

ДЕНЕЖНАЯ  КНИГА

ЕЛЕНА ВОРОБЬЁВА



**КАК ЛОВУШКИ СОЗНАНИЯ
МЕШАЮТ НАМ ЖИТЬ В ДОСТАТКЕ,
И ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ**

Елена Владимировна Воробьёва
Я в состоянии сделать
состояние. Как ловушки
сознания мешают нам жить в
достатке, и что с ЭТИМ делать
Серия «Денежная книга»

Текст предоставлен издательством

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68719761

*Я в состоянии сделать состояние. Как ловушки сознания мешают нам
жить в достатке, и что с этим делать: АСТ; Москва; 2023*

ISBN 978-5-17-153616-9

Аннотация

Да что ж такое! Денежный поток все не открывается, а изобилие впустить в жизнь ну никак не удастся? Раз такие «популярные» методы работают не для всех, обратимся к науке.

Используя психологию, приемы гештальт-терапии, понимание особенностей психики человека, вы разберетесь, какие денежные тараканы стоят между вами и богатством. И как от этих паразитов, наконец, избавиться!

Вы узнаете, почему деньги утекают сквозь пальцы, из-за чего мы оказываемся в долговых ямах и не достигаем финансовых

целей. Осознаете, что убеждения, психологические травмы, отношения с семьей напрямую связаны с достатком.

Готовы начать удивительное приключение, во время которого вы не только подружитесь с деньгами, но и сделаете невероятные открытия о себе самом? Вы станете сильнее, увереннее, устойчивее и, конечно же, богаче.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение	7
Глава 1. Что такое деньги?	12
Деньги и смыслы	12
Деньги как ресурс	21
Деньги и социокультурный контекст	24
Глава 2. Мифы про деньги. Магическое мышление	31
Миф № 1. Ген бедности	32
Миф № 2. Денежные потоки, денежные энергии	34
Миф № 3. Денежная емкость	36
Миф № 4. Мужские и женские деньги	38
Магическое мышление	40
Примеры денежного магического мышления	45
Почему принцип «думай и богатей» не работает?	49
Что делать с магическим мышлением?	52
Глава 3. Откуда берутся деньги?	59
Цикл контакта	60
Преkontakt	62
Контактирование	63
Полный контакт	66
Постконтакт	68

Глава 4. «Где деньги, Зин?»	73
Механизмы прерывания контакта	74
Слияние	76
Конец ознакомительного фрагмента.	78

Елена Воробьёва
Я в состоянии сделать
состояние. Как ловушки
сознания мешают
нам жить в достатке,
И ЧТО С ЭТИМ ДЕЛАТЬ

© Воробьёва Е., 2022

© Комарова М, фотография на обложке, 2022

© ООО «Издательство АСТ», 2023

Введение

Я еще не встречала человека, который не хотел бы иметь достаточно денег. Это нормальное и естественное желание, ведь мы живем в материальном мире. К сожалению, не у всех получается много зарабатывать. Кому-то деньги даются легко, как будто играючи, а кто-то работает сутки напролет, но все равно их не видит. Почему так?

Причинами этого я заинтересовалась около пятнадцати лет назад, еще не будучи психологом. Именно тогда я узнала, что количество денег в кошельке связано не только с профессиональными навыками и знаниями. **Есть еще нечто неосознаваемое, что влияет на личный достаток.**

В то время были популярны идеи об изобильном мышлении, денежных энергиях и потоках. Чтобы стать богатым, нужно всего лишь почувствовать себя таковым. А точнее, убедить себя в том, что это возможно.

Я пробовала все. Ежедневно практиковала медитации, аффирмации и визуализации, а книга «Думай и богатей»¹ стала для меня настольной. Однако деньги почему-то не спешили приходить в мою жизнь.

Тогда я продолжила поиски. Узнала, что убеждения могут ограничивать количество денег, и начала процесс само-

¹ Хилл Н., переводчик Лоза О. Думай и богатей! Самое полное издание, исправленное и дополненное. АСТ, 2019.

познания. Неожиданные и удивительные открытия подсказывали, что я нахожусь на верном пути.

С тех пор прошло много времени. Сначала я стала коучем, потом психологом. При этом тема денег всегда находилась в фокусе моего внимания. Я поглощала любую информацию, которая попадалась по этому поводу.

Мне не понаслышке знакомо безденежье с чувством отчаяния, стыда и бессилия. Я также знаю, что такое достаток и ощущение устойчивости, уверенности, опоры, которое он дает. Пришлось проделать большую внутреннюю работу, чтобы подружиться с деньгами.

Да, плохая новость в том, что одни лишь знания не способны принести желаемые изменения – для результата нужно что-то делать.

Сейчас я помогаю в этом клиентам. Очень благодарна за доверие и тот опыт, который получила на сессиях с ними. В итоге сложилась цельная картина. Я нашла ответы, а теперь хочу поделиться ими с вами.

На отношения с деньгами можно посмотреть с научной точки зрения. Психология исследует наш внутренний мир, то, как мы устроены и как взаимодействуем с окружающей средой. А поскольку деньги – часть нашей жизни, то психология может объяснить, почему у одних с ними хороший контакт, а у других – не очень.

Важный для меня постулат психотерапии гласит: если

что-то не происходит, значит, пока оно **не может** произойти. Когда я усердно пыталась войти в денежный поток и визуализировать счастливое будущее, были внутренние причины, по которым мой доход оставался на прежнем, не устраивающем меня уровне, несмотря на многочисленные попытки исправить ситуацию.

На основании собственного опыта и опыта работы с клиентами, могу с уверенностью сказать, что запрос про деньги – **всегда не про деньги**. Проблемы с финансами – это лишь симптом, который указывает на некоторые глубинные личностные или системные процессы, часто неосознаваемые.

На примерах десятков реальных историй² вы увидите, какие психологические причины могут лежать в основе проблем с деньгами. Возможно, в некоторых героях вы узнаете себя.

Я покажу изнанку взаимоотношений с деньгами, и вы поймете, почему не получается зарабатывать столько, сколько хочется.

Почему сложно копить? Почему деньги буквально утекают сквозь пальцы и расходятся на разную ерунду? Как образуются большие долги? Почему не получается тратить на себя? Как финансовые сложности связаны с вашей родительской семьей и прошлым опытом? Мы разберемся с этими и

² Имена героев, а также некоторые детали их историй изменены для соблюдения конфиденциальности.

другими аспектами темы «Я и деньги».

Но главное, на мой взгляд, что в этой книге вы найдете ответ на вопрос «**что делать?**». В конце каждой главы есть практические упражнения, которые помогут многое осознать и начать двигаться в сторону реальных изменений.

Я бы сказала, что это первая в своем роде книга о деньгах. Во-первых, из-за большого количества упражнений ее можно назвать книгой – денежным тренингом. А во-вторых, она написана практикующим психологом и рассматривает денежные вопросы с точки зрения системной семейной и гештальт-терапии. Пусть вас не пугают неизвестные термины и незнакомые слова: я расскажу о сложных процессах простым языком.

Конечно, я не претендую на истину в последней инстанции. Моя цель – поделиться накопленным личным и профессиональным опытом. Надеюсь, он будет вам полезен и натолкнет на некоторые размышления.

Считаю своим долгом предупредить сразу: здесь не будет волшебных таблеток. Ни энергий, ни ритуалов, ни секретных секретов и алгоритмов, как стать богатым. Только психология, только хардкор 😊. Любителям эзотерики это вряд ли понравится. Но если вы готовы заглянуть вглубь себя и поискать ответы там, то, уверена, вы их найдете.

Хорошая новость: вы в состоянии влиять на то, что внутри. А значит, **ваше благосостояние – в ваших руках!**

При работе с книгой я прошу не торопиться, давать се-

бе время на размышления и усвоение материала. Призываю быть бережными к себе, так как с большой долей вероятности по ходу чтения и выполнения упражнений вы встретитесь с не самыми приятными переживаниями. Заранее подумайте, как будете поддерживать себя в такие моменты.

Желаю интересных открытий и продуктивного чтения!

Путешествие к деньгам уже начинается!

Искренне ваша,

Елена Воробьёва

Глава 1. Что такое деньги?

Деньги и смыслы

Земфира пела: «Всем нужны деньги, а что такое деньги?»

Вот и я на тренингах иногда спрашиваю участников, чем для них являются деньги. Ответы бывают самые разные.

- Деньги – это свобода.
- Деньги – это независимость.
- Деньги – это безопасность.
- Деньги – это комфорт.
- Деньги – это успех.
- Деньги – это возможности.
- Деньги – это удовольствия.
- Деньги – это уверенность в завтрашнем дне.
- Деньги – это энергия, драйв.
- Деньги – это власть.

Люди ставят знак равенства между деньгами и нематериальными ценностями или потребностями. На самом деле это, конечно, не одно и то же.

Если вспомнить историю появления денег, то все встанет на свои места. Они использовались как универсальное средство обмена и мера стоимости. Собственно, это их основные функции и сегодня. Однако за все время своего существова-

ния деньги обросли разными смыслами, далекими от их первоначальной роли, и перестали быть просто деньгами. Зачастую те смыслы, которые мы связываем с финансами, усложняют взаимоотношения с ними.

Посудите сами: если мы считаем, что **деньги равны свободе**, безопасности, комфорту, то без них ничего этого не будет. И тут возникает напряжение, потому что если мы не заработаем сколько-то денег, то не сможем быть свободными, ощущать безопасность и комфорт.

Здесь происходит подмена понятий. Деньги не равны свободе и прочему. Они могут лишь способствовать тому, чтобы все это было в нашей жизни. Но и без денег мы вполне можем реализовать свои потребности. В конце главы я дам упражнение, которое поможет глубже исследовать этот вопрос. А пока предлагаю внимательнее посмотреть, как мы усложняем жизнь, нагружая деньги лишними смыслами.

Для наглядности приведу пример из практики.

Одна клиентка, назову ее С., довольно долго жила в неприятном для себя месте, потому что зарабатывала недостаточно, чтобы уехать. Она была вынуждена терпеть плохое отношение и некомфортные условия. Там ей было небезопасно, но вместе с тем присутствовало ощущение, что как-то повлиять на ситуацию она не может. Кроме того, было страшно что-то менять: вдруг не получится и станет еще хуже? Но в какой-то момент она решила, что так продолжаться не может. Ее психологическое со-

стояние было нестабильным, появились панические атаки, истерики. С. поняла: еще немного, и она не выдержит. Тогда она рискнула уйти со стабильной малооплачиваемой работы на другую, стала осваивать новую профессию, взяла подработку. Через некоторое время почувствовала некоторую опору и поняла, что может позволить себе уехать.

С. сняла квартиру и дала себе слово: никогда не возвращаться на прежнее место жительства, что бы ни случилось. А для этого ей нужно было много зарабатывать. Когда в работе происходил спад, она начинала паниковать: вдруг денег не хватит и придется вернуться? Это был самый ужасный страх в ее жизни. Поэтому она не давала себе передышки, не позволяла расслабляться и отдыхать. Было ощущение, что если хоть на секунду отвлечься от работы, то все, что создано непосильным трудом, рухнет в один миг. Деньги для С. навсегда связались с безопасностью. Она жила в постоянном напряжении. Если денег становилось меньше, чем обычно, она начинала ощущать угрозу. Своими мыслями доводила себя чуть ли не до белого каления. Вроде внешняя ситуация изменилась, а напряжение и тревога никуда не делись.

Из этого следует, что деньги, по сути, не равны безопасности. Однако знак равенства, который С. поставила внутри себя, не позволял ей расслабиться и выдохнуть.

Какой тут выход? Во-первых, разобраться с чувством безопасности. Ведь по каким-то причинам С. не могла себя за-

щитить и дать отпор тем, кто ее обижал. Во-вторых, нащупать внутреннюю опору. Деньги – это внешний ресурс, который позволил ей вырваться из неблагоприятной среды, но в разные моменты жизни их может быть больше или меньше. А вот внутренние ресурсы позволяют деньги заработать и выстоять в критической ситуации. У девушки точно есть знания, навыки и качества, которых не отнять, и на это можно опираться.

Подробнее про ресурсы расскажу дальше в этой главе, а пока вернусь к теме смыслов.

Если окинуть взглядом всю нашу жизнь, то можно заметить, что деньги пронизывают все сферы: от глобальных целей до отношений. Мы измеряем ими собственную успешность, значимость, свободу и пр.

Почему-то многие уверены: «Вот будут у меня деньги, тогда... Стану свободным, независимым, успешным, любимым». Но это иллюзия. Деньги хорошо подходят для измерения ценности товаров или услуг, но совсем не годятся как мерило внутренних категорий.

Например, если для нас важны отношения, то мы можем опасаться, что деньги станут причиной конфликтов, зависти, отвержения, корысти. Тогда из обычного средства обмена купюры превращаются в то, что может как-то влиять на отношения.

Нередко слышу от клиентов, что если они начнут много

зарабатывать, то значимые люди будут относиться к ним по-другому. Родные отвернутся, потому что в семье не принято много зарабатывать, или, наоборот, начнут использовать. Или окружающие станут завидовать, делать гадости.

Поделюсь своей историей.

У меня сохранились некоторые воспоминания из детства, связанные с деньгами. Помню, был период, когда мама зарабатывала больше папы и они ругались из-за этого. Уже не скажу, в чем именно заключался конфликт, однако тогда я сделала для себя определенные выводы и руководствовалась ими во взрослой жизни. Решила, что зарабатывать больше мужа точно не стоит, потому что это может угрожать целостности семьи. Бессознательно наделила деньги властью разрушать отношения.

Когда, уже будучи замужем, я обнаружила у себя такую установку, мне пришлось провести большую внутреннюю работу, чтобы отделить мух от котлет. Ведь я действительно делала все, чтобы, не дай бог, не зарабатывать больше мужа. Пришлось пересмотреть отношение к деньгам и семье. Я поняла, что гармония в семейных отношениях зависит скорее от того, как люди их выстраивают: насколько могут слышать, договариваться, уважать друг друга. А деньги – это лишь ресурс, который позволяет достигать совместных и личных целей, делать жизнь лучше. Сами по себе они не могут ухудшать или улучшать отношения – это зависит от людей в первую очередь. И вы не

представляете, какое облегчение я испытала, расставив все по своим местам! Я дала себе внутреннее разрешение зарабатывать больше и перестала бояться, что это плохо скажется на моей семье.

В какие-то периоды я зарабатывала больше мужа, в какие-то – меньше. Но главное, что меня это уже не волновало. Я стала двигаться к своим финансовым и профессиональным целям более свободно, без оглядки на его доход.

А вот еще одна иллюстрация из практики.

Клиентка Н. неплохо зарабатывала и была замужем третий раз.

От каждого из своих спутников жизни Н. ждала финансовой защищенности. Она вербально и невербально транслировала свои ожидания супругам, но это не срабатывало. Мужчины почему-то постоянно получали меньше, и ее это сильно тяготило.

Как-то я спросила Н., что для нее значат деньги. Она не задумываясь ответила, что деньги – это власть. И тут пазл сложился! Будучи по натуре женщиной властной, Н. никак не могла допустить, чтобы мужчина зарабатывал больше нее. Иначе он станет главным (ведь кто платит, тот и заказывает музыку), а подчиняться она не хочет.

Из-за смысла, который Н. вкладывала в деньги, у нее был сильный внутренний конфликт. С одной стороны, она хотела чувствовать себя «за мужем». С другой – не могла отдать мужчине власть, а значит, и зарабатывать меньше

него.

Вот такая история про деньги. Но и не про деньги вовсе ☺.

Что общего в этих двух случаях? Из-за путаницы в смыслах становится сложно удовлетворить свои потребности. Что делать в такой ситуации? Скрупулезно распутывать этот клубок из смыслов, потребностей, установок и ожиданий.

В случае с Н. хорошо бы разобраться: чего она ожидает от партнера? Почему ей важно обладать властью над мужчиной? Какие потребности она пытается «закрыть» в отношениях? Как может удовлетворить их самостоятельно? Какую роль во всем этом играют деньги? Когда картина станет ясна, то появится возможность сделать **осознанный выбор**.

Может быть, Н. решит, что для нее важнее сохранять чувство превосходства, и перестанет требовать от мужчины больших заработков. А может, она поймет, что чувство опоры на мужчину приоритетнее, и отдаст власть партнеру. Или же определит, что деньги – это всего лишь деньги и теплые отношения гораздо важнее конкуренции с мужем. Вариантов масса, и неправильных среди них нет. Каждый решает сам для себя.

А бывает, что деньги связывают с любовью. Например, человек думает: родители помогают ему деньгами – значит, любят. А если он вдруг перестанет нуждаться в помощи, то и родительской любви не увидит. Тогда приходится зарабатывать мало, чтобы вместе с деньгами продолжать получать заботу и внимание. Но если увидеть эту взаимосвязь и разде-

лить деньги и чувства, то окажется, что родители не перестанут любить взрослого ребенка, если он обретет финансовую независимость. Даже если это их привычный способ продемонстрировать любовь, они найдут другой.

Когда мы вкладываем в деньги смысл свободы, независимости, успешности, значимости, то оказываемся в стесненных обстоятельствах и не можем удовлетворить эти потребности. Деньги становятся тем, что может давать нам свободу, независимость и прочее – или лишать этого.

Но если подумать, то никакое богатство не сделает нас свободным, если мы несвободны внутри. Если мы сами себя ограничиваем. Не разрешаем и не пускаем. Никакие деньги не сделают нас независимыми, если внутри мы зависим от других людей, обстоятельств, мышления, привычек. Никакие суммы не сделают нас любимыми и желанными для противоположного пола, если мы сами в глубине души считаем, что любить нас не за что. Как будто отсутствие достаточного количества денег заставляет фокусироваться именно на этом и не дает увидеть саму проблему. Но, как вы понимаете, деньги тут ни при чем.

Чтобы развернуться лицом к истинной проблеме, можно пойти от обратного и задаться вопросом: что находится на противоположном полюсе этого смысла? Например, свобода – вынужденность, независимость – зависимость, безопасность – опасность. И тогда смотреть: какая вынужденность

есть в вашей жизни? Кто вас вынуждает – другой человек, внешняя ситуация или вы сами? Как вы это организуете? Как и в чем можно дать себе чуточку больше свободы? Или с опасностью: какая угроза есть в вашей жизни, насколько она реальна, что вы могли бы сделать, чтобы чувствовать себя в бóльшей безопасности? И так далее.

Да, с деньгами, безусловно, проще удовлетворить многие потребности. Но, во-первых, наличие денег ничего не гарантирует. А во-вторых, удовлетворить эти потребности можно и без них. Поэтому вопрос «на подумать»: **как вы можете удовлетворить свои потребности в той точке, в которой находитесь сейчас?**

Я предлагаю отделять деньги от других понятий, ценностей, смыслов. Тогда напряженности в теме финансов станет меньше, а вариантов для удовлетворения своих актуальных потребностей – больше.

Деньги как ресурс

В психологии есть такое понятие, как ресурс. В переводе с французского *ressource* значит «вспомогательное средство». То есть ресурс можно определить как условие, позволяющее достичь определенного результата. Иными словами, это то, что человек использует для удовлетворения своих потребностей.

Условно ресурсы можно разделить на **внутренние и внешние**. Первые связаны с самим человеком и его внутренним миром. Это качества, способности, навыки, знания, опыт, жизненная сила, здоровье и так далее. Вторые связаны с тем, что находится вовне. Например, материальные ценности, инструменты, работа, люди, связи, информация.

Внешние ресурсы помогают поддерживать внутренние, а внутренние – развивать внешние.

Еще ресурсы можно делить на **восполняемые и невозполнимые**. К примеру, время – невозполнимый ресурс, а работа – восполняемый.

Таким образом, деньги относятся к внешним восполняемым ресурсам. Они важны в нашей жизни, но это не единственный ресурс. Вообще, какое-то количество денег есть у нас всегда. А если они заканчиваются, то есть возможность их снова раздобыть. К примеру, у мужчины иссякли финансы, а до зарплаты еще неделя. Что делать? При наличии ма-

шины он может поработать в такси. Или же что-то починить за некоторую сумму. Одним словом, он может обменивать свои умения на деньги.

Денег нет только у тех, кто выключен из обмена, то есть у недееспособных граждан, детей.

Гораздо большее значение имеют внутренние ресурсы. Если мы обладаем определенными знаниями, навыками и личностными качествами, то сможем зарабатывать деньги снова и снова. Но если внутри чего-то не хватает, то будет сложно.

Это хорошо видно на таких примерах.

– Бизнесмен, который разорился, через пару лет стал зарабатывать еще больше, чем прежде. Получается, благодаря своим внутренним ресурсам, он смог открыть другой бизнес и вывести его на новый уровень.

– Человек, выигравший в лотерею огромное состояние. Казалось бы, живи и радуйся, твоя жизнь полностью обеспечена. Но нет! В 99 % случаев через несколько лет эти люди оказываются в положении худшем, чем до выигрыша. У них не хватило внутренних ресурсов, чтобы грамотно распорядиться деньгами и решить финансовые проблемы раз и навсегда.

Или вот еще.

– Мальчик, который вырос в богатой семье, получил сразу большое количество ресурса в виде денег и связей. При этом у него не было необходимости прокачивать внутренние

ресурсы для будущих достижений.

– А другой мальчик, который вырос в семье алкоголиков, был сильно замотивирован на изменение своей жизни к лучшему. Поэтому много работал, справлялся с огромным количеством сложностей и в итоге прокачал не только внешние ресурсы, но и внутренние. Заработал и деньги, и характер.

Внутренние ресурсы – это **опора человека**. Чем она сильнее, тем проще наращивать внешние ресурсы и справляться с жизненными трудностями. Поэтому я предлагаю смещать фокус внимания с денег на прокачку своих внутренних ресурсов.

Деньги и социокультурный контекст

Мы с вами существа социальные, включенные в бóльшие системы и связанные с другими людьми. Поэтому на нас влияет то общество, в котором мы живем, или, иными словами, социокультурный контекст.

Даже если посмотреть на современные купюры, можно обнаружить их связь с государством и национальной идентичностью. Ведь на бумажных деньгах изображены либо выдающиеся граждане страны и политические деятели, либо городские пейзажи.

В обществе деньги, безусловно, важны. Историки и антропологи считают, что в архаичной культуре, помимо экономического смысла, обмен, по сути, был способом поддержания стабильных социальных связей. Мне близка идея о том, что **деньги продолжают нести социальную функцию и в наше время.**

В каждом обществе есть свое понятие нормы, в том числе и в денежном вопросе. Чтобы проиллюстрировать эту мысль, предлагаю посмотреть, как относятся к деньгам в нашей стране.

Про деньги и отношение к ним в России можно писать отдельную книгу, и я буду возвращаться к этому вопросу в одной из следующих глав. А пока обозначу основные моменты. За последние сто лет в России было немало потрясений,

тяжелых событий и кризисов. Многие из них отражались на финансовой сфере, а некоторые были непосредственно с ней связаны. Население нашей страны неоднократно сталкивалось с тем, что нажитое непосильным трудом отбирают или же кто-то из зависти может сообщить куда следует. И хорошо, если жив останешься после такого доноса. Деньги могут обесцениться, а накопления в один не очень прекрасный день – сгореть. Или деньги есть, но на них ничего нельзя купить – бесполезные бумажки. Зарплату могут не платить или задерживать. Или может объявиться кто-то сильный и наглый и сказать: «Делись!» Все это было в недавней истории нашего государства.

Стоит ли говорить, что отношения с деньгами у россиян сложные и неоднозначные? Вроде люди и хотят денег, но в то же время не горят желанием иметь с ними дело. **В нашей генетической памяти заложено, что проблем от денег больше, чем возможных бонусов.** Они ассоциируются не с радостью жизни, а скорее с проблемами, несчастьями, потерями. Поэтому люди в нашей стране относятся к деньгам с опаской. А еще потому, что не владеют финансовой грамотностью, не понимают, как с деньгами правильно обращаться. Зато как без них можно обойтись – хорошо известно.

«Голь на выдумки хитра» – эта поговорка достаточно точно описывает наш менталитет. Времена дефицита и безденежья научили экономить, выкручиваться, выживать. Выживать мы умеем очень

хорошо, а вот жить хорошо – нет!

Люди не доверяют ни государству, ни банкам, ни тем более всяким там фондовым рынкам. Боятся, что деньги внезапно закончатся, обесценятся или их отберут. Поэтому лучше прятать сбережения от всех в носке.

А еще вот эта вещь: перехватить денег до получки. Занять у друзей или родственников по мелочи или на крупные нужды – обычное дело. Это связано с тем, что далеко не всегда наши люди умеют грамотно планировать бюджет. Многим сложно копить. Но, конечно, лучше занять у знакомых, чем связываться с кредитными организациями.

Однако есть в нашем обществе кое-что дороже денег – это связи. Если денег нет, то по знакомству можно сделать практически все. Даже то, что официально нельзя или кажется невозможным. Поэтому говорят: «Не имей сто рублей, а имей сто друзей». Кумовство как социальное явление широко распространено на всей территории нашей необъятной. Люди гордятся не высокими доходами, а контактами в записной книжке. И думается мне, это еще очень не скоро себя изживет.

Что же касается богатых людей, то, положила руку на сердце, их у нас не любят. Состоятельных не особенно уважают: сразу подозревают в нечестности и воровстве. До сих пор сильны представления о том, что честным трудом денег не заработаешь. Все достается только по благу или незаконными способами, самому пробиться куда-либо практически невоз-

можно. Вот и получается: нет денег – плохо, есть деньги – тоже плохо.

Сейчас отношение к деньгам постепенно меняется, но нормой все еще остается сносить тяготы молча, выживать, много работать на благо семьи, откладывая на черный день. Деньги в нашей стране чаще ассоциируются с властью, силой, статусом, нечестностью, опасностью, чем с удовольствием, радостью, возможностями.

Однако, чтобы не попадать в ловушки негативных и позитивных смыслов, стоит пересмотреть роль денег в собственной жизни, учитывая социокультурный контекст. Потому что если мы воспринимаем деньги как нечто опасное или плохое, то будем их избегать. А если считаем, что они связаны с нашим счастьем и радостью, то начинаем их вожделеть и упускаем возможность быть счастливыми и радостными без денег.

Но если деньги – это всего лишь деньги, один из возможных ресурсов, то их значимость сильно снижается. А вместе с этим и напряженность в финансовой теме.

Выводы

- Деньги – средство обмена, универсальная мера стоимости товаров или услуг. Также это один из многочисленных ресурсов, которым мы можем пользоваться в своей жизни.
- Деньги не имеют самостоятельного смысла – мы сами

его приписываем. Это добавляет напряжения во взаимодействии с ними и усложняет удовлетворение актуальных потребностей. Стоит разделить эти вещи и отвести деньгам соответствующее место в жизни.

- На смыслы, которые мы приписываем деньгам, и наше отношение к ним влияет социокультурная среда.

Упражнения

В этих упражнениях и вопросах я предлагаю исследовать ваши собственные смыслы, которые присутствуют в теме денег.

1. Напишите, чем для вас являются деньги. Укажите первое, что приходит в голову, сильно не задумываясь. Эти ответы будут самыми верными.

Деньги для меня – это...

Как эти денежные смыслы влияют на вашу жизнь?

Например, если деньги для меня – это власть, то, когда у меня нет денег, я чувствую неуверенность и тревогу, не могу ни на что и ни на кого влиять.

Выпишите смыслы, которые обнаружили в теме денег. Попробуйте разделить деньги и те значения, которые вы им приписываете.

Например, деньги – это независимость. Как я пойму, что являюсь независимой, если исключу из этой связи деньги? Допустим, я могу самостоятельно принимать решения и

делать выбор, опираясь на себя и свои желания.

Подумайте, можно ли реализовать эти ценности, смыслы, потребности другими способами, не через деньги.

В примере с независимостью я могу обозначить те области, в которых мне важно самостоятельно принимать решения. Чтобы я могла опираться на себя, нужно, во-первых, хорошо себя слышать, а во-вторых, располагать необходимыми ресурсами для реализации своих выборов. Ну и, конечно, иметь на это внутреннее разрешение.

Суть этого задания сводится к тому, чтобы пересмотреть взаимосвязь денег и нематериальных ценностей/потребностей. Если деньги только мера стоимости и средство обмена, то что тогда собой представляют независимость, успех, безопасность? По каким критериям вы поймете, что достигли этого?

2. Ответьте на следующие вопросы.

Если у вас нет/мало денег, то что это говорит о вас?

Если у вас много/достаточно денег, то что это говорит о вас?

Люди часто отвечают, что если у них мало денег, значит, они неудачники. А если много – молодцы. И это тоже про смыслы. Получается, что деньгами измеряются достижения и возможность себя хвалить, быть собой довольными.

Здесь важно найти ответы, которые вам откликнутся, и проанализировать взаимосвязь.

3. Поразмышляйте: как деньги воспринимаются в культуре вашей страны? Какое отношение к деньгам приветствуется? Что считается нормой? Какие смыслы с ними связаны? Если вы переезжали, то пишите и про родной край, и про то место, где живете сейчас.

4. Проведем ревизию внутренних ресурсов.

Какими внутренними ресурсами вы располагаете?

Это могут быть навыки, знания, опыт, сила, энергия, здоровье и личные качества, например смелость, интеллект, коммуникабельность, психологическая устойчивость, способность выносить ограничения, справляться со сложностями.

Выпишите все, что удастся вспомнить.

Какие ресурсы нужно прокачать для увеличения дохода?

Например, вы можете обнаружить, что не хватает знаний для повышения по карьерной лестнице. Или, чтобы зарабатывать больше, вам следовало бы начать выступать на публике, но одна только мысль об этом вызывает ужас. А может, хромает дисциплина и проекты не делаются в срок или вовсе забрасываются.

Выпишите те внутренние ресурсы, которые, на ваш взгляд, поспособствуют увеличению дохода и которые стоит развить.

Глава 2. Мифы про деньги.

Магическое мышление

Тема денег в нашем мире очень эмоционально заряжена, а посему полна предрассудков. В попытке получить власть над этой непонятной материей люди придумывали разные законы функционирования и способы взаимодействия с ней. Так деньги обрастали мифами.

*Как отличить мифы про деньги от фактов?
В первых нет конкретики и научно обоснованных
причинно-следственных связей.*

А теперь попробую развеять самые популярные из них.

Миф № 1. Ген бедности

Некоторые люди всерьез думают о том, что существует некий ген бедности. Именно он передался им по наследству от предков и коварно мешает нормально зарабатывать. Но если посмотреть на жизненные примеры, то можно увидеть огромное количество людей из бедных семей, которые достигли успеха в жизни и положения в обществе. Почему им не помешал ген бедности? Загадка!

Это больше похоже на **оправдание своих неудач и нежелание что-то менять в жизни**. Проще же свалить на ген, не так ли? Лично я не слышала, чтобы ученые его открыли. А вы?

Полагаю, ген бедности живет в головах некоторых граждан, не желающих брать ответственность за свой доход и свою жизнь.

Справедливости ради надо сказать, что семейная система действительно оказывает немалое влияние на наши представления о себе, мире и деньгах. Об этом я буду подробнее говорить в одной из следующих глав. Сейчас лишь отмечу, что **семейные ценности, установки и стратегии могут передаваться следующему поколению независимо от того, насколько они полезны и эффективны**. Поэтому если какая-то семья уже не одно поколение живет в бедности, то с большой долей вероятности она передаст этот

способ обращения с материальными благами дальше: детям, внукам, правнукам.

В этом смысле ген бедности – красивая метафора. И он может быть искоренен путем осознания паттернов, приводящих к отсутствию денег.

Миф № 2. Денежные потоки, денежные энергии

Некоторые люди мыслят категориями потоков и энергий. Они ходят на тренинги, чтобы открыть денежную чакру, увеличить свой денежный поток. Обращаются к специалистам, чтобы прокачать денежную энергию. Да что уж говорить, я и сама занималась подобным много лет назад. Но если задуматься об этом всерьез, то возникают вопросы.

В психологии под энергией подразумеваются жизненные импульсы, психическое возбуждение. В физике энергия – мера перехода движения материи из одних форм в другие, которая измеряется в Джоулях. А вот что такое денежная энергия? В чем измеряется? В рублях в кошельке или в евро на карте? Как ее оценить?

А как почувствовать, пощупать денежный поток? Как с этим взаимодействовать? Вы знаете? Я вот нет.

Например, на тренингах эзотерической направленности предлагается визуализировать мощные золотые потоки денежной энергии и мысленно входить в них. Как будто такие потоки существуют сами по себе, и если человек умудрился в них попасть, то, считай, дело в шляпе! Больше не придется беспокоиться о деньгах: они посыплются как из рога изобилия.

Но если включить рациональное мышление и логику,

то эта теория не выдерживает критики. И уж тем более невозможно объяснить причинно-следственную связь: как то, что вы представите желтые энергетические потоки, поможет иметь больше денег? Непонятно. Зато психология разложит все по полочкам. **Денежные потоки и энергия – не что иное, как пример магического мышления.** О нем расскажу дальше в этой главе, и вы поймете, почему оно не работает.

Напомню, что с точки зрения психологии деньги – всего лишь один из многочисленных ресурсов, который доступен человеку. А с точки зрения экономики – средство обмена и мера ценности.

Деньги не обладают собственной энергией и ни в одной из наук не считаются живой субстанцией. С ними нельзя взаимодействовать как с чем-то наделенным сознанием.

Единственное полезное применение этой идеи я вижу в следующем. Если попросить человека представить этот самый золотой поток, то можно многое узнать о его отношении к деньгам. В конце главы предложу вам такое упражнение.

Миф № 3. Денежная емкость

Чтобы оправдать свое финансовое положение, люди придумали еще одну чудесную штуку – денежную емкость. Это что-то сродни гену бедности, только как персональная характеристика человека.

Представьте: родился человек с определенным цветом кожи, глаз, волос, голосом, темпераментом и... денежной емкостью. То есть это некая врожденная характеристика. Она определяет количество денег, которые человек сможет заработать за жизнь. Люди с маленькой денежной емкостью обречены жить на мизерную зарплату. А людям с большой емкостью светят миллионы. Забавно звучит, не правда ли?

Однако некоторые специалисты предлагают эту емкость увеличить. Мол, родился с маленькой емкостью – не беда, приходи – расширим и углубим! (Полагаю, за счет визуализации денежных потоков.)

Но опять-таки как метафора – отличная штука, на мой взгляд! Если считать, что денежная емкость – это некий масштаб мыслей о деньгах, который присущ человеку, то все вполне сходится. Например, баба Валя из деревни Синие Сливки всю жизнь проработала на ферме и больше двадцати тысяч рублей в руках никогда не держала. Ее денежной емкости хватит только на то, чтобы вообразить сто тысяч. Дальше компьютер зависнет и будет сбой системы.

А вот есть мальчик Славочка, который родился с золотой ложкой во рту. Когда он подрос, то получал двадцать тысяч на карманные расходы. А когда ему исполнилось восемнадцать – все сто тысяч. Понятно, что для него это небольшие деньги, и, когда речь идет о каких-нибудь миллионах, у него в голове не происходит короткого замыкания. Славочка знает, что такие деньги существуют. Он даже видел их и держал в руках.

Мой вывод таков: никакой врожденной денежной емкости нет. А вот некая планка денег, которые мы считаем реальными в нашей жизни, – есть.

Повышать планку, конечно же, можно. В последней главе расскажу как. А в конце этой дам упражнение на исследование своего «денежного потолка».

Миф № 4. Мужские и женские деньги

Кто-то умудряется делить деньги на мужские и женские. Вероятно, мужские – это те, которые зарабатываются мужчинами в бизнесе. А женские приходят либо от мужчин, либо от хобби или легкого любимого дела. То есть смысл деления на М и Ж отображает способ получения этих самых денег.

Ок. Но что, если я женщина, которая занимается бизнесом? Как тогда? Я получаю мужские деньги? И чем это чревато? Я перестану быть женщиной? Или для меня это априори более сложный способ, чем женские деньги? Не думаю.

А уборщица какие деньги зарабатывает – мужские или женские? Работа вроде чаще женская, но труд физический, тяжелый.

А если мужчина психолог? Это больше женская профессия и женские деньги? Или все-таки мужские, так как работает мужчина?

Кто-то может ответить, что мужские деньги зарабатываются с участием в жесткой конкуренции, с использованием агрессивных методов, силы. Но меня не убедят такие доводы. Ведь нет регламентированного и четко определенного понятия «мужские/женские деньги».

Для меня это все равно что делить на мужское и женское воздух, воду, нефть, уголь, землю. Напомню, что деньги – это просто деньги: средство обмена и ресурс, который появляется

ся у нас в результате определенных действий. А все эти деления – скорее попытка упорядочить гендерные роли в профессиональном мире. Но зачем?

Любая деятельность предполагает вложение времени и усилий – эмоциональных, физических, интеллектуальных. Они не привязаны к полу. Равно как и деньги, полученные за какую-то работу.

В общем, в этой концепции много непонятного. Предлагаю не пользоваться ею при выборе способа заработка, а заниматься тем, к чему лежит душа.

Все это примеры магического мышления. К сожалению, **оно не способствует благополучию, а чаще наоборот**. Далее расскажу подробнее почему.

Магическое мышление

Вообще, магическое мышление – это система верований в возможность влиять на реальный мир определенным способом мыслей и действий. К нему относятся любые приметы, аффирмации, визуализации, сила мысли. Если обобщить, то это идея о том, что «если я буду соблюдать некие правила, то получу все, что мне нужно».

Такого рода мышление было присуще человеку и обществу на ранних этапах развития. В древности люди так пытались упорядочить хаотичный, непредсказуемый и пугающий мир. Создавалась и поддерживалась целая система верований и законов взаимодействия с окружающей средой. Она была нужна для выживания и получения благ.

Например, удобно было верить, что есть некие всемогущие существа, к которым можно обратиться в случае бед и несчастий: принести жертву, проделать специальный ритуал и ждать божественного вмешательства в свою жизнь. Или стараться вести себя «хорошо», чтобы не разгневать божество и не огрести еще больше проблем на свою голову.

Фрейд говорил, что вера в потусторонних существ представляет собой **проекцию**. Человек чего-то боится, хочет, ждет, но не осознает этого. Тогда он размещает свои переживания во внешнем мире и приписывает их вымышленным богам. Поэтому все божества имеют различный харак-

тер: кто-то может наказывать и карать, а кто-то – спасать и одаривать благами. Таким образом люди находят отражение своей внутренней жизни вовне.

Теперь давайте перейдем от общественного к личному. Если смотреть в контексте всемогущества, то индивидуальное развитие человеческого сознания в норме проходит несколько стадий.

- **Собственное всемогущество.** Присутствует у младенца. С одной стороны, его выживание целиком и полностью зависит от взрослых, которые о нем заботятся. С другой – ему кажется, что он управляет окружающими. Почувствовал какой-то дискомфорт – подал голос. Тут же кто-то откликнулся и помог устранить причину беспокойства. Как будто младенец способен волшебным образом влиять на мир и людей вокруг.

- **Всемогущество родительских фигур.** По мере взросления ребенок отказывается от идеи собственного все-силы и наделяет им значимых взрослых. Родители такие большие, умные, и кажется, в мире нет ничего, чего они не могли бы.

- **Всемогущество существ.** На этом этапе человек передает право управлять миром и другими людьми высшим силам. Уже есть понимание, что наше влияние не безгранично, но остается надежда: существует кто-то или что-то, кому подвластно вообще все.

- **Отказ от идеи всемогущества.** Это этап психологи-

ческой зрелости. Здесь человек приходит к выводу, что вряд ли какие-то сверхсущества сидят на облачке и творят все, что взбредет в голову. Скорее, есть законы природы, по которым работает мир, а также определенные причинно-следственные связи. Но и элемент случайности в нашей жизни значителен.

Я вижу, что, несмотря на научное и технологическое развитие современной цивилизации, магическое мышление только укрепляет свои позиции. Чего стоят только эти Кашиповские с Чумаками в смутные девяностые, «Битва экстрасенсов» в нулевые и куча суеверий и примет примерно всегда.

На самом деле нам просто сложно принять, что настоящий мир, в отличие от магического, непредсказуем, несправедлив и временами жесток. Очень хочется контролировать и влиять на то, что происходит в жизни. В моменты неустойчивости и тревожности мы хотим опереться на свод каких-то правил, чтобы получить ожидаемый результат. Тревога от неопределенности слишком высока. Нужны гарантии: я сделаю то-то, и будет так-то. Или же наоборот: я не буду делать чего-то, и все будет хорошо.

Да, магическое мышление как раз дает эту надежду. А еще уверенность в том, что наши желания и мысли настолько сильны, что, раз мы чего-то хотим, это обязательно должно произойти.

Идея магического мышления очень соблазнительна еще вот почему. В реальной жизни, чтобы получить желаемое, нужно вкладывать много сил, времени, денег – и при этом результат не гарантирован. А магическое мышление сладко обещает получить практически все, причем без особых усилий с нашей стороны. **Это очень понятная, но несколько инфантильная позиция.**

Представляю, как на этом моменте некоторые читатели со вздохом закрыли книгу и поставили ее на самую дальнюю полку в шкафу #. Ну и напрасно, потому что так они не узнают, что делать-то, если магическое мышление не работает.

Вот и с деньгами та же история. Наверняка вы слышали (а может, и сами используете) такие обороты в речи: «Деньги меня не любят», «Деньги пришли – деньги ушли», «Деньги утекают сквозь пальцы», «Деньги должны работать» и так далее. Так мы очеловечиваем деньги. Вместо непонятной и неподконтрольной материи они становятся вполне определенной фигурой, с которой можно строить отношения. Все как с богами у наших предков.

В чем минусы магического мышления? Из-за него мы пытаемся управлять тем, что совершенно не в зоне нашего контроля, и в то же время считаем, что от нас зависит 100 % того, что с нами происходит. Все это создает просто колоссальное напряжение!

Еще один минус магического мышления в том, что вместо

реальных действий, которые приведут к результату, человек занимается ритуалами. А время идет, и ничего не происходит.

Например, человек пытается вызвать дождь, чтобы победить засуху и спасти урожай. А если ничего не выходит, то винит себя, потому что плохо постарался или сделал что-то не так. Так и с деньгами: визуализировал, визуализировал, да не навизуализировал.

Примеры денежного магического мышления

Давайте детально разберем, как магическое мышление проявляется в сфере денег.

Мне очень нравится картинка, которая одно время ходила по интернету.

Стив Джобс и Билл Гейтс в гостях на каком-то телешоу. Ведущий задает вопрос:

– Стив, Билл, как вы стали такими богатыми?

Джобс говорит:

– Я никогда не выносил мусор вечером.

Гейтс добавляет:

– А я никогда не свистел дома.

И вместе заливаются искренним смехом.

Люблю этот мем за его иронию и точность.

В нашей жизни денежного магического мышления гораздо больше, чем можно предположить. Сотни примет и ритуалов, которые рекомендуют, как себя вести, чтобы с деньгами был порядок, давно стали чем-то привычным. Даже не обращаешь внимания на них как на что-то особенное. Вот несколько навскидку.

- *Нельзя свистеть в доме – денег не будет!*
- *Нельзя выбрасывать мусор вечером.*
- *Когда получил зарплату, нельзя тратить ее в первый*

день. Пусть лежит нетронутой до следующего дня.

- *Если пометила птица сверху – это к деньгам.*
- *Веник, поставленный ручкой вниз, привлечет богатство в дом.*

• Нельзя передавать деньги из рук в руки. Вначале их нужно положить на стол или прилавок.

• Под скатерть обеденного стола нужно положить купюру. Она будет привлекать в дом благополучие.

• Паук в доме – к деньгам, его нельзя убивать.

• Нужно обязательно закрывать крышку унитаза, чтобы деньги не утекали.

• Чтобы благополучие росло, нужно завести денежное дерево, ухаживать за ним. Оно будет расти, а вместе с ним и доход.

• Нельзя отдавать деньги вечером.

И немного «кошельковой магии».

• Нужно положить в кошелек доллар на удачу.

• Для привлечения денег кошелек должен быть красный.

• Нужно носить в кошельке монетки фэн-шуй.

• Нельзя хранить чеки в кошельке – это символ трат.

• Нужно капнуть каплю эфирного масла пачули в кошелек. Его аромат привлекает деньги.

• Нельзя класть сумку и кошелек на стол – денег не будет.

• Нужно брать деньги из кошелька левой рукой, а отдавать правой.

Уверена, вы сможете дополнить этот список.

Как я говорила выше – все это примеры магического мышления: «Я сделаю что-то, что притянет ко мне деньги и благополучие». И это отнюдь не про работу или бизнес ☺.

Думаю, приметы и суеверия возникают не на пустом месте. Как правило, их появление основано на некоторой логике и практичности. Но со временем изначальная суть забывается. Остается лишь форма и слепая вера в то, что делать нужно именно так. А почему именно так – уже и не важно. Вспоминается хороший анекдот на эту тему.

Девушка собирается варить сосиски и обрезает их кончики с двух сторон. Парень спрашивает, зачем, мол, ты это делаешь. Девушка говорит, что так всегда делала ее мама. Заинтересовалась, пошла к родительнице прояснять вопрос. Мама говорит, что так всегда делала ее мама. Тогда девушка идет к бабушке и спрашивает:

– Ба, а зачем нужно отрезать кончики у сосисок при варке?

– Ой, деточка, а вы что, до сих пор варите сосиски в моей маленькой кастрюльке?

Так и многие из нас следуют каким-то правилам и приметам, не понимая их смысла.

Проиллюстрирую денежное магическое мышление в действии историей из жизни.

Есть у меня одна знакомая. Она использует магическое мышление по максимуму. Иконы в ее доме соседствуют с мандалами и атрибутами фэн-шуй. На стене висят карта

желаний и позитивные аффирмации. Она всегда сверяется с астрологическим и нумерологическим прогнозом, прежде чем принять серьезное решение.

Любит медитации и визуализации. Делает ритуалы из интернет-статей и роликов на удачу, достаток и прочее благополучие. Она руководствуется принципом «Вдруг сроботает? Хуже не будет».

А приметы? М-м-м... Она же просто ходячий сборник всевозможных суеверий! Нож на стол не клади, руками крошки со стола не смахивай, последний, с кем чокаешься за столом, должен быть мужчиной... Продолжать можно бесконечно.

Ну и что, работает? Да! Она вполне обеспеченная женщина. Но не потому, что соблюдает все приметы и лунные циклы, а потому что много сил и времени вкладывает в свое дело и саморазвитие. Она очень сильный, энергичный, жизнелюбивый, трудолюбивый и ответственный человек. Не думаю, что, если опустить эти детали, сила магической мысли притянула бы к ней кучу денег и прочие блага.

Лично мне сложно обнаружить связь между крошками на столе и количеством денег в кошельке. А вот между вложенными усилиями и результатами – вполне. И важно уметь отслеживать это.

Почему принцип «думай и богатей» не работает?

Эти штуки основываются на постулате о силе мысли. Если правильным образом подумать или настроить свой мозг (а точнее, подсознание, как говорят Учителя), то все получится. В этом, по их мнению, помогут аффирмации и закон притяжения. Запрос улетит напрямиком во Вселенную, а та, в свою очередь, вознаградит нас теми благами, о которых мы мечтали. Как заботливая мама, принесет все на блюдечке с голубой каемочкой.

Помню, как много времени я уделяла визуализации будущего, составлению карты желаний, прописыванию в тетрадь нужных аффирмаций. Был ли хоть какой-то толк от этого? Нет. Потому что кроме такой ментальной работы необходима еще как минимум интеллектуальная и физическая в реальном мире.

Предположим, я каждый день твержу себе, что богата, нереально богата. Да я в топе Forbes! Но при этом моя зарплата составляет тридцать тысяч рублей в месяц. Или еще лучше: меня уволили на прошлой неделе. И вместо того чтобы поднять пятую точку и начать что-то делать, я, как тот попугай, повторяю (или прописываю) тысячу аффирмаций в день. Забавная картина!

Те, кто пропагандирует этот метод улучшения благососто-

яния, уверяют: нужно правильно настроить свое подсознание, и тогда реальность изменится.

Но мне в этой схеме остается непонятным вот что: **откуда возьмутся сказочные богатства?** Такое ощущение, что между аффирмациями-визуализациями и кучей денег пропущено какое-то важное звено. **Например, действие.**

Анекдот в тему.

Умирает старик и попадает на небо. Очень просит пустить его к Богу, чтобы задать один вопрос. Его пускают. Тот кидается в ноги к Всевышнему и причитает:

– Господи! Я всю жизнь мечтал выиграть в лотерею, молил тебя об этом денно и ношно! Почему же ты не выполнил мою просьбу?

– Так ты бы лотерейный билет купил хоть раз...

Так и здесь – недостаточно хотеть быть богатым и постоянно повторять это. Важно что-то делать в реальном мире.

Но если вы все еще уверены, что сила мысли настолько могущественна, что способна материализовать все ваши желания, то задайте себе вопрос: **почему сбывается только хорошее, а не все подряд?** Ведь мы часто думаем о плохом. Боимся, тревожимся за близких, рисуем нерадужные картины будущего. У нас много катастрофических ожиданий. Мы не успеваем следить за каждой мыслью, пробежавшей в нашей голове. Пожалуй, если бы сила мысли работала, то ни один день не обходился бы без несчастного случая, а

пессимистам вообще довольно быстро пришел бы конец.

Что делать с магическим мышлением?

Первое, что следует сделать, – признать, что магическое мышление присутствует в вашей жизни и подчиняет себе некоторые действия.

Далее следует пересмотреть зону контроля. Вы точно можете выбирать, что делать и как реагировать на события, но не влиять на других людей и природные явления. Контролировать абсолютно все невозможно. Как ни прискорбно это осознавать, но жизнь довольно хаотичная штука и плохо поддается нашей воле. И в этом месте очень важно **встретиться со своим бессилием.**

С одной стороны, встречаться с бессилием неприятно. Именно поэтому мы часто пытаемся юлить и находить точки влияния там, где их нет, а магическое мышление этому способствует. Но, с другой стороны, можно испытать колоссальное облегчение от того, что на наших плечах лежит не так уж и много. В гештальте это называется «увидеть свой реальный размер», то есть понять: **мы не всемогущие существа, а всего лишь люди, которые имеют определенные возможности и ограничения.**

Применительно к теме денег это значит признать, что мы не можем притягивать финансы силой мысли или правильными ритуалами. Но мы можем что-то

делать в реальном мире, чтобы это у нас появилось.

Ну а если вы предпринимаете массу попыток улучшить финансовое положение и ничего не меняется, то нужно смотреть, как вы это организуете. Напомню: что-то не происходит, потому что пока не может произойти. И это не «Вселенная вам не дает» или «время не пришло». Просто вы сами еще не готовы к этому и где-то себя останавливаете. Почему? Причин много – им посвящена остальная часть книги.

Выводы

Следование денежным приметам и ритуалам распыляет силы и отвлекает внимание от реальных действий, которые могут привести к результату. А еще вынуждает пытаться влиять на то, на что повлиять невозможно.

Магическое мышление – хитрый способ избежать встречи со своим бессилием и ограничениями.

Вы можете что-то изменить, только если опираетесь на реальность и понимаете, кто вы и что происходит.

Упражнения

1. Денежный поток.

Предлагаю исследовать ваши отношения с деньгами с помощью метафоры.

Примите удобное положение, закройте глаза, сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов. Представьте, что у вас есть волшебные очки, с помощью которых вы можете увидеть энергии окружающего мира. Как выглядят эти очки? Какого они цвета?

Мысленно примерьте эти очки и посмотрите, как изменился мир вокруг. Теперь вы видите разноцветные пятна и потоки вместо привычных вещей. Почувствуйте, что прямо сейчас вы хотите увидеть свой денежный поток. Вы замечаете, как краски тускнеют и лишь одна ярко выделяется на фоне прочих. Это и есть ваш денежный поток.

Какого он цвета? Как выглядит? Он широкий, узкий, большой или маленький? Это именно поток или пятно, точка? Где он расположен по отношению к вам? Далеко или близко?

После того как вы четко увидели денежный поток, прислушайтесь к себе. Какие чувства возникают, когда вы смотрите на него: спокойствие, радость, предвкушение чего-то хорошего или досада, страх, раздражение? У вас может быть свой набор чувств. Подумайте, с чем они связаны.

Посмотрите, можете ли вы как-то взаимодействовать с этим потоком. Есть ли ощущение, что вы можете на него влиять (приближать, увеличивать и так далее)?

Когда закончите исследование, мысленно снимите с себя волшебные очки и возвращайтесь в здесь-и-сейчас. Напишите выводы: что удалось понять про ваши взаимоотношения

с деньгами?

2. Денежная емкость.

С помощью этого упражнения предлагаю проанализировать ваши представления о том, какой максимум вы можете зарабатывать на данный момент.

Возьмите несколько бумажек и напишите на них различные суммы дохода: меньше, чем вы зарабатываете сейчас, и больше. Например, если ваш доход – пятьдесят тысяч рублей, то пишете:

15 000, 30 000, 50 000, 80 000, 100 000, 150 000, 200 000.

На одной бумажке – одна сумма. Затем расположите их на полу в линию на расстоянии одного шага. Получится что-то вроде шкалы – от меньших сумм к большим. Для чистоты эксперимента можете повернуть бумажки цифрами вниз.

Теперь станьте на первую бумажку с самой маленькой суммой и прислушайтесь к себе: что чувствуете, какие изменения в теле замечаете, чего вам хочется? После того, как обозначите ощущения, переходите к следующей бумажке.

Вероятнее всего, на маленьких суммах вам будет некомфортно, скучно, тесно. В районе тех сумм, которые соизмеримы с нынешним доходом, – привычно и спокойно. Но самое интересное начнется дальше, когда вы перейдете к цифрам, превышающим ваш доход. Там возможна целая гамма чувств: волнение, воодушевление, ликование, стыд, страх, тревога, грусть, досада, безысходность. Если же вы встали на бумажку и ничего не почувствовали, это верный признак

того, что данная сумма не вписывается в вашу картину мира. Вы даже представить не можете, что когда-нибудь будете столько зарабатывать.

Напишите выводы по этому упражнению: какая сумма дохода для вас сейчас возможна и желанна?

3. Деньги как одушевленная фигура.

Если вы замечали, что нередко очеловечиваете деньги и пытаетесь строить с ними отношения, попробуйте проделать следующее. Поочередно произнесите фразы: *«Как сделать так, чтобы деньги меня полюбили?»* и *«Как заработать больше денег?»*.

После каждой фразы послушайте себя. Что вы чувствуете, когда произносите ее? Какая из них дает ощущение большей силы и влияния? Большой связи с реальностью?

4. Зоны контроля.

Поразмышляйте о зонах влияния или контроля в вашей жизни. Для удобства можно заполнить табличку.

Я точно могу влиять на:	Я не уверен(а), что могу влиять на:	Я точно не могу влиять на:
<ul style="list-style-type: none"> • свое здоровье, • собственное отношение к себе, • доход, • выбор профессии, • ... 	<ul style="list-style-type: none"> • - отношение ко мне других людей, • - свои мысли, • - настроение партнера, • - собственную пунктуальность, • - ... 	<ul style="list-style-type: none"> • погоду, • правительство, • цены на бензин, • войны и катаклизмы, • ...

В первой колонке вы пишете то, на что влияете на 100 % в своей жизни. В третьей – то, на что точно не можете повлиять при всем желании. А во второй – то, в чем еще сомневаетесь и что требует дополнительной проверки и размышлений. Эту табличку можно заполнять по мере того, как будут приходить новые идеи. В результате вы сможете реально увидеть свои возможности и ограничения.

Вопросы для размышления.

В продолжение темы про зону влияния предлагаю поразмышлять вот над какими вопросами.

*Как я организую свою жизнь, что не имею достаточно-го количества денег? Как **я не позволяю** себе иметь больше денег?*

Я чего-то не делаю?

Я делаю что-то не то?

Я выбираю такие варианты, которые изначально обречены на провал? С чем это может быть связано?

Глава 3. Откуда берутся деньги?

В нормальной ситуации, пока мы маленькие, за нами ухаживают родители. Обеспечивают кров, еду, одежду. С возрастом наши потребности растут: нужны игры, книги, развивающие занятия и всякие радости. Взрослые, как правило, также стараются это дать.

Когда мы вырастаем, то отделяемся от родителей и обеспечиваем себя сами. Осваиваем какую-то профессию, устраиваемся на работу или открываем свое дело. Поначалу зарабатываем немного. Но если развиваемся в выбранном направлении, то становимся более квалифицированными специалистами. Растут компетенции – растет и доход.

Понятно, что бывает всякое, но в общих чертах схема такова. Она верна для большинства из нас.

Зачем я так подробно расписываю очевидные вещи? А затем, чтобы поразмышлять над вопросом: почему, несмотря на простоту этой схемы, огромное количество людей зарабатывает мало, влезает в долги или транжирит деньги направо и налево? В каком месте этой цепи что-то идет не так?

Обратимся к психологии.

Цикл контакта

В основе гештальт-терапии лежит теория о цикле контакта (рис. 1). Она описывает взаимодействие людей друг с другом и со средой в процессе реализации потребности.

Согласно этой теории, этот процесс состоит из четырех стадий: **преконтакт**, **контакт**, **полный контакт** и **постконтакт**. Психологические трудности возникают при прерывании, то есть когда контакт со средой нарушается.

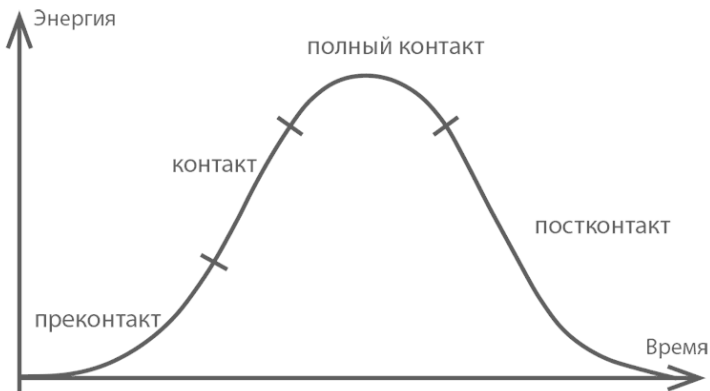


Рис. 1. Цикл контакта в гештальт-терапии

На первой стадии человек **осознает какое-то желание**.

Вместе с этим начинает расти энергия, и он переходит к действиям.

Допустим, вы ощутили голод. Пошли на кухню исследовать содержимое холодильника. Обнаружив, что там пусто, позвонили в доставку и заказали ужин. Это этап контактирования.

На пике энергии человек **контактирует с объектом потребности**, то есть удовлетворяет ее. Когда еду привезли и вы приступили к трапезе – это и есть полный контакт, пик на графике выше. Здесь вы наслаждаетесь удовлетворением своей потребности, с аппетитом поедая заказ.

Затем наступает этап постконтакта, на котором важно **«переварить» и присвоить только что полученный опыт**. Вы поели и пока что больше ничего не хотите. Чувствуете себя сытыми и довольными, энергия спадает.

Цикл завершается **состоянием покоя**, который длится до тех пор, пока не начнет формироваться новое желание.

Таким образом, чем дальше человек движется в реализации своих желаний, тем больше растет уровень его энергии – в этом смысл цикла контакта.

Любопытно, что эта теория прекрасно ложится и на наши взаимоотношения с деньгами.

Преkontakt

На стадии преcontactа у нас еще нет денег, но есть, например, желание ими обладать. Здесь мы формируем потребность и начинаем думать о способах получить эти деньги: заработать, одолжить, принять в дар, что-то продать.

На этом этапе люди могут чувствовать себя совершенно по-разному. Тревожиться по поводу отсутствия денег и ничего не делать. Или же совершенно ничего не хотеть, несмотря на плохое финансовое состояние. Человек говорит «нет работы» или «здесь мало платят, не пойду» и продолжает бездействовать. Такое положение дел может сохраняться месяцами или даже годами. В преcontactе важно осознать свою потребность, и тогда появится энергия для действий. И тут мы переходим к следующей стадии – контактированию.

Контактирование

На этом этапе мы выходим в окружающий мир, чтобы как-то с ним взаимодействовать и удовлетворить потребность. Помните, что деньги – это средство обмена? Мы обмениваем на них время, знания, компетенции. Например, просматриваем вакансии, ходим на собеседования, устраиваемся в компанию. Или даем объявление о своих услугах или продаже чего-либо, а далее делаем работу. Одним словом, совершаем действия, которые должны привести к желаемому результату – деньгам.

Что может пойти не так на этапе контактирования? Очень часто в своей практике я сталкиваюсь с тем, что людям сложно выйти в мир и заявить о себе. «Привет! Я Маша, дизайнер интерьера. Делаю то-то и то-то, мои услуги стоят столько-то». Или: «Я Полина, маркетолог. Классно разбираюсь в интернет-маркетинге, желаемый уровень зарплаты – от двухсот тысяч рублей».

Некоторых при необходимости заявить о себе буквально ужас сковывает! Тогда люди находят тысячу причин, почему они не будут этого делать. Или же хитрят – просто занижают цену за свои услуги или компетенции. В популярной психологии такое явление называется **«синдром самозванца»**. Ключевой страх людей с этим синдромом – что их разоблачат. Как будто они выдают себя за профессионалов, хотя на

самом деле таковыми не являются.

Такие люди бесконечно учатся, получают диплом за дипломом: так будет больше доказательств, что они не самозванцы. К работе приступать не спешат – еще не уверены в себе как в специалистах. Но проблема в том, что никакое количество дипломов не заполнит эту бездну неуверенности. Сложность решается там же, где она возникла, – то есть внутри. Здесь поможет работа со стыдом и самооценностью.

Вспоминаю и свою историю. Много лет назад, когда я только получила сертификат профессионального коуча, то долгое время работала бесплатно. Мне было неловко установить хотя бы минимальную цену за свои услуги. Работала либо за отзыв, либо за какой-то символический бартер. Как будто этот подход давал право на ошибку: работаю безвозмездно, зато и претензий не предъявят, если что-то не так. И все бы ничего, только такая схема совершенно не позволяла мне удовлетворить финансовые потребности. Как известно, спасибо на хлеб не намажешь ☺. По мере работы над собой я меняла эту ситуацию и со временем смогла спокойно называть цену, которую считаю адекватной для своих услуг. По ходу книги еще буду касаться этой темы и покажу, как с этим можно работать.

Вообще, это очень распространенная ситуация. Людям сложно продавать что бы то ни было. Не даром сейчас самые популярные бизнес-тренинги – по продажам. Если ваша работа непосредственно связана с продажами, а у вас манд-

раж и дикое сопротивление, то и с деньгами будет не очень.
Причина чаще всего – в страхе быть отвергнутыми.

На этапе контактирования также случается и **самосаботаж**. Например, человек выбирает низкооплачиваемую работу, бесперспективный проект или такие действия, которые не приведут к желаемому финансовому результату. Или вообще предпочитает не действовать – так тоже бывает. У самосаботажа всегда есть внутренние причины. О них буду подробнее говорить в следующих главах книги.

Полный контакт

На этапе полного контакта мы уже совершили необходимые действия и получили деньги. Вот они, хрустящие и красивые, греют душу и радуют глаз. На этой стадии наслаждаемся результатом и принимаем решение, как распорядиться деньгами в дальнейшем.

Что здесь может пойти не так? Часто встречается история, когда человек ждет денег, жаждет их получить, но не может даже толком обрадоваться, когда нужная сумма оказывается на руках. Или же вместе с деньгами приходит тревога. Такое чувство, будто они жгут карман, и появляется желание избавиться от них как можно скорее.

Или же все действия совершены, а результат так и не наступает. В смысле, деньги не приходят. Например, задерживают зарплату. Или человек получил деньги, но почему-то не может позволить себе потратить их на свои нужды.

Помню, как однажды с подобным вопросом ко мне в соцсетях обратился мужчина. Он неплохо зарабатывал, но ему сложно было тратить деньги на себя. На жену и детей – без проблем. А вот когда дело доходило до покупок себе, как будто включался внутренний стоп-кран: «А может, это не нужно? Может, лучше отложить? А вдруг завтра переходишь?»

Мужчина связывал это с тем, что в девяностые его се-

мье было тяжело, денег катастрофически не хватало. Вопрос заключался в том, как не жалеть их для себя и получить радость от покупок.

А еще из этой серии был случай с одной клиенткой. Она также легко тратила деньги на детей и мужа, а на себе старалась экономить. Покупала вещи только по необходимости, когда прежние портились. Хотя супруг никогда не запрещал ей приобретать то, что хочется, и не пенял на дороговизну.

Общего в этих двух случаях то, что люди не могли пользоваться деньгами **для себя**. Происходило прерывание на стадии полного контакта, и свои потребности они не удовлетворяли.

Чтобы разобраться в каждом конкретном случае, стоит проанализировать личную историю человека и чувства, которые возникают в момент траты денег на себя. Тогда будет понятно, как организован этот механизм прерывания и что делать. Я еще вернусь к этим примерам в восьмой главе.

Постконтакт

На этапе постконтакта деньги потрачены, и важно это осмыслить. Мы, у которых денег не было, и мы, которые их заработали и потратили, – немного разные люди. Нужно время, чтобы встроить этот опыт в личность и в дальнейшем применять его по возможности.

Например, девушка получила зарплату, по дороге домой зашла в магазин, не удержалась и купила сапоги стоимостью в две трети месячного дохода. А когда пришла домой, то начала ругать себя последними словами: стало мучить чувство вины. На следующий день она отнесла сапоги обратно.

Или же девушка после зарплаты пошла в магазин и купила браслет, который давно хотела. Она была очень довольна. На следующий день надела его на работу, коллеги заметили и оценили покупку.

А может быть и так. Человек практически весь доход отдал на оплату обязательных платежей, и деньги остались только на проезд и еду. Конечно, ему становится грустно. Пропадает желание стараться, чтобы зарабатывать. Он впадает в апатию и начинает выгорать на работе.

В общем, после того как деньги потрачены, мы можем испытывать много разного, и не всегда это будет что-то приятное. Тогда важно посмотреть, что это за чувства, с чем они связаны и почему возникают после трат.

Выводы

Если подвести итог, то в норме получается такая схема: обнаруживаем потребность в деньгах – возникает энергия для действий – получаем желаемый результат и чувство удовлетворения – тратим деньги по назначению. Или видим, что денег не хватает, и думаем, как бы увеличить доход, ищем способы, меняем действия.



Рис. 2. Цикл контакта и удовлетворение финансовой потребности

Но в жизни нередки ситуации, когда почему-то не получается заработать столько денег, сколько нужно. Или же мы

транжирим их направо и налево. Или боимся тратить и не можем купить себе то, что на самом деле хотим. А бывает, что попадаем в долговую или кредитную кабалу и только и делаем, что закрываем обязательства, не позволяя себе ничего лишнего. Во всех этих случаях где-то происходит сбой в схеме, то есть нарушение контакта со средой. В последующих главах я подробно рассмотрю эти ситуации и расскажу, что делать в каждой из них.

Упражнения

Предлагаю исследовать все этапы удовлетворения финансовой потребности. Как это происходит у вас? Ответьте, пожалуйста, на следующие вопросы.

1. Преконтакт.

Что вы чувствуете, когда у вас нет денег?

Какой способ вы выбираете для их получения? Насколько он вас устраивает?

Есть ли энергия для действия? Если нет, то почему?

Насколько сильно ваше желание иметь деньги? Оцените по десятибалльной шкале, где 1 – совсем нет желания, 10 – желание максимальное.

Представляете ли вы, сколько точно вам нужно денег и для чего?

Что чувствуете, когда представляете себе эту сумму?

2. Контактирование.

Легко ли вам выходить в мир и заявлять о себе? Какие чувства это обычно у вас вызывает?

Можете прогнозировать результат от ваших действий?

Нравится ли вам выбранный способ зарабатывания денег? Если нет, то что мешает его изменить?

С каким чувством чаще всего действуете при зарабатывании денег? Вы замечаете больше азарта, интереса, вовлеченности или тревоги, скуки, усталости, обреченности?

Если ваши действия не приносят желаемого результата, что тогда делаете? Впадаете в апатию и оставляете попытки или ищете другие способы, которые приведут к цели?

3. Полный контакт.

Что вы чувствуете, когда к вам приходят деньги?

Как принимаете решение о том, что делать с ними дальше?

Умеете ли наслаждаться деньгами, радоваться им? Или стремитесь поскорее от них избавиться?

Осознаете ли свои истинные потребности, на которые важно потратить деньги? Или тратите импульсивно и эмоционально?

Тратите деньги на то, что хотите, или на то, что надо?

4. Постконтакт.

Что вы чувствуете после того, как потратили деньги?

Все ли траты вызывают у вас одинаковые чувства?

В каком случае потраченные деньги приносят удовлетворение и радость, а в каком – сожаление и разочарование?

Легко ли вам тратить деньги на себя?

Легко ли вам вообще расставаться с деньгами? Почему?

Замечаете ли вы ценность приобретенных вещей или услуг?

Обнаруживаете ли связь между вложенными усилиями и финансовым результатом? Адекватен ли результат вашим вложениям?

Добавляет ли это желания идти и снова зарабатывать деньги?

После того как честно ответите себе на эти вопросы, появится достаточно полная картина о ваших взаимоотношениях с деньгами. Негативные чувства на какой-либо стадии будут сигнализировать о некой сложности и напряжении. Именно это может стать поводом для дальнейшего исследования и проработки.

Глава 4. «Где деньги, Зин?»

Вопрос из песни Владимира Высоцкого как нельзя лучше характеризует тему этой главы. Только я предлагаю задать его самим себе и поразмышлять: **что вы делаете, чтобы не удовлетворить свою потребность в финансах?** У каждого – свои привычные механизмы прерывания. Вместо того чтобы спокойно пройти по циклу контакта, заработать желаемое количество денег и потратить их на что-то важное, мы сворачиваем с пути. В этой главе я подробнее расскажу о таких механизмах.

Механизмы прерывания контакта

Вообще механизмов прерывания контакта, то есть способов неудовлетворения своих потребностей, много. Но я выбрала те, которые, на мой взгляд, больше всего влияют на финансовую сферу. Это слияние, интроекция, проекция, дефлексия, ретрофлексия, эготизм, обесценивание. Наглядно их можно увидеть на этом графике:

Пусть вас не пугают эти страшные слова. Уверена, вы часто сталкивались с их проявлениями в жизни – своей или знакомых.

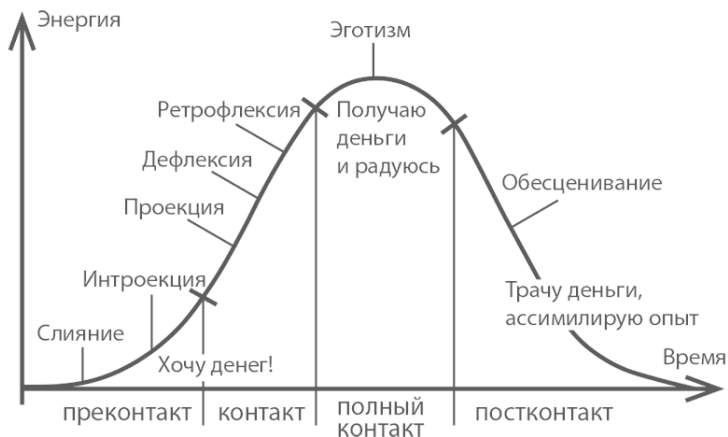


Рис. 3. Механизмы прерывания контакта при реализации

финансовой потребности

Как правило, механизмы прерывания (их еще называют защитными механизмами) формируются в детстве и со временем укрепляются. Давайте посмотрим, как же они проявляются в теме денег.

Слияние

На стадии преконтакта, когда у нас только формируется потребность в деньгах, работает механизм под названием «слияние». В этом случае нам сложно осознать и сформировать свои желания, понять, что самое важное в данный момент. Нам сейчас нужны деньги или что-то другое? Если деньги, то сколько и для чего? Трудно сказать.

При слиянии у нас как будто стерты границы между собой и средой или другим человеком. Сложно понять, где я, а где не я; где мое, а где чужое.

Например, муж сказал жене: «Рожай ребенка, иди в декрет». Женщина и пошла. Родила ребенка, занималась его воспитанием, а потом кусала локти, что не сделала карьеру. Она приняла желание мужа за свое, о чем позже пожалела.

Еще одна типичная история. Часто наблюдаю такое у женщин, склонных к слиянию. Они хотят, чтобы муж их обеспечивал, и всячески его третируют или «вдохновляют». Почему я взяла в кавычки слово «вдохновляют»? Потому что обычно это не имеет ничего общего со значением слова. Женщины просто ищут более мягкие, но эффективные способы воздействия на мужа. Фактически они требуют от мужчины того, чего не могут достичь сами. И считают, что он обязан целиком разделять их желание: «Я этого хочу, значит, и ты тоже. Следовательно, ты должен нести ответственность

за мои желания».

Помните пример про клиентку Н., которая требовала от своих мужей, чтобы они зарабатывали больше и обеспечивали ее? Вот он, яркий пример слияния. Это она хотела денег, а не они.

Иногда мужчину действительно устраивает, что он один кормилец в семье, а женщина сидит дома. Но если нет, то мужчина чувствует себя использованным и говорит: «Женщинам нужны только деньги». И его чувства совершенно справедливы: в слиянии он воспринимается как функция, обслуживающая потребности партнера, а не как отдельный ценный человек. Но ключевая опасность для женщины здесь в том, что она финансово зависима от мужчины. Случись что с партнером или их отношениями – она не сможет прокормить себя сама.

Слияние – это про несамостоятельность, несвободу и безответственность. Еще в слиянии мало энергии, нужной для активных действий.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.