

18+

Александр Евгеньевич
Капитонов
Ольга Сергеевна
Соловьева

**Кататимно-
имажинативная
терапия**

*Примеры сессий
Деньги: Мотивы
обмена
и стоимости*

**Александр Капитонов
Ольга Соловьева**

**Кататимно-имагинативная
терапия. Примеры
сессий Деньги: Мотивы
обмена и стоимости**

<https://litres.ru/74341078>

ISBN 9785007097246

Аннотация

Эта книга предлагает уникальную систему глубинной работы с финансовыми сценариями через архетипические образы: Рынок, Ярмарка, Весы, Гири, Денежное дерево, Алхимическая лаборатория. Основанная на методе Кататимно-имагинативной терапии, она позволяет диагностировать и трансформировать внутренние блоки, страхи и родовые запреты, мешающие изобилию.

Практическое руководство для психологов и всех, кто хочет исцелить отношения с деньгами и обрести истинную финансовую и экзистенциальную свободу.

Содержание

Введение	5
Мотив: рынок/ярмарка	21
Введение в мотив	21
Примеры диалогов	33
Диалог между Анной и психологом	33
Диалог между Еленой и психологом	41
Диалог между Марией и психологом	50
Конец ознакомительного фрагмента.	56

**Кататимно-
имагинативная терапия
Примеры сессий
Деньги: Мотивы
обмена и стоимости**

**Александр Евгеньевич
Капитонов**

Ольга Сергеевна Соловьева

© Александр Евгеньевич Капитонов, 2026

© Ольга Сергеевна Соловьева, 2026

ISBN 978-5-0070-9724-6

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение

Книга, которую вы держите в руках, является результатом глубокого и систематического исследования внутренней вселенной человеческих отношений с ресурсами, ценностью и изобилием, фокусируясь на ключевой сфере — обмене и стоимости. Она представляет собой не сборник абстрактных теорий, а живое, подробное и структурированное руководство к действию, основанное на мощном инструменте образной работы, где каждая терапевтическая сессия становится шагом к исцелению глубинных ран, связанных с самооценкой и справедливым вознаграждением.

Наши взаимоотношения с деньгами редко бывают простыми и линейными — за внешними цифрами, доходами и тратами скрываются целые миры чувств, архетипов, неосознанных страхов и спящих возможностей. Данная работа предлагает совершить путешествие в самое сердце этой сложной реальности, используя в качестве картографии язык природных символов и глубинную методологию кататимно-имагинативной терапии, где мотивы обмена и стоимости занимают центральное место в понимании самооценности человека.

Цель этого фундаментального труда — предоставить

практикующему специалисту или вдумчивому читателю не просто набор техник, а целостную, экологичную систему для понимания и преобразования финансовых сценариев личности в сфере обмена и стоимости. Мы последовательно переходим от исследования внутреннего ощущения собственной ценности через анализ динамики её предъявления миру к осознанию справедливого баланса между тем, что человек отдаёт, и тем, что получает взамен.

Каждый этап этого пути раскрывается через определённый архетипический мотив, выступающий в роли точного диагностического инструмента и мощного средства для терапевтической интервенции. Эта книга — о том, как услышать и понять те бессознательные послания, которые формируют нашу способность или неспособность справедливо оценивать свой труд, и как, действуя на их уровне, достичь подлинной и устойчивой трансформации в отношениях с миром финансов.

Потребность в таком подходе сегодня как никогда актуальна. Традиционные финансовые советы часто терпят неудачу не потому, что они неверны, а потому, что игнорируют психологическую почву, на которую попадают. Установки на самообесценивание, страх попросить достойную оплату, родовые запреты на благополучие, внутренние конфликты между ценностями и способами заработка — всё это обра-

зует сложный рельеф, который невозможно выровнять простыми призывами к повышению самооценки.

Именно таким методом и является предлагаемая в книге система работы с мотивами обмена и стоимости. Она строится на принципе от простого к сложному, от внутреннего к внешнему, от индивидуального к трансперсональному. Мы начинаем с исследования того, что ближе всего к ядру личности — с собственного ощущения ценности и способности предъявлять её миру, что часто оказывается искажённым или заблокированным внешними оценками и внутренними запретами.

Это ощущение метафорически представлено в первом ключевом мотиве данной группы, выступающем отправной точкой всего последующего пути. Понимание его состояния — место на рынке, способность заявить о себе, умение вступить в торг — даёт ключ к осознанию фундаментальной способности человека предъявлять миру результаты своего труда и получать за них справедливое вознаграждение, без чего любое внешнее благополучие становится шатким и неустойчивым.

Первый мотив, «Рынок или Ярмарка», вводит читателя в самую суть концепции социального обмена. Он олицетворяет не просто место купли-продажи, а целое психологиче-

ское пространство, где формируется самооценка человека, его умение предъявить миру результаты своего труда, свои таланты и услуги. Работа с этим образом позволяет выявить, насколько адекватно человек оценивает свой труд, как он выстраивает отношения с миром и какую цену назначает за своё присутствие в этом мире.

Шумная, многолюдная ярмарка с оживлённой торговлей отражает здоровую способность заявлять о себе и находить своих потребителей, в то время как пустой, заброшенный рынок или лавка на задворках — глубокое ощущение невостребованности и страха быть непризнанным. Заваленный товарами, но никем не посещаемый прилавок говорит о неумении презентовать себя, а агрессивная, навязчивая торговля — о страхе остаться незамеченным и отчаянной попытке привлечь внимание любой ценой.

Сделав первый шаг и обнаружив своё место на рынке, мы закономерно обращаем взгляд на то, что определяет цену нашего труда — на внутренний измеритель справедливости. Второй мотив, «Весы и Гири», символизирует внутреннее чувство справедливой цены и баланс между тем, что человек отдаёт, и тем, что получает взамен. Это древний архетипический инструмент измерения ценности, который визуализирует, насколько адекватно человек оценивает свои усилия, время и таланты.

Ржавые, кривые или разновесные гири на внутренних весах говорят о глубоких искажениях самооценки, в то время как точные, откалиброванные весы указывают на здоровое чувство собственного достоинства и способность к справедливому обмену. Этот мотив учит важнейшему умению — диагностировать и исцелять сам корень самообесценивания, что является неременным условием для любого устойчивого финансового благополучия.

Однако истинная финансовая зрелость и чувство изобилия не замыкаются на способности продавать свои услуги или правильно их оценивать. Третий мотив, «Денежное дерево», выводит сознание на принципиально новый уровень — уровень стратегического мышления и долгосрочного планирования. Он представляет связь с пассивным доходом, с теми вложениями и инвестициями, которые, подобно плодovому дереву, начинают приносить плоды без постоянного активного участия человека.

Этот образ критически важен для преодоления ментальности «заработка с рук на рот», убеждённости в том, что деньги можно получить только через постоянное, изнурительное усилие. Работа с ним позволяет ощутить себя садовником своей финансовой судьбы, способным вкладывать ресурсы сегодня, чтобы пожинать плоды завтра, и сформиро-

вать доверие к процессу роста и созревания капитала, что меняет экзистенциальную позицию человека по отношению к деньгам и будущему.

Иногда ресурсы приходят не постепенным накоплением, а рождаются через уникальный процесс трансформации идей, талантов и усилий в нечто новое и ценное. Четвёртый мотив, «Алхимическая лаборатория», символизирует творческое преобразование, мастерство и способность превращать обычные элементы повседневности в золото осмысленного и востребованного результата. Это образ не просто заработка, а создания уникальной ценности, где сам процесс труда становится источником вдохновения и дохода.

Алхимическая лаборатория — это и мощь творчества, и таинство преображения, которое может как вдохновлять, так и пугать своей ответственностью. Работа с ним готовит человека к качественным изменениям в профессиональной самореализации, помогая развить внутреннюю структуру, устойчивость и умение направлять свою творческую энергию, превращая рутину в осмысленное и высокооплачиваемое мастерство.

Представленная последовательность мотивов — не случайный набор, а продуманная система, отражающая естественные этапы развития финансового сознания в сфере об-

мена и стоимости. От обретения достойного места на рынке (Рынок) через откалибровку внутреннего измерителя ценности (Весы) к созданию долгосрочных стратегий (Денежное дерево) и творческому преобразованию реальности (Алхимическая лаборатория) — каждый шаг готовит почву для следующего.

Эта система позволяет вести работу системно, учитывая как актуальные запросы, так и глубинные, бессознательные блокировки, формируя целостное и гармоничное восприятие себя как источника, проводника и полноправного участника мирового потока изобилия. Каждый мотив в книге раскрывается через единую, детализированную структуру, обеспечивающую глубину понимания и практическую применимость.

Сначала исследуется его символическое значение и связь с великими архетипами коллективного бессознательного, что даёт теоретическую основу и объясняет универсальную силу образа. Затем приводятся ключевые диагностические гипотезы — подробное описание того, как различные состояния образа (шумность рынка, точность весов, плодоносность дерева, интенсивность алхимического процесса) могут быть интерпретированы в контексте конкретных психологических и финансовых сложностей человека.

На основе этой диагностики формулируются чёткие цели терапевтического сеанса, разделённые на логические этапы: от первичной оценки состояния образа через активную работу по его преобразованию в пространстве воображения к конечной интеграции полученного опыта в реальную жизнь. Всё это подкрепляется подробными клиническими случаями из практики, которые наглядно демонстрируют, как теория воплощается в действие, приводя к конкретным, осязаемым изменениям в финансовом поведении, самоощущении и качестве жизни людей.

Методологической основой всей работы служит кататимно-имагинативная терапия, подход, признающий образ языком бессознательного. В отличие от методов, работающих только с когнитивными установками, этот подход позволяет вступить в прямой диалог с глубинными пластами психики, где и формируются наши базовые, часто неосознаваемые сценарии, связанные с самооценностью, справедливым обменом и способностью принимать достойное вознаграждение.

Финансовые проблемы здесь рассматриваются не как следствие неверных решений, а как симптомы более глубоких внутренних конфликтов, страхов или незавершённых процессов. Работа с образами позволяет бережно и экологично подойти к этим сложным темам, минуя сопротивление сознания и оказывая воздействие непосредственно на

причину самообесценивания или страха перед справедливой оплатой.

Архетипические образы, выбранные для этой работы, — рынок, весы, дерево, лаборатория — являются универсальными. Они существуют в культурах всего мира и говорят с нами на дорефлексивном языке. Их состояние (многолюдность рынка, точность весов, плодоносность дерева, интенсивность алхимического процесса) становятся проекцией нашего внутреннего состояния, делая метод интуитивно понятным и чрезвычайно мощным в своей преобразующей силе.

Книга адресована широкому кругу читателей, но прежде всего — практикующим психологам, психотерапевтам, коучам и финансовым консультантам, которые стремятся дополнить свой инструментарий глубинной, экологичной работой с запросами клиентов, связанными с самооценкой, достойной оплатой и профессиональной самореализацией. Она будет полезна и для людей, находящихся в активном поиске себя, переживающих профессиональный кризис или желающих наладить более гармоничные и радостные отношения с миром финансов.

Важно подчеркнуть, что данная книга не является пособием по манипуляции сознанием для привлечения денег. Её

философия диаметрально противоположна подобным подходам. Речь идёт не о том, чтобы заставить мир «дать» больше денег, а о том, чтобы исцелить внутренние преграды, которые мешают человеку чувствовать себя достойным справедливого вознаграждения, эффективно использовать свои таланты, смело заявлять о себе и грамотно распоряжаться ресурсами.

Одной из центральных тем, проходящих через все главы книги, является трансформация парадигмы самообесценивания в парадигму самоуважения и справедливого обмена. Парадигма самообесценивания коренится в убеждении, что человек недостоин большего, что его труд не имеет высокой ценности, что просить достойную оплату — стыдно и опасно. Это мировоззрение порождает тревогу, хроническую неудовлетворённость и ощущение несправедливости, которое отравляет жизнь.

Работа с образами, особенно с мотивом Рынка, позволяет на чувственном, а не только интеллектуальном уровне пережить опыт собственной ценности и права на справедливое вознаграждение. Это меняет базовую установку: человек перестаёт быть просителем, вымаливающим подачки, и становится полноправным участником обмена, где его труд, время и таланты получают адекватную оценку — как внутреннюю, так и внешнюю.

Ещё одна сквозная тема — это взаимосвязь личной экологии и финансового благополучия. Состояние образов в мотивах обмена и стоимости прямо указывает на экологичность способов заработка и внутреннюю честность человека перед самим собой. Заниженная цена, несправедливый обмен, неумение попросить достойную оплату часто символизируют деятельность, которая противоречит ценностям, вызывает чувство вины или стыда, и этот внутренний конфликт блокирует финансовый поток.

Метод выступает и как компас внутренней этики, помогая человеку выстроить профессиональную и финансовую жизнь в согласии с собой, где доход приносит не только деньги, но и удовлетворение, чувство собственной целостности и уважения к себе. Это путь к подлинной устойчивости, когда ресурсы притекают не ценой внутренних компромиссов, а как естественное следствие честного и одарённого присутствия в мире.

Особое внимание в книге уделяется работе со страхами, которые являются главными блокираторами справедливого обмена. Страх неудачи, страх успеха, страх быть отвергнутым, страх ответственности, страх показаться жадным или, наоборот, слишком скромным — все они находят своё конкретное воплощение в образах. Например, страх

быть непризнанным может проявляться как пустая лавка на рынке или как невозможность подойти к прилавку и начать торг.

Работа в имажинативном пространстве позволяет не просто говорить об этих страхах, а встретиться с ними лицом к лицу в символической форме и, через действия с образом (например, занять лучшее место на рынке или вступить в честный торг), обрести над ними власть. Это переводит их из категории непреодолимых препятствий в категорию управляемых задач, где человек постепенно учится не бояться предъявлять себя миру и просить достойную оплату за свой труд.

Книга также затрагивает важнейшую тему родовых сценариев и бессознательных семейных посланий о деньгах и самооценности. Многие наши финансовые паттерны — отношение к труду, способность принимать подарки, ощущение своего права на достойную жизнь — закладываются в детстве и передаются через поколения. Мотивы, особенно образ пустого рынка или невозможности найти своё место, могут указывать на такие глухие, унаследованные запреты, связанные с самообесцениванием и родовыми травмами.

Символическая работа по обретению своего места на рынке или откалибровке весов позволяет мягко, без необходи-

мости подробного анализа часто уже забытых семейных историй, исцелить родовые травмы и восстановить поток энергии, который был заблокирован для целого поколения. Человек перестаёт быть заложником неосознанных семейных паттернов и становится сознательным творцом своей денежной судьбы, основанной на собственных ценностях и целях.

Практическая часть книги, основанная на кейсах, выполняет несколько ключевых функций. Во-первых, она демистифицирует процесс терапии, показывая изнутри, как строится диалог с бессознательным, как возникают образы рынка, весов, дерева и лаборатории, и как терапевт сопровождает клиента в их преобразовании. Во-вторых, она наглядно иллюстрирует универсальность и гибкость метода: похожие образы у разных людей могут иметь совершенно различное значение, и терапевтическая работа всегда выстраивается индивидуально, исходя из уникального внутреннего ландшафта.

В-третьих, кейсы дают надежду и вдохновение, показывая реальные истории изменений, когда люди выходили из финансовых тупиков, находили своё место на рынке, начинали зарабатывать любимым занятием или просто обретали душевный покой в отношении денег и собственной ценности. Эти истории — свидетельство того, что трансформация внутренних образов ведёт к трансформации внешней реаль-

ности, потому что меняется сам человек, его восприятие, его решения и его энергетический заряд.

Важно отметить, что работа с мотивами обмена и стоимости не заменяет необходимости в практических действиях в реальном мире — составлении бюджета, финансовом планировании, профессиональном развитии, повышении квалификации. Напротив, она создаёт для этих действий прочный внутренний фундамент. Когда уходит внутреннее сопротивление, страх и чувство недостойности, практические шаги совершаются легче, последовательнее и с большей уверенностью. Человек перестаёт «самостоятельно саботировать» свои успехи.

Книга написана с глубоким уважением к читателю и к сложности процессов, о которых идёт речь. В ней избегаются упрощённые рецепты и магические обещания. Вместо этого предлагается путь — иногда медленный, требующий терпения и смелости, но глубокий и устойчивый. Это путь встречи с собой, со своими теневыми сторонами и своими спящими силами, путь, который ведёт к обретению не только финансового суверенитета, но и личностной целостности.

Финансовое благополучие в этом контексте рассматривается не как конечная цель, а как естественное следствие внутренней целостности, творческой реализации и гармо-

ничных отношений с миром. Деньги становятся не божеством, которому нужно поклоняться, и не демоном, которого нужно бояться, а нейтральным ресурсом, энергией, которая течёт через жизнь человека, отражая состояние его внутреннего мира и его способность к справедливому обмену.

В конечном счёте, эта книга — приглашение к диалогу. Диалогу со своим бессознательным, со своими страхами и мечтами, со своим творческим началом. Она приглашает отказаться от роли пассивной жертвы обстоятельств или бездумного потребителя и стать активным творцом своей экономической реальности, начав с самого важного — с преобразования внутреннего мира. Это путь к обретению не только финансового суверенитета, но и личностного — состояния, в котором человек свободно распоряжается всеми своими ресурсами: временем, энергией, талантами, вниманием и, как следствие, деньгами.

Современный мир с его скоростью, неопределённостью и гиперконкуренцией часто заставляет человека чувствовать себя беспомощным винтиком в гигантской машине экономики. Предлагаемая система работы даёт обратный опыт — опыт авторства, связи и смысла. Когда человек через образы понимает, что его финансовая реальность является прямым отражением его внутренних ландшафтов, к нему возвращается чувство ответственности и власти. Не власти над дру-

гими или миром, а власти над своим восприятием, своими решениями, своим вниманием.

Подводя итог, можно сказать, что эта книга представляет собой уникальный синтез глубинной психологии, практической терапии и философии изобилия в сфере обмена и стоимости. Она систематизирует и детально раскрывает мощный инструмент для работы с одним из самых заряженных и болезненных аспектов современной жизни — отношениями с деньгами и самореализацией. Через последовательное исследование архетипических мотивов читатель ведётся от диагноза к исцелению, от фрагментарности к целостности, от страха к доверию, от самообесценивания к чувству собственного достоинства и права на справедливое вознаграждение.

Мотив: рынок/ярмарка

Введение в мотив

Работа с финансовыми затруднениями и запросами на благополучие в пространстве кататимно-имагинативной терапии принципиально отличается от стандартного финансового планирования. Её краеугольным камнем является обращение не к цифрам, а к тем фундаментальным, природным образам, которые живут в коллективном бессознательном. Именно этот язык символов служит самым прямым и честным проводником к глубинным пластам психики, где формируются наши базовые отношения с миром, ценностью и изобилием.

Такие архетипические мотивы позволяют совместными усилиями терапевта и человека, ищущего помощи, выйти за тупиковые рамки обсуждения долгов, зарплат и накоплений, обратившись к самому корню — к внутреннему ощущению собственной ценности и способности предъявлять её миру. Среди этого богатого символьного ряда мотив «Рынка» или «Ярмарки» занимает исключительное положение, выступая в роли ключевой метафоры для понимания социального обмена и самооценки человека. Его уникальность в том, что он

олицетворяет не статичный ресурс, а динамичный процесс взаимодействия, не состояние счёта, а механизм его пополнения через справедливый обмен с миром.

Это образ самой «внутренней витрины», на которой сырьё талантов, времени и усилий преобразуется в готовый продукт — жизненную и материальную энергию, признанную и востребованную другими людьми. Поэтому работа с данным мотивом — это всегда исследование не того, «сколько есть», а того, «как именно и с каким качеством это предъявляется миру», позволяя обнаружить сбой не в цепи распределения, а в самом сердце взаимодействия — в способности человека занять достойное место и вступить в справедливый обмен.

Исследование этого мотива в ходе сеанса становится мощнейшим диагностическим инструментом, дающим возможность визуализировать процессы, скрытые от обыденного сознания. Ведь то, как человек представляет себе свой рынок или ярмарку — её многолюдность, расположение его лавки, качество его товара, наличие покупателей, — является точной проекцией того, что происходит в ядре его системы обмена с миром. Царит ли на его ярмарке оживлённая торговля, приносящая радость и изобилие, или же его лавка стоит на задворках, покрытая пылью и никем не замечаемая.

Работа с образом даёт редкий шанс не просто констати-

ровать проблему, описывая симптомы внешней невостребованности или неудовлетворённости работой, а напрямую, через символическое действие, влиять на её психологическую причину, лежащую в основе этих симптомов. Терапевтическое взаимодействие с образом рынка позволяет человеку не только увидеть своё место в социальном пространстве, но и активно его менять, занимая более выгодную позицию, улучшая презентацию своего товара, вступая в честный и достойный торг. Это даёт ощущение контроля над своей судьбой и веру в то, что его усилия могут быть замечены и оценены по достоинству.

Символическое значение этого мотива укоренено в нескольких мощнейших общечеловеческих архетипах, что объясняет его универсальность и глубинное воздействие на психику. Прежде всего, он неразрывно связан с архетипом Социального Обмена, символизирующим изначальную потребность человека в признании, принадлежности и получении справедливой доли за свой вклад в общее дело. Это тот фундамент коллективного существования, который существовал задолго до появления денег и продолжает определять нашу самооценку и чувство принадлежности к сообществу.

Одновременно мотив рынка воплощает в себе архетип Торговца и Презентации, представляя человека в его актив-

ной, деятельной фазе — как существа, которое не просто существует, а предлагает миру результаты своего труда, вступает в диалог, договаривается, убеждает и находит тех, кто нуждается в его даре. Это энергия в её социальной, коммуникационной ипостаси, где умение заявить о себе становится ключом к выживанию и процветанию.

Наконец, этот образ несёт в себе важнейший архетип Ярмарки как Места Встречи и Праздника, где самооценка человека, его место среди других и способность к сотрудничеству становятся индикаторами его внутреннего состояния. Многолюдность и шум ярмарки, радость и лёгкость торговли напрямую отражают открытость человека миру, его доверие к процессу обмена и готовность радоваться своим достижениям и достижениям других.

Таким образом, этот мотив становится многомерной картой, позволяющей прочитать как потенциал, так и основные препятствия на пути к изобилию и признанию. Из этой символической основы естественным образом вытекают конкретные диагностические гипотезы, которые терапевт исследует вместе с человеком, пришедшим за помощью.

Если в воображении рынок предстаёт пустынным, заброшенным или безжизненным, это часто указывает на то, что человек годами не чувствует себя востребованным, созна-

тельно избегает социальных контактов или бессознательно «спрятал» свои таланты под тяжёлым грузом страха быть непризнанным, боязни оценки и критики. Такая картина говорит о глубоком ощущении одиночества и ненужности, которое может быть связано с травматическим опытом отвержения в прошлом.

Картина лавки, расположенной на задворках, в тёмном переулке или в неприметном месте, как правило, связана с глубоким внутренним убеждением в собственной незначительности, страхом быть замеченным, чувством, что «моё место — на обочине», и неспособностью занять достойное положение в обществе. Такой образ часто указывает на синдром самозванца, родовые запреты на успех и бессознательную установку на скромность, граничащую с самоуничижением.

Когда товар лежит невостребованным, хотя качество его очевидно, это классический символ неумения презентовать себя, донести свою уникальность до других, страха продавать себя или просто непонимания своей целевой аудитории. Это говорит о том, что человек не видит ценности в том, что он делает, или не знает, как эту ценность донести до тех, кто в ней нуждается, что часто связано с низкой самооценкой и отсутствием навыков самопрезентации.

Если же торговля идёт оживлённо, лавка находится на

видном месте, а покупатели выстраиваются в очередь, это указывает на здоровую связь с миром, умение находить своё место, достойно представлять результаты своего труда и получать за них справедливое вознаграждение. Такая картина свидетельствует о высокой самооценке, чувстве собственного достоинства и способности человека радоваться своим достижениям и признанию других.

Отдельного внимания заслуживает ситуация, когда человек не может найти свою лавку, блуждает по рынку в растерянности или не знает, что он может предложить. Это отражает состояние глубокой профессиональной растерянности, отсутствие ясности в отношении своих талантов и того, что он может дать миру, часто связанное с кризисом идентичности, дезориентацией или последствиями травматического опыта, разрушившего привычное представление о себе.

Случай, когда человек пытается продать некачественный, испорченный или не соответствующий его истинным талантам товар, указывает на внутренний конфликт, нечестность перед собой, попытку выдавать себя за того, кем он не является, или деятельность, которая противоречит его глубинной природе и ценностям. Это часто приводит к выгоранию, чувству пустоты и неудовлетворённости, даже если внешне человек кажется успешным и востребованным.

Цели сеанса, центрированного вокруг данного мотива, выстраиваются в чёткую и логичную последовательность, непосредственно ведущую от диагностики к интеграции. Первичной задачей является совместное исследование и тонкая диагностика текущего «рыночного» положения человека через детальное, бережное изучение всех нюансов возникшего образа — от местоположения лавки до качества товара и характера взаимодействия с покупателями.

Следующая, центральная терапевтическая цель заключается в активном преобразовании этого образа в пространстве воображения. Человек под руководством терапевта может символически перенести свою лавку на более видное место, улучшить презентацию товара, научиться привлекать покупателей, вступать в достойный торг и получать справедливую цену. Каждое такое действие на уровне психики соответствует снятию внутренних ограничений, исцелению старых ран, связанных с отвержением и обесцениванием, и высвобождению заблокированной социальной и творческой энергии.

Заключительная, интеграционная цель направлена на создание прочных мостов между внутренним изменением и внешней жизнью. Она заключается в том, чтобы помочь человеку осознать прямую и глубокую связь между состоянием его преобразённого внутреннего рынка и его реальной

профессиональной и финансовой ситуацией. На этом этапе важно не только достичь инсайта, но и наметить конкретные, осмысленные шаги в повседневности, которые позволяют поддержать и воплотить это внутреннее обновление: будь то смена работы, открытие своего дела, повышение цен на свои услуги или просто обретение смелости заявить о себе и своих талантах.

Работа с образом рынка часто становится ключом к пониманию глубинных страхов, связанных с оценкой и признанием. Человек может бояться, что его товар окажется некачественным, что его не заметят, что его осмеют или отвергнут. Терапевтический процесс направлен на то, чтобы помочь человеку встретиться с этими страхами, исследовать их корни и, через символические действия, трансформировать их в здоровую, адекватную самооценку, не зависящую от внешних оценок.

Для людей, которые чувствуют себя невидимыми на рынке труда, мотив ярмарки становится особенно ресурсным. Он позволяет им не просто обрести место, но и почувствовать радость и праздник от самой возможности взаимодействия с миром, от того, что они могут быть полезными и востребованными. Образ шумной, многолюдной ярмарки наполняет человека энергией, уверенностью и верой в свои силы, что неизбежно отражается на его реальных действиях и

их результатах.

Для тех, кто боится конкуренции, рынок часто кажется враждебным местом, где сильные оттесняют слабых. В терапевтической работе этот образ трансформируется: человек учится видеть не врагов, а других участников общего процесса, где есть место для всех, у каждого своя ниша, и успех одного не означает поражения другого. Это меняет его отношение к конкуренции с парализующего страха на здоровое соревнование, стимулирующее развитие и рост.

Работа с мотивом рынка также позволяет исследовать и трансформировать чувство стыда, связанное с деньгами и самооценкой. Человек может стесняться просить достойную оплату, бояться показаться жадным или слишком амбициозным. Через образ торга, где каждая сторона защищает свои интересы, человек учится уважать не только свои, но и чужие границы, что позволяет ему выстраивать здоровые, партнёрские отношения с клиентами, коллегами и миром в целом.

Важным аспектом работы с этим мотивом является исследование того, как человек распоряжается полученными ресурсами. Покупатели приходят и уходят, деньги поступают и тратятся — этот циклический процесс отражает способность человека не только зарабатывать, но и принимать, и использовать полученное для дальнейшего развития. Если человек

зажимает полученное, боится его тратить на себя или своё развитие, это блокирует дальнейший поток, и рынок начинает пустеть.

Мотив рынка также помогает проработать установки на дефицит — убеждение, что ресурсов на всех не хватит, что успех возможен только за счёт неудачи другого. Через образ ярмарки, где у каждого есть свой прилавок и каждый может найти своих покупателей, человек переживает опыт изобилия и веры в то, что мир достаточно щедр для всех. Это меняет его отношение к деньгам с конкурентной гонки на сотрудничество и взаимопомощь.

Для людей, работающих в творческих профессиях, мотив ярмарки приобретает особое значение. Он помогает им не только предъявить миру свои творения, но и пережить опыт признания и получения достойной оплаты за свой дар. Это особенно важно для тех, кто считает, что творчество не должно приносить деньги, что продажа своего искусства — это «продажа души». Работа с этим мотивом помогает исцелить этот конфликт и обрести право на справедливое вознаграждение за свой уникальный вклад в мир.

Книга также рассматривает возможные сложности и ограничения метода. Он не является волшебной палочкой и требует от терапевта серьёзной подготовки, владения базовы-

ми навыками кататимно-имагинативной терапии, понимания динамики бессознательного и умения работать с сопротивлением, которое особенно сильно в области самооценки и денег. В некоторых случаях образная работа может вскрыть слишком глубокие, непроработанные травмы, связанные с отвержением и обесцениванием, требующие предварительной или параллельной поддержки другими методами.

Приведённая далее серия кейсов наглядно демонстрирует практическое применение этой глубокой работы с мотивом «Рынок/Ярмарка». Через подробное описание конкретных случаев мы увидим, как встреча с этим образом позволяет выявить уникальные внутренние блокировки, связанные с самооценкой и социальным обменом, как символические действия в ходе сеанса запускают процессы исцеления и как последующая интеграция полученного опыта ведёт к устойчивым позитивным изменениям не только в отношении к деньгам, но и в ощущении личной ценности, профессиональной реализации и права на достойное место в этом мире.

Эта работа открывает путь к финансовой устойчивости через гармонизацию самого взаимодействия человека с миром, где обмен становится не источником тревоги и борьбы, а пространством взаимного уважения, признания и справедливого вознаграждения. Когда человек обретает своё место

на рынке, его товар перестаёт быть невидимым, а его труд получает достойную оценку — не потому, что он борется за неё, а потому что он научился быть собой и предлагать миру свой уникальный дар.

Каждый кейс, представленный в этом сборнике, — это живое свидетельство того, как трансформация образа рынка в пространстве воображения ведёт к реальным изменениям в профессиональной и финансовой жизни человека. Истории людей, обретших смелость заявить о себе, найти своё место, повысить цены и получить признание, становятся источником вдохновения и доказательством того, что путь к финансовой и личностной свободе начинается с внутреннего диалога о собственной ценности и о том, что мы готовы предложить миру.

Подлинное изобилие начинается не с внешних атрибутов успеха и не с денег на счету, а с глубокого ощущения собственной ценности и права занимать достойное место в этом мире. Когда человек перестаёт быть невидимым на рынке своей жизни, когда он находит смелость предъявить свои таланты и вступить в честный обмен, мир отвечает ему признанием и ресурсами. И тогда деньги перестают быть целью и становятся естественным следствием реализованного дара, а взаимодействие с миром — источником радости, роста и подлинного процветания.

Примеры диалогов

Диалог между Анной и психологом

Анна (34 года, архитектор, работает в собственном небольшом бюро. Глубинная проблема: перфекционизм, который парализует её коммерческую деятельность. Она годами «вылизывает» проекты, боясь представить их заказчикам, потому что они «недостаточно идеальны». В результате — хроническое занижение собственной стоимости, срывы сроков, потеря нескольких перспективных клиентов и чувство профессионального бессилия).

Психолог: Здравствуйте, Анна. Проходите, садитесь, пожалуйста. Как ваши дела? Что привело вас сегодня?

Анна: Здравствуйте. Дела... честно говоря, снова застой. У меня три проекта на стадии завершения, и я не могу их сдать. Я смотрю на чертежи и вижу только то, что ещё можно исправить. Один заказчик уже начал нервничать, спрашивает, когда я представлю результат. А я боюсь. Боюсь, что это недостаточно хорошо. Что подумают, что я плохой специалист. Я понимаю, что это нерационально, но остановиться не

могу.

Психолог: Вы снова оказались в ловушке идеального, которое парализует действие. Это очень знакомое для вас состояние. Вы готовы начать?

Анна: Да, я готова.

Психолог: Хорошо. Располагайтесь удобнее в кресле. Закройте глаза, если вам комфортно. Сделайте глубокий вдох, и на выдохе позвольте всем мыслям о проектах, заказчиках и сроках временно отойти в сторону. Ещё один вдох... и выдох.

(Вводная часть сеанса построена по методу кататимно-имагинативной терапии. Психолог последовательно проводит клиента через стандартные техники расслабления: фокусировку на дыхании, снятие мышечных зажимов. Это позволяет снизить фоновую тревогу и плавно подвести клиента к порогу, за которым начинается свободная игра воображения).

Психолог: Представьте себе луг. Пусть он будет таким, каким ему хочется быть сегодня. Может быть, это открытое пространство под высоким небом, или поляна в лесу, или холм, с которого открывается вид. Посмотрите вокруг. Ка-

кая там трава? Есть ли цветы? Дует ли ветер? Почувствуйте поверхность под ногами — мягкая ли она, упругая? Ощутите температуру воздуха, его движение. Вы здесь в полной безопасности. Никто вас не торопит. А теперь, сохраняя это спокойное состояние, представьте, что вы идёте по лугу и выходите к месту, где начинается рынок или ярмарка. Это особое пространство, где люди приносят то, что создали, где их труд, таланты и умения встречаются с потребностями других людей. Возможно, вы слышите отдалённый шум, голоса, звон монет. Войдите в это пространство. Осмотритесь. Какой здесь рынок? Шумный и многолюдный или тихий и спокойный? Праздничная это ярмарка или деловой торг?

Анна: *(Пауза, голос спокойный)*. Это... не очень шумный рынок. Скорее утренний, ещё не набравший полную силу. Солнце стоит низко, длинные тени. Здесь есть и крытые лавки, и просто прилавки под навесами. Я стою... я стою у входа. Я ещё не вошла внутрь.

Психолог: Вы стоите у входа. Вы уже видите рынок, но пока не заняли на нём место. Посмотрите внимательнее. Что вы чувствуете, находясь на границе этого пространства? Что происходит в вашем теле?

Анна: Я чувствую... напряжение в груди. И в руках. Мои руки сжаты, я держу сумку. Внутри... там мои чертежи. Я

принесла их, но не знаю, смогу ли их показать. Я смотрю на другие лавки. У всех всё красиво разложено, у каждого своё место. А я не знаю, куда мне встать.

Психолог: Вы принесли свои чертежи. Это важно — вы не пришли с пустыми руками. Сумка с вашим трудом. Давайте сделаем маленький шаг. Я попрошу вас просто войти на рынок. Не искать сразу место, не раскладывать товар. Просто пройтись. Посмотреть, что здесь есть, кто здесь торгует. Вы можете это сделать?

Анна: (*Пауза, глубокий вдох*). Да. Я делаю шаг. Второй. Я иду между прилавками. Здесь пахнет деревом, тканями, едой. Люди смотрят на товары, переговариваются. Я чувствую, как мои плечи постепенно опускаются. Я не обязана ничего делать прямо сейчас. Я просто иду.

Психолог: Вы идёте. И в этом движении уже есть свобода. Обратите внимание на других торговцев. Есть ли среди них те, кто вызывает у вас интерес? Кто торгует тем, что близко вам?

Анна: Да... вон там, в глубине, я вижу лавку. Там продают не готовые вещи, а эскизы, проекты. Это похоже на моё. Хозяин — пожилой мужчина, он спокойно сидит, не кричит. Люди подходят, рассматривают, перелистывают папки.

У него аккуратно, чисто. Мне нравится это место.

Психолог: Вам нравится это место. Что вы чувствуете, глядя на него? Возникает ли желание быть рядом?

Анна: Да. Но... я боюсь. Он опытный, а я... а вдруг мои работы покажутся слабыми рядом с его? Вдруг он посмотрит и подумает, что мне здесь не место?

Психолог: Давайте остановимся здесь. Это важный момент. Вы сравниваете себя с ним ещё до того, как показали свою работу. В вашей голове уже звучит приговор: «мои работы слабые». Откуда вы знаете, что он так подумает? Откуда вы знаете, что на этом рынке есть только одно место для одного архитектора?

Анна: Я не знаю. Я просто... привыкла так думать. Что нужно быть лучшей, чтобы иметь право показывать.

Психолог: Давайте проверим эту привычку. Подойдите к его лавке. Не как конкурент, не как проситель. Как коллега, который интересуется. Посмотрите на его работы. Что вы видите?

Анна: Они... другие. Они строгие, классические. Много чётких линий, симметрии. Это очень профессионально.

Но... это не то, что делаю я. Я люблю мягкие формы, свет, воздух. Мои работы — они про другое.

Психолог: Вы видите разницу. Это не «лучше или хуже», это «другое». И в этом ваша уникальность. Как вы думаете, найдётся ли на этом рынке место и для его строгих линий, и для вашего воздуха?

Анна: (*Пауза, голос теплеет*). Наверное... да. Потому что люди разные. Кто-то ищет одно, кто-то другое.

Психолог: Именно. Теперь, когда вы это поняли, посмотрите вокруг. Видите ли вы свободное место, где вы могли бы расположиться? Место, которое чувствуется «вашим»?

Анна: Я оглядываюсь. Там, чуть дальше, есть небольшая ниша между двумя лавками. Там стоит пустой стол под старым деревом. Свет падает на него мягко, через листву.

Психолог: Подойдите к этому столу. Представьте, что это ваш прилавок. Вы положили на него свою сумку. Вы достаёте свои чертежи. Не все сразу. Один. Самый дорогой вам. Тот, в который вы вложили душу, даже если считаете его неидеальным. Положите его на этот стол под деревом. Что вы чувствуете?

Анна: *(Долгая пауза)*. Я кладу. Сначала мне страшно. Мне кажется, что сейчас все увидят каждую мою ошибку. Но... ничего не происходит. Люди проходят мимо. А потом... останавливается девушка. Она смотрит на мой чертёж. Долго. И говорит: «Это так нежно. Я никогда не видела архитектуру такой... живой».

Психолог: Что вы чувствуете, когда слышите эти слова?

Анна: Я... я чувствую, как что-то разжимается в груди. Мои руки, которые были сжаты, расслабляются. Я смотрю на свой чертёж и вижу его не глазами критика, а её глазами. Я вижу красоту.

Психолог: Запомните этот момент. Вы позволили себе занять место, которое вам подходит. Вы показали свою работу, не дожидаясь «идеальности». И мир ответил вам интересом. Теперь я хочу спросить вас: если бы вы пришли на этот рынок завтра, что бы вы сделали иначе?

Анна: Я бы не стояла у входа. Я бы сразу пошла к своему месту — под дерево. Я бы разложила свои работы. Не все сразу, но те, которые мне самой нравятся. И я бы ждала. Не с ужасом, а с интересом: кто подойдёт, кому откликнется то, что я делаю.

Психолог: Это очень важное изменение. Вы перестали быть просителем, который умоляет о признании, и стали мастером, который предлагает свой дар. Теперь, прежде чем мы закончим, я попрошу вас поблагодарить этот рынок, поблагодарить себя. Медленно покиньте это место. Возвращайтесь на луг. Почувствуйте траву под ногами, ощутите её мягкость. Сделайте глубокий вдох... на выдохе начните возвращаться в эту комнату. Пошевелите пальцами рук, пальцами ног. Почувствуйте поверхность кресла, на котором вы сидите. Когда будете готовы, медленно откройте глаза.

Анна: *(Открывает глаза, делает глубокий вдох)*. Спасибо. Это было... неожиданно. Я не думала, что образ может быть таким живым. Я чувствую себя намного лучше.

Психолог: Что вы возьмёте с собой из этого опыта?

Анна: Я возьму разрешение. Разрешение занимать своё место, даже если я не чувствую себя «идеальной». И понимание, что моя уникальность — это не недостаток, а то, что может быть кому-то нужно.

Психолог: Замечательно. Давайте запишем это как домашнее задание: на этой неделе, когда вы будете смотреть на свои проекты, вспоминайте этот образ — стол под деревом, мягкий свет, девушку, которая увидела красоту. И спросите

себя: что мешает мне положить этот проект на прилавок уже сегодня?

Диалог между Еленой и психологом

Елена (41 год, доцент кафедры филологии, имеет огромный багаж знаний и многолетний опыт репетиторства. Проблема: патологическая «стыдливость» в вопросах денег. Она годами занижает стоимость своих занятий, часто занимается бесплатно «за интерес», а потом чувствует опустошение и обиду. Её запрос: «Почему меня не ценят ученики, хотя я даю им гораздо больше, чем обещала?». Глубинная установка из родительской семьи: «О деньгах говорить стыдно, знания должны дариться бескорыстно»).

Психолог: Здравствуйте, Елена. Проходите, присаживайтесь. Как ваши дела?

Елена: Здравствуйте. Знаете, я снова попала в ту же историю. Ко мне пришла новая ученица, готовится к ЕГЭ. Я занимаюсь с ней уже месяц, по четыре часа в неделю. Она говорит, что я даю ей больше, чем любой другой преподаватель. Но когда речь зашла об оплате, я снова назвала цену в два раза ниже рыночной. А потом ещё и сделала скидку, потому что у неё сложная жизненная ситуация. И теперь я

сизу и чувствую себя использованной. Я понимаю, что сама виновата, что сама не назвала нормальную цену, но в момент разговора я просто не могу иначе. Язык не поворачивается.

Психолог: Вы снова оказались в ситуации, где ваш труд и ваши знания не получают справедливого обмена. Это вызывает обиду и обессиление. Сегодня я хочу предложить вам иной способ работы с этой ситуацией — через образ, через метафору. Вы уже бывали у меня, и вы знаете, как это работает: мы закрываем глаза, погружаемся в спокойное состояние, и там могут возникать ответы, которые разум не находит. Вы готовы?

Елена: Да, я готова. Мне очень нужно разобраться с этим.

Психолог: Хорошо. Располагайтесь удобнее в кресле. Закройте глаза. Сделайте несколько глубоких вдохов и выдохов. С каждым выдохом отпускайте напряжение, которое накопилось за день.

(Вводная часть построена с использованием методов кататимно-имагинативной терапии. Через последовательное применение техник расслабления (фиксация на дыхании, освобождение от мышечных зажимов) психолог мягко снижает фоновое беспокойство и подводит клиента к рубежу, за которым раскрывается произвольная игра воображения)

ния).

Психолог: Представьте себе луг. Пусть он будет таким, каким вам хочется его видеть. Может быть, это ровное зелёное поле, может быть, луг у реки, может быть, что-то другое. Посмотрите вокруг. Какая там трава? Есть ли цветы? Какое небо? Почувствуйте себя в этом пространстве. Вы в безопасности. Здесь никто от вас ничего не требует, никто не ждёт, что вы будете отдавать. Вы просто есть. А теперь, сохраняя это спокойное состояние, представьте, что вы идёте по лугу и выходите к месту, где начинается рынок или ярмарка. Это пространство, где люди обмениваются тем, что имеют, — товарами, умениями, услугами. Возможно, вы слышите голоса, шаги, звон монет. Войдите в это пространство. Осмотритесь. Какой здесь рынок? Большой или маленький? Шумный или тихий? Праздничная ярмарка или будничный торг?

Елена: Это... это большая ярмарка. Очень много людей, много палаток. Ярко, пёстро. Кто-то играет на музыкальных инструментах, кто-то зазывает покупателей. Я стою... я стою в стороне, у столба. У меня нет прилавка. Я просто смотрю.

Психолог: Вы стоите в стороне, у столба. Вы смотрите на ярмарку, но вы в ней не участвуете. Посмотрите на свои руки. Что в них?

Елена: В руках... у меня стопка книг. Мои конспекты, методички, то, что я написала за годы работы. Я держу их перед собой, как будто... как будто защищаюсь.

Психолог: Вы пришли с вашими знаниями, с вашим трудом, но вы не предлагаете их. Вы держите их перед собой, как щит. Что вы чувствуете, стоя так?

Елена: Я чувствую... стыд. Мне кажется, что мои знания — это не то, что можно продавать. Это как будто... неприлично. Учитель не должен торговать. Он должен давать.

Психолог: «Учитель не должен торговать». Чей это голос? Чьи это слова?

Елена: Моей мамы. Она была учительницей. Она всегда говорила: «Знания — это не товар. Стыдно брать деньги за то, что должно идти от сердца».

Психолог: И сейчас этот голос звучит внутри вас. Он определяет, что вы можете, а что не можете. Давайте посмотрим на ярмарку внимательнее. Видите ли вы других учителей? Есть ли здесь те, кто предлагает знания?

Елена: Да... вон там, в ряду, я вижу пожилую женщину. У неё прилавок с книгами. Она спокойно сидит, называет цену.

Люди подходят, покупают. Она не выглядит «грязной» или «стыдной». Она выглядит... уважаемой.

Психолог: Что вы чувствуете, глядя на неё?

Елена: Зависть. И недоумение. Как ей это удаётся — спокойно брать деньги за то, что она знает? Почему у неё нет этого чувства стыда?

Психолог: Давайте подойдём к ней. Не для того, чтобы просить, а для того, чтобы понаблюдать. Как она общается с покупателями?

Елена: Она говорит спокойно. Когда подходит человек, она объясняет, чем полезна книга. Называет цену без извинений. Если человек торгуется, она мягко, но твёрдо говорит: «Это моя цена. Я вложила в это годы. Если вам не подходит, вы можете поискать в других местах». И люди... люди соглашаются. Они чувствуют, что она знает себе цену, и это вызывает уважение.

Психолог: Вы видите. Она не извиняется за то, что её труд стоит денег. Она не просит, она предлагает. А теперь посмотрите на себя. Что мешает вам подойти к пустующему прилавку и сделать то же самое?

Елена: (*Голос дрожит*). Мне страшно. Мне кажется, что если я назову цену, люди отвернутся. Или скажут, что я жадная. Или что я не имею права, потому что я не такая опытная, как она.

Психолог: Давайте проверим это убеждение. В этом образе у вас есть полная свобода. Я попрошу вас сделать один шаг. Подойдите к пустующему прилавку. Просто встаньте за него. Не нужно сразу раскладывать товар. Просто встаньте. Что вы чувствуете?

Елена: (*Делает глубокий вдох*). Я подхожу. Я встаю за прилавок. Мои руки... они всё ещё сжимают книги. Но я чувствую, что могу их положить. Я кладу их на прилавок. И... я выпрямляюсь.

Психолог: Что изменилось в вашем теле, когда вы выпрямились?

Елена: Я почувствовала... опору. Как будто у меня появилась земля под ногами. Я стою ровно, моя спина прямая. Я больше не прячусь за столбом.

Психолог: Теперь, когда вы стоите за своим прилавком, я попрошу вас представить, что вы ставите ценник. Не ту цену, которую вы обычно называете из стыда. Не ту, которую

вы назначаете, потому что «жалко человека». А ту, которая, по вашему внутреннему чувству, справедлива за ваши годы работы, за вашу диссертацию, за вашу уникальную методику. Какая это цифра?

Елена: Это... это в три раза выше того, что я беру сейчас. Когда я думаю об этой цифре, у меня внутри всё сжимается. Мне кажется, это неприлично много.

Психолог: Давайте разберём это ощущение. «Неприлично много» — кому неприлично? Кто определяет эту границу?

Елена: Это снова мама. Она бы сказала: «Как ты можешь столько просить? Люди не зарабатывают таких денег».

Психолог: Но вы работаете не с «людьми вообще». Вы работаете с теми, кто приходит к вам за результатом. Вы даёте результат? Ваши ученики поступают в вузы? Они получают то, за чем пришли?

Елена: Да... да, они поступают. Моя прошлогодняя ученица набрала 98 баллов. Её родители были счастливы. Но они заплатили мне меньше, чем я потратила на подготовку материалов.

Психолог: Вы отдали больше, чем получили. Это неспра-

ведливый обмен. И ваша усталость, ваша обида — это плата за эту несправедливость. Теперь представьте, что вы называете свою справедливую цену. Эту цифру, которая в три раза выше. Представьте, что перед вами стоит родитель ученика. Как вы произносите эту цену?

Елена: Я говорю: «Стоимость моих занятий — такая-то сумма в месяц. Это включает в себя индивидуальную программу, все материалы, проверку сочинений во внеурочное время». И я говорю это... без извинений. Просто факт.

Психолог: Что происходит с человеком напротив?

Елена: Он... он задумывается. Потом спрашивает: «А какой результат вы гарантируете?» Я говорю: «Я гарантирую свою работу. Если ученик выполняет мои задания, результат будет». Он кивает и говорит: «Хорошо. Мы согласны».

Психолог: И что вы чувствуете?

Елена: Я чувствую... удивление. И облегчение. И странную гордость. Я не ожидала, что он так легко согласится. Я думала, будет торг, будет недовольство. А он просто... принял.

Психолог: Вы боялись того, чего не случилось. Ваш страх

был больше, чем реальность. Теперь, когда вы пережили этот опыт в образе, что изменилось в вашем отношении к цене?

Елена: Я поняла, что цена — это не «сколько я могу выпросить». Это моя оценка своего труда. И если я называю её уверенно, люди это чувствуют. Если я извиняюсь и занижаю — они чувствуют неуверенность и тоже обесценивают.

Психолог: Это очень важное открытие. Теперь я попрошу вас запомнить это состояние: вы стоите за своим прилавком, спина прямая, вы называете цену без извинений. Запомните, как чувствует себя ваше тело в этот момент. А теперь медленно покиньте ярмарку. Поблагодарите её за этот опыт. Возвращайтесь на луг. Почувствуйте траву под ногами. Сделайте глубокий вдох... на выдохе возвращайтесь в эту комнату. Пошевелите пальцами. Когда будете готовы, откройте глаза.

Елена: (*Открывает глаза*). Спасибо. Я... я никогда не думала, что образ может так сильно изменить ощущение. Я сейчас физически чувствую, что моя спина прямая.

Психолог: Это телесная память. Она останется с вами. Как вы думаете, что изменится в вашей практике после этого опыта?

Елена: Я перестану называть цену шёпотом. Я подготовлю чёткий прайс. И если кто-то начнёт торговаться, я вспомню эту женщину за прилавком, которая спокойно говорила: «Это моя цена».

Диалог между Марией и психологом

Мария (28 лет, художница, работающая в технике акварельной иллюстрации. Несмотря на высокое качество работ, она практически не имеет заказов. Проблема: страх самопрезентации и глубокое убеждение, что «кричать о себе» — это пошло и недостойно настоящего творца. Она ведёт закрытый аккаунт, никогда не участвует в выставках и чувствует себя «невидимкой»).

Психолог: Здравствуйте, Мария. Проходите, садитесь. Как ваши дела? Что вас привело сегодня?

Мария: Здравствуйте. Дела... честно говоря, никак. Я сижу в своей мастерской, рисую, но ничего не показываю. У меня накопилось уже около тридцати работ. Я знаю, что они хорошие. Мои подруги говорят, что я сумасшедшая, что не выкладываю их в интернет. Но каждый раз, когда я собираюсь это сделать, меня накрывает такой страх... Мне кажется, что все увидят, что я на самом деле бездарность. Или что

мои рисунки никому не нужны. И я закрываю папку и иду варить кофе.

Психолог: Ваши работы остаются в папке, не встречаясь с миром. Это вызывает и досаду, и обессиление. Сегодня мы продолжим работу с этой ситуацией — через образ, через метафору. Вы уже знакомы с этим методом по прошлой встрече. Вы готовы погрузиться?

Мария: Да, я готова. Мне очень хочется разобраться с этим страхом.

Психолог: Хорошо. Располагайтесь удобнее в кресле. Закройте глаза. Сделайте глубокий вдох... выдох. Ещё один. Позвольте всем мыслям о работе, о соцсетях, о том, «что подумают», отойти на задний план. Представьте себе луг. Пусть он будет спокойным, зелёным, безопасным. Какая там трава? Есть ли деревья? Есть ли цветы? Почувствуйте, как воздух касается вашей кожи. Вы здесь в полной безопасности. Никто не оценивает вас, никто не ждёт от вас ничего. Вы просто есть.

(Начальный этап сеанса построен согласно принципам кататимно-имагинативной терапии. Специалист последовательно ведёт клиента по стандартным протоколам релаксации — фокусировка на дыхании, снятие телесных за-

жисмов, — что даёт возможность снизить уровень беспокойства и мягко перевести клиента в состояние, где воображение начинает работать самостоятельно).

Психолог: А теперь, сохраняя это спокойное состояние, представьте, что вы идёте по лугу и выходите к месту, где начинается ярмарка. Ярмарка ремёсел и творчества. Это пространство, где мастера показывают то, что создали, и находят тех, кому это откликается. Возможно, вы слышите музыку, голоса, смех. Войдите в это пространство. Осмотритесь. Какая это ярмарка? Большая или маленькая? Где вы находитесь?

Мария: Это... это очень пёстрая ярмарка. Много палаток, много людей. В центре кто-то играет на скрипке, вокруг толпа. А я... я стою в стороне. У самой опушки леса. У меня нет палатки. Я просто сижу на траве, рядом со мной стопка моих рисунков.

Психолог: Вы сидите на траве у опушки. Ваши рисунки — рядом, но они не видны прохожим. Что вы чувствуете, находясь здесь?

Мария: Я чувствую... безопасность. Здесь меня никто не видит, никто не оценивает. Но я также чувствую... грусть. Потому что я пришла сюда, чтобы показать свои работы, а

сама спряталась.

Психолог: Вы пришли, чтобы показать, но спрятались. Это очень честное описание того, что происходит. Что мешает вам подойти к пустующему прилавку или хотя бы повесить пару рисунков на дерево?

Мария: Страх. Там, в центре, все громкие. Все кричат о себе, хвалят свои работы. А мои рисунки тихие, акварельные. Они потеряются на фоне этих ярких плакатов и масляных картин. Я не умею кричать и хвастаться.

Психолог: Давайте проверим это предположение. Встаньте в образе и пройдитесь по ярмарке. Не для того, чтобы что-то делать, а просто чтобы посмотреть. Может быть, на этой ярмарке есть места, где ценят тишину?

Мария: Я иду между рядами. Здесь шумно. Я сворачиваю в переулок. Там... тише. Там стоят несколько старых лавок под деревьями. Свет падает сквозь листву, образуя мягкие тени. Здесь пахнет старыми книгами и красками. Здесь почти нет людей.

Психолог: Что вы чувствуете в этом месте?

Мария: Спокойствие. Здесь мне не нужно кричать. Здесь

мои рисунки не будут выглядеть чужими. Этот свет... он такой же, как у меня в мастерской.

Психолог: Посмотрите внимательно: есть ли здесь свободный прилавок?

Мария: Да... вон тот, под большой липой. Он пустой. На нём лежат сухие листья. Похоже, его давно никто не занимал.

Психолог: Подойдите к нему. Представьте, что это ваш прилавок. Сметите листья. Приведите его в порядок. Что вы чувствуете?

Мария: Я подхожу. Я сметаю листья рукой. Дерево... тёплое. Я кладу на него свою папку. Я открываю её. И... я выкладываю свои рисунки. Не все. Три. Те, что мне самой нравятся больше всего.

Психолог: Вы выложили их. Что изменилось в вашем теле?

Мария: Я... я выпрямилась. Мои плечи, которые всегда были сжаты, опустились. Я стою за этим прилавком, и я чувствую, что я здесь... на своём месте.

Психолог: Теперь, когда вы на своём месте, посмотрите на

прохожих. Кто проходит мимо? Видят ли они вас?

Мария: Сначала никто не заходит в этот переулок. Я снова начинаю тревожиться. Но потом... заходит девушка. Она просто гуляла, смотрела по сторонам. Она замечает мои рисунки и останавливается.

Психолог: Что она делает?

Мария: Она подходит ближе. Наклоняется, рассматривает. Очень долго. Я чувствую, как моё сердце колотится. Я хочу что-то сказать, объяснить, извиниться за то, что они такие... но я молчу.

Психолог: Что она говорит в итоге?

Мария: Она говорит: «Это невероятно. Я никогда не видела таких акварелей. Они как музыка... тихая, но очень глубокая. Это вы нарисовали?»

Психолог: Что вы отвечаете?

Мария: Я говорю: «Да». Только одно слово. И она улыбается и говорит: «Можно я их сфотографирую? Я ищу художника для оформления книги стихов. Ваши работы идеально подходят».

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.