

ВРЕМЯ *БЫТЬ* БОГАТЫМ

путь из подсознания к вашему
благополучию



АЛЕКСАНДРА ГЕТЬМАН

18+

Александра Гетьман

Время быть богатым

<https://litres.ru/74030806>

SelfPub; 2026

Аннотация

Как вы относитесь к деньгам? Чем они для вас являются? А главное, готовы ли вы обладать ими и выдерживать благосостояние?

Автор книги поможет вам по-новому взглянуть на тему ваших взаимоотношений с финансами и всем тем, что имеет отношение к материальному достатку.

Вы поймете, каким образом мы наделяем деньги собственными переживаниями и негативными установками, которые из года в год мешают прикоснуться к изобилию. Книга расскажет вам о том, где вы этому научились, а также даст ответ, как расширить свою финансовую емкость и выстроить здоровые отношения с деньгами.

Эта книга для всех и про всех нас. После прочтения ваша жизнь уже никогда не будет прежней. Туман в теме денег для вас рассеется навсегда.

Содержание

Примечание	4
Введение	5
Глава 1. Деньги, мед, говно и гвозди	14
Глава 2. Истинная тема	28
Глава 3. Как мы строим отношения с деньгами	42
Конец ознакомительного фрагмента.	51

Александра Гетьман Время быть богатым

Примечание

Персонажи и события в этой книге вымышлены. Любое сходство с реальными лицами, живущими или умершими, случайно и не является намерением автора.

Введение

Тема денег, как правило, довольно тяжела; можно сказать, что она находится в одном ряду с темами смерти и секса по своей сложности и табуированности. В психотерапевтических сообществах на обсуждение денег тоже наложено табу, поскольку психологи — люди, как правило, интровертные, далекие от продаж и с ярко выраженным синдромом «спасателя». Деньги вызывают много противоречивых чувств в нашей психике. Даже в отношениях с близкими нам зачастую сложно говорить о финансах, их роли для нас, наших материальных потребностях и быть правильно понятыми. Деньги — как конфликт внутри нас и нередко повод для конфликта между людьми, обществом, государствами.

Хотя если мы заглянем в историю, то увидим, что изначально деньги являлись средством объединения; инструментом для того, чтобы выстраивать отношения между территориями, сообществами, людьми. Это довольно непривычная идея для нашего времени, ведь сейчас деньги чаще воспринимаются как способ подчеркнуть разницу, как барьер или граница.

В те времена, когда денег в нашем привычном понимании еще не существовало, между странами происходил бартерный обмен. Например, у государства достаточно пушни-

ны¹, но не хватает соли. Тогда оно меняет у другого государства свою пушнину на недостающую соль. мех, кстати, и сегодня является биржевым товаром. Однако не всегда количество бартерных товаров у двух взаимодействующих сторон совпадало. Так возникла необходимость в дополнительном средстве оплаты. В качестве денег стали использоваться ракушки — каури. Они были мелкие, легкие и удобные для транспортировки, что делало их универсальным платежным средством. А в VII веке до нашей эры в Китае появились уже первые металлические деньги — в форме «товарных знаков» (ножей и лопат). В Древней Руси всё происходило примерно по тому же сценарию. Сначала была пушнина, потом — серебряные слитки. Слово «рубль», кстати, пошло именно отсюда: слиток рубили на две части и эти части называли полтинами.

Бумажные деньги появились позже, в IX веке, снова в Китае. Торговцы стали записывать долги горожан на листках бумаги. Эти записи сегодня считаются первыми банкнотами. В Европе первая бумажная купюра появилась в XVII веке. А в России — при Екатерине II. Как вы видите, деньги проделали огромный путь, прежде чем стали бумажными — в форме векселей и долговых расписок. Долговые расписки и векселя существуют очень давно и используются по сей день. Позже — сначала в Америке, а потом и во всем мире, по-

¹ Пушнина — выделанные шкурки пушных зверей, используемые для производства меховых изделий (шуб, воротников, шапок).

явились чеки.

Для чего я веду вас через исторические события? Чтобы показать: люди достаточно долго существовали и без денег. Они появились в качестве инструмента, и впоследствии мы сами наделили их энергией, своим вниманием и фиксацией, вложив в них всё то из нашей психики, чему нет места в сознании. Но это не отменяет того факта, что деньги — это древняя фигура, которая была, есть и будет после нас. И мы обязаны относиться к ней с уважением.

Страх, тревога, историческая память, связанные в нашем сознании с деньгами и благосостоянием, вполне объяснимы. Ведь несмотря на то, что деньги создавались как созидательный инструмент, как защита, они часто становились поводом для грабежей и кровопролития, теряли свою ценность в связи с государственными переворотами. Именно поэтому деньги вызывают у нас амбивалентные чувства: вожеление, радость обладания, безопасность с одной стороны, страх, напряжение, стыд и тревогу — с другой. Желание обладать деньгами часто вступает в конфликт с ощущением базовой безопасности. Забегая вперед, скажу, что для исследования темы взаимодействия с деньгами необходимо исследовать этот внутренний конфликт.

Моя история изучения денег в контексте психологии началась с личного опыта. Двадцать лет своей жизни я посвятила бизнесу. В какой-то момент я приняла решение оста-

вить его ради изучения и работы в психологии. Через год — а я тогда была еще молодым специалистом — меня удивила одна вещь. Я очень быстро, практически не прилагая особых усилий, вышла на тот же уровень дохода, который у меня был в предыдущем бизнесе на самом пике. Но больше у меня заработать никогда не получалось. Я словно упиралась в стеклянный потолок, в невозможность перейти в другую финансовую емкость.

С этого осознания началось мое «глубокое» погружение в работу над этой темой. Это были не единственные мои особенности в отношениях с фигурой денег. Я очень любила находиться в состоянии кредита или финансового долга и, как следствие, — в тревоге. И как только один долг был выплачен, появлялся другой.

Юнг² говорил о том, что деньги — это жизнь и без денег прожить невозможно. Вы сейчас читаете эту книгу, которая куплена за деньги, сидя на диване, который куплен за деньги, в одежде, которая куплена за деньги. Ваша голова сегодня была вымыта шампунем, который куплен за деньги, и вы сегодня завтракали тем, что было куплено за деньги. Юнг совершенно прав, предлагая нам именно эту формулировку: **деньги — это жизнь.**

Я не предполагала, что тема благосостояния окажется такой многослойной. Мое погружение в нее началось с лич-

² Карл Густав Юнг (1875—1961) — знаменитый швейцарский психиатр и педагог, основоположник аналитической психологии.

ной терапии. Я осознавала, что внешняя реальность (невозможность пробить финансовый потолок) напрямую связана с внутренними установками, хранящимися в бессознательном. Если на языке биологии — то с опытом, хранящимся в префронтальной зоне головного мозга (именно там хранится весь травматический опыт, который во многом определяет наше поведение). Казалось: нужно просто найти те моменты, где формировалась моя модель отношения с деньгами, исследовать их, вывести на свет, «исцелить» — и, в общем-то, дело с концом. Но получилось совершенно иначе.

Изначально, конечно, были воспоминания из детства: о том, как погиб отец, когда мне было восемнадцать лет. Его смерть была связана с финансами. Это были девяностые, тяжелое время в России. У отца отняли бизнес, и он не справился: ни эмоционально, ни физически. И именно та сумма раздора оказалась суммой моего финансового потолка. Она, конечно, менялась с инфляцией, но по факту оставалась непреодолимой. Стало понятно: в моей голове есть установка, что деньги равны смерти. Что деньги — это разрушение. Я потеряла отца очень рано, как раз в тот самый момент, когда только начала зарабатывать сама. И вот, казалось бы, с этим потолком всё стало ясно. Но в терапии я натолкнулась на много других моделей поведения, которые родились гораздо раньше и мешали мне увеличивать доход и выходить на более безопасные финансовые стратегии.

Решив погрузиться в тему еще глубже, я написала свою

первую работу про деньги. Она была достаточно поверхностная, основанная только на одном видении: деньги — это модель поведения, некий паттерн, который формируется с раннего возраста. Следующим моим шагом стал курс для психологов. Я написала его и отправила научному руководителю. В кабинете у психолога без цензуры обсуждаются абсолютно разные темы: насилие, смерть, выгорание — то, о чем в обычной жизни редко кто открыто говорит. И я предложила провести семинар для психологов и психотерапевтов на одну из потенциально закрытых во внешнем мире тем — деньги. Мой руководитель заинтересовался и позвал коллегу, который был организатором наших мероприятий и отвечал за техническую часть. Он сказал мне: «Александра, ну где психология и где деньги?» Но после семинара с меня вычли деньги даже за пластиковые кофейные стаканчики. Это показательно: деньги для психологов тема пугающая, но эти бумажки и для них имеют значение. Мы все живем за деньги клиентов, и это нормально.

Семинар имел большой успех. Далее я начала работать с этой темой в кабинете. Так я получила первые результаты в работе с клиентами: люди выходили на другой заработок, пробивали финансовые потолки, переставали «транжирить», у них появлялись новые модели накопления и инвестирования... Тогда я решила провести первую группу — и она открыла для меня совершенно другой мир. В нем деньги оказались чем угодно, но только не деньгами.

За два с половиной года я провела восемь групп. Длительных, по два с половиной месяца. На них я получила много интересных инсайтов. Все они опираются на знания, теоретическую базу, классический психологический фундамент и биологию. Почему мозг «защищает» нас от денег? Причем от больших денег — особенно. Почему ему выгодно держать нас под потолком? А в прошлом году я выпустила курс в записи, по которому можно заниматься самостоятельно.

Я провожу вебинары и вижу, как люди реагируют, как отыгрывают свои модели в отношении денег. И у меня получилось собрать все полученные опытным путем знания в достаточно понятные вещи — для обычного человека, не обязательно психотерапевта. Потому что деньги — это не энергия, не «дыхание маткой», не то, что предлагают популярные блогеры. Хочется, конечно, чтобы всё было так просто, но увы.

И эта книга стала для меня своего рода итогом. Завершением большого пути. Маркером всех наблюдений и выводов, которые я делала за эти два с половиной года — на собственном опыте, на опыте клиентов и групп. Если вы сейчас читаете эти строки, ваше взаимодействие с благосостоянием уже началось. Согласитесь, нам всем нравится, когда к нам проявляют интерес. А деньги — это «живая» фигура, с которой можно и нужно строить отношения.

У всех нас свои паттерны и модели поведения в отношениях с деньгами. Путь к богатству начинается с осознания

своей бедности. Если человек начинает понимать, как всё устроено, то может изменить ситуацию. Например, один человек при приготовлении яичницы разбивает яйцо о сковородку, а другой — ножом. Это обычная привычка, навык — то, чему нас научили. Так и то, как мы обращаемся с благом, — просто модель поведения. Значит, если мы когда-то научились делать что-то определенным образом, то, приложив усилия, можем переучиться. И через 21 день я вполне смогу разбивать яйца о сковородку, а не ножом.

Деньги — это, несомненно, тема бесконечная. Как только вы решите один запрос, связанный с финансами и отношениями с деньгами, как только вы, наконец, начнете обладать тем благосостоянием, которым хотели обладать, появятся новые запросы, страхи, фобии, потребность выработать другие стратегии поведения, потому что деньги нужно будет удерживать, защищать и увеличивать.

Моя книга поможет вам перестать идеализировать деньги и видеть их размыто, как нечто бесформенное, иллюзорное, населенное различными легендами, а также эзотерическими и псевдодуховными вещами. Вы сможете понять, откуда берут истоки ваши модели поведения, и вывести на свет то, что мешает вам выйти в желаемое благосостояние. У вас появится возможность проработать многие вещи самостоятельно. После прочтения данной книги вы уже не будете прежними: деньги станут для вас понятными и логичными.

В последующих главах вы узнаете всё то, до чего я дока-

пывалась годами. Эта информация для всех, кто заинтересован в собственном развитии. Это также путеводитель для каждого психолога, который работает с финансовыми запросами клиентов. Конечно, ни одна книга не заменит терапию. Мы не можем «вылечиться» через литературу, но можем получить ясность. Моя задача — не провести терапию, а подсветить направления. Помочь увидеть, куда можно пойти и с чем работать. Я предлагаю вам теорию и практику — простые и эффективные упражнения.

Да, это не терапия, но это важно. Ведь, как говорит классика психологии, всё, что выведено на свет, наполовину уже проработано. И моя книга именно об этом: вывести, увидеть, назвать и перестать бояться. И постепенно начать с этим жить. Здесь собрано всё, чтобы вы, мои дорогие читатели, шли по проторенной дорожке, а не рыскали в темноте с фонариком на пути к своему благосостоянию.

Глава 1. Деньги, мед, говно и гвозди

Прежде, чем погрузиться в тему денег, следует понять, что это. Сейчас модно говорить, что деньги — это энергия, поток или ресурс. Но в этой главе мы заглянем глубже — в то, как деньги живут в нашей психике, как они становятся фигурами, фонами, контейнерами чувств и отражениями жизненных сценариев.

Деньги как фигура

В психике человека живут фигуры — образы, с которыми мы выстраиваем отношения. Фигуры матери, отца и других значимых взрослых продолжают жить внутри нас, даже если физически в жизни отсутствуют. И, как правило, мы выстраиваем отношения с фигурами по одним и тем же лекалам. Если мы склонны к чувству вины, то, испытывая ее изначально перед матерью, продолжаем испытывать ее и перед начальником, и перед ребенком — это сценарий. Если внутри нас живет токсичный стыд, то часто он просачивается в большинство областей жизни.

Деньги — это точно такая же фигура, как и все остальные.

А значит, с ней, скорее всего, мы будем разыгрывать уже знакомые сценарии. Иногда это фигура, вызывающая тревогу, иногда — обиду, иногда — надежду, а иногда — всё вместе. Предлагаю вам упражнение, помогающее выявить бессознательные установки и сценарии, которые мы проживаем в отношениях с деньгами.

Упражнение

Представьте, что деньги — это живое существо. Кто это? Мужчина, женщина, ребенок, монстр, герой мультфильма? Теперь представьте, что вы встретились с персонажем, олицетворяющим для вас деньги. Ответьте себе на следующие вопросы:



Как он выглядит?



Где он находится в пространстве по отношению к вам?



Как он настроен по отношению к вам?



Что вы чувствуете, глядя на него?



Что вы чувствуете по отношению к тому, как настроен персонаж к вам?



Чего бы вам хотелось?

Теперь представьте, что этот персонаж, то есть деньги, — это вы сами и вы смотрите на себя со стороны.



Как вы относитесь к этому человеку?



Чего бы вам хотелось?

Ваша основная задача — уловить чувства и мысли фигур по отношению друг к другу и увидеть качество их взаимодействия. Что бы вы хотели изменить в этом взаимодействии? Запишите свои ответы и ощущения, порефлексируйте на тему фигуры денег именно для вас.

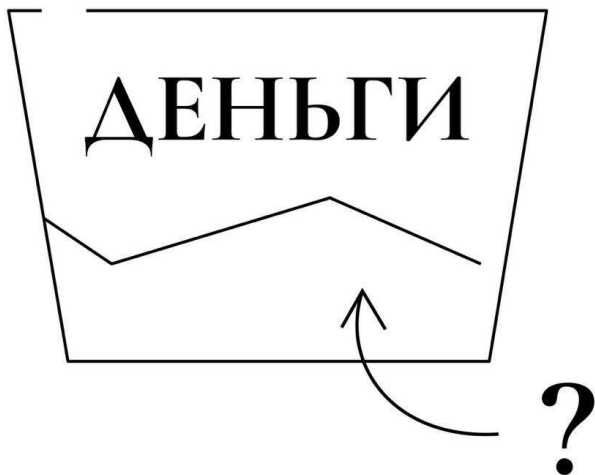
Если вы представили деньги в виде матери, возможно, в этих отношениях есть ожидание заботы и защиты или обида. Если деньги — это чудовище, то, возможно, вы испытываете страх.

Деньги как фон или контейнер

Помимо фигуры, с которой у нас могут быть легкие или не очень отношения, а может и не быть вообще, деньги можно рассматривать как контейнер для чувств: тревоги, вины, сты-

да, обиды, ожиданий, страхов, разочарований. В этом контейнере нет дна: туда можно разместить не только чувства, но и наследственные травмы, и тоску по матери, и неудовлетворенность внутреннего ребенка — всё что угодно. Чем больше мы нагружаем этот контейнер, тем тяжелее становятся для нас сами деньги, тем сложнее с ними обращаться.

К тому же деньги можно рассматривать как фон для наших переживаний. Как зеленый экран в кинопроизводстве, на который можно наложить любую картинку. Если в человеке присутствует тревога, то очень удобно будет наложить ее на фон денег и тревожиться о благосостоянии. То же самое и, например, со стыдом. Можно стыдиться отсутствия денег или их наличия, способа заработка и так далее. Можно быть жертвой, можно быть агрессором. Таким образом, деньги являются идеальным пространством для отыгрывания внутренних сценариев.



Деньги универсальны, как сода: можно унитаз помыть, можно горло прополоскать.

Деньги как навык

Третья плоскость, в которой мы будем рассматривать финансы, — это отношение к ним как к набору паттернов (навыков). Мы изначально наследуем некоторые навыки от предков, являясь калейдоскопом из родовых сценариев. Уже

в утробе на уровне генома происходит наше первое научение о том, как взаимодействовать с благосостоянием.

В 4–6 лет ребенок уже способен понимать ценность денег. Сначала это сказки, метафоры — «скатерть-самобранка», «лампа Аладдина», золотая рыбка. Это не просто образы, а первые уроки о деньгах. Со временем ребенок учится осознавать их ценность на практике, более того, может проявлять желание обладать ими. Например, когда маленькие дети берут деньги без разрешения. Как правило, это не проявление какого-то антисоциального поведения, а просто способ заполучить ценность.

В семье ребенок также учится отношению к финансам. Он слышит родительские разговоры, видит модели обращения с благосостоянием: кто у кого деньги берет, кто как их просит, кто как предлагает их тому же ребенку, кто как их зарабатывает и какие чувства вкладывает в эту тему. В целом соприкосновение с благосостоянием происходит достаточно рано, задолго до того, как мы начинаем самостоятельно обращаться с финансами как взрослые люди. Всё, что усвоит ребенок касательно темы денег, имеет большое значение. Именно в эти моменты создаются первые нейронные связи, которые во взрослом возрасте в большинстве определяют модели поведения в отношении заработка, карьеры, успеха и, как итог, самих денег.

В реальности деньги — это вполне материальный объект,

требующий конкретных действий: физических, умственных, эмоциональных. Чтобы деньги приходили, чтобы ими обладать, чтобы их удерживать, выдерживать и распределять, нужно действовать. Не медитировать на лавровые листочки, не сажать денежное дерево, не ставить золотую лягушку на окно, повернув к луне. Ритуалы работают тогда, когда нет внутренних ограничений в виде негативных установок, травм, деструктивных родовых сценариев, которые определяют финансовое поведение. И они не исчезнут по мановению волшебной палочки.

Деньги любят здоровых, счастливых и взрослых. А еще — «психопатов». Да, звучит неожиданно. Но психопатическая психика — это психика без страха, «мертвая» в эмоциональном смысле. Такие люди не испытывают стыда, не тревожатся о будущем, не переживают из-за потерь, не имеют эмпатии. Они могут спокойно выдерживать богатство. Потому что «мертвые» не боятся ни смерти, ни денег. Если вы держите эту книгу в руках, скорее всего, вы не из этой категории. И это даже хорошо. Потому что вы можете войти в три другие категории: взрослые, счастливые и здоровые.

Многие люди живут во взрослых телах, но остаются детьми. Они могут быть ответственными в работе, семье, быту, но в теме денег у них сохраняется инфантильность. Это когда человек не умеет быть в партнерских отношениях с деньгами и всё еще надеется на кого-то взрослого. Так происходит, потому что не произошло сепарации от родитель-

ских фигур. Взрослый человек — это тот, кто взял на себя ответственность за свою жизнь, в том числе за свое благосостояние.

Что касается счастья, счастливым можно быть и без денег. Потому что это не событие, а состояние, а оно не зависит напрямую от количества денег. На 50 процентов счастье — это то, как работает ваш мозг: насколько он способен вырабатывать гормоны радости, такие как ДНЕА. Гомеостаз³ закладывается еще в утробе и в первые годы жизни. На 40% — это ваше умение понимать, что делает вас счастливым. Замечать благо и присваивать себе его. Если разложить слово «благосостояние» на составляющие, то получится «состояние блага». Деньги действительно «смотрят» в сторону тех, кто транслирует это состояние. Кто умеет находить радость даже в сложных моментах. Кто умеет быть благодарным за то, что есть. Например: «Здорово, что я могу позволить себе чашку кофе» или «Как хорошо, что у меня есть время на пробежку», «Как хорошо, что я могу позаботиться о себе, о своей внешности, о здоровье». Я благодарен(-на), что у меня есть ресурсы помочь ребенку, если он заболел; что у меня есть полис, деньги, возможности». Это не про позитивное мышление, а про зрелость. Про способность быть в контакте с реальностью, собой, жизнью.

³ Гомеостаз — способность организма поддерживать постоянство внутренней среды (температуры, давления, химического состава) на оптимальном уровне, несмотря на изменения во внешней среде.

В конечном итоге богатство, так же как и бедность, — это просто способ жить. Деньги не хорошие и не плохие, не грязные и не чистые. Именно мы наделяем их смыслом, окрашиваем в собственные краски.

Существует убеждение, что деньги портят людей. На самом деле чем больше материальное состояние, тем больше человек может быть самим собой. Деньги снимают социальную маску, позволяют проявиться тому, что было внутри изначально. Да, иногда деньги оказываются в руках людей, наполненных болью, гневом, стыдом и не имеющих человечности. Но любая патология смотрится симпатичнее, если она украшена мехами и дорогими часами. И куда более прозаично она выглядит на лавочке у деревенского дома. Деньги не приносят счастье или несчастья, они дают пространство для проживания чувств. Богатые тоже плачут. Счастье — это навык, не связанный с деньгами. **Деньги дают временное насыщение, но не учат быть счастливым.**

Также важно помнить, что деньги — это инструмент, а не цель. Если человек выбирает профессию только ради заработка, то часто упирается в отсутствие достаточного дохода. Большие деньги приходят туда, где есть идея, ценность, желание оставить след; где есть другие смыслы, кроме денег. Цель должна быть больше денег. Тогда финансы приносят благословение, как поддержка, как возможность реализовать задуманное.

Деньги никогда не станут для вас лекарством от тоски по чему-то большему.

Они могут подарить удобство, но не исцеляют внутреннюю пустоту. Счастье, наполненность и любовь к жизни формируются в других плоскостях. Деньги лишь отражают то, что уже есть внутри нас, или служат ширмой.

Таким образом, деньги можно рассматривать как фигуру, контейнер, фон и навык. Они универсальны и нейтральны, но наполняются нашими смыслами. Ваша задача — осознать, что именно вы поместили в понятие «деньги». Снять всё лишнее, что вы наслоили на эту фигуру, чтобы она смогла снова стать свободной и легкой.

Упражнение

Возьмите лист бумаги и отметьте на нем точку. Под этой точкой пропишите среднюю ежемесячную сумму, которую вы зарабатываете на данный момент, — в той валюте, в которой вы ее зарабатываете. Это все деньги, которые приходят к вам от вашей работы, социальных организаций, партнеров, родителей. Возле точки напишите сегодняшнюю дату, месяц и год.

Поставьте вторую точку в любом месте на листе. Эта точка будет означать желаемую сумму — какую сумму вы хотите зарабатывать в месяц и в какой валюте. Прошу сразу об-

ращать внимание на свои чувства и мысли по отношению к этой сумме. Над второй точкой интуитивно пропишите месяц и год (можно только год), когда, как вам кажется, вы выйдете на данный заработок.

Соедините две точки линией и на линии звездочкой отметьте чудо, после которого, как вам кажется, вы начнете выходить на желаемый доход. Чудом в данном случае может быть всё что угодно: неожиданное предложение, контракт, новое направление, идея, подарки, чужие инвестиции и так далее. Как у вас дела с верой в чудо? Обращайте на это внимание. Под чудом также интуитивно напишите месяц и год (или просто год), когда, как вам кажется, оно произойдет.

Теперь, пожалуйста, посмотрите на первую сумму. Какие негативные чувства и мысли о себе вызывает у вас эта сумма? Как она действует на ваше тело? Начните двигать глазами влево-вправо, возвращаясь взглядом к этой сумме, пока негативные ощущения по отношению к ней не снизятся. Ваша задача — выйти на ощущение «Я принимаю то, что есть сейчас. Но я знаю, что будет больше». Во время движения глаз можно делать перерывы и глубоко дышать.

После того как вы снизите негативные ощущения по отношению к первой сумме, обратите внимание на сумму в будущем. Какие чувства она у вас вызывает? Есть ли негативные? Есть ли позитивные ощущения и, если да, легко ли вам в них находиться? Умеете ли вы жить в безопасности, счастье, свободе, спокойствии? Также обращайтесь внимание на

свои мысли и тело.

Снова начните двигать глазами влево-вправо до снижения негативных чувств. Пока вы двигаете глазами, внутренне задавайте себе вопрос: «Почему я еще не там?» Обращайте внимание на ответы, которые приходят из вашего бессознательного, и продолжайте двигать глазами до тех пор, пока сумма не станет для вас более нейтрально воспринимаемой.

После того как интенсивные чувства по отношению к суммам снижены, есть ли ощущение «Да, я принимаю то, что есть сейчас, но знаю, что будет больше»? Если у вас остались какие-то негативные мысли, то сделайте еще несколько сетов движений глазами.

Далее обратите внимание на график: как он видится вам сейчас? Снова двигайте глазами, обращаясь к графику, и внутренне задайте себе вопрос: «Что бы было уже сегодня хорошим решением, чтобы перейти к следующей сумме? И какая эта промежуточная сумма?»

Данное упражнение может занять у вас достаточное количество времени (может, 30-40 минут) до появления нейтрального отношения к графику. Но я думаю, что уже сейчас вам понятно, какие негативные мысли у вас связаны с благосостоянием.

Комментарий к упражнению

Если вы нарисовали горизонтальный график от наимень-

шей суммы к наибольшей, то по какой причине для вашей психики малая и большая сумма воспринимаются совершенно одинаково?

Если вы нарисовали график от нынешней суммы к большей вниз, то по какой причине для вас деньги — это зона самоуничужения, тяжести и понижения? Напомню, что все в мире графики на повышение идут вверх.

Если вы нарисовали график горизонтально или вниз, перерисуйте его направленным в правую сторону вверх, потому что правая сторона — это зона будущего.

Данный график может изменяться, вы можете перерисовывать его и менять суммы исходя из своих изменений в процессе прочтения книги. Может, к концу книги желаемая вами сумма будет совсем иной.

- ЖЕЛАЕМАЯ СУММА
В БУДУЩЕМ

• ВЫ

ДЕНЬГИ – ЭТО... ИСТИННАЯ ТЕМА

- (ЖЕЛАЕМОЕ ЧУВСТВО
В СВЯЗИ С ОБЛАДАНИЕМ
ДЕНЬГАМИ)

Глава 2. Истинная тема

Приглашаю продолжить погружение в тему финансов и определить, чем они являются именно для вас. Мы поговорим о вещах, которые нельзя купить за деньги, и противоречиях, стоящих в основе ваших мыслей о благосостоянии.

Начнем с простой аксиомы: **деньги всегда зарабатываются**. Они никогда не достаются просто так, без обмена на что-либо — с этим утверждением согласны как психология, так и эзотерика. В классическом варианте деньги обмениваются на труд, работу, продукты творчества. В неклассическом благо может достаться в обмен на риск, зависимость и отсутствие свободы, а также на эмоциональные ресурсы.

Даже если вам кажется, что кто-то из ваших знакомых разбогател «просто так», вы никогда не знаете, какую именно цену он заплатил за это. Чем красивее картинка, тем масштабнее бэкстейдж. И даже в ситуации, когда человек живет на содержании своего партнера, есть своя плата. Только выражается она в эмоциональном эквиваленте: скованность в действиях, страх потери партнера и в этой связи — базовой безопасности и другое. Получить деньги просто так, без обмена на что-либо, могут только дети. Но их финансов обычно хватает разве что на жевательную резинку. Всё остальное в жизни требует усилий, дисциплины, ответственности, дей-

ствий и оплаты.

У всего есть цена. И у всего хорошего и ценного стоимость всегда высокая.

Задайте себе вопрос: что для вас деньги? И попробуйте ответить на него только одним словом, не задумываясь. **Деньги — это что?** Свобода? Безопасность? Комфорт? Удобство? Удовольствие? Сколько процентов счастья в деньгах для вас?

Возможно, вам, как и некоторым моим вымышленным клиентам, сразу придет в голову слово «ресурс». Тогда задумайтесь: ресурс для чего? И вы снова придете к тем же самым безопасности, удовольствию и прочему. Запомните эти слова, они пригодятся для дальнейшей работы — в конце главы я дам вам упражнение.

Что невозможно приобрести за деньги?

Есть вещи, которые приобретаются не через финансовый обмен. Например, деньги не способны купить уважение. Вы, может быть, и получите уважение, но оно будет поверхностным и исчезнет ровно тогда, когда закончатся ваши финансы. Истинное уважение достигается совершенно иными путями. Чаще всего это творческие и умственные способности, благородство, человечность и иные внутренние качества.

Деньги не способны купить веру. Это чувство формируется внутри человека и редко связано с материальными благами. Да, иногда мы начинаем верить в себя, когда мир через финансы подтверждает нашу значимость, когда наш труд оплачивается. Но это лишь частичное проявление веры. Мне известны многие состоятельные люди, которые совершенно не понимают, что такое вера и доверие к миру. Их богатство построено на отсутствии веры, на убеждении «Кто, если не я?». Это своего рода атеизм.

Безопасность, вопреки частому заблуждению, тоже нельзя купить. Сколько бы у вас ни было денег, это не остановит кирпич, летящий с девятого этажа вам на голову. Вы никогда не можете быть в полной безопасности — это иллюзия, порожденная мозгом. Деньги могут дать частичное ощущение защищенности, но давайте вспомним пандемию. Тогда никакое количество денег не обеспечивало безопасность ни бедным, ни богатым. Люди часто связывают благополучие с безопасностью, и тогда им становится сложно зарабатывать сверх необходимого. Есть такая формулировка, как «осознанная бедность». Когда на базовые потребности — еду, воду, одежду — человек зарабатывает уверенно. А вот излишек становится недоступной отметкой, потому что внутри больших денег нет настоящей безопасности и цель эта недостижима. На самом деле осознанная бедность и является мнимой безопасностью, а большие деньги — это большой риск, ответственность и потенциальная опасность.

И вообще, деньги — это непросто.

Деньги не способны купить материнскую любовь, которой не хватило в детстве. Возможно, вы сможете купить любовь партнера, но вряд ли это будет настоящая любовь и вряд ли она будет направлена именно на вас. Люди, покупающие любовь, часто глубоко травмированы. Они настолько боятся самой любви, что предпочитают измерять ее финансами. Сколько отдал, сколько получил и сколько нужно заплатить в цифрах, чтобы быть любимым. И так им любовь более понятна и безопасна. Но истинную любовь невозможно купить. Потому что любят совершенно разных людей: убийц, маньяков, плохих и хороших, богатых и бедных. Это чувство не поддается финансовому расчету.

Можно ли купить власть? Частично — да. Деньги дают доступ к силе и влиянию, но настоящая власть принадлежит тем, кто хочет жить и имеет смысл жизни. Обратите внимание на политических лидеров. Многие из них благосостоятельны, но при этом к кому-то мы испытываем уважение, а к кому-то — нет. Кто-то нам кажется сильным, кто-то — слабым, несмотря на свои счета. Получается, что силу и власть не купить за деньги.

Свободу тоже сложно обменять на материальные блага. Если вы сейчас читаете эту книгу и не находитесь в физическом заключении, не прикованы к постели и не ограничены в своем передвижении, то по большому счету вы свободны. Возможно, здесь у вас возникнет желание не согласить-

ся. Например, вы не можете прямо сейчас взять и поехать в Таиланд. Значит, вы не свободны? Но это уже другой вопрос. Вы свободны заработать на поездку в Таиланд. Если вам кажется, что отсутствие финансов ограничивает свободу, значит, вы забываете, что всё ещё свободны в своих действиях. Вы можете начать зарабатывать те средства, которые позволят вам поехать туда, куда вы хотите. Вы свободны выбирать — действовать или бездействовать. И у действия, и у бездействия есть последствия, у бездействия они чаще всего неприятные. Всё зависит от цели, и она всегда первична. Деньги же целью не являются. Деньги — это инструмент. К сожалению, часто у людей всё устроено наоборот: деньги становятся целью, а всё остальное превращается в средство их достижения. В этой книге я буду предлагать пересмотреть это убеждение.

Иногда стабильный доход становится способом избежать больших денег. Человек выходит на безопасный уровень, где всё легко оплачивается — коммунальные услуги, базовые потребности (та самая осознанная бедность). Он становится привязан к этой безопасности и стабильности, расслабляется, чувствует себя сытым. Отсутствие больших денег в данном случае может быть формой сопротивления. Для увеличения заработка человек должен испытывать дискомфорт, осознавать себя недостаточно благосостоятельным, постоянно рушить свою зону комфорта. И разбогатеть у людей, об-

нулившихся полностью, гораздо больше шансов, чем у тех, кто живет в осознанной бедности.

С вами случилось такое, что вы запланировали что-то важное, но внезапно появились бытовые проблемы, требующие срочного решения, и на них ушли все деньги, которые могли бы пойти на реализацию вашей идеи?

Например, полненькая девочка хочет пойти в спортзал и похудеть, но у нее есть прекрасная отговорка для психики. Звучит она так: «Я пойду в зал после того, как куплю спортивный костюм и абонемент». А костюм она при этом не покупает, объясняя себе это тем, что надо оплачивать коммунальные платежи и другие расходы. Финансы в данном случае становятся способом саботажа перед новой физической формой и новой ролью в ней. Под этим вполне может лежать страх агрессии и многое другое. Таким образом, выгодно оставаться без денег, а значит, полной.

Под эту схему можно подвести любые жизненные ситуации. Я видела, как люди подолгу не уезжают из родных городов, где живут их родители. Они давно хотят уехать, но не делают этого. «У меня нет денег на переезд и не на что купить недвижимость в другом городе» — звучит логично. Но часто это связано не с деньгами, а с привязанностью. Привязанностью к родителям и родному городу. Вообще, отсутствие денег — это удобная отговорка. Она может служить оправданием для того, чтобы не начинать что-то новое и не идти в страх перед неизвестным.

Иногда деньги становятся метафорой материнского молока. Ведь когда в первый год жизни ребенка мама кормит грудью, это становится символом насыщения и безопасности. Если в тот период были сложности с присутствием матери или кормлением, то отсутствие насыщения может стать триггером к стремлению зарабатывать. Часто такие люди ощущают вечный эмоциональный голод. Они не способны оценить то, что уже имеют, хотя объективно являются достаточно обеспеченными. Они словно грудные дети, которые не набирают вес и не могут насытиться тем, что им дают. Это состояние вечной недостаточности. В своей практике я часто сталкивалась с такими случаями. Ко мне приходили очень благосостоятельные люди, которые жаловались, что при каждой новой покупке, при росте дохода, при улучшении качества жизни чувство дефицита не исчезает. Оно остается несмотря на внешние изменения. Если представить деньги как метафору материнского молока, то они становятся символом того, насколько мир благосклонен, насколько он готов поддерживать и вскормить человека. И насколько сам человек готов это поглотить, вместить. Но если внутри зияет дыра, то никакое благосостояние не сможет ее заполнить. Очень важно освободить деньги от эмоционального балласта. Хотя дыры в груди иногда служат единственным двигателем в сторону большого заработка, но об этом позже.

Бывает и такое, что человек хочет блага не для себя, а для других. Например, хочет зарабатывать, чтобы занимать-

ся благотворительностью (быть нужным). Но сначала нужно заработать, а уже потом делиться. Это логика богатых людей, которые отдают часть своего дохода исходя из парадигмы изобилия. Это может быть связано с идеей десятины, с эзотерическим балансом и другими концепциями. Однако если у человека дырявые носки, а он говорит, что деньги ему нужны для помощи другим, то это про эго и вызывает много вопросов. Один мой вымышленный клиент сказал:

— Я не хочу, чтобы мы жили бедно.

— Кто «вы»? — спросила я.

— Я и мои родители.

Часто мотивы звучат еще и следующим образом: «Мне нужны деньги, чтобы помогать животным» или «Чтобы поддерживать африканских детей». В таких случаях человек фактически транслирует, что деньги лично ему не нужны. Он не выдерживает их. Он хочет купить за них любовь родителей, одобрение или, может быть, оплатить ими вину за какого-нибудь убиенного в детстве по случайности кролика. Но это не про деньги как таковые. Благотворительность — это результат благосостояния, а не изначальный запрос. Если деньги нужны исключительно для благотворительности, значит, человеку они в принципе не нужны. И в таком случае они не будут приходить. Если вам они не нужны, то зачем вы им нужны?

Мы уже говорили, что бедность и богатство — это не просто судьба, рок или удача. Это навык и способ жить. Напри-

мер, быть инфантильным. Инфантильность — это не просто черта характера, а иногда и некий упрек родителям, выраженный через деньги. Большинство родителей действительно любят своих детей, но бывает, что эта любовь не подходит ребенку.

Родители ждут от детей благодарности, а дети от родителей — извинений.

Это вечная проблема отцов и детей. И отсутствие работы и заработка, долги, азартные игры, постоянные финансовые трудности, которые решаются посредством обращения к родителям, — всё это может быть формой упрека отцу и матери. Это попытка получить от них то, что не было дано, компенсировать эмоциональную недостачу через деньги. Это карикатурная попытка изменить собственное детство, нежелание его отпускать, стремление прожить его снова и снова. Это вера в то, что можно изменить родителей из прошлого. Но это невозможно.

Деньги могут быть способом прикрыть стыд. Часто чем больше стыда, тем больше блага. Этому в книге будет посвящена целая глава.

Важно понять, что **деньги — это просто деньги**. Мы будем повторять это снова и снова, чтобы освободить благосостояние от цепей ложных убеждений, страхов и травм.

Попробуйте вспомнить то первое слово, которое пришло вам в голову как синоним денег. Когда вы говорите, что деньги для вас — это свобода, счастье, безопасность, стоит спросить себя: можете ли вы выдерживать эти состояния? Помните ли вы себя в безопасности, спокойствии, счастье? Что вы знаете об этом способе жить? Безопасность — это чувство, которое формируется очень рано. Сначала оно формируется в утробе, затем в семье, потом — в социуме. Это ощущение можно испытывать практически при любом уровне дохода, оно внутреннее. Если деньги для вас — это счастье, то задайтесь вопросом: что вы вообще знаете о счастье? О том, как оно формируется на уровне гормонов? Счастье — это не событие, а состояние, фон.

А где бы вы могли почувствовать то состояние, которое ждете от наличия денег, без денег? Можете ли вы хотя бы на минуту ощутить безопасность? Может быть, вы сейчас сидите в уютной квартире, под теплым пледом и вам комфортно и спокойно. Это и есть ощущение безопасности. Попробуйте вступить в контакт с теми чувствами, которые вы вложили в благосостояние. Если деньги — это ресурс, то для чего он вам? Если для реализации цели, то да, я с вами соглашусь. А если для вас это энергетический ресурс, то попробуйте заняться тем, что наполняет вас. Йога, музыка, рисование, наблюдение за природой, общение с близкими людьми. Где вы черпаете силы? Если деньги для вас комфорт, то что вы знаете о своем физическом, эмоциональном и психологическом

комфорте? Если деньги — это власть, то для чего она вам? Если власть — это контроль, а контроль — это страх, то чего вы боитесь на самом деле? Может быть, стоит разобраться со страхом, который, скорее всего, к финансам не имеет никакого отношения. Что вы на самом деле не могли контролировать?

Многие хотят купить себе состояние богатства, наполняя его установками: я значимый, я властный, я в безопасности, я сильный, я свободный, я ресурсный.

Но купить себе состояние богатства и быть богатым — это не одно и то же.

Вы можете встретить по-настоящему состоятельного человека, который едет на велосипеде или летит экономклассом. И он действительно богат по мировым меркам. А можете встретить тех, кто покупает места в бизнес-классе, чтобы почувствовать себя благосостоятельными. Покупают одежду, чтобы чувствовать себя принятыми и ценными. Безусловно, принятость является базовой потребностью для человека. Но мы снова попадаем в ситуацию, когда деньги — это не про деньги.

Чтобы определить истинную тему денег для вас, предлагаю сделать одно упражнение.

Упражнение

Возьмите два листа бумаги. На первом напишите сумму, которую вы хотите получать в месяц. Укажите ее в той валюте, в которой хотите ее получать. Если уже на этом этапе возникают сомнения, вы не можете определиться и вам кажется, что сумма слишком большая или слишком маленькая, — просто наблюдайте за этими мыслями. Отслеживайте их, не оценивая.

Второй лист бумаги — это ваша истинная тема. Вспомните, какое слово первым пришло вам в голову в начале главы, когда вы отвечали на вопрос «Что для вас деньги?». Допустим, что вы ответили: «безопасность и удовольствие». Это и есть ваша истинная тема денег — то, что вы эмоционально вложили в этот образ. Запишите это слово или даже несколько слов на втором листе бумаги.

Теперь встаньте и разместите эти листы в пространстве вокруг себя так, как вам бы хотелось.

Посмотрите на лист с желаемой суммой. Что вы чувствуете? Какие эмоции в вас возникают? Как реагирует ваше тело на эту сумму? Какие мысли приходят? Обратитесь к этим ощущениям внутри себя, к этим мыслям и чувствам. Побудьте в них. Произнесите про себя или вслух: «Теперь я знаю об этом. Мне бесконечно жаль», обращаясь к негативным чувствам и мыслям в отношении суммы в будущем. Наблюдайте, что меняется внутри. Не торопитесь. Разделяйте свои чувства, мысли и телесные реакции. Отмечайте даже

малейшие изменения.

Теперь повернитесь к листу, обозначающему истинную тему. Например, ваша истинная тема — счастье. Сколько лет ребенку, которому не хватило этого чувства? Видите ли вы этого ребенка? И что вы чувствуете, глядя на него? Что происходит с телом? Побудьте в этом состоянии. Посмотрите на ребенка, увидите его и то, чего ему не хватило. Обратитесь к своим чувствам, ощущениям и к фигуре ребенка: «Теперь я тебя вижу. Теперь я знаю об этом. Мне бесконечно жаль, что всё это было в твоей жизни. Я тебя очень люблю. Ты — самое дорогое, что у меня есть».

Что вы чувствуете сейчас? Не торопитесь, наблюдайте, что меняется внутри. Если в вас остались тяжелые чувства или телесные реакции, обратитесь к ним: «Теперь я знаю и об этом. Мне бесконечно жаль». Как вы чувствуете себя сейчас, когда поняли, что ваши желания, связанные с деньгами, на самом деле не о деньгах, а о детских потребностях, которые не были удовлетворены?

Вновь повернитесь к листу с желаемой суммой. Как она воспринимается теперь, когда истинная тема обнаружена? Стала ли сумма ближе или дальше? Стала ли она легче, когда это просто сумма? Как теперь реагирует ваше тело? Какие мысли возникают? Изменилось ли отношение к сумме и возможности ее получить?

Увидьте изменения и обратитесь к новым ощущениям: «Теперь я знаю и об этом». После этого расположите листы

исходя из новой реальности — так, как вам бы хотелось.

Истинная тема не всегда требует проработки. Иногда именно дефицит, травма, страх или ощущение незначимости становятся двигателем к достижению благосостояния. Важно понять, насколько истинная тема помогает или мешает вам двигаться к своим целям.

Но главное — теперь она обнаружена. А всё, что выходит на свет, теряет часть своей власти. То, чему дано место, больше не управляет вами.

Глава 3. Как мы строим отношения с деньгами

Как говорил Антуан де Сент-Экзюпери⁴, «все мы родом из детства». Ваши отношения с деньгами также оттуда. Они формируются очень рано, и детский опыт закладывает одну из основ будущего восприятия финансов, благосостояния и стратегии достижения и обладания материальными ценностями. Этот опыт формируется посредством наблюдения за моделями поведения в семье относительно темы денег, а также личного взаимодействия с атрибутами благосостояния.

Давайте сначала сосредоточимся на роли наблюдателя — на том, что ребенок видит в своей семье примерно до двенадцати лет. Он наблюдает, в какой динамике живут взрослые, что для них значат деньги, как они влияют на отношения внутри семьи, какие события сопровождают тему материального благосостояния. Он видит, как в семье зарабатываются деньги, кто несет финансовую ответственность — оба родителя или кто-то один, является ли семья полной или вся нагрузка лежит на одном взрослом, с которым остается жить

⁴ Антуан Мари Жан-Батист Роже де Сент-Экзюпери (1900–1944) — французский писатель, журналист, поэт, сценарист и профессиональный лётчик.

ребенок, чаще всего на матери. В таком случае важным становится то, как воспринималась работа матери, ее состояние и эмоциональный фон, связанный с финансовыми вопросами. Например, если мать много и тяжело работала, постоянно была уставшей, раздраженной и эмоционально недоступной, работа могла стать для ребенка пугающей фигурой: тяжелой, опасной, лишаящей контакта. Это может привести как к отказу от ответственности, так и к гиперкомпенсации — стремлению заработать много, чтобы «спасти» мать и никогда не сталкиваться с напряжением и нуждой, при этом порождая напряжение иного рода.

Если мы бежим от чего-то или к чему-то, мы всё равно бежим.

В некоторых семьях родители жили за счет старшего поколения, демонстрируя инфантильность и неприспособленность к жизни. В других — деньги вроде бы были, но распоряжались ими неравномерно. Например, отец хорошо зарабатывал, но не давал супруге достаточных средств или она была вынуждена записывать свои расходы и отчитываться за каждую покупку, испытывая страх, стыд и тревогу.

Важно помнить, что психика ребенка проста и одновременно чувствительна. Он еще не способен к сложным логическим цепочкам, но очень тонко, буквально каждой клеткой своего тела, ощущает безопасность, стабильность или

же их отсутствие. Именно эти ощущения закладывают будущие сценарии: «деньги равны напряжению, страху, тревоге или стыду». Всё это формируется из наблюдений за родительской динамикой. На самом деле источником напряжения деньги никогда не были, этим источником становились собственные родительские сложности в отношениях, а финансовая тема была лишь удобным фоном для проявления и отыгрывания чувств.

Отдельная тема — это социальный контекст. Для людей, выросших в России и СССР, характерен опыт финансовой нестабильности: кризисы, выходы из них, внезапные экономические потрясения. Ребенок мог не раз становиться свидетелем подобных событий. Например, я в детстве стала свидетелем дефолта. Мне было около восьми лет. Мой дедушка, художник, продал свои картины, получил за них чемодан денег, и на следующее утро эти деньги обесценились. Он в одно мгновение превратился из обеспеченного человека в бедняка. Я не видела сам тот чемодан, но прекрасно помню разговоры о нем, напряжение и разочарование взрослых. Вот ты обладаешь благосостоянием — а вот уже нет. Это стало частью семейного фона: чувство утраты, внезапной потери безопасности, разрушенной опоры.

Травматизация от таких событий очень многогранная. Человек в одно мгновение теряет безопасность, рушится его ощущение опоры, страдает самоощущение «я». Это утрата,

горевание по тому, что еще вчера было реальным, и огромное напряжение, которое разворачивается во всей семейной системе. Мы жили тогда в одной большой квартире с бабушкой, дедушкой и отцом. И деньги стали темой бесконечных разговоров про отчаяние, беспомощность против системы и отсутствие контроля.

Я, будучи ребенком, не понимала реальной ценности купюр, но было совершенно ясно, что утрачено что-то очень важное. И речь шла не только о деньгах как таковых, но и о состоянии, которое было связано с ними: о стабильности, защищенности, возможности опираться на завтрашний день. Позже, уже в терапии, я выяснила, что этот опыт встроился в мою собственную финансовую конструкцию. Внутри жил вытесненный страх обладать большими деньгами — как будто обладание неизбежно ведет к утрате: либо деньги заберут, либо какое-то событие их у тебя отнимет. Моя психика отметила для себя: «лучше не иметь чемодан денег, иначе могут случиться такие же события». Конечно, прошло уже много времени и сейчас существуют банковские программы, где за деньги отвечает государство, накопительные счета, защиты вкладов, возможность инвестировать в различные объекты и ценные металлы. Но страх перед наличными продолжал меня преследовать еще долго. Мозг как будто остался в прошлом и реагировал совершенно неадекватно на большие суммы, которые оказывались у меня в руках. Мне срочно нужно было их куда-то деть: купить квартиру, машину,

золото — что угодно, лишь бы этот «чемодан» снова не превратился в фантики. С одной стороны, здесь сформировалась конструктивная модель обращения с благосостоянием в виде желания накапливать и инвестировать. С другой стороны — страх, дезадаптивный и мешающий принимать адекватные решения.

Приведу в пример еще один кейс. У одного моего вымышленного клиента в детстве произошла очень травматичная история. Семья хорошо зарабатывала, его отец занимал значимую должность — контролировал рыбнадзор. Однажды отца до полусмерти избили браконьеры, его привезли домой окровавленным. В тот момент в психике моего вымышленного клиента деньги и работа «схлопнулись» с ужасом, страхом за жизнь отца, страхом смерти и физической расправы. Хотя сам вымышленный клиент вырос и работал совершенно в другой сфере, не связанной с угрозами жизни, он всё равно оставался частью своей семейной системы. Тяжелые переживания наложились на его восприятие. Падение значимой фигуры и ее незащитность заблокировали возможность зарабатывать большие суммы. Внутри было убеждение: большие деньги — это конец.

Таких историй много, и все они очень разные. Кто-то наблюдал, как отец разбрасывал деньги, бросал ими в мать и как будто бы деньги доставались ей через унижение. Мозг ребенка в таком случае прибегает к простым конфигураци-

ям: деньги — это унизительно. Лучше вообще их не просить у мира, не проявляться и не заявлять о себе, потому что вместе с деньгами могут прийти напряжение, унижение, страх, тревога.

Но не все механизмы, заложенные в детстве, разрушительны. Некоторые становятся опорой. Например, ребенок, выросший в условиях вынужденного выживания, может принять решение больше никогда не оставаться без денег. Он начинает хорошо зарабатывать. Да, он чувствует напряжение в отношении больших сумм, но оно приобретает здоровый характер — как азарт и игра, как желание не возвращаться в прежний опыт.

С этого и начнется ваш анализ: **что в текущей финансовой реальности похоже на виденное вами когда-то?** Есть ли что-то общее между тем, что вы наблюдали в детстве, и тем, что сегодня делает сложными ваши отношения с благосостоянием? Этот анализ я отдаю в ваши руки.

Всё, что мы будем обсуждать в книге, будет связано друг с другом. Это не отдельные главы, а путь, по которому вы будете шаг за шагом выстраивать причинно-следственные связи и потихоньку возвращать себя в реальность.

Что в настоящем такое же, как тогда? Это важный вопрос. Сейчас есть другие стратегии заработка, другие способы сбережений. Сейчас есть возможности, о которых раньше не знали. Квартиры раньше выдавали через работу в организациях, а теперь механизм другой. Машина когда-то была

роскошью, а сейчас это обычная часть жизни. Тогда уровень беззакония был выше, сейчас же мы живем в мире видеонаблюдения и куда более низкой преступности в физическом мире на фоне повышения преступности в мире онлайн. Хотя, конечно, многое зависит от страны, контекста и среды.

И всё же: что не изменилось? Почему сейчас так же страшно, как тогда?

Вторая часть детского опыта, которая влияет на понимание фигуры денег и на взаимоотношения с ней, — это собственные сценарии ребенка. Это личные истории, связанные с обладанием благосостоянием: как вам давали деньги, кто был той фигурой, к которой вы чаще обращались за ними, какие условия сопровождали сам факт их получения. Например, некоторые мои вымышленные клиенты описывали ситуации, когда приходилось скрывать покупки, сделанные вместе с мамой, от отца, потому что мама была не готова признаться, сколько денег было потрачено. 20-30 лет назад это была распространенная модель: тогда мужчины редко участвовали в походах по магазинам и были не в курсе цен. Я помню своего дедушку: хлеб для него всегда стоил восемь рублей, даже когда на самом деле он уже стоил 80. Дедушке просто никогда никто не говорил о росте цен, чтобы лишний раз его не тревожить.

А ведь когда у ребенка появляется необходимость утаивать что-то от одного значимого взрослого, прикрывая дру-

гого, это становится очень тяжелым бременем. Здесь одновременно и вина перед отцом за обман, и страх предать мать (или же наоборот). Деньги в таких обстоятельствах неизбежно вызывают неприятные ощущения — вину, стыд, напряжение, страх наказания. Психике ребенка приходится разделяться на две части, расщепляться на разные по контексту роли, и это очень непросто. Позже это может перерасти в то, что взрослый человек начинает прятать деньги уже сам или в нежелание иметь дело с темой благосостояния, чтобы снова не переживать те тяжелые чувства.

Важен и сам способ, которым родители давали деньги ребенку. Нужно ли было деньги выпрашивать? Или это было мгновенное удовлетворение потребностей? Давались ли деньги через унижение? Каким был тот взрослый, у которого ребенок просил? Если отец был жестоким, склонным к наказаниям или «договоренностям» вроде «помоешь полы — тогда дам денег», то это искажало сам смысл отношений. Помощь семье внутри дома — часть воспитания, а не купля-продажа. Когда ребенку фактически предлагают прислуживать за деньги, это снова рождает унижение, и мозг может формировать решения: «я буду всю жизнь унижаться за деньги», «я никогда не попрошу», «я вообще не хочу иметь с деньгами дела, это слишком тяжело». Или же обратные механизмы, в том числе полезные, но не лишённые страха.

Раньше очень часто на ребенка в достаточно раннем возрасте накладывали ответственность за покупки: сходить за

хлебом, молоком, еще за чем-то. Тогда (в 70—90-х годах XX века) было много наличных, а отправить пятилетнего ребенка в магазин было нормой. И, если ребенок терял деньги по дороге, он сталкивался с огромным страхом и стыдом. Вернуться без молока — значит не справиться. А если его еще и наказывали, эта связка вполне могла фиксироваться: держать в руках деньги небезопасно. Их можно потерять и получить наказание. Возникает вопрос: «зачем вообще это всё нужно?». Такой короткий эпизод способен сформировать серьезные проблемы в теме финансов.

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.