индивида влияния угрожающих стимулов.

Эмоция страха является базовой, но, несмотря на это, не всегда по поведению человека можно понять, что он боится. Так, человек может выглядеть смущенным и проявлять застенчивость при разговорах с другими людьми, стараться не попадать в некоторые места, не разговаривать на определённые темы, быстро переводит тему разговора и никогда не читает книги по смежной тематике.

Таким образом, можно говорить о сложности и многоаспектности явления страха. Он может быть инициирован реальной или мнимой угрозой, может быть легко «читаем» в поведении человека или еле различим. Страх может проявляться во всех сферах жизнедеятельности человека, в частности в сфере финансовых отношений.

1.2 Основные особенности финансовых страхов и негативных ограничивающих убеждений

Психология финансового поведения человека становится в последнее время достаточно актуальной. Это во многом можно объяснить доминированием рыночных отношений, в которых финансовые ресурсы занимают лидирующее положение. Результаты многих проведенных опросов указывают на значимость финансового благополучия в ценностной иерархии опрошенных. При этом немногие были удовлетворены своим настоящим финансовым положением и возможностями. Причинами такого положения чаще всего назывались состояния кризиса и экономики в целом, а также

нежелание руководителей разного уровня содействовать обогащению населения.

При этом специалисты в области финансов подчеркивают, что финансовое благополучие личности напрямую связано с ее индивидуально-психологическими особенностями – с одной стороны и отношением к финансовой сфере – с другой. Особенности мировоззрения человека оказывают свое влияние на все сферы его жизни и деятельности и финансовая сфера не исключение. Отношение человека к имеющимся финансовым средствам и их количеству находит отражение практически во всех видах его деятельности, что может проявляться как меркантильность и стремление монетизировать любые свои действия и усилия [29].

Несмотря на актуальность рассматриваемого вопроса финансовых страхов и негативных убеждений он остается мало изучен и представлен в научной литературе. Попытаемся на основе немногочисленных сведений разобраться в этом вопросе. Практикующие психологи часто подчеркивают наличие связи между имеющимися у человека страхами и проблемами в различных областях жизни. Финансовые страхи в сознании современного человека занимают достаточно большое место, что зачастую негативно сказывается на его финансовом положении и связанными с ним сферами – карьерном, профессиональном и личностном росте.

Финансовые страхи являются достаточно распространенным явлением и имеют множество форм проявления. Человек может работать сверхурочно, но при этом страх мешает попросить оплачивать это время, или же человек может «держаться» за плохо оплачиваемую работу из страха совсем остаться без средств к существованию. Многие люди стесняются озвучивать реальные цены на свои услуги или вовсе предоставляют их бесплатно. Люди отказываются от благодарности в виде дорогих подарков или денежного вознаграждения, обесценивая, таким образом, свои усилия и профессионализм.

В качестве еще одного проявления можно назвать страх прослыть меркантильным при пересчете денег или требовании вернуть долг. Такие люди уверены, что озвучивание специфики финансовых отношений сразу негативно отражается на том, как другие их воспринимают, а также способно разрушить отношения дружбы и любви. При этом необходимость обсуждения финансовых тем появляется достаточно часто, что вызывает тревогу, беспокойство и страх даже при мысли об этой необходимости. Такое поведение не способствует повышению финансового благополучия, поскольку человек добровольно отказывается от предлагаемых ему способов обогащения.

Людам, имеющим финансовые страхи, также свойственны и страхи заводить новые знакомства и общаться с незнакомыми людьми. Финансовая сфера во многих аспектах построена на человеческом взаимодействии, поэтому способность к организации коммуникации является одним из условий повышения финансовой составляющей жизни. Поиск новой работы, партнера по бизнесу, торговые соглашения, подписание договоров, расширение клиентской базы – все это возможно при условии эффективной коммуникации.

Финансовые страхи в сознании человека также часто сосуществуют со страхом неопределенности и неизвестности. Это проявляется существенными затруднениями и эмоциональным дискомфортом при необходимости, например, сменить место работы или найти дополнительный источник заработка, освоить новую специальность или освоить полезные, но новые финансовые привычки и т.д. [30].

Необходимость совершить какие-либо финансовые операции, будь то смена счета или инвестирование, вызывают у таких людей обострение финансовых страхов, что нередко может сопровождаться и сбоями в функционировании организма (тошнота, диарея, аритмия и т.д.).

Наиболее интенсивным по степени выраженности является страх потерять работу как источник обеспечения жизнедеятельности. В качестве его

проявлений можно назвать и стремление сделать как можно больше запасов продовольствия и непродовольственных товаров на «черный день». Достаточно часто такое поведение приводит к противоположному результату, но человек, не осознавая истинной его причины, лишь убеждается в правильности принятых решений.

Одной из причин формирования у людей финансовых страхов является их безграмотность в этой сфере, не позволяющая использовать все свои возможности и самореализоваться. При этом стремление к самопросвещению в этой сфере и использованию открывающихся перспектив проявляет совсем незначительное количество лиц. Большинство же предпочитает избегать сфер, связанных с необходимостью принятия иногда рискованных финансовых решений, предпочитая довольствоваться неудовлетворительным доходом, но сохраняя ощущение безопасности.

В различных исследованиях был обнаружен парадокс, который заключается в том, что лица с не высоким финансовым доходом часто обладают более выраженными профессиональными качествами и сопутствующими им индивидуально-психологическими особенностями, чем те, чей доход существенно выше среднего. Наиболее частой причиной такого положения и являются финансовые страхи негативные финансовые убеждения, ограничивающие возможности личности в плане повышения своего финансового благосостояния.

Убеждения как компонент направленности личности оказывают значительное влияние как на другие компоненты направленности - желания, влечения, взгляды, идеалы, самооценку и особенности характера, так и на особенности когнитивных процессов (восприятия, внимания, мышления, воображения), а также на специфику эмоционально-волевой сферы, что наглядно отражается в поведении и действиях человека. Поэтому именно трансформация негативных убеждений человека способна привести к устойчивым положительным изменениям в его жизни. Формирование у человека убеждения в способности повышать уровень своего материального

достатка, убеждения в том, что уровень его профессионализма вполне соответствует достойному вознаграждению будет способствовать трансформации его поведения в направлении желаемого финансового благосостояния.

Сказанное выше обосновывает необходимость отдельного рассмотрения психологического содержания феномена убеждения как компонента направленности личности.

Убеждения тесно связаны с когнитивными процессами и представляют собой наиболее осозанный компонент направленности. Процесс формирования убеждений может быть как осозанным, так и бессознательным. Эмоционально окрашенная повторяющаяся информация, исходящая от лично значимого человека способна сформировать у ребенка глубокое убеждение, определяющее впоследствии многие аспекты его жизни и деятельности.

Убеждения как комплекс осознанных ценностей выступает как регулятор поведения и деятельности человека. Человек, реализующий свою деятельность руководствуясь убеждениями, способен благодаря им оценивать полученные результаты с точки зрения исходных личностных целей. С такой позиции убеждение выступает как единица мировоззрения и выручает личность в ситуациях недостатка информации, помогая принимать решения на основе эталонных ценностей, отраженных в убеждениях.

Убеждения личности представляют собой единство объективного и субъективного, что проявляется как личная заинтересованность в приобретении накопленных в обществе знаний.

Убеждения играют значительную роль при формировании и функционировании приемов оценки результатов деятельности, в ходе целеполагания и выбора необходимых действий. Убеждения как аспект мировоззрения выполняют две функции. Первая функция – когнитивная – реализуется в ходе выбора мотивов деятельности, ориентируя личность на ценностные мотивы, не допуская на лидирующие позиции мотивы, не

соответствующие ценностной структуре. Вторая функция – мотивирующая – реализуется в актах целеполагания как побудительный импульс [20].

Убеждения человека пронизывают все его деятельностные акты как мысленные, так и воплощенные в реальности. Именно поэтому так популярны психологические направления, связанные с трансформацией негативных убеждений человека. Они ориентируют личность на внутреннее принятие новых убеждений и построение на их основе иной более позитивно окрашенной картины мира. Поскольку убеждения в отличие, например, от влечений, поддаются контролю сознания, человек может успешно реализовать стремление к их трансформации.

Избавление от негативных и ограничивающих убеждений достаточно нелегкое мероприятие, поскольку они служат для личности зоной комфорта и безопасности, избавляя от необходимости принимать рискованные решения в противоречивых ситуациях. Убеждения формируются и подкрепляются на протяжении всей жизни человека. Именно поэтому их достаточно сложно трансформировать. Подобные попытки при их неудачном исходе только укрепляют личность в правильности существующих у нее убеждений. Так, например, успешные финансовые инвесторы знают, что не всякая попытка денежных вложений бывает успешной, но продолжают верить в успех. Большинство же людей при первой же неудаче инвестирования приходят к мысли о том, что это было глупое решение и лучше вернуться к прежним убеждениям о том, что инвестирование – это не для всех.

Человек продолжает держаться за свои убеждения, даже если осознает их неблагоприятное воздействие, поскольку они охраняют психику от излишнего напряжения, позволяя видеть источник неприятностей и неудач во вне, сохраняя при этом хорошую самооценку и положительное самоотношение. Но, одним из признаков эффективно функционирующей личности является критичность т.е. способность распознавать и принимать свои ошибки и промахи. Развитая критичность помогает человеку увидеть неэффективность ограничивающих убеждений и трансформировать их.

Человеческий мозг одинаково отражает и объективную и субъективную информацию. Именно это позволяет повысить эффективность деятельности и качество жизни в целом посредством переориентации негативных убеждений в позитивные. Это положение находит немало подтверждений, как в научной литературе, так и в обыденной жизни. Так, например, лица, уверенные в своей привлекательности зачастую и воспринимаются окружающими таковыми, даже если их реальный облик далек от совершенства. Поэтому именно на этом тезисе построены все популярные психологические рекомендации по изменению каких-либо аспектов в жизни – будьте уверены (убеждены) в чем-то и это непременно станет реальностью.

Механизм формирования убеждений построен на многократном повторении в опыте человека какого-то события. Поэтому несколько неудачных попыток в отношении собственного материального обогащения способны сформировать у человека убеждение о том, что для него это невозможно. А все последующие возможности и ситуации уже рассматриваются сквозь призму этого убеждения, охраняя человека от возникновения внутриличностного конфликта. Даже если человек решает предпринять еще одну попытку, негативные убеждения чаще всего реализуются как неудача, тем самым подкрепляя сами себя.

Такие доминирующие убеждения и укоренившиеся мысли накапливаются, формируя поступки человека, складываются в собственную особую индивидуальную систему убеждений, определяющей все действия и поступки. В результате возникает ситуация «самосбывающегося пророчества» или оправдания ожиданий. Это касается и ожиданий чего-то от себя и ожиданий по отношению к другим людям. Человек, заранее уверенный в определенном исходе событий, выбирает или попадает именно в те обстоятельства, которые отвечают его убеждениям, как негативным, так и позитивным.

Система убеждений человека непосредственно связана со степенью его успешности и является, поэтому, отправной точкой изменений в случае неудовлетворенности своим положением, в частности, финансовым.

Не изменив свои негативные ограничивающие убеждения, человек не сможет полностью реализовать свой потенциал.

Негативные убеждения относительно денег присутствуют преимущественно в сознании тех людей, которые испытывают их постоянный недостаток. Такие люди заполнены и живут такими убеждениями, иллюзиями, мифами, даже не догадываясь, что всё находящееся в этих установках мощно блокирует привлечение к ним материальных средств, финансовых потоков в их жизнь.

Причиной появления негативных убеждений чаще всего является страх, именно на нем основаны многие из негативных финансовых убеждений. При этом нередко негативные убеждения и страхи самим человеком даже не осознаются, но это не мешает им руководить поведением человека. Они находят свое выражение в принимаемых решениях и совершаемых выборах, что посредством определенной системы действий дает соответствующий результат. Человек может рассматривать полученный результат как череду случайностей, не осознавая истинную его причину. Осознание страхов и негативных убеждений в качестве причины последующих неудач дает человеку мощный толчок и возможности для изменения положения дел.

В качестве оправдания своего положения, а также правильности негативных финансовых убеждений, люди часто прибегают к использованию различного рода стереотипов относительно денег, закрепившихся в общественном сознании.

Рассмотрим некоторые из этих стереотипов.

1. «Бедность – это не порок» или «Большие деньги – большие проблемы». Многие люди достаточно часто оправдывают этим выражением собственное бездействие, подчеркивая, что быть «хорошим» человеком важнее, чем богатым. Однако они не учитывают, что еще герой

«Преступления и наказания» Ф.М. Достоевского продолжил эту фразу так: «бедность – не порок, а нищета – это порок», подразумевая под этим то, что бедность – часто совокупность неблагоприятных обстоятельств, а вот нищета – результат собственных человеческих усилий. Т.е. если человек испытывает недостаток финансовых средств, то это результат его собственных действий. При этом нищета часто толкает людей на совершение противоправных действий и в этом случае говорить о «хорошести» человека совершенно не уместно.

2. Стереотипы «Деньги – это зло» или «Не в деньгах счастье» были сформулированы и особенно популярны в советские времена именно потому, что основная часть населения не имела хорошего достатка и руководствовалась стремлением к высшим идеям, а именно построению социализма. На тот момент они были уместны, но на данный момент это способ оправдания собственного бездействия и пассивности. Человек, воспроизводящий вслух эти стереотипы обычно не похож на того, кто живет высшими ценностями. И, наоборот, финансово обеспеченный человек может стремиться к достижению высших ценностей, но при этом хорошо осознает, что деньги – это тот ресурс, который способствует этому достижению. Сами по себе деньги не являются ни злом, ни добром, таковыми качествами их наделяют люди своим отношением.

3. «Деньги решают все проблемы». Таким стереотипом также часто оправдывается бездействие, ведь зачем стараться, если все уже «проплачено» и все попытки бесполезны. Доминирование в сознании человека такого стереотипа может привести к трансформации назначения денег из средства достижения цели в саму цель, что неизбежно сказывается на качестве жизни человека, поскольку многие ценности невозможно измерить в денежном эквиваленте, например, здоровье, любовь, счастье, уважение и др.

4. «Нужно родиться под «счастливой звездой» или «Выше головы не прыгнешь». Эти утверждения отражают глубокое убеждение человека в собственной никчемности, в неспособности достигнуть каких-либо целей,

будь то финансовое благосостояние или что-то еще. Сформированные скорее всего в детстве, под влиянием ближайшего окружения такие установки помогают человеку оправдывать свое бездействие как перед другими, так и перед собой самим. При этом биографии обеспеченных и влиятельных людей зачастую опровергают эти тезисы и повествуют об упорном труде и усилиях самой личности. Дети же богатых людей, родившиеся под «счастливой звездой» часто не только не прилагают усилий по увеличению материального состояния, но зачастую «спускают» и имеющиеся финансовые средства, доходя до бедности и нищеты.

5. «Если не успел заработать денег в молодости...». Многие люди оправдывают отсутствие положительных финансовых перемен в своей жизни наступившим возрастом, примерно после 40 лет. Они рассматривают и свою жизнь, и окружающие их обстоятельства как уже сложившиеся и неизменные, чем и обосновывают отсутствие каких-либо попыток изменить положение дел. Но, опять-таки, примеры успешной карьеры, известные истории, часто опровергают тезис о связи успеха и возраста молодости, и это свидетельствует скорее о лени и страхе тех людей, которые руководствуются этим убеждением.

6. «Чем больше экономии – тем больше денег». Человек, убежденный в необходимости экономить для преумножения своего благосостояния начинает ограничивать свои потребности, что, в конечном счете, приводит к исчезновению мотивации достижения, при этом не только в финансовой сфере, но и в других сферах жизнедеятельности.

7. «Чем больше работаешь, тем больше заработаешь». Доминирование такого стереотипа в сознании человека приводит лишь к тому, что он себя истощает большими объемами работы. В противоположность этому тезису можно привести известную цитату С. Джобса о том, что: «Работать нужно не 12 часов, а головой». Это означает, что финансово обеспеченные люди не отдадут работе большую часть своей жизни, а имеют совершенно иной способ мышления, проявляющийся в деятельности. В их сознании доминирует

установка на успех и достаток, что и влияет на их выбор, решения, действия и, в конечном счете, на получаемый результат.

Таким образом, можно сказать, что существует очень большое количество стереотипов касающихся денег и тех, кто может их зарабатывать. При этом все они являются дисфункциональными ограничивающими негативными убеждениями, блокирующими как внутреннее стремление к обогащению, так и его деятельностное выражение.

В качестве причин появления у человека таких стереотипов можно выделить:

1. Усвоение в раннем возрасте от ближайшего окружения, жившего в эпоху строительства коммунизма, противоречащего личному обогащению.
2. Неосознанное усвоение мнения ближайшего окружения, имеющего статус авторитета.
3. Собственный негативный опыт попыток увеличить материальное благосостояние.

Таким образом, ограничивающие убеждения – это определенные слова, выражения, оценки, которые человек получает при своем взрослении и развитии от важных и авторитетных для него людей. Усвоенные негативные убеждения встраиваются в картину мира, влияя на особенности восприятия и поведения человека. Они становятся препятствием на пути увеличения материального состояния. Если человек ощущает хронический недостаток финансов, то ему необходимо осознать это как следствие имеющихся в его сознании финансовых страхов и негативных убеждений. Осознание действительной причины является стимулом к изменению когнитивных установок и эмоционального отношения. Трансформация негативных убеждений в позитивные открывает перед человеком перспективы, связанные с личным и профессиональным развитием, построением карьеры и повышением финансового статуса.

1.3 Особенности технологии RPT (Rapid Personal Transformation - Быстрые личностные изменения)

RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) – это метод, который работающий с причинами, которые лежат глубоко в подсознании человека и хранят память не только о травмах и проблемах его личной жизни, но и генетическую память о жизни далёких предков и всего рода. Другое название метода – Reference Point Therapy (RPT) – Терапия Опорных Точек. Оба названия верны и отражают сущность метода, которая состоит в том, что если проработать эти глубочайшие аспекты жизни, можно получить возможность очень быстро, легко и полностью устранить причины большинства симптомов и проблем в эмоциональной сфере, сфере здоровья, отношений, финансов, реализации человеком своего потенциала.

RPT – техника Быстрых Личностных Изменений, абсолютно новая результативная технология, используемая для проработки эмоций и ограничивающих убеждений, страхов, подсознательных выгод от болезней, бедности. Её можно использовать в любой сфере жизни, где человеку хотелось бы что-то изменить. Она является очень экологичным и результативным способом решения проблем в обыденной жизни, а также устранения внутренних и внешних блоков, мешающих достичь желаемых результатов. Эта технология представляет собой уникальный, современный и деликатный метод работы с любыми психологическими травмами и страхами. Он позволяет всего за одну или две сессии навсегда избавиться от доставляющих дискомфорт переживаний, которые вызваны последствиями насилия, потери, страха и многими другими травмирующими факторами [49].

RPT сочетает в себе лучшее из психологии и альтернативных техник, соединяя в одно целое науку и осознанность. С помощью RPT терапии можно получить значительные изменения в различных сферах жизни.

1. В эмоциональной сфере происходит:

- преодоление страхов,

- приобретение уверенности в себе,
- принятие и вера в себя,
- приобретение личностного достоинства,
- укрепление личных границ,
- приобретение состояния радости, свободы от негативных эмоций и чувств (гнева, депрессии, усталости, сопротивления, саботажа, боли, злости, раздражения, страхов),
- обретение свободы от травм насилия, различных страхов,
- освобождение от родовых и системных паттернов,
- раскрытие внутренних ресурсов личности и ее исключительных индивидуальных способностей.

2. В сфере отношений происходит:

- обнаружение и устранение причин нарушения баланса в отношениях, боли, недоверия, привязанностей,
- проработка травмы от предыдущих отношений,
- проработка травмы насилия, измен,
- открытие доверия, любви, близости и доброты,
- восстановление естественной способности говорить «да» или «нет»,
- устранение насилия из отношений,
- устранение причин, мешающих создать нужные отношения и отпустить прошлые,
- появление возможности существенно и быстро улучшить свои отношения с людьми.

3. В сфере реализации происходит:

- освобождение от блоков, мешающих реализации, получению финансов, воплощению проектов и идей,
- раскрытие масштаба личности,
- освобождение от родовых программ, саботирующих успех и изобилие,
- восстановление естественных финансовых границ,
- увеличение дохода, силы намерения,

- преодоление финансовых страхов и негативных убеждений.

4. В сфере физического здоровья происходит:

- увеличение личной энергии,
- устранение психологических блоков, которые являются причинами самых разных болезней (кожных, сердечных, болезней нервной и эндокринной систем и др.)
- омоложение организма (значительное замедление процесса старения кожи, улучшается зрение и т.д.).

Создание технология RPT (Reference Point Therapy) датируется 2009 годом. Авторы – Саймон и Иветта Роуз. Они много лет посвятили изучению и практическому применению различных направлений психотерапии. В процессе изучения ими был открыт способ, как добраться до ключевой травмы, найти ключевой момент, из которого появились все причины тяжелых жизненных ситуаций, дискомфорта эмоционального состояния и многих других проблем.

Когда терапевт RPT находит настоящую исходную точку, истинную причину, то ее проработка дает почти мгновенные перемены, в том числе, на физическом уровне. Одновременно исцеляется и тело, и эмоциональное состояние человека, а также автоматически меняется система убеждений, восприятие, картина мира и «выживательные» программы.

Идея RPT очень проста – нет ничего, что нужно искать снаружи. Достаточно отпустить то, что мешает восстановить доступ к тем внутренним ресурсам, которые уже есть – просто восстановить то, что принадлежит человеку по праву рождения.

Согласно технологии RPT человек уже является здоровым и совершенным, но похож на негранёный алмаз. Бриллиант уже есть, но он заключен внутри, никак не проявляется, так как покрыт слоем пыли. Для того чтобы смогло проявиться его совершенство и особый блеск, важно его хорошо очистить.

Таким образом, осуществляется работа с применением технологии RPT. Когда человек освобождается от травм, он освобождается и от влияния негативных эмоций, а также от реакций, которые обусловлены травмами. В результате происходит изменение убеждений, таких, например, как: «богатые не попадают в рай», «жизнь – борьба, где выживает сильнейший», «я должен всем доказать» и др.). Осуществляется трансформация установок «Я жертва», «Я недостойн», «Я слабый», «Я плохой», «Меня не любят», «Я недостаточно хорош», «мне нужно обязательно что-то изменить, чтобы стать счастливым» и т.д. В результате наблюдаются изменения, значительное улучшение качества жизни человека [50].

Механизм действия RPT осуществляется посредством общения. Происходит диалог, в процессе которого терапевт продвигается постепенно, шаг за шагом, к первоначальной причине, корню проблемы. После этого сама причина, может быть эффективно устранена, после чего мгновенно изменяются и имеющиеся последствия.

Поскольку рассматриваемая технология работает с травмой, необходимо обратиться к ее описанию в контексте RPT. Основная идея состоит в представлении о том, что при получении травматического опыта происходит некоторое «расщепление» психики и у человека появляется навязчивый паттерн реагирования, который изначально помог ему пережить травматический опыт, но впоследствии уже выступает как дисфункциональный. Утраченная при этом «часть», рассматривается как RPT-ресурс, т.е. некое качество, способность или состояние, утраченные в момент травматического опыта. Для достижения гармонии человек стремится восстановить эту утраченную «часть», посредством поведения, бессознательно воспроизводящего реакции в травматической ситуации. Травма всегда сопровождается достаточно большим количеством боли и чтобы избежать ее действия человек прибегает к защитным механизмам, например, обретает соматические проявления «душевной боли». Таким образом, человек стремится завершить травматическую ситуацию посредством ее

воспроизведения и отреагирования, но не может, поскольку это сопряжено с большими эмоциональными переживаниями, которые «охраняются» защитными механизмами. Целью и задачей RPT является помощь людям быстрее устранить первопричины их проблем, а также обучение их правильному использованию своих внутренними ресурсов.

В рамках этой технологии авторами был разработан алгоритм поэтапного продвижения к ключевому моменту, запустившему все последующие причины и проблемы. Подобный алгоритм разработан и в русле других направлений психологической помощи, но только технология RPT позволяет избавиться от триггера (запускающего конфликта) даже в том случае, если он является родовым, а не личностным. В качестве достоинств технологии также следует отметить отдельный акцент на возвращении и присвоении опыта т.е. ресурса. Специально разработанная Саймоном и Иветтой Роуз техника проговаривания («признания») позволяет клиенту осознать возвращающийся опыт и гармонично встроить его в свое психическое функционирование.

Еще одним важным положением данной технологии является понятие инстинкта как основания травматического опыта. Инстинкт в RPT предстает как реакция рептильного ума, над которой уже надстраиваются эмоции и убеждения. Соответственно «проработка» исходного базиса более эффективна и исключает повторение дисфункциональных проявлений. Клиенту необходимо в ходе взаимодействия с психологом признать факт наличия у него определенного инстинкта, запустившего травму, и это признание позволяет вернуть утраченный ресурс. В ходе реализации RPT проработка психологической травмы клиента происходит со всех возможных ракурсов.

Теоретической основой данной технологии выступает концепция триединого ума Поля МакЛина [4, 7, 91]. Согласно его концепции человеческий мозг структурно состоит из трех основных частей, что и обусловило название «триединый мозг». По мнению МакЛина, три части человеческого мозга образуют три разных личности. Особенность двух из них

– отсутствие речи. Метафорически мозг можно представить как сеть связанных биологических компьютеров, каждый из которых имеет свои собственные функции. П. МакЛином были выделены:

1. Рептильный мозг, отвечающий за инстинкты.
2. Лимбическая система (мозг млекопитающих), отвечающая за эмоции и чувства.
3. Неокортекс, руководящий интеллектом и мыслями человека.

Каждый из этих отделов выполняет закрепленные за ним задачи. Неокортекс отвечает за логику и аналитическое мышление, лимбическая система отвечает за чувства и эмоции, а рептильный ум ответственен за инстинктивную часть человеческой жизни.

Словосочетание «рептильный мозг» ассоциируется с медлительностью и нерасторопностью. Это в корне не верно. Ум рептилии способен просто молниеносно включать инстинкты и тем самым оберегать организм от грозящей ему опасности. Только после этого срабатывает лимбический отдел, что выражается в проявлении эмоций. Неокортекс к этому времени даже не успевает увидеть и распознать источник опасности. Задачей рептильного отдела мозга является выживание. Именно тут происходит регуляция работы органов для жизнеобеспечения человеческого организма – контролируется дыхание, сердцебиение и кровоток в теле. Именно на этом уровне прописаны и хранятся древнейшие механизмы выживания человека, которые сформировались в процессе эволюции. Единственной проблемой является то, что рептильный мозг нелогичен. Он может мыслить только ассоциациями и ощущениями и свою главную функцию, то есть выживание, способен выполнять на уровне инстинктов и прописанных в них ассоциаций.

Знание о процессах и механизме работы рептильного мозга помогает понять, почему люди не могут одинаково реагировать на одни и те же раздражители внешнего мира. Страх зарождается где-то в глубине тела, чувствуется комок в горле, дыхание перехватывает, сердце сжимается и падает в пятки. Это момент, когда тело человека ощущает угрозу и пытается

её избежать. Включается в работу память рептильного мозга. Тут находится хранилище событий из жизни человека и его дальних предков. Если во время войны пострадал дедушка, его внук с большой вероятностью почувствует парализующий необъяснимый страх, сидя в кинотеатре во время фильма о событиях военного времени. Если дедушку кусала змея, то внук унаследует эту информацию на уровне рептильного мозга, и будет автоматически жмуриться и испытывать панику даже при виде змей. Такие примеры можно приводить бесконечно, но принцип везде один. Человеческое тело хранит память обо всех предыдущих поколениях и событиях, которые происходили в жизни его предков.

Рассмотрим подробнее особенности всех отделов.

1. Рептильный мозг (R-комплекс). Является самым древним мозгом, ему более ста миллионов лет. Он также называется мозгом рептилии или умом тела. Он ответственен за ежесекундную работу всего организма и за выполнение базовых функций тела. Регулирует дыхательные органы, циркуляцию крови, состояние сна и сократительную активность мышц. Даже тогда, когда сознание полностью отключено, все эти функции остаются сохраненными, например.

Название этот отдел получил вследствие того, что именно рептилии самые простые живые существа, у которых бывает похожая анатомическая структура. Функционал мозга рептилии включает также стратегию поведения по алгоритму «бежать или сражаться».

Рептильный мозг сильнейшим образом влияет на поведение человека. Под его управлением находится базовое поведение, ему принадлежит ответственность за безопасность вида. В нем находятся очень много инстинктов – защита своей территории, размножение, инстинктивное желание всем вокруг обладать и контролировать происходящее, агрессия, базовые шаблоны поведения, инстинкт борьбы за власть, выраженное стремление к организации различных структур, контроль и защита младших членов рода и ритуальное поведение.

Все эти инстинкты, а также инстинкт выживания и стремление к размножению для продолжения рода, в том числе и различные стереотипы поведения, заложены именно в рептильной части мозга. Когда проявляется доминирующая активность древнего мозга, человек не может адекватно думать на других, более высоких уровнях.

Рептильный мозг не умеет планировать и учитывать последствия действий особи относительно других представителей живого мира, то есть других людей, рептилии это безразлично. У него отсутствуют сопереживание и хладнокровное поведение. Функциями рептильного мозга являются замирание, бег от опасности, сражение с опасностью. Все немедленные реакции человека обусловлены именно его деятельностью. В первую очередь срабатывает реакция и только после неё происходит осмысление происходящего. Тем, что делает рептильный мозг, человек не может управлять осознанно, он действует автоматически. Главной задачей рептильного комплекса является защита тела, сохранение его в полной безопасности. Рептильная часть мозга неизменно стоит на охране и защите человеческого тела и мгновенно реагирует на малейшую угрозу.

2. Лимбическая система – «эмоциональный мозг». Это название мозга млекопитающего, ей примерно пятьдесят миллионов лет. Считается, что она является наследством от древнейших млекопитающих. Эта часть мозга нужна чтобы осуществлять контроль и регуляцию функций наших внутренних органов, в частности она регулирует обоняние, процесс сна, функции памяти, инстинктивного поведения. Эмоциональный мозг ответственен за все эмоции, на которые способен человек. Именно поэтому он называется еще эмоциональным мозгом.

Только достаточно «просветленные» люди могут управлять процессами, происходящими в лимбической системе, обычный человек ими управлять не может. При этом существует взаимобратная связь между сознанием человека и эмоциями, и она осуществляется постоянно.

Эмоциональный мозг выполняет связь эмоциональных и физических аспектов жизнедеятельности человека. Принято считать, что именно он является главным генератором наших эмоций. Все изменения настроения – от радости до страха – все они зарождаются именно в эмоциональном мозге. Когда на уровне лимбической системы происходят какие-то нарушения, они способны вызывать ничем не объяснимые, непонятные самому человеку, порой неожиданные приступы сильнейшего страха, необоснованной агрессии или ярости.

Эмоциональный мозг, подобно рептильному, стремится приблизиться к безопасности и постоянству. Обе системы мозга, и рептильная, и эмоциональная, очень крепко связаны и способны легко взять контроль над разумом и телом человека. Рептильный мозг отвечает за распознавание физической угрозы, эмоциональный мозг обращает внимание на эмоциональные угрозы, например, ему страшны потеря любви или страх перед неизвестностью.

3. Неокортекс, (кора головного мозга и полушария). Это мыслящий мозг. Он является рациональным разумом человека. Это самая молодая структура мозга – его возраст всего около 1,5 – 2,5 млн. лет. Вес неокортекса равен восьмидесяти процентам общей массы мозга. Неокортекс отвечает за функции высшей нервной деятельности и присутствует только у человека. Он является сосредоточием истинного интеллекта. Эта структура – центр высшей умственной деятельности. Неокортекс способен определять сознание человека. Именно здесь строятся планы, решаются сложные логические задачи и принимаются взвешенные рациональные решения, запоминаются и усваиваются результаты поступков и наблюдения за окружающим миром.

У человека есть способность к осознанному отслеживанию всех процессов, происходящих в неокортексе. Он является единственной частью мозга, которую человек способен отследить. Именно неокортекс называют рассудком человека, здесь происходит формирование способности к анализу, к умозаключениям, осуществляются познавательные процессы, а также

различные размышления. Этой части мозга свойственно пространственное мышление, она сосредоточена на будущем, проводит исследования и анализ, осуществляет визуализацию. Благодаря неокортексу человек способен представить что угодно, что сам захочет. У него есть такие функции, как способность рассуждать, мыслить, принимать решения, реализовать творческие способности человека, осуществлять целенаправленное управление двигательными реакциями тела, речью и др. Неокортекс умеет воспринимать, анализировать, сортировать сообщения, которые получает от органов чувств. Он способен ставить цели и продумывать план, решать какие действия стоит предпринять, а какие нет, используя логику, он принимает или отвергает различные идеи, вдохновляет и побуждает к действиям на некоторый промежуток времени.

Негативные убеждения человека хранятся в неокортексе, но на самом деле причина появления убеждений намного глубже. И с помощью технологии RPT можно отследить самое начало их возникновения, найти первопричину – травму и проработать (исцелить) ее.

Технология RPT, основанная на концепции Поля МакЛина, дает возможность вводить человека в состояние, когда все умы согласованы между собой, а с помощью использования первичных инстинктов и содержимого рептильного мозга возможно отследить травму до того момента, когда она появилась.

Верный способ нахождения действительно истинной исходной точки и её проработка способны принести мгновенные перемены, в том числе изменения на физическом уровне. В это время исцеляется и физическое тело, и энергетика человека, освобождается жизненный ресурс, трансформируются ментальные блокировки, выживательные программы и меняются убеждения. Так как травма – это не только физическое повреждение, но и эмоциональное и мировоззренческое, то они влияют на восприятие и личность человека.

RPT предоставляет возможность отпустить любые негативные эмоции, которые вызваны каким-либо травматическим опытом. Помогает

освободиться от регулярно повторяющихся шаблонов в жизненных ситуациях и исправить вредные привычки и не менее вредные для человека негативные убеждения.

Техника RPT хорошо сочетается и интегрируется с разными психологическими, терапевтическими, коучинговыми технологиями, а также методиками развития личности, способна усилить их мощь и эффективность многократно. Технология RPT устраняет родовые причины и вторичные выгоды. Зачастую именно вторичная выгода удерживает травматические переживания и соответствующее им поведение. Проработка причин и последствий в виде вторичной выгоды и дисфункциональных поведенческих паттернов значительно повышает эффективность RPT технологии и устраняет родовые причины склонности к травмам.

Самый главный постулат RPT – восстановление утраченных из-за травм собственных внутренних ресурсов человека. Возвращены могут быть ресурсы любви к себе, достоинства, уверенности, женственности, мужественности, свободы, мудрости, единства и много др.

Техника работает с причиной и корнем проблемы, а не с симптомами. Это даёт устойчивый результат и дальнейшее эмоциональное и физическое выздоровление, выход из повторяющихся сценариев проблемы, переход на более качественные уровни функционирования.

Использование техники RPT позволяет развить тонкую интуицию, чувствительность и креативность. Расширяет видение и сознание, позволяя воспринимать окружающий мир на глубинном системном уровне.

Выводы по первой главе

Проведенный анализ отечественной и зарубежной литературы по проблеме исследования финансовых страхов и негативных убеждений, позволили сформулировать следующие выводы:

1. Актуальность темы исследования обусловлена тем, что финансовые отношения являются неотъемлемой частью жизни человека в современном мире. Достаточное количество финансовых ресурсов позволяет человеку ставить и достигать цели разного порядка. Так, многие аспекты саморазвития связаны с необходимостью финансового обеспечения обучения. При этом каждый человек стремится к достижению комфортных условий жизнедеятельности, что также предполагает наличие достаточного количества финансовых средств. Их недостаток же зачастую связан с присутствием у человека страхов и негативных убеждений в отношении денег.

2. Страх как интенсивная негативная эмоция имеет множество трактовок, обусловленных исследовательским подходом. В целом исследователи сходятся во мнении, что страх выступает как закономерная эмоция, возникающая в ситуации опасности. Кроме эмоций, в переживании страха также участвуют когнитивные и поведенческие компоненты. При этом эта угроза может быть не только реальной, но и вымышленной, существовать только в фантазиях человека. В этом состоит основное отличие страха от других неприятных ощущений и эмоций. Страх имеет различные виды и несколько степеней выраженности. Наиболее подвержены ощущению страха лица со слабой эмоционально-волевой регуляцией. Длительное пребывание в состоянии страха существенно сказывается не только на жизни и деятельности человека, но изменяет и его личностные особенности – начинают доминировать пессимистичность, пассивность, неуверенность в себе, отсутствие стремления к самореализации.

3. Убеждения как компонент направленности личности являются одним из источников человеческого поведения. Финансовая неуспешность многих людей связана с имеющимися у них негативными убеждениями, касающимися финансовой сферы. Такие убеждения могут сформироваться как относительно бессознательно – в детском возрасте

от ближайшего окружения, так и сознательно – во взрослом возрасте посредством многократного повторения негативного опыта. В отличие от некоторых других компонентов направленности, убеждения доступны сознанию, вследствие чего появляется возможность их трансформировать. Изменив систему убеждений, возможно изменить и особенности жизнедеятельности человека.

4. RPT – техника Быстрых Личностных Изменений, абсолютно новая результативная технология, которая позволяет работать с эмоциями и ограничивающими убеждениями человека, с его внутренними страхами, подсознательными, даже неосознаваемыми выгодами от болезней и дисфункционального существования. Данная техника основана на признании клиентом инстинкта, вызвавшего травматический опыт и приведшего к «расщеплению» психики, появлению защитных механизмов и вторичной выгоды. Эффективность данной технологии распространяется на различные сферы жизнедеятельности человека – от соматического здоровья до сферы финансовых или межличностных отношений. Технология RPT – Быстрые Личностные Изменения работает с причиной и корнем проблемы, а не с симптомами, что даёт устойчивый результат и дальнейшее эмоциональное и физическое выздоровление, выход из повторяющихся сценариев проблемы.

Глава 2 Эмпирическое исследование эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений

2.1 Организация и методы исследования финансовых страхов и негативных финансовых убеждений

Исследование эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений проводилось на базе федеральной домофонной компании.

В исследовании приняли участие 40 человек (в возрасте 25-45 лет) – сотрудники компании, из них 23 человека – специалисты абонентской службы и консультанты, которые работают непосредственно с людьми, 12 человек – технические специалисты службы сервиса, 5 человек – представители бухгалтерии и администрации.

Цель исследования состояла в определении эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений у людей

Исследование проводилось согласно следующим этапам:

1. Выбор и обоснование диагностического инструментария для исследования данной проблемы;
2. Психодиагностическое исследование наличия и уровня выраженности финансовых страхов и негативных убеждений у респондентов;

3. Проведение консультационных сессий с респондентами с применением технологии RPT;
4. Эмпирическая проверка степени эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в отношении преодоления финансовых страхов и негативных убеждений;
5. Формулирование выводов о проделанной работе.

Исходя из обозначенных целей и задач исследования, был подобран диагностический инструментарий. Точных и достоверных методик изучения особенностей человеческих страхов именно в области финансовых отношений на данный момент в научной литературе не представлено. Такое положение дел обусловило необходимость авторских разработок. Таким образом, в исследовании были реализованы:

- 1) Методика исследование финансовых страхов, основанная на теоретических положениях теста «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест);
- 2) Авторская методика исследования наличия негативных финансовых убеждений.

Методика «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест) состоит из 60 утверждений, касающихся различных областей жизнедеятельности, в которых могут проявляться человеческие страхи. А именно автором выделены:

- Танатофобии: страхи смерти, боли, болезней;
- Страхи пространств: открытых, закрытых
- Социофобии: социально-оценочные страхи
- Боязнь выступлений, экзаменов, встреч
- Агрессофобии: страхи перед агрессией
- Зависимостные страхи
- Панфобии, общебытийные страхи
- Эзофобии: мистические страхи
- Фортунофобии: страхи перед судьбой.

Респонденту предлагается выразить степень согласия с утверждениями опросника посредством баллов (от 1 до 10). После проведения тестирования

осуществляется суммирование всех предоставленных баллов и получается итоговый результат. Автором предлагается следующая интерпретация набранных респондентом баллов:

- Результат в 0 – 3 балла – Запредел Гипер-Альфа. Если ответив правдиво, вы получили такой результат – вы уникальны. Таких людей почти не существует. Вы не боитесь практически ничего. Возможно, кто-то или вы сами восхищаются вашим бесстрашием, но это не норма. Полное отсутствие страха тоже опасно – вы можете совершить слишком опасный поступок или пойти на неоправданный риск, даже не обдумывая это. Поэтому крайне необходимо, чтобы рядом постоянно был кто-то, кто не допустил бы чрезмерной опрометчивости.
- Результат 4 – 40 баллов – Альфа Смелый. Вы уверенный в себе и своих силах человек. Вы уравновешенный человек и вам не свойственна тревожность. Всегда поступаете смело и если оно того стоит, готовы рискнуть многим. Испугать вас сложно, к тому же это будет совсем ненадолго, ведь вы легко справитесь с испугом. Нет склонностей к страхам. Но ситуацию вы оцениваете трезво и обязательно заметите, если возникнет реальная опасность. По своей природе вы лидер и люди вокруг это чувствуют и идут за вами.
- Результат 41 – 120 баллов – Бета Уверенный. Вы уверены в себе человек с сильной психикой. Степень тревожности у вас средняя. Чувство страха вам знакомо, но обычно проявляется адекватно ситуации. Изредка только бывает, что страшно сильнее, чем серьёзность ситуации. Может оставаться след перенесённого испуга и перенос ощущений на последующие ситуации. Но обычно вы сами это быстро замечаете и решаете эту проблему. Иногда проявляется небольшая неуверенность, но опять же вы способны с ней справиться. Также вы умеете помогать в этом тем, кто находится в вашем окружении. Этот результат считается золотой серединой.

- Результат 121 – 220 баллов – Гамма Колеблющийся. Обычно окружающие думают, что вы уверенный и спокойный человек. Но внутри вы чувствуете себя абсолютно не так. Обычно тревожность на среднем уровне, но в некоторых ситуациях может зашкаливать. Вам свойственна суетливость, мнительность, тревожность, которая в действительности не соответствует уровню опасности. Вы умеете скрывать своё внутреннее состояние от других, при беспокойстве внутри снаружи – напускной беспечный вид, бравада. Но когда скрыть и держать эмоции внутри не получается, могут случаться срывы в виде вспышек агрессии. Внутренние страхи могут мешать достичь вершины даже в тех областях, где для этого есть все исходные данные. Такой результат – самый распространённый среди людей, но для улучшения качества жизни рекомендуется проработать внутренние страхи.
- Результат 221 – 350 баллов – Тета Тревожный. Даже если внешне вы спокойны, внутри много тревожности. Окружающие могут об этом не догадываться, но вы уже это понимаете. Могут появляться неполадки со здоровьем именно на почве страхов. Принимая решения, всегда выбираете наименьший риск. Хотя иногда такие люди, наоборот, в качестве компенсации внутреннего состояния очень много и часто рискуют, при том вполне осознанно. При возникновении реальной угрозы вас поглощает огромное беспокойство, вплоть до неистовства, возможны срывы и панические атаки. Вам свойственно при появлении риска отступить от того, что хотели сделать, даже если для вас это было очень важным. Это может существенно мешать и достижениям, и качеству жизни в целом. Поэтому рекомендуется воспользоваться квалифицированной помощью.
- Результат 351 – 550 баллов – Омега Трепещущий. В вашей жизни очень много страха. Он стал её хозяином. Тревожность очень высокая, вы часто тревожитесь, когда реальных угроз нет вообще. Это происходит потому, что вам уже сложно отличать реальные опасности от мнимых,

которые построены вашим воображением. Есть много фобии, которые существенно ограничивают вашу повседневную деятельность. Например, вы категорически против пойти в некоторые места или попробовать что-то сделать из-за того, что это как-то пересекается с внутренними страхами. Иногда получается выйти за границы установок, в это время вы можете ощутить истинный вкус жизни, но это даётся с большим трудом. Чтобы начать жить по настоящему, очень важно срочно обратиться за помощью для проработки всех внутренних проблем.

- Результат выше 551 – Запредел Гипер-Омега. Это критичный результат. Такая жизнь совсем не похожа на нормальную. Скорее, это концентрация всевозможных страхов и боязней, настоящий ад из ужасов. Вы постоянно в напряжении и ждёте чего-то очень плохого, какой-то катастрофы. Умирать страшно, но жить так же страшно. Тут необходимо экстренное лечение. Только так получится исправить всё и начать жить по-настоящему.

Взяв за основу опросник В. Леви, апробированный на большой выборке, мы разработали собственные вопросы, касающиеся преимущественно финансовых страхов. Способ обработки и интерпретации результатов оставили авторский. В ходе проведения психодиагностического исследования респондентам была предложена инструкция, согласно которой они должны были в диагностическом бланке проставлять баллы от 1 до 10 в соответствии с тем, насколько они считают верным или не верным для себя утверждение опросника. Бланк опросника представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Бланк методики исследования финансовых страхов

№	Финансовые страхи и негативные ограничивающие убеждения	Баллы
1	Боюсь носить много денег в кошельке, могут украсть или потерю	
2	Боюсь потратить лишнего и не сдержаться	

3	Деньги должны даваться через страдания и рабский труд	
4	Чувство зависти к тем, у кого значительно больше денег	
5	Смушение и стеснение, когда нужно самостоятельно назвать цену за свою работу и получить заработанное	

Продолжение таблицы 1

6	Я слишком много трачу, а на самом деле вполне мог бы обойтись и без половины из купленного мной	
7	На богатых нападают грабители и убийцы, они всю жизнь вынуждены жить в страхе и постоянно охранять свои деньги и жизнь	
8	Деньги – это тяжело, нужно работать с утра до ночи	
9	Когда разговор идёт о более-менее больших деньгах, нельзя доверять даже самым близким людям	
10	Чувство беспокойства и даже раздражение при получении денег. Вроде бы ждали их получения, деньги получили – но вместо радости расстройство, от того, что с ними придётся расстаться	
11	Если мои финансовые дела пойдут успешно, люди начнут мне завидовать и могут «за глаза» ненавидеть	
12	Мне беспокоино, когда нет денег	
13	Деньги являются причиной всех несчастий	
14	Тот, кто беспокоится о деньгах – вульгарный и меркантильный	
15	Надо много работать, чтобы заработать	
16	Деньги в жизни не главное	
17	Мне беспокоино, когда есть деньги	
18	Невозможно иметь деньги и свободное время одновременно	
19	Там, где есть большое количество денег – там обязательно не меньше обмана, воровства, зависти, разврата	
20	Большое количество денег вызывает стресс	
21	Если мучений нет – значит, деньги получены обманом	
22	Стыдно быть богатым, когда вокруг столько нуждающихся	
23	Я не создана зарабатывать деньги	
24	Плата за деньги - это мучения от выполняемой работы	
25	Деньги любят счёт, а у меня всегда в них беспорядок	
26	Из меня никакая управляющая личными финансами, боюсь, что не смогу ими управлять	

27	Я не имею грамотно вкладывать деньги, боюсь, что вложу не туда	
28	Боюсь, что денег всегда будет не хватать	
29	У меня недостаточно денег, чтобы делиться с кем-то	
30	Все богатые люди алчные и жадные	
31	Деньги – это настоящее зло	

Продолжение таблицы 1

32	Чем больше зарабатываешь, чем выше забираешься, тем больнее потом падать	
33	Духовные, продвинутые люди думают о высоком, ни в коем случае не о деньгах	
34	Финансы никогда не задерживаются надолго, всегда утекают как сквозь пальцы	
35	Деньги могут не любить кого-то. Я боюсь, что деньги меня не любят	
36	Денег всегда мало, поэтому желания надо ограничить	
37	Зачем деньги зря тратить, и так обойдемся	
38	Стыдно получать большие деньги	
39	Всегда надо быть готовым к чёрному дню	
40	Все люди, у кого есть деньги, просто везунчики	
41	Неудобно принимать деньги в дар	
42	Деньги портят человека	
43	Меньше денег – крепче сон: не нужно переживать о том, что с ними делать, как их хранить и куда правильно потратить	
44	У меня слишком мало денег, чтобы заниматься какой-либо благотворительностью или чтобы ими делиться с кем-то другим	
45	На всех денег не хватит	
46	Ничего такого, что я едва свожу концы с концами, зато мне так легче и привычнее	
47	Много денег – много зависти.	
48	Большое количество денег, конечно, решает некоторые проблемы, но взамен создает другие, порой посерьёзнее	
49	Деньги – это опасность и большие проблемы	
50	В 90-е убивали из-за денег, боюсь сильной зависти и ненависти	
51	Чтобы накопить нужную сумму денег, нужно постоянно во всем себя ограничивать и обходиться самым малым	
52	Если деньги появились - обязательно следует их сохранить на потом,	

	на «чёрный день»	
53	Если деньги пришли - надо их обязательно потратить все до копейки, иначе они будут «жечь» карман	

Продолжение таблицы 1

54	Если я вдруг получу сумму в миллион долларов, то я не буду радоваться, ведь знаю, что буду постоянно о нём переживать, что могу эти деньги потерять	
55	Я постоянно боюсь, что у меня украдут деньги	
56	Вокруг одни обманщики, все стараются забрать / украсть / обмануть на деньги	
57	Я боюсь иметь дело с большими деньгами	
58	У меня постоянное беспокойство по поводу нехватки денег	
59	В некоторых ситуациях мне очень неудобно брать оплату, вдруг люди подумают, что я какой-то обманщик или мошенник.	
60	Лучше не иметь денег — нечего будет терять	

В конструкцию опросника были заложены следующие финансовые страхи:

- страх нехватки денег
- страх потери денег
- страх перед большими деньгами
- страх обмана из-за денег
- страх бедности
- страх хранения денег
- страх неверной реализации денег
- страх реализации
- страх успеха
- страх общества и порицания общественности
- страх богатства
- страх принятия денег
- страх стыда за принятие денег
- чувство вины за деньги

- страх принятия от определенного лица
- страх брать от нищих, бомжей
- страх брать от бабушек, дедушек
- страх брать от детей
- страх брать от богатых
- страх брать от больных
- страх работы
- страх заработка
- страх неудачи
- страх краха, провала
- страх отсутствия помощи близких
- страх отсутствия помощи окружающих
- страх разочарования в себе
- страх разочарования в других
- страх выплат
- страх быть всем должной
- страх долга
- страх обязанностей
- страх ответственности
- страх самостоятельности
- страх отсутствия времени на работу
- страх перерабатывания
- страх, что не смогу контролировать денег
- страх, что придется на всем экономить
- страх тратить деньги
- страх перекладывания ответственности
- страх определенных сумм
- страх зависимости от денег
- страх зависимости от работы
- страх инвестировать деньги

- страх копить деньги

Принимая точку зрения о том, что страх является одной из причин формирования негативных финансовых убеждений, все перечисленные страхи были сгруппированы следующим образом:

- страхи нехватки денег
- страхи потери денег
- страх перед большими деньгами
- стыд и чувство вины за наличие и получение денег
- страх тяжёлой работы, перерабатывания.

Количество баллов, набранных в той или иной группе, свидетельствует о том, является ли она «проблемной» или ресурсной для человека.

На основе теоретического анализа проблемы финансовых страхов и негативных финансовых убеждений, нами был составлен авторский опросник. Он состоит из 80 утверждений, касающихся убеждений и поведения человека в различных сферах, касающихся финансов. Степень своего согласия или не согласия с утверждением респонденту предлагается выразить посредством следующей шкалы:

- «безусловно, да»
- «пожалуй, да»
- «пожалуй, нет»
- «безусловно, нет».

При обработке результатов каждому ответу присваивается балл от 4 до 1. Максимально респондент может набрать 320 баллов.

В ходе осуществления психодиагностики каждому респонденту был предъявлен бланк методики (Таблица 2) и озвучена инструкция по его заполнению.

Таблица 2 – Текст опросника исследования негативных финансовых убеждений

№ утверждения	безусловно,	пожалуй,	пожалуй,	безусловн
---------------	-------------	----------	----------	-----------

	да	да	нет	о, нет
1. Я в принципе не могу разбогатеть, потому что в своё время не получил соответствующего образования				

Продолжение таблицы 2

2. Я опять не дотяну до следующей зарплаты, потому что не знаю как				
3. Я не денежный человек				
4. Я не умею правильно вкладывать деньги, и мой банковский счёт увеличивается только при получении зарплаты, а после неё неизменно тает				
5. Честным трудом невозможно заработать много денег				
6. Кто бедным родился - тот бедным и помрёт. Ничего против судьбы не поделаешь				
7. Деньги, именно они – первопричиной всех бед, войн и несчастий				
8. Богатые в рай не попадают				
9. Быстрее огромный верблюд в игольное ушко пройдёт, чем богатый человек в рай попадёт				
10. Финансовое процветание вообще невозможно по реально существующим объективным причинам, потому что у нас на предприятии/в городе/в стране/на планете экономический кризис				
11. Как у меня может появиться достаточно денег, если их недостаточно в целом в нашей экономике				

12. Денег всегда не хватает				
13. Денег всегда хватает только чтобы свести концы с концами				

Продолжение таблицы 2

14. Если у меня появиться денег чуть больше, чем нужно чтобы сводить концы с концами, то, в качестве компенсации, у кого-то денег на это не хватит				
15. Если у меня денег значительно больше, чем нужно чтобы не голодать и сводить концы с концами, то вообще очень много людей недополучит их. Я буду виноват в их страданиях				
16. Воры охотятся за богатыми				
17. Богатые становятся богаче				
18. Бедные становятся беднее				
19. С деньгами всегда трудно иметь дело				
20. Деньги трудно достаются				
21. Чтобы накопить, нужно обходиться малым				
22. Необходимо делать много неприятного, того, что не нравится, чтобы заработать достаточно денег				
23. У меня недостаточно денег, чтобы делиться с кем-то				
24. Принимая деньги, я принимаю на себя обязательства				
25. Лучше взять деньги за свою работу в меньших количествах, чем тебе должны заплатить, зато не нужно будет ощущать себя как-то неудобно				

26. Чтобы окружающие меня выше ценили, я должен работать за меньшие сумму, чем это делают другие				
27. Иметь деньги, особенно большие значит не иметь в жизни счастья				

Продолжение таблицы 2

28. Мне всегда будет не хватать денег				
29. В мире/экономике не хватает денег				
30. Страна в тяжёлой ситуации				
31. У предприятия тяжёлые времена				
32. У жены директора/директора трудности, поэтому я должен потерпеть с зарплатой				
33. Самое лучшее – это когда получается сводить концы с концами				
34. Я зарабатываю столько, сколько заслуживаю				
35. Никогда нельзя покупать те вещи, которые мне нравятся, но в которых в действительности я не особо-то и нуждаюсь				
36. Если бы я был достаточно умным человеком, то давно уже обеспечил бы себя и свою семью раньше, к этому возрасту/времени				
37. Если бы у меня были шансы, я была умной, изобретательной и симпатичной женщиной, то уже точно вышла бы замуж или хотя-бы начала отношения с мужчиной, у которого есть деньги				
38. Если бы я был нормальным, умным и полноценным мужчиной, то уже давно смог бы найти свою половину, создать и хорошо обеспечивать семью				

39. Я всегда арендую квартиру, покупать свою очень накладно				
---	--	--	--	--

Продолжение таблицы 2

40. Если я сейчас зарабатываю много денег, становлюсь богатым, то предаю, оскорбляю моих родителей, которые всю жизнь прожили в бедности и труде				
41. Я бы никогда не смог чувствовать себя в безопасности, если бы мне нужно было отвечать за что-то большее, чем есть сейчас у меня				
42. Если я начну меньше тратить деньги, то спасу нас, наши отношения тогда станут лучше				
43. Если я много заработаю и буду к старости иметь много денег, то окружающие люди будут более добрыми ко мне				
44. Чем меньшая у меня сумма денег, тем ниже падает моя самооценка. Она напрямую зависит от того, сколько я зарабатываю				
45. Если люди узнают, что у меня стало много денег, они начнут искренне и сильно завидовать мне и тогда у нас испортятся отношения				
46. Если я возьму за свою работу деньги, то люди вокруг начнут плохо думать обо мне, решат, что я меркантильный/алчный/жадный				
47. Я не в силах справиться с собой, когда нахожусь в магазине и зачем-то				

покупаю то, что изначально не планировала				
48. Во мне сидит кто-то такой, кто против моего желания постоянно тратит заработанные мной средства				

Продолжение таблицы 2

49. Каждый неизменно хочет больше. Но если у человека появляются большие деньги, то в итоге каждый раз оказывается, что лучше было, когда было меньше денег				
50. Все богатые люди нечестные – они жулики, мошенники и воры				
51. На крутых дорогах машинах ездят только бандиты				
52. Все, кто находится у власти – это воры, нечистые на руку мошенники				
53. Деньги приносят с собой несчастье				
54. Денег всегда не хватает, всегда меньше, чем нужно, их всегда мало				
55. В нашем роду никогда не было богатых, и мне такое не дано				
56. Более богатыми становятся только изначально богатые, а остальные люди только беднеют				
57. Я совсем не умею тратить деньги правильно				
58. Деньги достаются столько с очень большим трудом				
59. Чтобы много заработать, обязательно очень-очень много работать, без выходных, с утра и до ночи				
60. Если больше заботишься о деньгах – в это время меньше заботишься о				

своей семье. Если поставить целью деньги – разрушатся отношения в семье и/или здоровье				
61. Когда деньги легко приходят – они не менее легко и уходят				

Продолжение таблицы 2

62. Деньги не являются духовным понятием				
63. Когда умрёшь, деньги с собой не заберёшь. Деньги – не то богатство, которое следует копить				
64. У богатых людей очень разбалованные дети, они с детства уже не знают, чего им захотеть такого, им не угодишь				
65. Честной работой невозможно заработать большие деньги				
66. Чем больше у человека денег – тем больше на нем ответственности. Зачем оно мне надо?				
67. Счастье заключается не в деньгах, а если появляются деньги, то тогда любви и счастья не будет точно. Надо выбирать что-то одно. Только так и никак по-другому				
68. Часто бывает, что у людей есть деньги, но не хватает любви, счастья, здоровья. Тогда нужно выбрать то, чего не хватает, и обязательно отказаться от того, чего много				
69. Мне не нужно многого, я спокойно обхожусь минимумом				
70. Умные люди уже деньги заработали, если я до сих пор не смог заработать, значит, у меня нет ни ума,				

ни способностей				
71. Женщине нужно искать мужчину богатого, с деньгами, чтобы он мог обеспечить ей хорошую жизнь в достатке				

Продолжение таблицы 2

72. Большие деньги – это вульгарно, а тот, кто беспокоится о деньгах – очень невоспитанный и вульгарный человек				
73. У богатых людей очень много недоброжелателей, завистников, врагов				
74. Если у человека много денег – рядом будет много желающих «доить», на твои деньги многие будут рассчитывать, а если они их не получают – будут обижаться				
75. Для меня заработать нужное количество денег – это не проблема, но я в растерянности, когда пытаюсь их правильно тратить/использовать/вкладывать. Потому понижаю свою финансовую планку				
76. Нельзя привлекать к себе внимание				
77. Я не могу свести концы с концами, потому что родился и вырос/жил/живу в бедной семье				
78. Я не умею зарабатывать деньги, могу только тратить				
79. Богатым возможно стать лишь тому, у кого есть стартовый капитал – большое наследство, хорошие связи, помощь богатых				
80. Нужно сидеть и не высовываться				

Чем большее количество баллов набрано респондентом, тем более выражены у него негативные финансовые убеждения, блокирующие эффективное функционирование в отношении увеличения материального достатка.

Эмпирическое обследование респондентов осуществлялось не одновременно, что обусловлено особенностями графика трудовой деятельности. Респонденты подчеркивали, что основные трудности были связаны с количеством вопросов / утверждений в предлагаемых методиках. Мотивом для участия в обследовании для каждого участника являлось стремление получить психологическое заключение по результатам диагностики, а также интерес к технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения). Наличие мотивации рассматривалось нами как гарантия искренности ответов.

На рисунке 1 представлены результаты оценки выраженности финансовых страхов на основании методики выявления выраженности финансовых страхов.

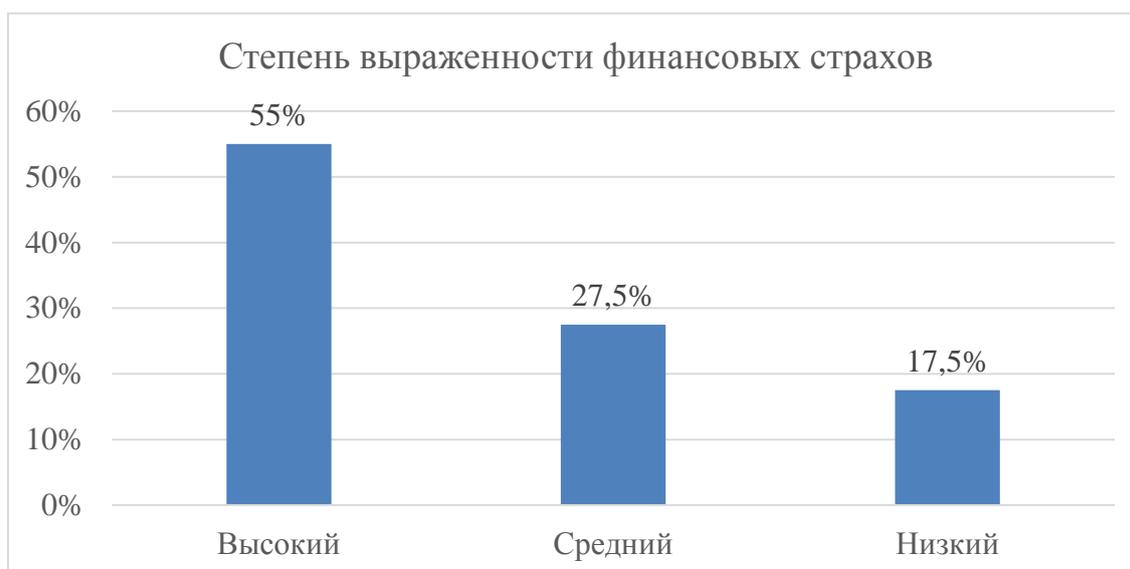


Рисунок 1 – Результаты оценки выраженности финансовых страхов у сотрудников

Опираясь на результаты, представленные на рисунке 1, можем отметить, что большинство сотрудников, работающих в федеральной домофонной компании, испытывают высокий уровень финансовых страхов (55% выборки).

Испытываемый страх может не проявляться внешне, что не исключает его негативного влияния на человека. Этот тезис находит свое подтверждение и в научной литературе, анализ которой представлен в первой главе исследования.

Лица, испытывающие страх, отмечают возможность сопровождения эмоциональных переживаний симптомами соматического неблагополучия. Интенсивность страха может проявляться эмоциональными срывами и приступами панических атак. При необходимости принятия решения они мотивируются избеганием возможных неудач, что проявляется в отказе от достижения намеченных целей и задач при возникновении подозрения о возможности неуспеха. Все эти проявления негативно влияют на ощущение качества собственной жизни у данных респондентов.

В качестве причин собственных финансовых страхов и негативных финансовых убеждений данные респонденты называют:

- высокую степень перегрузки;
- высокую ответственность при работе с клиентами;
- необходимостью показывать финансовые результаты по плану продаж;
- накопительный эффект от количества рабочих задач;
- невозможность повлиять на объем задач с нужным финансовым результатом;
- действия руководителя в отношении работников, не выполняющих план.

Большое количество работы и объем продаж, который необходимо выполнить специалистам абонентской службы и консультантам непосредственно влияет на качество выполнения работы, а связанная с этим обстоятельством тревога, также способствует увеличению уровня финансовых страхов.

Сотрудники, имеющие высокий уровень финансовых страхов отмечают, что часто им приходится на работе делать нечто, противоречащее их суждениям, а также специфика и график работы негативно отражаются на личной и семейной жизни.

Средний степень выраженности финансовых страхов был выявлен у 27,5% сотрудников. Респонденты данной группы отмечают такие факторы, приводящие к развитию страхов, как неспособность удовлетворить противоречивые требования разных людей из профессионального окружения, периодически у них возникает неприятные чувства по поводу своих служебных обязанностей.

Со стороны внешнего наблюдателя, такие люди выглядят как уверенные и спокойные. Хороший самоконтроль часто помогает им скрывать тревожность, суетливость и мнительность, но в определенные моменты накопления напряжения эти состояния могут отчетливо проявляться в поведении человека. Внешне проявляемое безразличие может также выступать как приобретенная привычка справляться со стрессовыми ситуациями пока они не достигли порога избыточности. При возникновении этой избыточности у человека могут проявляться как вспышки агрессии, так и демонстрация упаднического настроения и депрессивных тенденций. Внутренние страхи могут мешать достичь вершины даже в тех областях, где для этого есть все исходные данные. Такой итог – самый распространённый среди людей, но для улучшения качества жизни рекомендуется проработать внутренние страхи.

У 17,5% респондентов отмечен низкий уровень выраженности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений. Они достаточно осведомлены о возможностях финансового роста в данной сфере деятельности, успешно и эффективно справляются со своими трудовыми обязанностями в течение рабочего дня, выстраивают гармоничные взаимоотношения с коллегами, руководителями, а также клиентами. Можно отметить, что профессионалы данной категории достаточно успешно

справляются с трудными и стрессовыми ситуациями разного происхождения при выполнении своих профессиональных обязанностей. Это уверенные в себе люди с устойчивой психикой и средним уровнем, преимущественно ситуативной, тревожности. Чувство страха может быть им знакомо, но обычно проявляется в угрожающей ситуации. Обычно такие респонденты быстро замечают и устраняют опасность.

В связи с тем, что в выборку исследования вошли представители разных должностей – специалисты абонентской службы и консультанты, технические специалисты службы сервиса, администрация и бухгалтерия, для нас представлял интерес и вопрос о том, представители какой должности более подвержены действию финансовых страхов (таблица 3, рисунок 2).

Таблица 3 – Уровни проявленности финансовых страхов

Процент респондентов	Специалисты Абонентской службы	Технические специалисты	Бухгалтерия/администрация
Высокий уровень	73,9%	33,3%	20%
Средний уровень	17,4%	50%	60%
Низкий уровень	8,7%	16,7%	20%

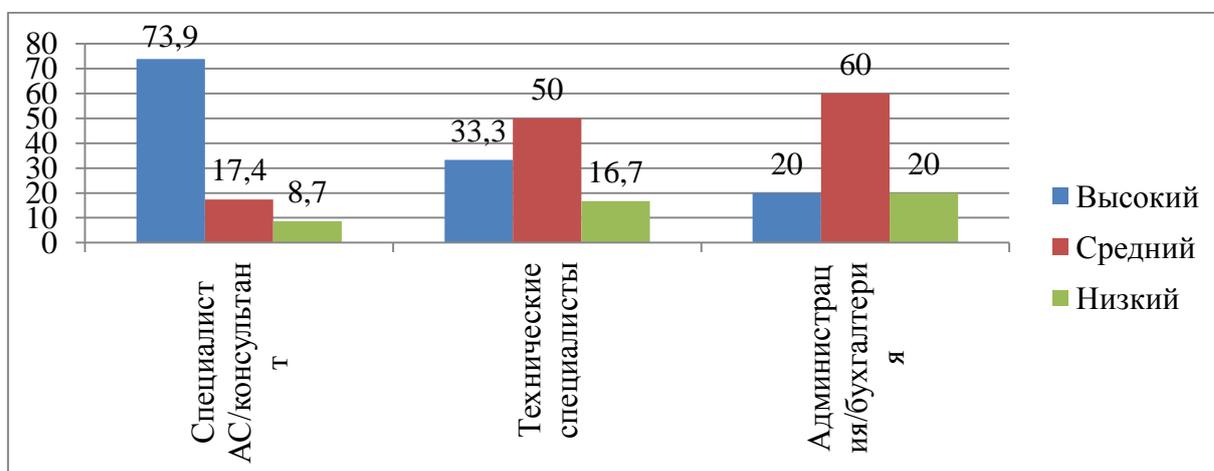


Рисунок 2 – Выраженность финансовых страхов у представителей разных профессий

Учитывая полученные результаты, представленные на рисунке 2, можно отметить, что в большую выраженность финансовых страхов продемонстрировали специалисты абонентской службы и консультанты – у 73,9% представителей данной должности был выявлен высокий уровень страхов, у 17,4% – средний уровень, а у 8,7% низкий уровень выраженности финансовых страхов.

Это, скорее всего, обусловлено спецификой деятельности специалистов абонентской службы и консультантов, связанной с постоянным общением людьми и с деньгами, с финансовой отчетностью, с необходимостью выполнять планы продаж, от которых зависит заработная плата.

Также им необходимо взаимодействовать с большим количеством клиентов, четко и быстро считать сумму прихода и сдачу, независимо от обстоятельств, происходящих в личной жизни и др. Именно данное сочетание способствует усилению финансовых страхов и негативных финансовых убеждений.

Рассматривая уровень финансовых страхов среди технических специалистов службы сервиса, можно отметить, что у 41,7% был выявлен высокий уровень их выраженности, у 50% – средний уровень, а у 8,3% – низкий уровень выраженности финансовых страхов. На наш взгляд, специфика работы данной сферы сотрудников заключается в том, что у них финансовая ответственность при работе с клиентами меньше, так как ранее все финансовые вопросы решают специалисты абонентской службы. Техническим специалистам остается только выполнить заказ и принять сумму к оплате и заполнить финансовую отчетность.

В меньшей степени финансовым страхам подвержены сотрудники администрации и бухгалтерии. Представители администрации не связаны напрямую с решением финансовых вопросов, движениями денежных средств, планами продаж. Сотрудники бухгалтерии занимаются, преимущественно, технической работой и оформлением документов, от их решений не зависят

результаты финансовой деятельности компании и заработная плата сотрудников. Среди них 20% имеют низкий уровень выраженности финансовых страхов, 20% – высокий уровень и 60% – средний уровень проявленности финансовых страхов.

В соответствии с поступившими запросами, отдельные респонденты получили консультации относительно их диагностических результатов.

На основании полученных эмпирических данных, нами были выделены те страхи, которые преобладают в исследованной группе. Наиболее распространенные страхи отражены в таблице 4 и на рисунке 3.

Таблица 4 – Процент выраженности у респондентов отдельных групп страхов

Название группы страхов	Процент выраженности у респондентов
страх нехватки денег	30%
страх потери денег	42,5%
страх перед большими деньгами	80 %
стыд и чувство вины за наличие и за получение денег	52,5%
страх тяжёлой работы, перерабатывания, когда деньги даются тяжело	67,5 %

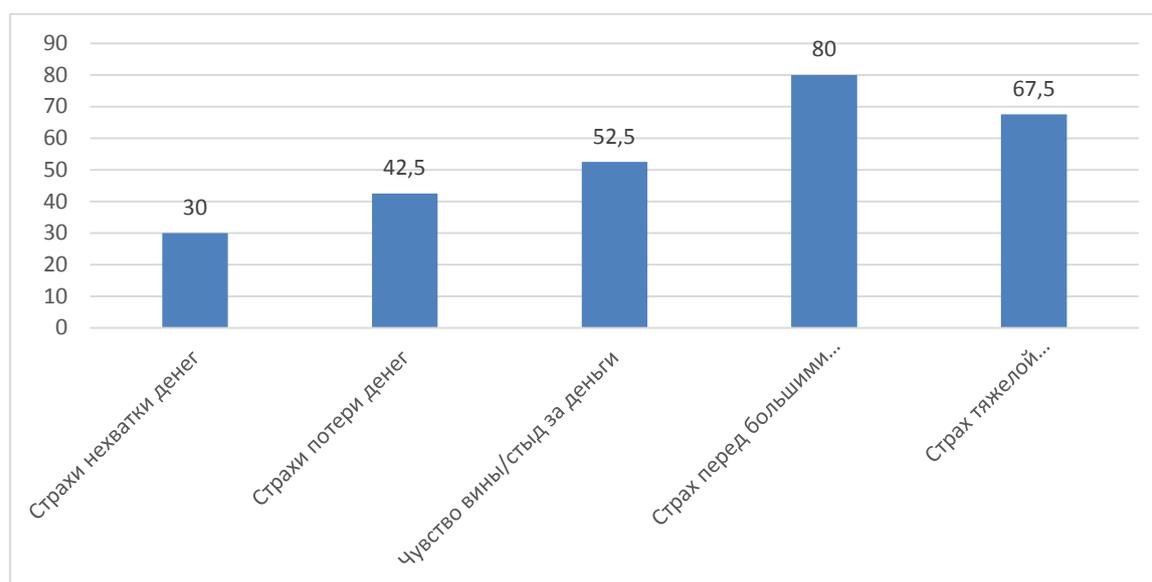


Рисунок – 3 Выраженность различных финансовых страхов у сотрудников

Таким образом, можно отметить, что самым распространенным страхом является страх перед большими деньгами, а менее всего выражен страх нехватки денег. Страх перед большими деньгами зачастую связан с имеющимися у личности негативными финансовыми убеждениями, на изучение которых была направлена вторая реализованная диагностическая методика.

Человек может не осознавать наличие у себя негативных финансовых убеждений, но при этом руководствоваться ими при принятии решений. Подтверждение этого тезиса мы обнаружили в результатах диагностики. Изначально респонденты скептически отнеслись к наличию у себя подобных убеждений, но полученные эмпирические данные свидетельствуют об обратном. Так, у 62 % обследованных сотрудников был обнаружен высокий уровень выраженности негативных убеждений, у 29% – средний уровень и только у 9% обследованных негативные убеждений имеют незначительную выраженность (рисунок 4).

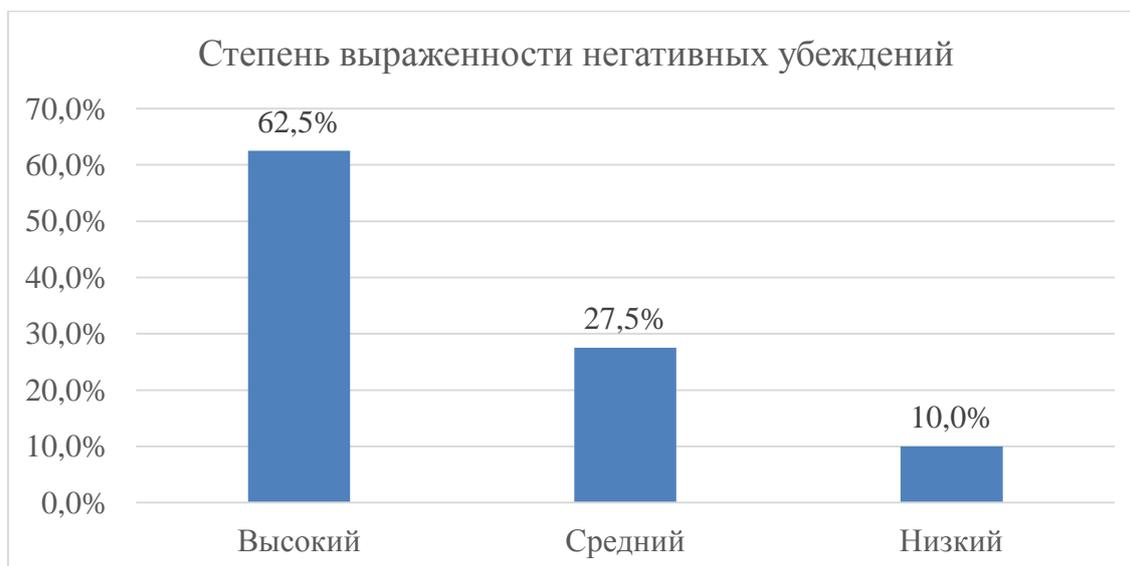


Рисунок – 4 Результаты оценки выраженности негативных убеждений у сотрудников

Полученные результаты свидетельствуют в пользу теоретических положений о связи финансовых страхов и негативных финансовых убеждений. Об этом же свидетельствуют и результаты корреляционного анализа с применением критерия r-Пирсона. Была установлена прямая и достаточно сильная связь между показателями финансовых страхов и финансовых негативных убеждений ($r=0,70$ при $p<0,001$).

В беседе после проведенного психодиагностического обследования, респонденты подчеркивали, что предлагаемые утверждения заставили их задуматься и осознать наличие у себя негативных убеждений в отношении денег. Среди этих убеждений наиболее распространенными оказались:

- деньги – это всегда тяжело, для этого нужно много работать,
- деньги – зло,
- большие объемы денег не для меня,
- страх работать с деньгами,
- убеждения, что все люди только и ждут, чтобы обмануть их,
- страх иметь денег значительно больше, чем у других,
- чувство вины за наличие денег и др.

Можно сказать, что 52,5% опрошенных испытывают дискомфорт при работе с деньгами, а также при организации взаимоотношений с другими людьми на работе. Они всегда ждут подвоха со стороны окружающих, испытывают чувство тяжести при работе с деньгами и ощущение большого груза ответственности, что часто приводит к быстрому выгоранию на должностях, связанных с получением денег или непосредственной продажей товаров или услуг.

У 27,5% сотрудников отмечается средний уровень выраженности негативных убеждений, связанных с финансовой сферой, они не видят особого труда в процессе зарабатывания денег, легче относятся к своим трудовым обязанностям, связанным с продажами и обращением с деньгами, а также ведением финансовой отчетности и налаживанием контактов с окружающими для выполнения необходимого плана продаж компании.

И только у 10% сотрудников был выявлен низкий уровень выраженности негативных финансовых убеждений, что может быть связано как с наличием положительного опыта осуществления различных финансовых манипуляций, так и с общим положительным настроем в отношении финансового благополучия. Такие лица хорошо осознают, что финансовые средства выступают инструментом достижения некоторых целей, обладают достаточно высоким уровнем самопринятия, владеют навыками организации эффективной коммуникации.

2.2 Реализация технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения)

На третьем этапе исследования с респондентами было проведено просветительское мероприятие на тему «Финансовые страхи и негативные ограничивающие убеждения», включающее подробный анализ влияния финансовых страхов на жизнь человека и на его финансовое благополучие.

Также были проведены индивидуальные консультации с применением технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения), направленные на преодоление финансовых страхов и негативных финансовых убеждений.

Консультации осуществлялись индивидуально на протяжении двух месяцев. При проведении консультаций использовалась полная структура процесса RPT. Психотерапевтическими мишенями выступали наиболее выраженные у респондента финансовые страхи и негативные финансовые убеждения.

Когда мы находим, согласно этой технике, настоящую исходную точку, истинную причину существующих проблем и трудностей, то ее проработка дает почти мгновенные перемены, в том числе, на физическом уровне. RPT технология осуществляется посредством особым образом организованного общения. Происходит диалог, в процессе которого идет постепенное

продвижение к первоначальной причине, корню проблемы. После этого причина может быть эффективно устранена, что вызывает изменение и имеющихся последствий. Одновременно исцеляется и тело, и эмоциональное состояние человека, а также меняется система убеждений человека, его восприятие, картина мира и поведенческие программы.

Когда человек освобождается от травм, он освобождается и от влияния негативных эмоций, а также от реакций, которые обусловлены травмами. В результате происходит изменение убеждений (например, таких: «богатые не попадают в рай», «жизнь – борьба, где выживает сильнейший», «я должен всем доказать» и другие), происходит трансформация самоопределения (человек уходит от установок «Я жертва», «Я недостойн», «Я слабый», «Я плохой», «Меня не любят», «Я недостаточно хорош», «мне нужно обязательно что-то изменить, чтобы стать счастливым» и т.д.). Как результат этого всего, наблюдается изменение, значительное улучшение качества жизни человека.

Структура процесса РПТ

Первоначально идет обсуждение запроса – того, с чем клиент пришел и что хочет получить. Выясняются его намерения в отношении предстоящего взаимодействия. Далее кратко представим структуру вопросов, которые задаются клиенту. Их конкретная формулировка зависит как от личности и профессиональной квалификации психолога, так и от личностных особенностей клиента.

1. Состояние сейчас.

Чувства .../10 баллов, где в теле?

Инстинкты тела в этот момент

2. Выгода от текущего состояния (каким образом данная эмоциональная реакция сохраняет меня в безопасности, какая выгода в этом состоянии).

Забираем выгоды.

3. Состояние без выгод.

Чувства .../10 баллов, где в теле?

Инстинкты

Намерение найти Ключевую Травму.

4. Ключевая Травма – когда я испытал эти чувства первый раз в жизни в детстве. Проверяем состояние «до» (должно быть хорошим).

Намерение найти Ресурсную травму в предках.

5. Ресурсная травма. Проверяем 3 вопроса: состояние до, не унаследована ли травма, не извлек ли кто выгоду?

Чувства .../10 баллов, где в теле?

Инстинкты

Намерение прочистить через 4 признания.

Признаем:

- Я признаю то, как эти инстинкты обеспечивают мою безопасность.
- Я признаю разницу между этими инстинктами и моими истинными безопасностью и выживанием.
- Я признаю всю семейную историю и все шаблоны травм идущие из этого.
- Я признаю разницу между этими инстинктами и истинной безопасностью моей семьи, рода и всей системы в целом.

6. Ресурсы – признаем. Я признаю восстановленные ресурсы и даю им самое достойное место в моей жизни. Я слишком дорого за это заплатил, беру и начинаю ими пользоваться с этого момента и абсолютно бесплатно.

Далее проверяем состояние в ресурсной травме, ключевой травме в детстве и запрос клиента.

2.3 Анализ эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных убеждений

После реализации всех консультационных сессий с использованием технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) было проведено повторное исследование сферы финансовых

страхов и негативных финансовых убеждений респондентов с использованием обозначенных методик:

1. Методика исследования финансовых страхов, основанная на теоретических положениях теста «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест);
2. Авторская методика исследования наличия негативных финансовых убеждений.

На рисунке 5 представлены результаты оценки выраженности финансовых страхов у респондентов на основании методики исследования финансовых страхов после участия в консультациях с использованием технологии РРТ.

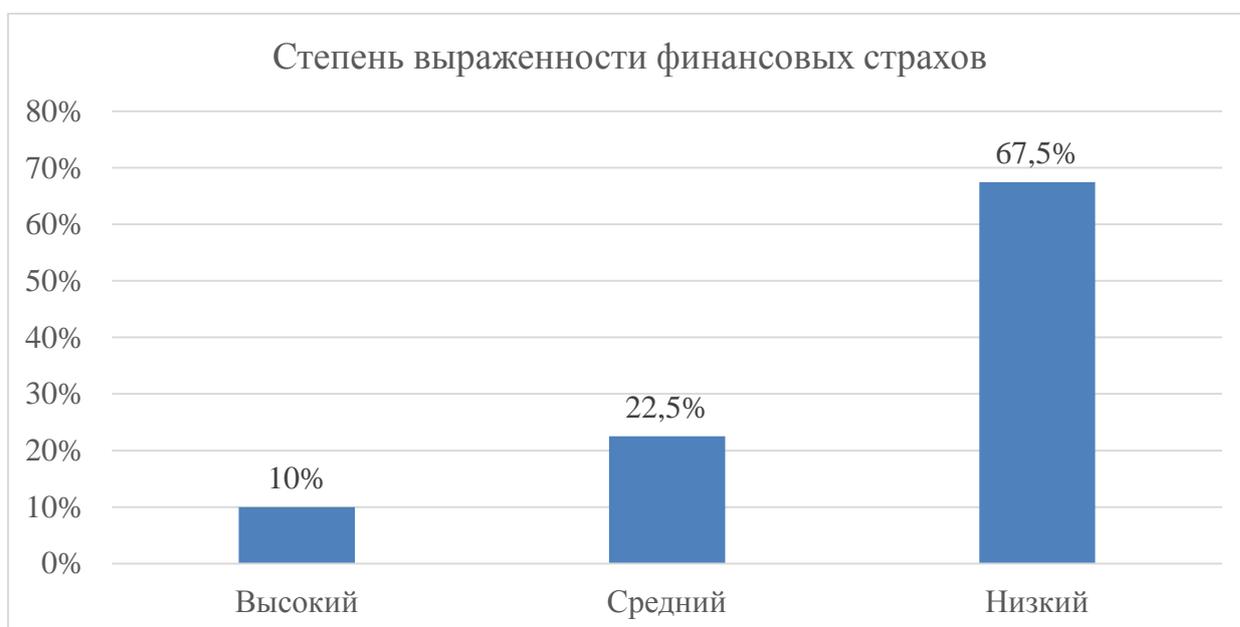


Рисунок – 5 Результаты оценки выраженности финансовых страхов у сотрудников после процессов РРТ (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения)

Анализируя полученные данные, можно отметить, что уровень выраженности финансовых страхов у сотрудников существенно снизился и распределился следующим образом: высокий уровень финансовых страхов остался только у 10% сотрудников, средний уровень финансовых страхов был выявлен у 22,5% сотрудников и у 67,5% сотрудников уровень финансовых

страхов стал низким. На таблице 4 представлены результаты диагностики респондентов по авторской методике исследования финансовых страхов до и после осуществления RPT технологии.

Таблица 5 – Динамика выраженности финансовых страхов

Уровень финансовых страхов	До применения RPT технологии	После применения RPT технологии
	% респондентов	% респондентов
Высокий	55	10
Средний	27,5	22,5
Низкий	17,5	67,5

Можно сказать, что для большинства респондентов участие в консультативных сессиях с использованием RPT технологии способствовало снижению выраженности финансовых страхов.

Проверка степени достоверности различий в полученных данных осуществлялась с применением t-критерия Стьюдента. Полученные данные ($t=8,13$ при $p<0,001$) свидетельствуют о том, что реализованная технология RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые личностные изменения) способствовала снижению уровня выраженности финансовых страхов у респондентов.

Таким образом, можно констатировать, что лица, участвовавшие в консультативных сессиях с применением технологии RPT, обрели большую уверенность в возможности в достижении финансовой эффективности в своей организации и жизни в целом. Также они стали более эффективно выполнять должностные обязанности и поддерживать межличностные отношения как с коллегами и руководством, так и с клиентами. Можно сказать, что у значительного количества респондентов повысилась уверенность в своих силах, что положительно отразилось на стрессоустойчивости и толерантности к неопределенности. Нельзя сказать, что данные лица абсолютно перестали

испытывать эмоцию страха, но после участия в консультациях страх стал выполнять защитную функцию и ощущаться только в ситуациях реальной угрозы.

После консультаций с применением технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения), данные выраженности финансовых страхов по должностям (так как в выборку исследования вошли представители и специалисты абонентской службы и консультанты, и технические специалисты службы сервиса, и администрация с бухгалтерией), распределились следующим образом (Рисунок 6).

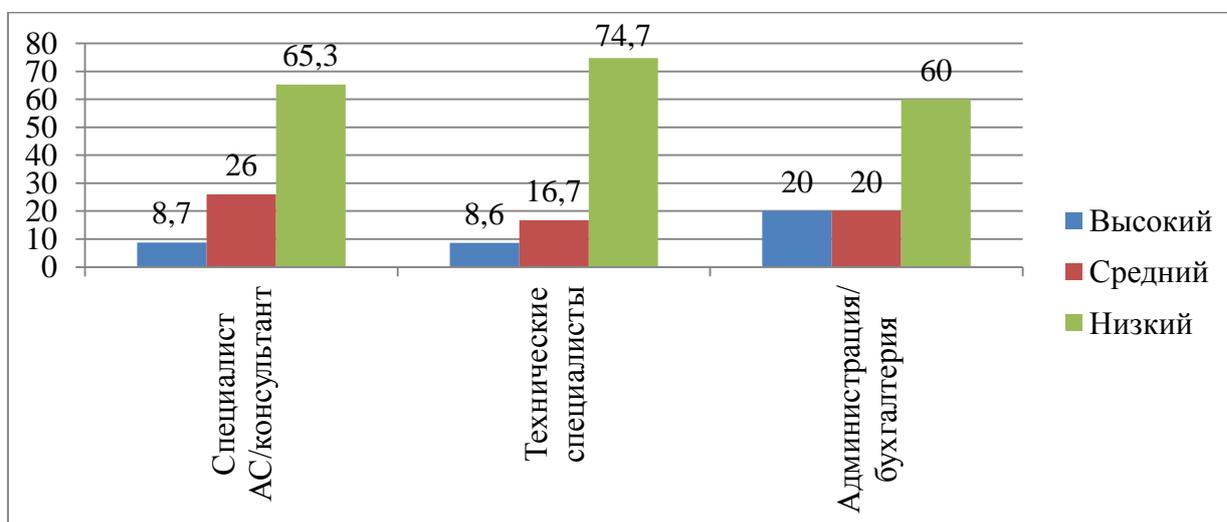


Рисунок – 6 Выраженность финансовых страхов у представителей разных профессий после применения технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения)

При сравнении данных выраженности финансовых страхов у представителей различных должностей до и после участия в консультациях с применением технологии RPT (таблица 6), можно отметить, что наиболее заметные изменения произошли среди специалистов абонентской и технической служб.

Таблица 6 – Динамика выраженности финансовых страхов у представителей различных должностей

Процент респондентов	Специалисты Абонентской службы		Технические специалисты		Бухгалтерия/ администрация	
	до	после	до	после	до	после
Высокий уровень	73,9%	8,7%	33,3%	8,6%	20%	20%
Средний уровень	17,4%	26%	50%	16,7%	60%	20%
Низкий уровень	8,7%	65,3%	16,7%	74,7%	20%	60%

Анализируя данные, приведенные в таблице 5, можно отметить, что среди специалистов абонентской службы особенно заметна трансформация выраженности финансовых страхов. Количество респондентов с низким уровнем выраженности страхов значительно увеличилось по сравнению с результатами первого обследования. Сходная картина наблюдается и у представителей технической службы, у которых также снизился и процент лиц со средними показателями проявленности финансовых страхов. У представителей администрации и бухгалтерии процент лиц с высокими показателями выраженности страхов не изменился, что может быть объяснено разными причинами, например, отсутствием действительной мотивации избавиться от страхов, недоверием к лицу, проводившему консультации и другими причинами, противостоящими эффективности технологии RPT. При этом стоит заметить, что в данной группе должностей значительно снизился процент респондентов, испытывающий среднюю степень выраженности финансовых страхов, что все же свидетельствует в пользу эффективности реализованной технологии.

Далее нами была проанализирована представленность доминирующих финансовых страхов в исследуемой группе (таблица 7, рисунок 7).

Таблица 7 – Динамика выраженности доминирующих финансовых страхов

Название группы страхов	Процент выраженности у респондентов до и после реализации технологии RPT	
	до	после
страх нехватки денег	30%	12%
страх потери денег	42,5%	12,5%
страх перед большими деньгами	80%	15%
стыд и чувство вины за наличие и за получение денег	52,5%	25%
страх тяжёлой работы, перерабатывания, когда деньги даются тяжело	67,5%	20%

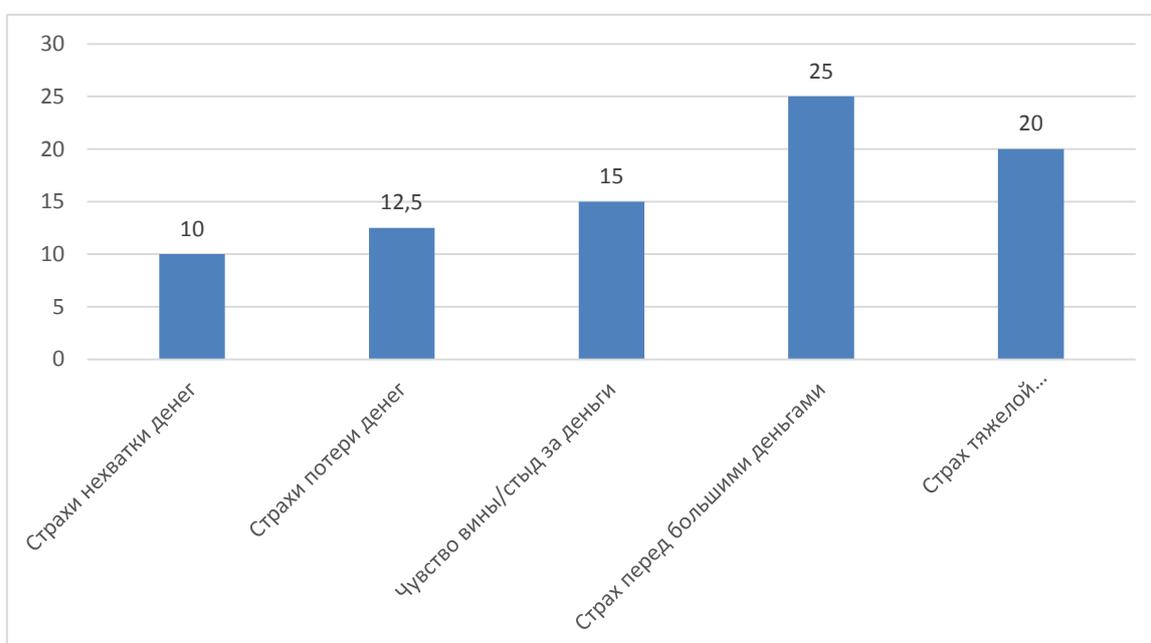


Рисунок – 7 Выраженность различных финансовых страхов у сотрудников после применения технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения)

Анализируя данные, представленные в таблице 7, можно отметить, что все группы выделенных нами страхов претерпели трансформации в сознании респондентов. Наибольшей оптимизации (снижении больше, чем в половину) подверглись страх перед большими деньгами, страх потери денег и страх тяжёлой работы, перерабатывания, когда деньги даются тяжело. Эти данные

наглядно демонстрируют эффективность реализованной технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).

На следующем этапе исследования нами были проанализированы результаты, полученные в ходе повторной диагностики респондентов с использованием авторской методики исследования негативных финансовых убеждений. Полученные результаты представлены на рисунке 8.

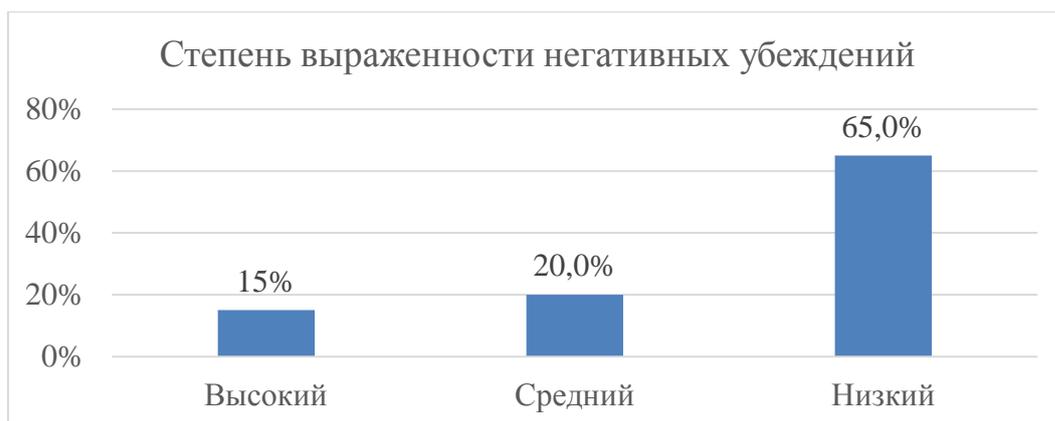


Рисунок – 8 Результаты оценки выраженности негативных убеждений у сотрудников после применения технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения)

Результаты сравнения количества респондентов с разным уровнем выраженности негативных финансовых убеждений до и после участия в консультативных сессиях с использованием технологии RPT приведены в таблице 8.

Таблица 8 – Динамика выраженности негативных финансовых убеждений

Уровень выраженности негативных убеждений	До участия в консультациях	После участия в консультациях
Высокий	62,5%	15%
Средний	27,5%	20%
Низкий	10%	65%

Анализируя данные, представленные в таблице 8, можно констатировать существенное снижение количества лиц с высокой выраженностью негативных убеждений в финансовой сфере. Из 40 сотрудников участвовавших в исследовании, только у 15 % остался высокий уровень выраженности негативных убеждений, у 65% сотрудников негативные убеждений теперь имеют только незначительную степень выраженности. Статистический анализ достоверности различий в показателях степени выраженности негативных финансовых убеждений у респондентов до и после участия в консультациях с применением технологии RPT показывает наличие достоверных различий ($t=17,8$ при $p<0,001$).

Полученные данные свидетельствуют в пользу эффективности реализованной технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).

Также нам необходимо было выяснить существует ли связь между изменившимися уровнями проявленности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений. С этой целью нами был применен корреляционный анализ с использованием г-критерия Пирсона. Полученные результаты ($r=0,74$ при $p<0,001$) подтверждают доказанный нами на констатирующем этапе исследования факт о связи финансовых страхов и негативных финансовых убеждений человека. Эти данные также свидетельствуют в пользу того, что реализованная в консультационных сессиях технология RPT, способствует как снижению выраженности финансовых страхов, так и снижению уровня проявленности негативных финансовых убеждений личности.

Выводы по второй главе

Исследование эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) в преодолении финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности было реализовано на базе федеральной домофонной компании. Выборка исследования состояла из

40 представителей различных должностей (служба абонентской и технической поддержки, представители администрации и бухгалтерии). Исследование было проведено в несколько этапов, включающих первоначальную диагностику, консультационные встречи в рамках применения RPT технологии и повторную психодиагностику сферы финансовых страхов и негативных финансовых установок.

В качестве психодиагностического инструментария были применены:

- Методика исследование финансовых страхов, основанная на теоретических положениях теста «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест);
- Авторская методика исследования наличия негативных финансовых убеждений.

В результате применения первой из методик, были получены результаты, свидетельствующие о том, что у 55% опрошенных наблюдаются финансовые страхи. При более детальном анализе того, представители каких именно специальностей более подвержены эмоции страха, было обнаружено, что среди них 73,9% сотрудников абонентской службы, 33,3% сотрудников технического отдела и только 20% представителей администрации и бухгалтерии. Финансовые страхи среднего уровня выраженности в большей степени наблюдались у сотрудников технического отдела (50%) и представителей администрации и бухгалтерии (60%). Таким образом, можно сказать, что финансовые страхи разной степени проявленности были обнаружены у всех респондентов. Все страхи, заложенные в психодиагностическую методику при ее разработке, были сгруппированы нами в несколько пунктов. В процессе изучения того, какие именно группы страхов наиболее распространены среди обследуемых, нами была построена следующая иерархия:

- «страх перед большими деньгами», отмеченный у 80% респондентов
- «страх тяжёлой работы, перерабатывания, когда деньги даются тяжело» присутствует у 67,5%

- «стыд и чувство вины за наличие и за получение денег» отметили у себя 52,5%
- «страх потери денег» наблюдается у 42,5%
- «страх нехватки денег» свойственен 30%.

Применение следующей методики, направленной на выявление уровня выраженности негативных финансовых убеждений, выявило, что они присутствуют у 62,5% опрошенных.

Статистическая проверка с использованием пакета IBM SPSS Statistic показала наличие достаточно сильной прямой связи между показателями финансовых страхов и негативных финансовых убеждений респондентов, что подтвердило имеющиеся в научной литературе теоретические положения.

Следующий этап нашего исследования был посвящен реализации технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения). Со всеми респондентами в разное время были проведены консультативные встречи с использованием этого метода взаимодействия, основная суть которого сводится к отысканию первоначального источника возникновения травмы, запустившего дисфункциональное реагирование. Далее посредством признания своих ресурсов, человек избавляется от негативных когнитивных, эмоциональных и поведенческих паттернов, что позволяет существенно улучшить качество жизнедеятельности.

Этап, связанный с повторным применением психодиагностических методик, позволил нам констатировать, что количество респондентов с высокой выраженностью финансовых страхов сократилось с 55% до 10%. Результаты статистической обработки показателей первого и второго обследования позволяют утверждать о наличии достоверной разницы между ними, что подтверждает снижение уровня выраженности финансовых страхов у респондентов после проведения консультаций с использованием технологии RPT.

Анализ выраженности финансовых страхов у представителей различных должностей, образующих выборку исследования, позволил констатировать,

что самые значительные изменения произошли со специалистами абонентской службы. Из изначальных 73,9% лиц с высокими показателями по параметру финансовых страхов на контрольном этапе исследования таковых осталось 8,7%. У специалистов технического отдела также снизилось представительство с высоким уровнем страха с 33,3% до 8,6%. Лиц со средним уровнем страхов уменьшилось с 50% до 16,7%. У представителей администрации и бухгалтерии количество лиц со средним уровнем выраженности финансовых страхов сократилось с 60% до 20%.

Группы выделенных нами страхов, на основе всей их совокупности, заложенной в диагностическую методику, изменили свою представленность в сознании респондентов и свое иерархическое строение. Так «страх потери денег» отмечается у 12,5% респондентов в противовес изначальным 30%, «страх перед большими деньгами» уступил свое доминирующее положение и был отмечен только у 15% обследованных, а «страх тяжелой работы, перерабатывания, когда деньги даются тяжело» снизился с 67,5% до 20% представленности среди сотрудников.

Повторное применение разработанной методики диагностики уровня выраженности у личности негативных финансовых убеждений также позволило сделать вывод об эффективности технологии RPT. Так, лиц с высоким уровнем выраженности негативных убеждений стало на 47,5% меньше, чем было изначальным. Достоверность различий в полученных показателях была подтверждена статистически, как и связь между уровнем выраженности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений респондентов после участия в психологических консультациях с применением технологии RPT.

Таким образом, анализируя все полученные результаты, можно констатировать, что реализованная в нашем исследовании технология RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) способствует снижению уровня выраженности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности. Мы также подтвердили

наличие связи между когнитивной сферой (различного рода негативные финансовые убеждения) эмоциональной сферой (разной степени выраженности финансовый страх) и не эффективными поведенческими стратегиями человека, замыкающими этот «порочный» круг и приводящими к устойчивости состояния неудовлетворенности своим материальным благосостоянием. Вследствие этого, можно говорить о том, что технологию RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) можно рекомендовать как подтвердивший свою эффективность инструмент преодоления финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности, а также как инструмент коррекции других когнитивных, эмоциональных и поведенческих дисгармоний, а также оптимизации различных сфер жизнедеятельности человека.

Заключение

Актуальность темы финансовых страхов и негативных финансовых убеждений обусловлена процессами, происходящими в современном обществе. С психологической точки зрения, потребности выступают побудителем всей активной деятельности человека. При этом очень многие предметы потребностей связаны с финансовыми средствами. Качество жизни человека во многом определяется финансовой стороной, по отношению к которой и могут проявляться страхи и негативные убеждения.

Страх относится к базовым эмоциям и имеет достаточно длительную историю научного интереса. Многие авторы пытались дать свое определение страху, но большинство из них обозначает страх как естественную защитную реакцию организма на угрозу или опасность. Выделено также несколько видов страхов, среди которых отдельное положение занимают так называемые воображаемые или свободные страхи. Их отличительная особенность состоит в отсутствии реального, объективного источника, несущего угрозу. Данные страхи наиболее отчетливо демонстрируют такую особенность рассматриваемой эмоции как предвосхищающий характер. Такая же особенность отмечается и у такого компонента направленности личности как убеждение.

Негативные финансовые убеждения зачастую предопределяют поведение человека, а полученный результат выступает как закрепляющий эти убеждения фактор. Научные публикации на тему негативных финансовых убеждений личности нет, что создает определенные проблемы рассмотрения этого феномена. Немногочисленные упоминания в психологической литературе обычно связывают негативные убеждения с индивидуально-психологическими особенностями личности. Подчеркивается, что убеждения могут быть сформированы у человека несколькими путями. Это может быть неосознанное усвоение доминирующего настроения ближайшего окружения в детском возрасте или неоднократно повторяющийся негативный опыт,

подкрепивший исходную точку зрения, превратив ее в устойчивое убеждение. При этом стоит отметить, что убеждения в структуре личности один из наиболее осознаваемых компонентов, вследствие чего они могут быть подвергнуты коррекции. Именно это положение открывает перспективы для психологического вмешательства с целью оптимизировать эффективность жизнедеятельности человека.

В качестве одной из таких психологических стратегий интервенции нами была рассмотрена технология RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения), являющаяся относительно новой с одной стороны и доказано эффективной – с другой. Авторы методики в качестве теоретического основания использовали концепцию триединого ума Поля МакЛина, согласно ей в человеческом мозге присутствует условно разделенные части, ответственные за разные функции. Наиболее древним считается рептильный мозг, отвечающий за инстинктивное поведение и часто содержащий дисфункциональные поведенческие паттерны. Изначально эти паттерны были направлены на избавление от травматической ситуации, но с течением времени их защитная функция трансформировалась в разрушающую.

Реализация технологии RPT предполагает принятие клиентом факта наличия у него определенного инстинкта, запустившего травматическую реакцию и соответствующее поведение. Такое признание с помощью специальных техник проговаривания позволяет человеку осознать и принять имеющиеся у него ресурсы, что приводит к формированию эффективного поведения и жизненного стиля. По мнению разработчиков технологии, Саймоном и Иветтой Роуз, ее возможности достаточно обширны и позволяют улучшать жизнедеятельность человека практически во всех аспектах, начиная с состояния здоровья и заканчивая финансовым благополучием.

Для проверки гипотезы об эффективном влиянии технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) на преодоление финансовых страхов и негативных финансовых убеждений человека нами

было организовано эмпирическое исследование. Выборка исследования состояла из сорока человек, занимающих разные должности.

Недостаток в научной психологической литературе сведений, касающихся исследования финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности отражается, в том числе, и на отсутствии диагностического инструментария. Поэтому для достижения целей исследования, автором были разработаны две методики. Первая методика представляет собой трансформацию теста «Чего мы боимся» В. Леви (С-тест). Изначально тест В. Леви направлен на диагностику множества различных страхов, большинство из которых не входило в объект нашего исследования. Поэтому по аналогии со структурой опросника и особенностями интерпретации результатов, автором был разработан собственный список суждений, касающихся именно финансовых страхов. Интерпретацию результатов, в зависимости от количества набранных баллов, было решено оставить исходную.

Вторая методика касалась изучения наличия и степени выраженности у личности негативных финансовых убеждений. Она включила в себя восемьдесят суждений, степень согласия / несогласия с которыми респонденту предлагается оценить по четырехступенчатой системе. Общее количество баллов является показателем уровня выраженности у личности негативных финансовых убеждений.

Первичная психодиагностика выявила присутствие финансовых страхов высокого и среднего уровня выраженности более, чем у 82% респондентов. Высокий уровень преимущественно выявлен у сотрудников абонентской службы, а средний уровень у представителей администрации, бухгалтерии и технического отдела. Анализ наиболее распространенных страхов показал, что таковыми являются «страх перед большими деньгами» и «страх тяжёлой работы, перерабатывания, когда деньги даются тяжело». Результаты диагностики наличия и степени выраженности негативных финансовых

убеждений свидетельствуют о том, что убеждения высокой и средней степени выраженности характерны для 90% всех обследованных.

Реализованный корреляционный анализ показал высокую степень взаимосвязи между финансовыми страхами и негативными финансовыми убеждениями респондентов.

На следующем этапе исследования нами были организованы и проведены консультативные сессии с использованием технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения).

После проведения всех консультативных встреч было предпринято повторное психодиагностическое обследование респондентов с применением ранее описанных методик.

В ходе анализа результатов изучения финансовых страхов было установлено, что высокий и средний уровень их выраженности обнаружен у 32,5% респондентов, что значительно ниже первоначальных результатов. С помощью статистического анализа была установлена достоверная разница в показателях до и после проведения технологии RPT. У всех сотрудников, изначально продемонстрировавших высокий или средний уровень выраженности финансовых страхов, стал доминировать низкий уровень, что свидетельствует в пользу организованных и проведенными нами консультаций с использованием технологии RPT. В отношении выделенных нами групп страхов также отмечены существенные изменения в отношении снижения процента их выраженности.

Результаты исследования степени выраженности негативных финансовых убеждений респондентов после участия в консультативных сессиях также демонстрируют положительную динамику. Высокая и средняя степень проявленности негативных убеждений сохранилась только для 35% респондентов. Статистическая проверка достоверности различий первоначальных и повторных показателей подтвердила их объективность. Также статистически достоверной оказалась и корреляционная взаимосвязь между показателями финансовых страхов и негативных финансовых

убеждений респондентов после их участия в психологических консультациях с применением технологии RPT.

Обобщая все полученные результаты, можно утверждать, что технология RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения) обладает высокой степенью эффективности в отношении снижения интенсивности выраженности финансовых страхов и негативных финансовых убеждений личности. Ее можно рекомендовать к использованию практикующими психологами в своей деятельности как инструмент коррекции и оптимизации различных психических и личностных структур. Особенности эффективности технологии RPT (Rapid Personal Transformation – Быстрые Личностные Изменения), обозначенные ее разработчиками полностью проявились в ходе организованного нами исследования.

Список используемой литературы

1. Абакумова Т. В. Философские аспекты феномена страха. Автореф. дис. канд. филос. наук. Якутск, 2000. 19с.
2. Акопян Л. С. Новый подход к классификации страхов // Известия Самарского научного центра Российской академии наук. 2009. т.11, 4 (6), С. 1472 – 1475.
3. Амбарова П. А. Общественные страхи: понятие, сущность и стратегии преодоления // Вестник ВЭГУ. Серия: Социально-общественные и экономические науки. 2013. № 1 (63).
4. Амтор Ф. Нейронауки для чайников. СПб. : Диалектика, 2020, 450с.
5. Ангерлейдер С. «В поисках успеха» : Уроки побед. СПб. : Центр карьеры, 1999. 190 с.
6. Андрусенко В.Н. Социальный страх. Свердловск : Издательский центр «Академия», 1991. 456 с.
7. Баарс Б. Дж. Мозг, познание, разум : введение в когнитивные нейронауки : в 2 т. М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2015, 1019 с.
8. Баринов Д. Н. Социальный страх и феномен отчуждения // Вестник Новосибирского гос. ун-та. Серия: Философия. 2008. Т. 6. Вып. 2. С. 48–52.
9. Баринов Д. Н. Тревога и страх: историко-философский очерк // Психология и психотехника. 2013. № 3. С. 1-39.
10. Боровой Е. М. Страх и социальное бытие человека: Автореф. дис. канд. филос. наук. Новосибирск, 2006. 23 с.
11. Бороздина Л. В., Залученова Л. А. Увеличение индекса тревожности при расхождении уровней самооценки и притязаний // Вопросы психологии. 1993. № 1. С. 104–113.
12. Браш Х., Рихберг И.-М. Беспричинный страх. М. : Сигма-Пресс; Ростов н/Д : Феникс, 1998. 95 с.
13. Вард, И. Фобия. М. : Проспект, 2002. 78 с.

14. Велене А. Заметки о понятии страха в современной философии // Феномен человека : Антология / Под ред. П. С. Гуревича. М. : Высш. шк, 1993. С. 297–306.
15. Гуляихин В. П., Тельнова Н. А. Страх и его социальные функции // Философия социальных коммуникаций. 2010. № 10. С. 53–60.
16. Дорофеева Г. А. Страхи: Определение, виды, причины // ИЗВЕСТИЯ ТРТУ. 2002. № 5 (28). С. 177-184.
17. Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка : избр. ст. М. : Олма-Пресс : Крас. пролетарий, 2004. 700 с.
18. Джемс В. Психология. / под ред. [и с предисл.] Л. А. Петровской. Москва : Педагогика, 1991. 367 с.
19. Ермак Н. В. Психологический анализ проблемы страхов // Аспирантский сборник. М. : Изд-во МГСУ. 2003. № 1 (12). С. 37–40.
20. Залесский Г. Е. Психология мировоззрения и убеждений личности. М. : Изд-во МГУ, 1994. 138 с.
21. Захаров А. И. Как преодолеть страхи у детей. М. : «Педагогика», 1991. 367с.
22. Захаров, А. И. Дневные и ночные страхи у детей. СПб. : Питер, 2000. 448 с.
23. Захаров А. И. Неврозы у детей и подростков: Анамнез, этиология и патогенез . Л. : Медицина, 1988. 244 с.
24. Зобов А. С. Особенности волевой регуляции поведения в эмоциональных условиях (на примере школьников старшего возраста). Автореф. дис. канд. псих. наук. Ленинград, 1983. 16с.
25. Изард К. Э. Психология эмоций. Москва [и др.] : Питер, 2006. - 460 с.
26. Ильин Е. П. Психофизиология состояний человека. СПб. : Питер, 2005. 412 с.
27. Каменюкин А. Г., Ковпак Д. В. Антистресс-тренинг. СПб. : Питер, 2004, 192 с.

28. Касумов Т. К., Гасанова Л.К. Страхи в жизни и жизнь в страхе // Вопросы философии. Научно-теоретический журнал. 2014. №1. С. 34-45.
29. Кийосаки Р. Квадрант женежного потока / пер. с англ. О. Г. Белошеев. Минск : Поппури, 2017. 368с.
30. Кийосаки Р. Богатый папа, бедный папа / пер.с англ. О.Г.Белошеев. Минск : Поппури, 2018. 352с.
31. Леви В. Приручение страха : с рисунками автора. Москва : Метафора, 2009. 187 с.
32. Макклелланд Д. Мотивация человека. / науч. ред. пер. Е. П. Ильина; [пер. с англ. А. Богачев и др.]. Москва [и др.] : Питер, 2007 (СПб. : Печатный двор им. А. М. Горького). 669 с.
33. Мамонтов С. Ю. Страх : Практика преодоления. СПб. [и др.] : Питер, 2002. - 126 с.
34. Маслоу А. Мотивация и личность / [пер. с англ. Т. Гутман, Н. Мухина]. Москва [и др.] : Питер, 2013. 351 с.
35. Матвеева С. Я., Шляпентох В. Э. Страхи в России в прошлом и настоящем. Новосибирск : Сибирский хронограф, 2000. 179 с.
36. Мирошников С. А., Филиппова М. Г., Чернов Р. В. Исследование возможности измерения неосознаваемого страха // Ананьевские чтения-2010: Материалы научной конференции. СПб. : Изд-во СПбГУ, 2010. С. 286–288.
37. Морган У. П., Эликсон К. А. Ситуативная тревога и результативность деятельности // Вопросы психологии. 1990. № 3. С. 155–161.
38. Новицкий В. Н. Страх как способ самосознания // Осмысление духовной целостности. Екатеринбург: Изд-во Уральского ун-та, 1992. С. 114–126.
39. Овчарова Р. В. Практическая психология образования: учеб. пособие для студ. психол. фак. университетов. М.: «Академия», 2003. 448 с.

40. Осипов Н. Е. Психологические и психопатологические взгляды Фрейда в немецкой литературе 1907 г. // Журнал невропатологии и психиатрии им. С.С. Корсакова. Ленинград : Гос. мед. изд-во, 1908. С. 564–584.
41. Павлов И. П. Физиология ВНД. М. : Наука, 1954. 545с.
42. Платонов К. К. Краткий словарь системы психологических понятий. М. : Высш. шк., 1984. 174 с.
43. Полякова В. С. Использование страха как социально-коммуникативного феномена в убеждающей массовой коммуникации. Дисс. канд. псих. наук. Москва, 2003. 152 с.
44. Психология : Словарь / [Абраменкова В. В. и др.]; Под общ. ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского. Москва : Политиздат, 1990. 494 с.
45. Психология страха : Попул. энцикл. / Юрий Щербатых. - М. : ЭКСМО-Пресс, 2002. 504 с.
46. Психологический словарь / Под ред. Ю. Л. Неймера. Ростов- на- Дону : Феникс, 2003. 604 с.
47. Ребер А. Большой толковый психологический словарь / [Пер. с англ. Е.Ю. Чеботарева]. М. : Вече : АСТ, 2003. 591 с.
48. Риман Ф. Основные формы страха : исследование в области глубинной психологии / [пер. с нем. Э. Л. Гушанского]. Москва : Академия, 2007. 190 с.
49. Роббинс Т. Деньги. Мастер игры. Минск : «Поппури», 2018. 560с.
50. Роббинс Т. Разбуди в себе исполина / пер. с англ. Я. А. Алексина. Минск : Поппури, 2017. 576с.
51. Роджерс, К. Гуманистическая психология: теория и практика : избр. тр. по психологии / под ред. А. Н. Сухова. М. : НОУ ВПО МПСУ ; Воронеж : Модэк, 2013. 450 с.
52. Роджерс К. Взгляд на психотерапию. Становление человека / пер. с англ. М. М. Исениной ; общ. ред. и предисл. [с. 5-33] Е. И. Исениной. Москва : Прогресс : Универс, 1994. 479 с.

53. Ромек В. Г. Поведенческая терапия страхов // Журнал практической психологии и психоанализа. 2002. № 1. С 3-13.
54. Савина М. О. Страх как социальное явление. Автореф. дис. канд. филос. наук. Волгоград, 2004. 24 с.
55. Семиотика страха : [сб. ст.] / [сост.: Нора Букс и Франсис Конт] ; под ред. Норы Букс и Франсиса Конта. Сорбонна : Рус. ин-т ; Париж : Европа, 2005. 455 с.
56. Смилык И. М. Тревожность, страх и формирование устойчивого чувства безопасности // Мир психологии. 2008. № 4. С. 133–139.
57. Создание и разрушение эмоциональных связей / Пер. с англ. В. В. Старовойтова. М. : Академический Проект, 2004. 232 с.
58. Сохань Н. П. Изучение страхов у предпринимателей в сравнении с работниками бюджетных учреждений // Вестник Балтийской педагогической академии. 1995. Вып. 2. С. 11–15.
59. Теплов Б. М. Избранные труды : в 2-х т. / ред.-сост., авт. вступ. ст. и коммент. Н. С. Лейтес, И. В. Равич-Щербо. Москва : Педагогика, 1985. 328 с.
60. Теппервайн К. Как противостоять превратностям судьбы. СПб. : Питер Пресс, 1997. 256 с.
61. Турецкая Г. В. Страх успеха: психологическое исследование феномена // Психологический журнал. 1998. № 1. С. 37–46.
62. Ушинский К. Д. Избранные педагогические сочинения : в 2 т. / Под ред. А. И. Пискунова (отв. ред.) [и др.]. Москва : Педагогика, 1974. Т 1. 584 с.
63. Фрейд З. Введение в психоанализ: лекции / пер. с нем. Г. В. Барышниковой; под ред. Е. Е. Соколовой, Т. В. Родиновой. СПб. : Азбука, Азбука-Аттикус, 2015. 394 с.
64. Хабирова Е. Р. Тревожность и стратегии поведения // Ананьевские чтения-2003: Тезисы научно-практической конференции. СПб. : Изд-во СПбГУ, 2003. С. 301–302.

65. Чистопольская К. А., Ениколопов С. Н. Теория управления страхом смерти: основы, критика и развитие // Вопросы психологии. Научный журнал. 2014. №2. С. 125-142.
66. Чирикова А. Е. Личностные предпосылки успешности деятельности российских предпринимателей // Психологический журнал. 1999. № 3. С. 81–92.
67. Шефер Б. Путь к финансовой свободе. / пер. с нем. С. Э. Борич. Минск : Поппури, 2020. 336 с.
68. Щербатых Ю. В. Проблемы классификации экзистенциальных страхов личности // Национальные проекты как фактор созидания современной России: Сб. научных трудов региональной межвузовской научной конференции. Воронеж. 2006. С. 176–178.
69. Щербатых Ю. В. Избавиться от страха : [узнай причину страхов, подбери свое «лекарство»] : практическое пособие по преодолению страхов. Москва : Эксмо, 2011. 298 с.
70. Щербатых Ю. В., Ноздрачев А. Д. Физиология и психология страха // Природа. 2000. № 5. С. 61–67.
71. Эберлейн Г. Страхи здоровых детей : Практ. пособие для родителей. [Пер. с нем.]. М. : Знание, 1981. 192 с.
72. Энтони Р. Хватит думать! Действуй! / пер. с англ. И. В.Г родель. Минск. : Попурри, 2018. 240с.
73. Юрчук В. В. Современный словарь по психологии. М. : Элайда, 2000. 704 с.
74. Barlow D. H. Anxiety and its disorders. The nature and treatment of anxiety and panic. NY. Guilford. 1988.
75. Barlow D. H., Chorpita B. F., Turovsky J. Fear, panic, anxiety and disorders of emotion / R. A. Dienstbier. Perspectives on anxiety, panic and fear. Nebraska Symposium on Motivation. Kincoln. University of Nebraska Press. 1996. Vol. 43. P. 251–328.

76. Berkowitz L. Disgust: The body and soul emotion. T. Dalglisch, M.J. Power (eds.). *Handbook of Cognition and Emotion*. Chichester. UK. 1999. P. 429–446.
77. Breedlove C. J., Cicirelly V. G. Women's Fear of Success in Relation to Personal Characteristics and Type of Occupation. *Journal of Psychology*. 1974. Vol. 86.
78. Bremer T. H., Witting M. A. Fear of Success: A Personality Trait or a Response to Occupational Deviance and Role Overload. *Sex Role*. 1980. Vol. 6.
79. Bronson G. W. General issues in the study of fear: Section 2. M. Lewis, L. A. Rosenblum (eds.). *The origins of fear*. NY. 1974. P. 254–258.
80. Charlesworth W. R. General issues in the study of fear. M. Lewis, L. A. Rosenblum (eds.). *The origins of fear*. NY. 1974. P. 254–258.
81. Condry S. M., Dyer S. Fear of success: Attribution of cause to the victim. *Journal of Social Issues*. 1976. Vol. 32 (3). P. 68–83.
82. Ekman P., Friesen W. V., Simons R. C. Is the startle reaction an emotion? *Journal Personality and Social Psychology*. 1985. Vol. 49 (5). P. 1416–1426.
83. Firestone R. W. Individual defences against death anxiety. *Death Studies*. 1993. Vol. 17 (6). P. 497–515.
84. Froehlkh W. D. *Angst. Gefahrensignale und ihre psychologische Bedeutung*. Dtv Wissenschaft. Munchen. 1982.
85. Gray J. A. *The psychology of fear and stress*. NY. 1971.
86. Gray J., McNaughton N. The activation and regulation of fear and anxiety. R. A. Dinstrier. *Perspectives on anxiety, panic and fear*. Nebraska Symposium on Motivation. 1996. Vol. 43. P. 61–134.
87. Hyland M. E., Curtis C, Mason D. Fear of success: Motive and cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1985. Vol. 49 (6). P. 1669–1677.
88. Lewis M., Rosenblum L. A. (eds.). *The origins of fear*. NY. 1974.

89. Monahan L, Kuhn D., Shaver P. Intrapsychic versus cultural explanations for the fear of success motive. *Journal of Personality and Social Psychology*. 1974. Vol. 29. P. 60–64.
90. Plutchik R. Emotions in early development: A psychoevolutionary approach. In R.Plutchik, & H.Kellerman (Eds.), *Emotion: Theory, research, and experience: Vol. 2* N.Y. : Academic Press, 1983.P. 221–257.
91. Paul MacLean. *The triune brain in evolution : Role in paleocerebral functions*. New York; London : Plenum press, 1990. XXIV. 672 c.
92. Rachman S. *The meaning of fear*. Middlesex. England. 1974.
93. SarnoffL, Zimbardo P. G. Anxiety, Fear and Social Affiliation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*. 1961. Vol. 62.
94. Zuckerman M., Wheeler L. To dispel fantasies about the fantasy-based measure of fear of success. *Psychological Bulletin*. 1975. Vol. 82. P. 932–946.