

12+

Елена Паули

Деньги и травма

Книга-тренинг



Елена Паули

Деньги и травма. Книга-тренинг

«Издательские решения»

Паули Е.

Деньги и травма. Книга-тренинг / Е. Паули — «Издательские решения»,

Эта книга — про то, как исцелить отношения с деньгами, поднять самооценку и перестать повторять денежный сценарий бедности. Начните новую историю, выполняя практики, меняющие реальность.

Содержание

Введение	6
Глава 1: Сколько денег внутри, столько и снаружи	7
Глава 2: Деньги — зеркало души	10
Глава 3: Сколько ты стоишь?	13
Глава 4: Либи́до, творчество и денежный поток	15
Глава 5: Страхи, деньги и либи́до	17
Конец ознакомительного фрагмента.	18

Деньги и травма Книга-тренинг

Елена Паули

© Елена Паули, 2026

ISBN 978-5-0070-7383-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Аннотация

Почему одни зарабатывают легко и много, а другие — годами бьются о «стеклянный потолок» бедности?

Ответ не в экономике, не в образовании и не в удаче. Ответ — в вашей психике. Эта книга — про связь денег и психологической травмы. Вы узнаете:

- Почему сценарий «денег нет» повторяется из года в год — и как его остановить.
- Какие убеждения о деньгах вы унаследовали от родителей и как они управляют вашей жизнью.
- Как денежные потери формируют «мышечную память страха» и блокируют ваш рост.
- Почему вы извиняетесь за своё существование через низкие цены и бесплатную работу.
- Что такое «денежный потолок» и как его поднять.
- Как ваше тело и осанка влияют на ваш доход.

Книга содержит практические упражнения для самостоятельной работы. Они помогут не просто понять, но и **изменить** ваш внутренний денежный сценарий.

Деньги — это зеркало.

Когда вы изменитесь внутри — изменится и то, что снаружи.

Эта книга для тех, кто готов перестать бороться с деньгами и начать строить с ними здоровые, уважительные и радостные отношения.

Введение

Эта книга — не про деньги. Звучит странно для книги, в названии которой есть слово «деньги», но это правда.

Деньги — это просто верхний слой. Видимая часть айсберга. То, что лежит на поверхности и легче всего поддаётся подсчёту.

Невидимая часть айсберга — гораздо более масштабная и сложная конструкция: ваши убеждения, страхи, травмы, сценарии, унаследованные от родителей, отношения с самооценкой, способность принимать, удерживать и тратить. Именно об этом — книга, которую вы держите в руках.

Годы практики, сотни часов терапии, тысячи историй людей, которые приходили ко мне с одним и тем же запросом: «У меня проблемы с деньгами, и я не понимаю, почему».

Они были умными, талантливыми, образованными. Они читали книги по личностному росту, ходили на тренинги, пробовали разные стратегии. Но что-то снова и снова возвращало их в одну и ту же точку.

Точку, где «денег нет» — даже когда они есть. Точку, где любое повышение дохода заканчивается внезапным «сливом».

Точку, где страх заработать больше оказывается сильнее желания жить лучше.

За каждой финансовой проблемой стоит **незавершённый внутренний процесс**. Старая травма, которую человек носит годами, не замечая её, но продолжая питать её своими ресурсами — временем, вниманием, энергией, деньгами.

Эта книга — результат наблюдений, исследований и личного опыта. Она не претендует на истину в последней инстанции. Она — приглашение к исследованию того, как ваша история стала вашим денежным сценарием. И как этот сценарий можно переписать.

Книга состоит из 21 главы. Каждая глава раскрывает один из аспектов связи денег и травмы.

Вы узнаете:

- Как родительские установки формируют вашу финансовую реальность.
- Почему травма «брошенности» заставляет вас работать бесплатно.
- Что такое «денежный потолок» и как он связан с самооценкой.
- Как тело хранит память о денежных потерях.
- Почему вы извиняетесь за своё существование через низкие цены.
- Как перестать финансировать собственную неуверенность.

В конце большинства глав вы найдёте **упражнения для самостоятельной работы**. Они простые, но не лёгкие. Они потребуют от вас честности, смелости и готовности заглянуть в те уголки души, которые вы, возможно, привыкли обходить стороной.

Не пытайтесь сделать всё сразу. Возьмите одну главу. Почувствуйте её. Сделайте упражнение. Дайте себе время.

О чём эта книга на самом деле

Эта книга — о том, как перестать быть бедным внутри. Внешнее богатство — это всего лишь проекция внутреннего состояния. Пока внутри война — снаружи будет хаос.

Пока вы не признаете свои травмы — они будут управлять вашими финансами.

Пока вы не измените внутренний сценарий — внешние обстоятельства будут его воспроизводить.

Глава 1: Сколько денег внутри, столько и снаружи

Деньги — это концентрированное выражение ценности, которую вы приносите в мир.

Проще говоря: сколько вы стоите как человек, специалист, творец? Что вы даёте людям? Нужно ли это кому-то?

Если внутри вас живёт убеждение: «Я никому не нужен», «Я недостаточно хорош», «Слишком много хотеть — стыдно» — то ваш кошелёк будет это подтверждать. Даже если вы гениальный специалист.

Пример из жизни:

Представьте женщину, Марину. Она отличный парикмахер, клиенты её обожают. Но она берёт копейки за работу, боится поднять цены и постоянно чувствует усталость. Почему? Потому что внутри неё сидит девочка, которой в детстве говорили: «Не высовывайся», «Деньги — это тяжело», «Богатые — воры». Марина не берёт деньги, потому что не верит, что достойна их. Её внешняя бедность — отражение внутренней бедности.

Три врага ваших денег

Мы не замечаем, как эти голоса управляют нами. Три самых распространённых «внутренних вируса»:

1. **Страх.** «А вдруг я потеряю всё?», «А вдруг будет кризис?» — этот голос заставляет вас цепляться за нелюбимую работу и бояться любых инвестиций.

2. **Пренебрежение.** «Деньги — это грязь», «Не в деньгах счастье» — эта установка обесценивает финансы. И они отвечают вам взаимностью: уходят, теряются, не приходят.

3. **Жадность (или вина).** «Я должен заработать любой ценой», «Стыдно тратить на себя» — вы либо работаете на износ, либо не позволяете себе радоваться тому, что имеете.

Ваша задача: поймать себя на этих мыслях. Просто замечать их. Без осуждения.

Знакомство с «Внутренним Бедняком»

В каждом из нас живёт несколько «персонажей». Есть Взрослый, есть Ребёнок, есть Критик. И есть тот, кого я называю «Внутренний Бедняк».

Это не про реальную бедность. Это про состояние души. Это та часть вас, которая:

- Боится, что деньги закончатся.
- Считает, что «большие деньги — это не про меня».
- Видит опасность там, где другие видят возможность.
- Привыкла экономить, даже когда не нужно.

Упражнение «Внутренний Бедняк».

Закройте глаза. Представьте, что внутри вас живёт человек (или существо, любой образ, который приходит вам), который всё время боится остаться без денег. Увидьте его.

- Как он выглядит? (Старый, уставший, в рваной одежде?)
- Как его зовут? (Дайте ему имя, например, «Тревожный Тим» или «Бережливая Баба Зина»)

— Что он пережил? (Может, он видел голод в детстве? Может, его унижали из-за бедности?)

— Что он говорит вам каждый день? («Не трать!», «Отложи на чёрный день!», «Ты не заслуживаешь!»)

Важно: не нужно его прогонять. Он — часть вас. Он когда-то спас вас (может, в детстве помог выжить). Но теперь он мешает. Просто скажите ему: «Я тебя слышу. Спасибо, что берёшь меня. Но теперь я вырос (ла) и могу справиться иначе».

Как «Внутренний Бедняк» саботирует ваш успех

Он хитрый. Он не говорит прямо: «Будь бедным». Он говорит:

— «Давай ещё подождём с повышением цены».

— «Купи это — ты это заслужил (а)» — и вы тратите последние деньги на ненужную вещь, чтобы заглушить тревогу.

— «Не вкладывай, это рискованно» — и вы упускаете возможность.

Пример из практики:

Один мой клиент, назовём его Дмитрий, был отличным программистом. Ему предложили проект с оплатой в 3 раза выше текущей. И он... отказался. Почему? «Вдруг не справлюсь?», «Вдруг они меня обманут?» — говорил его Внутренний Бедняк. На деле он боялся, что если начнёт зарабатывать много, то не сможет это удержать. Страх успеха оказался сильнее желания денег.

Откуда берутся «вирусы»?

Скажите, вы когда-нибудь слышали фразы:

— «*Деньги — это зло*»

— «*Богатство даётся только потом и кровью*»

— «*Хотеть много — неприлично*»

— «*Мы не богатые, но честные*»

Если да — поздравляю. Это ваше «денежное наследство». Вы не виноваты. Это установки, которые вы впитали от родителей, бабушек, учителей. Они передавались из поколения в поколение, как семейные реликвии. Только это — токсичные реликвии.

Как это ломает жизнь:

— «**Деньги — зло**»: Вы подсознательно будете избегать больших сумм. Когда они появятся, вы их быстро потеряете или потратите на ерунду. Потому что не хотите быть «злом».

— «**Богатые — воры**»: значит, если я стану богатым, меня осудят. И вы останетесь в бедности, чтобы «быть хорошим».

— «**Много хотеть — стыдно**»: Вы не позволяете себе мечтать. Ваш потолок — «лишь бы хватило на еду».

Диагностика: найдите свои вирусы. Упражнение «Денежное наследство».

Возьмите лист бумаги. Напишите ответы:

1. Как ваши родители относились к деньгам? (Копили? Тратили? Ругались из-за них?)
2. Какие фразы о деньгах вы слышали в детстве?
3. Что вы думаете о богатых людях? (Завидуете? Осуждаете? Восхищаетесь?)
4. Как вы реагируете, когда получаете большую сумму? (Радость? Страх? Желание сразу потратить?)

Теперь посмотрите на свои ответы. Видите связь с сегодняшними проблемами?

Как заменить вирус на здоровую установку. Техника «Замена кода»:

1. **Осознайте старую установку.** Например: «Большие деньги — это большая ответственность (читай: тяжесть)».

2. **Усомнитесь в ней.** Это правда? Много ли вы знаете людей, которые страдают от богатства? Или это страх?

3. **Создайте новую, поддерживающую установку.** Например: «Большие деньги дают мне свободу и возможности помогать другим».

4. **Повторяйте её.** Каждое утро говорите себе новую фразу. Пишите её на стикере. Проговаривайте вслух.

Как проявлять уважение к деньгам:

— Ведите учёт (не мучительно, а как игру: «Интересно, куда уходят мои ресурсы?»).

— Благодарите деньги за то, что они у вас есть. Даже за 100 рублей. Скажите: «Спасибо, что есть у меня. Вы мне помогаете».

Когда вы перестаете бояться денег и начинаете их ценить, ваше подсознание перестаёт их «отталкивать».

Как научиться брать деньги без стыда

Это сложно для многих. Особенно для тех, кто привык помогать бесплатно или стесняется просить достойную оплату.

Одна клиентка говорила: «Я не могу брать деньги за консультацию, вдруг я не помогу?». Я спросила: «Вы идёте в магазин за хлебом. Вы берёте хлеб, платите деньги. Вы же не сомневаетесь, что продавец заслужил эти деньги?». Она: «Ну, это другое». Я: «Нет. Вы даёте ценность (хлеб), вам дают ценность (деньги). Всё честно».

Практика: В следующий раз, когда получите зарплату или гонорар, скажите вслух: «Я это заслужил (а). Спасибо». Почувствуйте, как тело реагирует. Если есть напряжение — работайте с ним.

Упражнение «Мешок денежных проблем».

1. Выпишите 3—5 проблем, которые вас беспокоят (не только денежных). Например: «Мало времени на детей», «Усталость», «Долги».

2. Напротив каждой проблемы напишите: «**Как я могу решить это с помощью денег?**» Не ограничивайте себя!

— *Мало времени на детей* → нанять помощницу по дому.

— *Усталость* → купить абонемент в бассейн или поехать в отпуск.

— *Долги* → найти подработку или перекредитоваться на лучших условиях.

3. Теперь подумайте: где **взять на это деньги?** (Повысить цены, сменить работу, продать ненужное, попросить помощь.)

4. **Главный секрет:** Выписывайте любые идеи, даже безумные. Подсознание начнёт искать пути.

Упражнение «Замена старого сценария»

Вспомните ситуацию из прошлого, когда вы провалились в деньгах (не получили бонус, потеряли деньги, не смогли попросить повышения).

1. Опишите ситуацию (кто, что, когда).

2. Напишите, что вы чувствовали: стыд, страх, злость?

3. А теперь представьте, что этот опыт — не наказание, а урок. Что вы поняли? (Например: «Я понял, что боюсь просить, потому что в детстве меня наказывали за желания».)

4. Напишите новый финал: «В следующий раз я сделаю так:...»

Запомните главное: **Деньги — это не зло и не добро. Это просто энергия. Вы сами решаете, какой она будет.**

Когда вы перестаёте бояться денег, перестаёте их стыдиться и начинаете их уважать — они приходят. Просто потому, что вы перестаёте им мешать.

Вы достойны изобилия. Вы достойны жить в достатке. Вы достойны смотреть на свой банковский счёт без страха.

Деньги любят вас. Пора ответить им взаимностью.

Глава 2: Деньги — зеркало души

Что для вас деньги? Если вы сейчас ответили: «Это купюры, монеты, цифры на карте» — я вас понимаю. Так нас всех учили. Но давайте копнём глубже.

Деньги — это не просто бумажки. Это живая энергия. Они реагируют на то, что у вас внутри. Они чувствуют ваш страх, вашу радость, вашу уверенность или вашу тревогу. И они отвечают вам тем же.

Вспомните двух своих знакомых:

— **Первый.** Он живёт легко. Деньги у него есть, он не трясётся над каждой копеейкой, но и не сорит ими. Он спокойно их зарабатывает, спокойно тратит. Если случается кризис — он находит выход. Деньги к нему «прилипают».

— **Второй.** Он всё время в напряжении. Постоянно считает, экономит, боится потратить лишнее. Или наоборот — срывается и тратит всё подчистую, а потом мучается виной. Деньги от него «убегают».

В чём разница? Не в удаче. Не в стартовом капитале. **Разница — в их внутреннем состоянии.**

Первый чувствует: «Я достоин. Мир изобилует. Деньги — это инструмент».

Второй чувствует: «Мне не хватит. Я должен бороться. Деньги — это проблема».

И их реальность просто отражает то, что у них внутри.

А теперь — небольшой эксперимент. Закройте глаза на минуту (сначала прочитайте инструкцию). Представьте себе **деньги**. Не конкретную купюру, а саму энергию денег. Какой образ приходит?

Варианты, которые я часто слышу от клиентов:

— **«Золотой поток».** Светящаяся река, тёплая, живая, текущая в вашу сторону. Вы стоите в этом потоке, и он наполняет вас. Приятное ощущение.

— **«Зыбучие пески».** Что-то тягучее, холодное, липкое. Деньги засасывают, вызывают тревогу. Кажется, что они могут в любой момент исчезнуть.

— **«Серая масса».** Деньги — это просто бумага, безликая, скучная. Никаких эмоций. Но и никакой радости.

— **«Огонь».** Деньги обжигают. С ними опасно. Лучше держаться подальше.

— **«Цепи».** Деньги — это зависимость, ограничение, тяжёлый груз.

Почему это важно? Ваш образ денег — это ключ к вашему подсознанию. Он показывает, как вы на самом деле относитесь к финансам.

— **Золотой поток** → вы в гармонии с деньгами, они для вас — ресурс.

— **Зыбучие пески или цепи** → вы их боитесь, считаете опасными.

— **Серая масса** → вы обесцениваете деньги, не придаёте им значения (и они отвечают вам взаимностью).

Задание на сегодня (прямо сейчас):

Запишите в заметках телефона или на листке: **«Мой образ денег — это...»** Опишите его. Цвет, ощущение, форму. А потом спросите себя: **«Отражает ли этот образ мою реальную жизнь с деньгами?»**

Если образ «зыбучие пески» — возможно, вы постоянно чувствуете нехватку, даже когда деньги есть. Если «золотой поток» — скорее всего, вы умеете привлекать деньги и не боитесь их потерять.

Вы когда-нибудь ловили себя на мысли, которая вроде бы ваша, а вроде бы и нет? Например:

— *«Все богатые — воры и жулики».*

— *«Честной работой больших денег не заработаешь».*

— *«Деньги портят человека».*

— *«В нашем роду богатых не было, и мне не бывать».*

Знакомо? Если да — скажите себе честно: **это не ваши мысли.** Это мысли, которые вы «взяли напрокат» у других людей.

Чаще всего — у родителей, бабушек, дедушек. У учителей. У соседей. У героев фильмов и книг, которые вы смотрели в детстве.

Эти люди (часто не желая зла) «заложили» вам программы, которые работают до сих пор. Они не плохие. Они просто были напуганы, жили в дефиците и передали вам свой страх.

Пример из практики:

Ко мне пришла девушка, назовём её Аня. Она работала дизайнером, делала классные проекты, но брала за них копейки. Когда я спросила, почему она не поднимет цены, она сказала: *«Ну... мне кажется, это нечестно. Люди будут думать, что я жадная».*

Мы начали копать. Оказалось, её бабушка всю жизнь повторяла: *«Наши люди не жадные. Деньги — это стыдно. Надо помогать бескорыстно».*

Аня «носила» эту установку 30 лет. Она боялась, что если возьмёт больше денег — станет «плохим человеком» в глазах бабушки (которой уже нет в живых).

Когда она это осознала, она заплакала. Не от горя — от облегчения. Она поняла, что это не её правда. И смогла начать менять свою цену.

Упражнение «Старые чемоданы».

1. Возьмите лист бумаги или откройте заметки.

2. Выпишите **все** мысли о деньгах, которые приходят вам в голову. Не фильтруйте, не стесняйтесь. Даже если это «Все богатые — воры» или «Мне много не нужно». Записывайте.

3. После того, как список готов (можно писать несколько дней, добавлять новое), прочитайте каждую мысль вслух.

А теперь — **самое важное.** Для каждого убеждения задайте себе три вопроса:

1. **Чья это мысль?** (Моя? Мама? Папы? Бабушки? Общества?)

2. **Помогает ли она мне стать богаче и счастливее?** (Честно!)

3. **Готов (а) ли я её оставить?** (Если не готов — оставьте. Это нормально. Просто признайте: «Я пока держусь за эту мысль, потому что она даёт мне иллюзию безопасности».)

Важный совет: не пытайтесь изменить все убеждения за один день. Это процесс. Каждый день замечайте одну мысль и задавайте себе эти три вопроса. Через месяц вы увидите, как меняется ваше мышление.

Подумайте, почему вы недостойны иметь больше денег? Кто, как и когда рассказал вам о вашей никчемности?

Это больной вопрос для многих. В детстве мы все верили взрослым. Если мама говорила: «Ты неуклюжий» — мы верили. Если учительница говорила: «Из тебя ничего путного не выйдет» — мы верили. Если папа говорил: «Не высовывайся» — мы верили.

Мы впитали эти слова, как губка. И теперь, когда мы пытаемся заработать больше, внутри включается **старая пластинка:** «Сиди тихо. Не высовывайся. Ты маленький. Куда тебе?»

Главный вопрос к вам: Почему вы решили, что те люди были правы?

Может, они ошибались? Может, они говорили это не про вас, а про себя? (Раздражённая мама говорила не «ты плохой», а «я устала»).

Вы не обязаны всю жизнь нести чужие чемоданы. Вы имеете право достать из них свои вещи, а старый, рваный багаж — выкинуть.

Практика «Я выбираю новую историю».

Напишите на листке:

«Раньше я верил (а), что я недостойн (а) больших денег, потому что [вставьте причину]. Но теперь я понимаю, что это была неправда. Я выбираю верить, что я достоин (а) изобилия,

потому что [вставьте новую причину: я ценный специалист, я хороший человек, я умею приносить пользу]».

Прочитайте это вслух. Не важно, дрожит ли голос. Важно — начать.

Глава 3: Сколько ты стоишь?

Закройте глаза на секунду и спросите себя: **«Сколько я стою?»**

Не в смысле зарплаты или стоимости вашего имущества. А в смысле — какова ваша **внутренняя цена**? Ваша истинная, глубинная ценность как человека? Что пришло в голову?

— Уверенность: «Я стою много, я это знаю»?

— Сомнение: «Ну... не знаю... наверное, средненько»?

— Или страх: «Я вообще ничего не стою»?

Многие клиенты говорят мне: «Как можно оценивать человека в деньгах? Это неправильно!» Давайте посмотрим правде в глаза. **Мы уже так делаем.** Каждый день. Только неосознанно.

Когда вы соглашаетесь на низкую зарплату, когда боитесь попросить повышение, когда отдаёте услугу почти даром, а потом чувствуете опустошение — вы сами себе ставите ценник.

Вы как бы говорите миру: «Я стою вот столько. Больше не давайте, я не справлюсь». И мир, будьте уверены, вас слушает. Мы часто думаем: «Если я хорошо работаю, меня заметят и заплатят больше».

Это неправда. В реальности работает другой принцип: «Вам платят не за то, сколько вы работаете. Вам платят за то, сколько вы решаете проблем других людей и насколько уверенно вы просите за это деньги».

Я работала с женщиной, назовём её Елена. Она была великолепным бухгалтером. Вела отчётность для пяти компаний одновременно. Работала по 12 часов. Получала... 50 тысяч рублей.

Почему? Потому что внутри неё сидела установка: «Я должна пахать, чтобы получить деньги. Если я попрошу больше — меня уволят, и я останусь ни с чем».

Её клиенты удивлялись: «Лена, ты делаешь работу трёх человек, а берёшь как стажёр». Но Елена боялась поднять цену. Она не верила, что её труд стоит дороже.

Когда мы начали работать, я спросила: «Если бы вы были на месте клиента, сколько бы вы заплатили себе за эту работу?» Она помолчала. И тихо сказала: «Ну... наверное, тысяч 150 — 180».

— А почему вы просите 50?

— Потому что... мне кажется, 150 — это слишком много. Меня никто не наймёт.

Это и есть **внутренний ограничитель**. Невидимая планка, выше которой вы не позволяете себе прыгнуть.

У каждого из нас есть **программа — норма**. Это та сумма денег, которую вы считаете «нормальной» и «безопасной» для себя.

Она формируется в детстве и юности. Если ваши родители жили на 30 тысяч и говорили: «Мы не бедные, мы скромные» — скорее всего, ваша норма будет крутиться вокруг той же суммы, даже если вы зарабатываете объективно больше.

Если вы вдруг начинаете зарабатывать выше своей «нормы», ваша психика включает аварийный режим.

Она начинает делать всё, чтобы вернуть вас в привычное, «безопасное» состояние. Как именно?

— Вы начинаете больше тратить (часто на ерунду).

— Вы «случайно» пропускаете выгодный контракт.

— Вы заболеваете и теряете часть дохода.

— Вы ссоритесь с начальником и увольняетесь.

— Вы чувствуете вину и «обнуляете» результат.

Ваша **психика защищает вас от неизвестности**. Она думает: «Опасно быть богатым. Вдруг отнимут? Вдруг осудят? Лучше оставаться в привычной бедности — там хоть понятно».

Пример:

Мужчина, 42 года, назовём его Игорь. Работал менеджером среднего звена, получал 120 тысяч. Ему предложили должность с зарплатой 350 тысяч. Мечта!

Что сделал Игорь? Он отказался. Сказал: «Не справлюсь, слишком большая ответственность, не моё».

На деле — он испугался собственного роста. Его внутренняя норма была 120 тысяч. 350 тысяч воспринимались как что-то чужое, опасное, «не для него».

Пока он не проработает этот страх, он будет снова и снова выбирать доход ниже своего потенциала.

Упражнение «Я бы купил (а) себя?»

Представьте, что вы — это товар на витрине. У вас есть ваши навыки, ваш опыт, ваша энергия, ваше время.

Вы бы сами себя купили?

— По той цене, которую вы сейчас просите?

— С тем отношением к себе, которое у вас есть?

— С той уверенностью, с которой вы продаёте свой труд?

Если честно — да или нет? Если ответ «нет» — это повод задуматься. Почему вы не купили бы себя? Что не так? Чего не хватает?

Второй вопрос (ещё более честный): Что должно случиться, чтобы ваша собственная «цена» стала для вас приемлемой?

— Выучить английский?

— Получить диплом?

— Похудеть?

— Научиться говорить «нет»?

— Перестать бояться критики?

Запишите ответ. Потому что именно этот список — и есть ваша **дорожная карта** к росту дохода. Не «как заработать больше», а «как стать тем человеком, который может заработать больше».

Пока вы внутри считаете себя «дешёвым», никакие внешние деньги не сделают вас «дорогим». Вы их просто потеряете или вернётесь к привычной сумме.

Глава 4: Либи́до, творчество и денежный поток

Что такое «либи́до» на самом деле?

Простыми словами: это та «батарейка», которая заставляет вас вставать по утрам и что-то делать. Если батарейка села — вы вялые, апатичные, ничего не хочется. Если батарейка заряжена — вы полны идей, у вас горят глаза, вы притягиваете людей и возможности.

Чем выше ваш уровень жизненной энергии — тем больше денег вы зарабатываете. Это не совпадение. Это закон. **Энергия притягивает деньги.** Посмотрите вокруг. Вспомните самых успешных людей, которых вы знаете (лично или из публичных фигур).

Что их объединяет? Ум? Знания? Связи? Да, это важно. Но есть кое-что ещё. **У них горят глаза.**

Они энергичны. Они увлечены тем, что делают. Они излучают страсть. К ним тянутся люди. Им хочется помогать, с ними хочется сотрудничать.

А теперь вспомните человека, который вечно ноет, устал, ничего не хочет, всё ему тяжело. Как у него с деньгами? Скорее всего, тоже тяжело.

Почему так работает? Потому что деньги — это не просто цифры. Это **форма энергии обмена.** Вы отдаёте миру свою энергию (труд, идеи, заботу), а мир возвращает вам её в виде денег.

Если ваша энергия слабая, тусклая, вялая — что вы можете отдать миру? Какая ценность от вас исходит? Мир чувствует это и отвечает: «Извини, ты сам почти пустой. Мне нечего тебе дать».

А если вы горите, если вы полны жизни — вы создаёте ценность. Вы притягиваете. Вы вдохновляете. И мир говорит: «О, этот человек интересен. Я готов с ним делиться».

Творчество — это конвертер энергии в деньги.

Вы когда-нибудь замечали, что в моменты вдохновения и творческого подъёма у вас рождаются лучшие идеи? И что эти идеи часто приносят деньги?

Творчество — это не про «рисовать картинки» или «писать стихи» (хотя и это тоже).

Творчество — это способ преобразовывать вашу внутреннюю энергию в реальные, осязаемые результаты.

— Придумать новый способ решения старой проблемы — творчество.

— Найти нестандартный ход в переговорах — творчество.

— Создать продукт, который нужен людям — творчество.

— Красиво сервировать стол и удивить гостей — тоже творчество.

Когда вы творите, вы выпускаете в мир что-то новое. Вы создаёте ценность. А ценность, как мы уже говорили, конвертируется в деньги.

Проблема многих людей: они гасят своё творчество. Говорят себе: «Я не творческий человек», «Это несерьёзно», «Надо заниматься делом, а не ерундой». И тем самым прекрывают свой денежный поток.

Вопрос, который я задаю клиентам, когда они жалуются на безденежье: **На что вы тратите свою жизненную энергию?** Чаще всего ответ такой:

— На переживания о том, что уже прошло.

— На тревогу о том, что ещё не случилось.

— На бесконечное пролистывание соцсетей.

— На общение с людьми, которые вас обесточивают.

— На дела, которые вам неинтересны, но «надо».

Вся эта энергия утекает, как вода в песок. Она не создаёт ценности. Она не конвертируется в деньги. Она просто исчезает.

А теперь представьте, что вы **направляете эту же энергию в созидание**. В то, что вам нравится. В то, что у вас хорошо получается. В то, что нужно другим людям.

- Вместо тревоги — действие.
- Вместо пролистывания ленты — создание поста или идеи.
- Вместо нытья — поиск решения.
- Вместо «надо» — «я хочу, и я делаю».

Это и есть **сублимация** — умение направить сырую энергию в творческое русло. Успешные люди владеют этим искусством в совершенстве.

Практика-инсайт: куда бы вы направили свою энергию?

Закройте глаза и спросите себя: «Если бы моя энергия не тратилась на суету, тревогу, лишние разговоры и бесполезные дела — куда бы я её направил (а)?» Что бы вы хотели:

- Создать?
- Смочь?
- Предъявить миру?
- В чём состоять как личность?

Варианты:

- Написать книгу?
- Открыть своё дело?
- Научиться танцевать?
- Вырастить детей счастливыми?
- Построить дом?
- Путешествовать и вести блог?
- Помогать бездомным животным?

Запишите ответ. Это не список желаний — **это карта вашей жизненной энергии**. Это то, ради чего вы просыпаетесь по утрам.

Когда вы начнёте хотя бы по чуть-чуть двигаться в эту сторону, энергия перестанет утекать — и деньги начнут приходить.

Глава 5: Страхи, деньги и либидо

В прошлой главе мы говорили о вашей жизненной энергии — либидо. О том, как она питает ваше творчество, вашу страсть и ваш денежный поток. Есть одна сила, которая эту энергию высасывает. По капле. Каждый день. Незаметно, но неумолимо. Эта сила — **страх**.

Я не про тот здоровый страх, который спасает вам жизнь, когда вы резко отпрыгиваете от летящей на вас машины. Я про другой — **хронический, фоновый, липкий страх**, который живёт с вами годами.

- Страх бедности.
- Страх неудачи.
- Страх потери.
- Страх, что «не хватит».
- Страх, что «я не справлюсь».

Этот страх — как невидимый вампир. Он не пьёт вашу кровь. Он пьёт вашу **энергию**. Он питается вашими тревогами, сомнениями и внутренними монологами о том, как всё плохо.

И пока он рядом, ваше либидо не может работать на вас в полную силу.

Давайте посмотрим, как именно это происходит. Шаг за шагом.

Шаг 1. Вы тревожитесь. Обычно о деньгах. «А вдруг я потеряю работу?», «А вдруг цены вырастут?», «А вдруг я не смогу платить за ипотеку?»

Шаг 2. Ваше тело включает режим «бей или беги». Это древний механизм, который спасал наших предков от саблезубых тигров. Но сейчас тигра нет. Есть только тревожная мысль. А реакция та же: сердце колотится, мышцы напряжены, дыхание поверхностное.

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.