

12+

Твой Регрессолог Денежный потолок — 1

ЧАСТЬ 1. Почему я не разрешаю себе больше?



Твой Регрессолог

Денежный потолок — 1.

**Часть 1. Почему я
не разрешаю себе больше?**

«Издательские решения»

Регрессолог Т.

Денежный потолок — 1. Часть 1. Почему я не разрешаю себе больше? / Т. Регрессолог — «Издательские решения»,

«Мне хочется больше. Но почему-то каждый раз я снова оказываюсь примерно в той же точке». Если эта мысль вам знакома, курс «Денежный потолок» поможет посмотреть глубже. Вы исследуете свои отношения с деньгами, страх успеха и потери, чувство вины, цену своего труда и привычные финансовые сценарии — и создадите свой путь к следующему уровню без давления и гонки.

Содержание

УРОК 1. ЕСТЬ ЛИ У МЕНЯ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОЛОК?	6
УРОК 2. МОЯ ЦИФРА «НОРМАЛЬНО»	18
УРОК 3. ЧТО Я ЧУВСТВУЮ ПРИ МЫСЛИ	29
УРОК 5. МОИ ДЕНЕЖНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ	57
УРОК 6. ЧЬИ ЭТО МЫСЛИ?	73
Конец ознакомительного фрагмента.	81

Денежный потолок — 1

Часть 1. Почему я не разрешаю себе больше?

Твой Регрессолог

© Твой Регрессолог, 2026

ISBN 978-5-0071-3960-1 (т. 1)

ISBN 978-5-0071-3961-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

УРОК 1. ЕСТЬ ЛИ У МЕНЯ ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОЛОК?

Почему я снова и снова оказываюсь примерно на одной и той же сумме?

Представьте.

Вы начинаете зарабатывать больше.

Кажется:

«Вот оно. Наконец-то я вышла на новый уровень».

А потом что-то происходит.

Клиентов становится меньше.

Вы резко устаёте.

Начинаете сомневаться.

Отказываетесь от хорошей возможности.

Не поднимаете цену.

Тратите почти всё.

И через какое-то время снова оказываетесь примерно там же, где были раньше.

Знакомо?

ВАЖНО

Денежный потолок — это не магическая цифра.

И не обязательно:

«блок»

или

«запрет на деньги».

Чаше полезнее смотреть на него как на повторяющийся сценарий:

ДОХОД РАСТЁТ

↓

ПОЯВЛЯЕТСЯ НАПРЯЖЕНИЕ

↓

Я НАЧИНАЮ ДЕЙСТВОВАТЬ ПРИВЫЧНЫМ ОБРАЗОМ

↓

ДОХОД СНОВА ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ЗНАКОМОМУ УРОВНЮ

ПЕРВЫЙ ВОПРОС

«У МЕНЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ЕСТЬ ПОВТОРЯЮЩИЙСЯ СЦЕНАРИЙ — ИЛИ МНЕ ПРОСТО НЕ НРАВИТСЯ МОЙ ТЕКУЩИЙ ДОХОД?»

Это очень разные вещи.

ЧАСТЬ 1. НЕ ПУТАТЬ «ХОЧУ БОЛЬШЕ» И «У МЕНЯ ПОТОЛОК»

Почти любой человек может хотеть больше денег.

Это нормально.

Но денежный потолок — это не просто:

«Я хочу больше, но пока не получается».

Нас интересует именно повторяемость.

Например:

— вы несколько раз доходили до определённой суммы;

— после неё начиналась тревога;

— вы снижали активность;

— занижали цену;

— отказывались от возможностей;

— траты резко росли;
— или происходил привычный откат.

То есть:

«Как только становилось больше — я почему-то возвращалась назад».

ПРАКТИКА

«МОЯ ДЕНЕЖНАЯ ЛИНИЯ»

Возьмите лист бумаги.

Напишите последние 3—5 лет.

Не обязательно идеально точно.

Главное — увидеть динамику.

ГОД / ПЕРИОД 1

Мой примерный доход:

...

Что тогда происходило?

...

Доход рос или снижался?

...

Почему?

...

ПЕРИОД 2

Доход:

...

Что изменилось?

...

Что я сделала?

...

ПЕРИОД 3

Доход:

...

Что произошло после роста?

...

И так далее.

ТЕПЕРЬ ПОСМОТРИТЕ НА ВСЮ ЛИНИЮ

Есть ли повторение?

Например:

70 → 90 → 110 → обратно 80

Потом:

80 → 100 → 120 → обратно 85

Не важны конкретные цифры.

Важно:

повторяется ли один и тот же диапазон?

ЧАСТЬ 2. МОЯ «ЗНАКОМАЯ» СУММА

У многих людей есть финансовый уровень, который ощущается привычно.

Например:

«Вот столько — нормально».

В этой сумме человек может чувствовать:

— безопасность;

— предсказуемость;

— контроль;
— знакомое качество жизни.

А вот выше появляется:

«Уже как-то странно».

ПРАКТИКА

Ответьте быстро, не раздумывая слишком долго.

Какая сумма в месяц для меня ощущается как:

«Мало»

...

«Нормально»

...

«Хорошо»

...

«Очень хорошо»

...

«Это уже большие деньги»

...

«Это почти нереально для меня»

...

А ТЕПЕРЬ ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

«НА КАКОЙ ЦИФРЕ Я НАЧИНАЮ ВНУТРЕННЕ НАПРЯГАТЬСЯ?»

Не обязательно рационально.

Просто почувствуйте.

Например:

100 000 — спокойно.

150 000 — приятно.

250 000 —

«А это уже как-то слишком».

Вот здесь становится интересно.

ЧАСТЬ 3. КАК ТЕЛО РЕАГИРУЕТ НА БОЛЬШУЮ СУММУ?

Представьте доход в 2 раза выше текущего.

Не в 20.

А в 2.

Например:

сейчас 80 000.

Представьте:

160 000 каждый месяц.

Что происходит?

Возможные реакции:

«Класс!»

«Не верю».

«А что мне придётся делать ради этого?»

«Я не справлюсь».

«Наверное, это нестабильно».

«Слишком много ответственности».

«А вдруг потом всё потеряю?»

«Мне даже неловко».

ПРАКТИКА

Закройте глаза на несколько секунд.

Представьте:

ваш доход увеличился вдвое.

И просто наблюдайте.

Что происходит в теле?

...

Где появилось напряжение?

...

Какая мысль пришла первой?

...

Хотелось приблизиться к этой сумме или оттолкнуть её?

...

ВАЖНО

Не нужно делать вывод:

«Вот! У меня блок!»

Нет.

Пока мы просто собираем данные.

ЧАСТЬ 4. ЧТО ПРОИСХОДИТ, КОГДА ДЕНЕГ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ?

Вспомните реальные периоды роста.

Что происходило потом?

ОТМЕТЬТЕ, ЕСЛИ УЗНАЁТЕ СЕБЯ

Я начинала больше тратить.

Я снижала активность.

Мне становилось страшно.

Я переставала продавать.

Я начинала сомневаться в себе.

Я брала слишком много работы.

Я быстро выгорала.

Я отказывалась от крупных возможностей.

Я начинала занижать цены.

Я давала скидки.

Я прекращала вести учёт денег.

Я делала большие незапланированные покупки.

Я как будто расслаблялась слишком сильно.

ЧАСТЬ 5. МОЙ ФИНАНСОВЫЙ ОТКАТ

Теперь вспомните один конкретный эпизод.

Когда стало лучше.

А потом снова хуже.

ПРАКТИКА

Что хорошего произошло?

...

Насколько вырос доход?

...

Что я тогда чувствовала?

...

Какие мысли появились?

...

Что я начала делать иначе?

...

Что перестала делать?

...

Через какое время произошёл откат?

...

ВОПРОС

«ЧТО ИЗ ЭТОГО БЫЛО ВНЕШНИМ ОБСТОЯТЕЛЬСТВОМ, А ЧТО — МОИМ РЕШЕНИЕМ?»

Очень важно разделять.

ЧАСТЬ 6. НЕ ВСЁ — ПСИХОЛОГИЯ

Иногда доход падает потому что:

- рынок изменился;
- закончился проект;
- снизился спрос;
- изменилась работа;
- появилась болезнь;
- произошёл кризис;
- выросли расходы;
- изменились семейные обстоятельства.

Не нужно объяснять всё убеждениями.

ВАЖНАЯ ФРАЗА

«Я ищу повторяемый сценарий, а не обвиняю себя в каждом финансовом изменении».

ЧАСТЬ 7. ГДЕ МОЯ ЗОНА ВЛИЯНИЯ?

Разделите лист на две части.

НЕ ЗАВИСЕЛО ОТ МЕНЯ

Например:

- клиент закрыл бизнес;
- изменился рынок;
- сократили отдел;
- изменилась экономика.

ЗАВИСЕЛО ОТ МЕНЯ

Например:

- не предложила повышение;
- не подняла цену;
- перестала рекламироваться;
- отказалась от клиента;
- не откликнулась на вакансию;
- не вела переговоры.

ПРАКТИКА

Напишите минимум по 5 пунктов.

Это помогает не уходить ни в:

«Я виновата во всём»

ни в:

«От меня ничего не зависит».

ЧАСТЬ 8. КАК Я ВЕДУ СЕБЯ ПЕРЕД РОСТОМ?

Очень важный момент.

Не только:

«Что происходит после денег?»

Но и:

«Что происходит прямо перед возможностью роста?»

Например:

вам предлагают новый проект.

Можно:

- назвать выше цену;
- взять больше ответственности;
- выйти в публичность;
- предложить услугу;
- пойти на переговоры.

И вдруг:

«Мне нужно ещё подумать».

ПРАКТИКА

Вспомните три возможности последних месяцев.

Возможность 1:

...

Что я могла получить?

...

Что почувствовала?

...

Что сделала?

...

Возможность 2:

...

Возможность 3:

...

ЧАСТЬ 9. КАК Я ОБЪЯСНЯЮ СЕБЕ ОТКАЗ?

Иногда отказ выглядит очень рационально.

Например:

«Не моё».

«Мне сейчас не до этого».

«Я ещё не готова».

«Надо сначала доучиться».

«Позже».

Иногда это действительно разумное решение.

А иногда — форма избегания.

ВОПРОС

«Если бы я не боялась, я бы всё равно отказалась?»

...

Очень сильный вопрос.

ЧАСТЬ 10. МОЯ САМАЯ ЧАСТАЯ ФИНАНСОВАЯ МЫСЛЬ

Выберите.

«Я не справлюсь».

«Мне столько не заплатят».

«Люди не готовы платить».

«Сейчас не время».

«У меня недостаточно опыта».
«Кто я такая, чтобы столько брать?»
«Нужно ещё поучиться».
«Я боюсь потерять стабильность».
«Большие деньги требуют слишком многого».
МОЯ ФРАЗА:

...

ЧАСТЬ 11. А ЧТО ПРОИСХОДИТ ПОСЛЕ УСПЕХА?

Очень интересный тест.

Представьте:

вы хорошо заработали.

Что хочется сделать?

Отпраздновать?

Спрятать деньги?

Сразу потратить?

Рассказать?

Никому не говорить?

Купить что-то дорогое?

Быстро избавиться от суммы?

ВОПРОС

«МОГУ ЛИ Я ПРОСТО ИМЕТЬ ДЕНЬГИ?»

Не тратить.

Не доказывать.

Не прятать.

Не раздавать.

Просто:

иметь.

Что чувствуете при этой мысли?

...

ЧАСТЬ 12. МОЙ ПОТОЛОК МОЖЕТ БЫТЬ НЕ В ДОХОДЕ

Очень важно.

Иногда потолок проявляется не как:

«Я не могу заработать больше».

А как:

«Я не могу сохранить больше».

Или:

«Я не могу попросить больше».

Или:

«Я не могу спокойно иметь больше».

Это разные сценарии.

ПРАКТИКА

Что мне сложнее?

Зарабатывать:

...

Называть цену:

...

Получать:

...

Сохранять:

...

Тратить на себя:

...

Просить повышение:

...

Видеть большую сумму на счёте:

...

ЧАСТЬ 13. ЕСТЬ ЛИ У МЕНЯ «ПОТОЛОК УСИЛИЙ»?

Иногда человек может зарабатывать больше только одним способом:
работать ещё больше.

Например:

10 клиентов — нормально.

20 — больше денег.

30 — ещё больше денег.

Но тело и время имеют предел.

И тогда кажется:

«Я упёрлась в денежный потолок».

Хотя на самом деле:

«Я упёрлась в потолок своей текущей модели заработка».

Это тоже важно различать.

ВОПРОСЫ

Чтобы зарабатывать больше, мне обязательно нужно работать больше часов?

...

Или можно менять:

стоимость;

формат;

навык;

эффективность;

модель работы?

...

ЧАСТЬ 14. МОЯ ФОРМУЛА ДЕНЕЖНОГО ПОТОЛКА

Теперь начинаем собирать.

Закончите:

«Когда мой доход приближается к _____, я начинаю чувствовать _____».

...

«В этот момент я думаю _____».

...

«После этого я обычно делаю _____».

...

«И в результате происходит _____».

...

ПРИМЕР

Когда доход приближается к 150 000,

я начинаю тревожиться.

Думаю:

«Я не смогу удерживать такой темп».

Беру слишком много задач.

Устаю.

Перестаю активно работать.

Доход снижается.

ЧАСТЬ 15. МОЯ ЦЕПОЧКА

Заполните:

РОСТ ДОХОДА

↓

МОЯ МЫСЛЬ

...

↓

МОЁ ЧУВСТВО

...

↓

МОЁ ПОВЕДЕНИЕ

...

↓

РЕЗУЛЬТАТ

...

ЧАСТЬ 16. А ЕСЛИ МОЕГО ПОТОЛКА НЕТ?

Тоже вариант.

Возможно, вы увидите:

нет повторяющейся суммы;

нет одинаковых откатов;

доход менялся по объективным причинам.

Это тоже хороший результат.

Тогда ваша задача будет не:

«сломать блок»,

а определить:

«Что конкретно сейчас мешает моему следующему финансовому шагу?»

ЧАСТЬ 17. БЫСТРЫЙ ТЕСТ

Ответьте «да» или «нет».

1. Я несколько раз доходила до похожей суммы и откатывалась.
2. При росте дохода у меня появляется тревога.
3. Мне трудно повышать стоимость.
4. Я часто сама отказываюсь от возможностей.
5. После хорошего дохода я быстро трачу деньги.
6. Мне трудно спокойно держать большую сумму.
7. Я регулярно думаю:
«Мне столько не заплатят».
8. Чтобы заработать больше, я обычно просто начинаю больше работать.
9. При мысли о большем доходе появляется не только радость, но и напряжение.
10. Я замечаю у себя повторяющийся финансовый откат.

Если несколько пунктов откликнулись —

это ещё не означает, что у вас есть какой-то фиксированный «блок».

Но это хороший повод исследовать:

«Какая закономерность повторяется именно у меня?»

ЧАСТЬ 18. МОЯ ЦИФРА

Запишите три суммы.

МОЙ ТЕКУЩИЙ СРЕДНИЙ ДОХОД:

...

МОЙ МАКСИМАЛЬНЫЙ ДОХОД:

...

ДОХОД, КОТОРЫЙ Я ХОЧУ:

...

Теперь посмотрите на последнюю цифру.

И спросите:

«Что я чувствую, когда вижу её?»

...

ЧАСТЬ 19. А ТЕПЕРЬ УВЕЛИЧЬТЕ ЕЁ НА 20%

Ненадолго.

Просто посмотрите.

Если вы хотите 150 000 —

представьте 180 000.

Что внутри?

...

А если представить эту сумму не один раз,

а каждый месяц?

...

ЧАСТЬ 20. МОЯ ПЕРВАЯ ЧЕСТНАЯ ФРАЗА О ДЕНЬГАХ

Закончите без красивых формулировок:

«Если я начну зарабатывать значительно больше, я боюсь, что...»

...

Не исправляйте ответ.

Он может быть неожиданным.

ЧАСТЬ 21. ПЕРВАЯ КАРТА

Заполните:

Мой привычный уровень дохода:

...

Сумма, после которой появляется напряжение:

...

Что я чувствую:

...

Что думаю:

...

Что начинаю делать:

...

Как выглядит мой откат:

...

Что повторяется чаще всего:

...

ЧАСТЬ 22. ЧТО НЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ ПОСЛЕ ЭТОГО УРОКА

Не нужно сразу:

— повышать цену в два раза;

— увольняться;

— вкладывать деньги;

— доказывать себе, что «потолка нет»;

— делать рискованные финансовые шаги.

Сегодня наша задача одна:

УВИДЕТЬ.

Не исправить.

Не победить.

Не перепрошить.

А заметить.

ГЛАВНАЯ МЫСЛЬ УРОКА

«То, что я повторяю автоматически, можно сначала сделать видимым».

А когда сценарий становится видимым —

появляется возможность выбирать иначе.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«7 ДНЕЙ НАБЛЮДЕНИЯ»

В течение недели замечайте любые ситуации, связанные с деньгами.

И записывайте:

Ситуация:

...

Сумма:

...

Первая мысль:

...

Эмоция:

...

Что захотелось сделать:

...

Что я сделала:

...

Что произошло потом:

...

Особенно замечайте ситуации, где появляется:

«Слишком дорого».

«Мне столько не дадут».

«Нужно согласиться, пока предлагают».

«Я не готова».

«Потом».

МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

Прочитайте спокойно:

Я не обязана прямо сейчас понимать все причины своих финансовых решений.

Мне достаточно начать замечать их.

Я могу смотреть на деньги без обвинений.

Я могу исследовать свои реакции с интересом.

Мой доход не определяет мою ценность как человека.

Я могу постепенно замечать, где действую из страха.

И где могу сделать другой выбор.

Мне не нужно ломать себя, чтобы расти.

Мне сначала нужно увидеть свой сценарий.

ФИНАЛ УРОКА

Сегодня мы не отвечали на вопрос:

«Почему у меня денежный потолок?»

Мы сделали более важное.

Мы начали проверять:

«Есть ли он вообще — и как именно проявляется у меня?»

Следующий шаг —

исследовать уже не цифры,

а внутреннюю границу:

«Какая сумма для меня ощущается нормальной, а какая — уже слишком большой?»

Потому что следующий урок:

«МОЯ ЦИФРА „НОРМАЛЬНО“».

УРОК 2. МОЯ ЦИФРА «НОРМАЛЬНО»

Какая сумма для меня привычна — и где начинается внутреннее «слишком много»?

У каждого человека есть не только желаемый доход.

Есть ещё сумма, которая ощущается:

ПРИВЫЧНОЙ.

Не обязательно комфортной.

Не обязательно достаточной.

Но знакомой.

Например:

80 000 — мало, но понятно.

120 000 — нормально.

150 000 — хорошо.

250 000 — уже странно.

500 000 — «это вообще не про меня».

И вот здесь начинается самое интересное.

ЧАСТЬ 1. «НОРМАЛЬНО» — ЭТО НЕ ПРО ОБЪЕКТИВНУЮ НОРМУ

Для одного человека:

100 000 — много.

Для другого:

300 000 — мало.

Для третьего:

1 000 000 — рабочий уровень.

Поэтому в этом уроке мы не будем искать:

«правильную сумму».

Мы будем искать:

«какая сумма ощущается нормальной именно для меня?»

ЧАСТЬ 2. У ДЕНЕГ ЕСТЬ НЕ ТОЛЬКО ЦИФРА, НО И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ СМЫСЛ

Одна и та же сумма может вызывать:

— радость;

— тревогу;

— стыд;

— азарт;

— недоверие;

— ощущение безопасности.

Поэтому важно не только:

«Сколько я хочу?»

Но и:

«Что я чувствую рядом с этой цифрой?»

ПРАКТИКА

«МОЯ ШКАЛА ДЕНЕГ»

Запишите 6 уровней.

1. Очень мало

...

2. Мало

...

3. Нормально

...

4. Хорошо

...

5. Много

...

6. Очень много

...

Теперь рядом с каждой суммой запишите первое чувство.

Например:

80 000 — тревога.

120 000 — спокойно.

200 000 — приятно.

300 000 — напряжение.

500 000 — недоверие.

ЧАСТЬ 3. ГДЕ НАЧИНАЕТСЯ «СЛИШКОМ»?

Вот ключевой момент.

Не всегда страшно:

мало.

Иногда страшно:

много.

Потому что «много» может означать:

— ответственность;

— видимость;

— зависть;

— необходимость меняться;

— страх потерять;

— страх не удержать.

ПРАКТИКА

Закончите:

«Для меня много денег начинается с суммы...»

...

Теперь:

«Почему именно эта сумма ощущается большой?»

...

ЧАСТЬ 4. «МНЕ ТАК МОЖНО?»

Очень сильный вопрос.

Представьте сумму, которая значительно выше вашего привычного уровня.

И спросите:

«Мне так можно?»

Не:

«Могу ли я технически столько заработать?»

А:

«Разрешаю ли я себе жить на таком уровне?»

Что появляется внутри?

...

ЧАСТЬ 5. МОЙ ВНУТРЕННИЙ ДИАПАЗОН

Иногда человек будто живёт в диапазоне.

Например:

от 90 до 130 тысяч.

Ниже — тревога.

Выше — напряжение.

И человек бессознательно стремится вернуться в знакомый коридор.

ПРАКТИКА

«МОЙ ФИНАНСОВЫЙ КОРИДОР»

Нижняя граница:

...

Верхняя граница:

...

Где я чувствую себя спокойно:

...

Где уже появляется тревога:

...

ЧАСТЬ 6. ЧТО ПРОИСХОДИТ, КОГДА Я ВЫХОЖУ ЗА ВЕРХНЮЮ ГРАНИЦУ?

Например:

я становлюсь тревожнее;

хочется быстрее потратить;

начинаю ждать, что «что-то случится»;

боюсь, что не повторю этот результат;

сомневаюсь, заслужила ли.

ПРАКТИКА

Когда у меня было больше обычного, я...

...

Я думала...

...

Я чувствовала...

...

Мне хотелось...

...

ЧАСТЬ 7. «ЭТО СЛИШКОМ ХОРОШО»

Иногда внутри есть странная реакция:

«Слишком хорошо — значит ненадолго».

Отсюда:

не расслабляться;

не радоваться;

не привыкать;

не строить планы.

Вопрос:

«Разрешаю ли я себе привыкать к хорошему?»

...

ЧАСТЬ 8. МОЙ ДОХОД И МОЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ

Иногда определённая сумма уже «не совпадает» с образом себя.

Например:

«Я не тот человек, который столько зарабатывает».

Это очень важная фраза.

ПРАКТИКА

Закончите:

Человек, который зарабатывает в 2 раза больше меня, обычно...

...

Я думаю, что такие люди...

...

Чтобы стать таким человеком, мне якобы нужно...

...

ЧАСТЬ 9. КАК ВЫГЛЯДИТ «БОГАТАЯ Я»?

Не роскошная картинка из соцсетей.

А ваш внутренний образ.

Если вы зарабатываете значительно больше:

как вы выглядите?

как говорите?

как работаете?

как принимаете решения?

как отдыхаете?

ВОПРОС

«Мне нравится этот образ — или он меня пугает?»

...

ЧАСТЬ 10. ЕСЛИ Я СТАНУ ЗАРАБАТЫВАТЬ БОЛЬШЕ, Я СТАНУ...

Закончите быстро:

«Если я начну много зарабатывать, я стану...»

...

Какие слова пришли?

Успешной?

Свободной?

Самостоятельной?

Жадной?

Высокомерной?

Одинокой?

Сильной?

ЧАСТЬ 11. ДЕНЬГИ И ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ

Иногда вопрос не в цифре.

А в том:

«Буду ли я всё ещё своей среди своих?»

Что если вы станете зарабатывать:

больше подруг;

больше партнёра;

больше родителей?

Что чувствуете?

...

ПРАКТИКА

Закончите:

Если я начну зарабатывать намного больше моей семьи, я боюсь...

...

Если больше партнёра...

...

Если больше друзей...

...

ЧАСТЬ 12. ДЕНЬГИ И ПРАВО ХОТЕТЬ БОЛЬШЕ

Очень важный момент.

Иногда человек говорит:

«Мне и так хватает».

Но внутри всё равно есть желание большего.

Новый опыт.

Комфорт.

Свобода.

Путешествия.

Обучение.

ВОПРОС

«Я действительно не хочу больше — или мне неловко хотеть больше?»

...

ЧАСТЬ 13. СТЫД ЗА БОЛЬШИЕ ЖЕЛАНИЯ

Иногда хочется сказать:

«Мне много не надо».

Потому что желание большего может восприниматься как:

жадность;

неблагодарность;

амбициозность;

эгоизм.

ПРАКТИКА

Когда я говорю «мне и так хватает», я чувствую...

...

Если честно, я бы хотела...

...

ЧАСТЬ 14. МОЯ ЦИФРА «НЕПРИЛИЧНО МНОГО»

Да, у многих она есть.

Сумма, про которую внутри:

«Ну это уже перебор».

Напишите её.

...

Теперь спросите:

«Почему перебор?»

...

ЧАСТЬ 15. ОТКУДА Я ВЗЯЛА ЭТУ НОРМУ?

Возможно:

— из семьи;

— из окружения;

— из профессии;

— из прошлой зарплаты;

— из среды, в которой выросла.

— Не нужно искать одну причину.

Но можно посмотреть:

«На что я привыкла ориентироваться?»

ПРАКТИКА

В моей семье нормальный доход — это...

...

В моём окружении...

...

В моей профессии...

...

Для меня лично...

...

ЧАСТЬ 16. КТО ОПРЕДЕЛЯЕТ МОЮ НОРМУ СЕЙЧАС?

Очень сильный вопрос.

Родители?

Партнёр?

Коллеги?

Прошлый опыт?

Я сама?

...

ЧАСТЬ 17. МОЯ ЦИФРА И МОЯ РЕАЛЬНОСТЬ

Теперь важно не уйти только в психологию.

Нормальный доход зависит и от:

— расходов;

— города;

— семьи;

— целей;

— обязательств;

— формата работы.

Поэтому вопрос не:

«Какую цифру я должна полюбить?»

А:

«Какой уровень реально соответствует моей жизни и целям?»

ЧАСТЬ 18. СКОЛЬКО МНЕ НУЖНО ДЛЯ СПОКОЙСТВИЯ?

Запишите:

Базовые расходы:

...

Комфорт:

...

Резерв:

...

Отдых:

...

Обучение:

...

Крупные цели:

...

ЧАСТЬ 19. МОЯ РЕАЛЬНАЯ ЦИФРА

Теперь ответьте:

«Какой доход позволил бы мне жить не идеально, а устойчиво и комфортно?»

...

Это может отличаться от вашей привычной суммы.

ЧАСТЬ 20. МОЯ ЖЕЛАЕМАЯ ЦИФРА

Теперь без стыда.

«Сколько я хочу зарабатывать?»

...

Не сколько «нормально хотеть».

А сколько хотите вы.

ЧАСТЬ 21. РЕАКЦИЯ НА ЖЕЛАЕМУЮ СУММУ

Посмотрите на неё 10 секунд.

Не исправляйте.

Просто наблюдайте.

Что я чувствую?

...

Какая мысль приходит?

...

Что в теле?

...

ЧАСТЬ 22. ШКАЛА НАПРЯЖЕНИЯ

Оцените от 0 до 10.

Текущий доход:

напряжение ____ / 10

+20%:

____ / 10

+50%:

____ / 10

×2:

____ / 10

×3:

____ / 10

ВАЖНО

Мы не пытаемся сделать:

«0 из 10».

Небольшое волнение перед новым уровнем нормально.

Нас интересует:

где напряжение резко возрастает.

ЧАСТЬ 23. МОЯ ТОЧКА «НЕВОЗМОЖНО»

Какая цифра вызывает:

«Нет. Это уже нереально».

...

Почему?

...

ЧАСТЬ 24. ФАКТ ИЛИ УБЕЖДЕНИЕ?

Например:

«В моей профессии столько не зарабатывают».

Спросите:

— это доказанный факт?

— или моя текущая картина мира?

Не нужно убеждать себя в обратном.

Просто разделить.

ЧАСТЬ 25. ЧТО МНЕ НУЖНО, ЧТОБЫ НОВАЯ СУММА СТАЛА РЕАЛИСТИЧНЕЕ?

Например:

— новый навык;

— повышение цены;

- больше клиентов;
- другая должность;
- переговоры;
- новый продукт;
- делегирование.

ПРАКТИКА

Чтобы мой желаемый доход стал реальнее, мне нужно:

...

...

...

ЧАСТЬ 26. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ НОРМА

Не обязательно сразу делать нормой $\times 3$.

Выберите сумму чуть выше привычной.

Ту, которая вызывает:

не панику,

а умеренное напряжение.

МОЯ НОВАЯ СУММА:

...

ЧАСТЬ 27. КАК СДЕЛАТЬ ЕЁ ПСИХОЛОГИЧЕСКИ БЛИЖЕ?

Представляйте её не как:

«огромные деньги».

А как:

- конкретный доход;
- конкретные действия;
- конкретный уровень жизни.

ПРАКТИКА

Если я зарабатываю эту сумму:

Где я работаю?

...

Сколько часов?

...

Что я делаю иначе?

...

Что остаётся прежним?

...

ЧАСТЬ 28. МОЯ НОВАЯ ФРАЗА

Не:

«Я легко зарабатываю миллионы».

А реалистично:

«Мне можно постепенно привыкать к большему доходу».

«Я могу учиться спокойно жить на новом финансовом уровне».

«Большая сумма не делает меня другим человеком».

Выберите свою.

ЧАСТЬ 29. ПРАКТИКА «ПОЖИТЬ С ЦИФРОЙ»

Следующие 7 дней:

каждый день смотрите на новую сумму.

Например:

180 000 в месяц.

Не визуализируйте роскошную жизнь.
Просто смотрите на цифру.
И записывайте:
Что я сегодня чувствую рядом с ней?

...

ЧАСТЬ 30. ЧТО МЕНЯЕТСЯ ЧЕРЕЗ НЕДЕЛЮ?

В первый день:
«Нереально».
На третий:
«Странно».
На седьмой:
возможно:
«А почему нет?»
Не обязательно.
Но ваша задача — заметить реакцию.

МИНИ-ПРАКТИКА

«МНЕ МОЖНО РАССМАТРИВАТЬ БОЛЬШЕ»

Сделайте спокойный вдох.

Посмотрите на выбранную сумму.

И скажите:

«Мне не нужно прямо сейчас знать, как именно я её достигну».

«Я могу просто разрешить себе рассматривать этот уровень».

«Я могу исследовать свои реакции без давления».

«Мне можно хотеть больше».

ЧАСТЬ 31. МОЯ КАРТА «НОРМАЛЬНО»

Заполните:

Мало для меня:

...

Нормально:

...

Хорошо:

...

Много:

...

Слишком много:

...

Нереально:

...

ЧАСТЬ 32. МОЯ ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ ГРАНИЦА

«С суммы _____ я начинаю чувствовать _____».

...

«Потому что внутри появляется мысль _____».

...

ЧАСТЬ 33. МОЯ СЛЕДУЮЩАЯ ЦИФРА

«Сейчас я хочу сделать психологически более привычной сумму _____».

...

ЧАСТЬ 34. ЧТО Я НЕ БУДУ ДЕЛАТЬ

Я не обязана:

срочно доказывать эту сумму;

идти на риск;
брать долги ради «нового уровня»;
покупать что-то, чтобы почувствовать себя богатой;
сравнивать себя с другими.

Моя задача:

расширить диапазон того, что я могу спокойно рассматривать как возможное.

МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МНЕ МОЖНО ПРИВЫКАТЬ К БОЛЬШЕМУ»

Прочитайте медленно:

Мне можно хотеть больше.

Моё желание не делает меня жадной.

Мне не нужно стыдиться финансовых целей.

Я могу постепенно привыкать к новым цифрам.

Мне не нужно прыгать выше себя.

Я могу идти шаг за шагом.

Большой доход не делает меня лучше.

Меньший доход не делает меня хуже.

Моя ценность как человека не равна сумме на счёте.

И при этом мне можно расти.

Мне можно рассматривать новые возможности.

Мне можно менять свою финансовую норму.

Мне можно хотеть больше — и оставаться собой.

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Иногда наш финансовый потолок начинается не с мысли:

«Я не хочу денег».

А с:

«Такие деньги — не для меня».

И пока новая сумма ощущается:

чужой;

опасной;

стыдной;

нереальной,

мы можем даже не замечать, как избегаем действий, которые приближают к ней.

Поэтому первый шаг —

не заставить себя стать «богатой».

А расширить внутреннее:

«Мне так тоже можно».

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

Следующие 7 дней наблюдайте.

Каждый раз, когда слышите или видите большую сумму, спрашивайте:

Что я подумала?

Что почувствовала?

Я заинтересовалась или сразу обесценила?

Какие мысли появились о человеке, который столько зарабатывает?

Могу ли я представить такой уровень для себя?

ФИНАЛ

Сегодня мы нашли не просто цифры.

Мы начали исследовать:

«Что для меня нормально?»

И следующий вопрос будет ещё интереснее.

Потому что иногда человек совершенно спокойно говорит:

«Да, я хочу больше денег».

Но стоит представить, что они действительно появились —
внутри возникает совсем другая реакция.

Следующий урок:

«ЧТО Я ЧУВСТВУЮ ПРИ МЫСЛИ: „У МЕНЯ МНОГО ДЕНЕГ“?»

УРОК 3. ЧТО Я ЧУВСТВУЮ ПРИ МЫСЛИ

«У МЕНЯ МНОГО ДЕНЕГ»?

Обычно мы спрашиваем себя:

«Почему у меня мало денег?»

Но сегодня вопрос будет другим.

Гораздо интереснее.

«А что происходит со мной, когда я представляю, что денег уже много?»

Не когда я мечтаю.

Не когда вижу красивую картинку.

А когда всерьёз представляю:

«У меня действительно есть деньги».

Не один удачный месяц.

Не случайная премия.

А устойчиво.

Регулярно.

Достаточно.

Что тогда?

ЧАСТЬ 1. «ХОЧУ БОЛЬШЕ» НЕ ВСЕГДА РАВНО «МНЕ СПОКОЙНО ИМЕТЬ БОЛЬШЕ»

Человек может очень хотеть:

больше зарабатывать;

жить комфортнее;

путешествовать;

покупать качественные вещи;

иметь финансовую свободу.

Но одновременно при мысли о большем доходе чувствовать:

— тревогу;

— вину;

— недоверие;

— напряжение;

— страх ответственности.

И это важно заметить.

Не чтобы искать у себя очередной «блок».

А чтобы понять:

«Что именно для меня означает большая сумма?»

ЧАСТЬ 2. ПЕРВАЯ РЕАКЦИЯ

Не анализируйте.

Просто закончите фразу:

«У меня много денег — и я чувствую...»

...

Напишите первое.

Даже если кажется нелогичным.

Возможно:

радость.

Отлично.

Но не останавливайтесь.
Что ещё?

...

ПРАКТИКА

«5 ЧУВСТВ»

Напишите минимум пять.

Когда я представляю, что у меня много денег, я чувствую:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

Даже противоречивые чувства могут существовать одновременно.

Например:

— радость;

— интерес;

— тревога;

— вина;

— страх.

И это нормально.

ЧАСТЬ 3. НЕ НУЖНО ЧУВСТВОВАТЬ ТОЛЬКО РАДОСТЬ

Иногда человек думает:

«Если я хочу денег, я должна радоваться их появлению».

Но психика так не работает.

Любое большое изменение может содержать:

и удовольствие;

и неопределённость.

Поэтому задача сегодняшнего урока:

не убрать «неправильные» чувства.

А услышать их.

ЧАСТЬ 4. ПРЕДСТАВЬТЕ ЭТО КОНКРЕТНО

Не абстрактное:

«Я богатая».

Возьмите сумму из прошлого урока.

Ту, которая уже находится за пределами привычного.

Например:

300 000 в месяц.

500 000.

Или ваша цифра.

Представьте:

эта сумма приходит вам каждый месяц уже полгода.

Не один раз.

Регулярно.

ПРАКТИКА

Закройте глаза на 20—30 секунд.

Представьте:

день получения денег.

Вы открываете приложение банка.

Видите сумму.

Что происходит?

Первая мысль:

...

Первое чувство:

...

Реакция тела:

...

Что хочется сделать сразу:

...

ЧАСТЬ 5. ЧТО ГОВОРИТ ТЕЛО?

Иногда голова говорит:

«Супер!»

А тело отвечает:

напряжением.

Обратите внимание:

— челюсть;

— плечи;

— грудь;

— живот;

— дыхание.

ПРАКТИКА

При мысли:

«У меня много денег»

где тело реагирует сильнее всего?

...

Как?

Сжатие?

Тяжесть?

Тепло?

Возбуждение?

Спокойствие?

Желание отвернуться?

...

ВАЖНО

Телесная реакция сама по себе ничего не доказывает.

Она просто помогает заметить ваше текущее состояние.

ЧАСТЬ 6. «А ВДРУГ Я ИХ ПОТЕРЯЮ?»

Один из самых распространённых страхов больших денег — не получить их.

А:

потерять.

Парадокс:

когда денег мало, терять вроде меньше.

Когда становится больше, появляется:

«Теперь есть что потерять».

ПРАКТИКА

Закончите:

Если у меня будет много денег, я буду бояться...

...

Самое страшное, что может произойти с этими деньгами...

...

Если я всё потеряю, это будет означать...

...

Вот последняя фраза особенно важна.

ЧАСТЬ 7. ДЕНЬГИ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Для одного человека деньги означают:

«Теперь я защищена».

Для другого:

«Теперь я должна всё контролировать».

Для третьего:

«Теперь нельзя расслабляться».

Спросите:

«Большие деньги делают меня спокойнее или напряжённее?»

...

ЧАСТЬ 8. «НАДО БУДЕТ ИХ УДЕРЖАТЬ»

Иногда большая сумма сразу превращается в обязанность:

«Теперь я должна всегда столько зарабатывать».

И радость исчезает.

Появляется давление:

«А вдруг следующий месяц будет хуже?»

ПРАКТИКА

Представьте:

в этом месяце вы заработали в два раза больше обычного.

Какой будет ваша первая мысль?

«Как здорово».

или

«Теперь нужно повторить».

...

Если второе —

заметьте.

ВАЖНАЯ МЫСЛЬ

«Один высокий доход не обязывает меня доказывать свою ценность каждый следующий месяц».

ЧАСТЬ 9. «Я НЕ ЗАСЛУЖИЛА»

Иногда человек получает хорошие деньги и вместо:

«Я молодец»

ощущает:

«Мне просто повезло».

«Это слишком много за такую работу».

«Неудобно».

«Наверное, я взяла лишнее».

ПРАКТИКА

Закончите:

Если мне заплатят намного больше обычного, мне будет неловко, потому что...

...

Чтобы «честно заслужить» эту сумму, я должна...

...

Что вы написали?

Больше работать?

Сильнее устать?

Доказать?

Пострадать?

ЧАСТЬ 10. СКОЛЬКО УСИЛИЙ ДОЛЖНО БЫТЬ ЗА ДЕНЬГИ?

Очень интересный вопрос.

Представьте две ситуации.

Ситуация А

Вы работали 12 часов.

Сильно устали.

Заработали 20 000.

Ситуация Б

Вы использовали накопленный опыт и навык.

Работали 2 часа.

Заработали те же 20 000.

В каком случае деньги ощущаются:

«более заслуженными»?

...

Если в первом —

исследуйте:

«Почему усталость делает деньги честнее?»

ЧАСТЬ 11. «ЧТО ПОДУМАЮТ ДРУГИЕ?»

Представьте:

люди знают, сколько вы зарабатываете.

Что чувствуете?

Гордость?

Неловкость?

Желание скрыть?

Страх зависти?

Страх осуждения?

...

ПРАКТИКА

Закончите:

«Если люди узнают, что я хорошо зарабатываю, они подумают, что я...»

...

Теперь:

«Чьего мнения я боюсь больше всего?»

...

ЧАСТЬ 12. А ЕСЛИ ДЕНЕГ СТАНЕТ БОЛЬШЕ, ЧЕМ У БЛИЗКИХ?

Представьте:

вы зарабатываете значительно больше:

— родителей;

— партнёра;

— друзей.

Что происходит внутри?

...

Может появиться:

- вина;
- неловкость;
- страх дистанции;
- желание уменьшить свой успех;
- не рассказывать;
- отдать часть.

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Можно ли мне жить лучше, чем люди, которых я люблю?»

...

Не отвечайте «правильно».

Отвечайте честно.

ЧАСТЬ 13. «МНЕ ПРИДЁТСЯ ВСЕМ ПОМОГАТЬ»

Иногда большие деньги означают:

«Теперь все начнут просить».

И внутри возникает:

не свобода,

а новая нагрузка.

ПРАКТИКА

Если я начну хорошо зарабатывать:

Кто может начать чего-то от меня ждать?

...

Чего именно?

...

Смогу ли я сказать «нет»?

...

ВАЖНАЯ МЫСЛЬ

Большой доход не означает автоматическую обязанность:

- решать чужие проблемы;
- давать деньги;
- оплачивать всё;
- становиться финансовой опорой для всех.

ЧАСТЬ 14. ДЕНЬГИ И ГРАНИЦЫ

Иногда страх больших денег на самом деле связан не с деньгами.

А со страхом:

«Я не смогу защитить своё».

Например:

- от родственников;
- партнёра;
- просьб;
- давления;
- чувства вины.

ВОПРОС

«Если бы я была уверена, что могу спокойно сказать „нет“, было бы мне легче иметь много денег?»

...

ЧАСТЬ 15. «Я СТАНУ ДРУГИМ ЧЕЛОВЕКОМ»

Есть ещё один страх.

«Деньги меня изменят».

Сделают:

- жадной;
- холодной;
- эгоистичной;
- высокомерной;
- меркантильной.

ПРАКТИКА

Закончите:

«Люди с большими деньгами обычно...»

...

Напишите минимум 10 характеристик.

Не редактируйте.

Теперь посмотрите.

Среди них много негативных?

Если да, спросите:

«Хочу ли я принадлежать к группе людей, которую сама внутренне не одобряю?»

...

ЧАСТЬ 16. ДЕНЬГИ НЕ МЕНЯЮТ ЦЕННОСТИ АВТОМАТИЧЕСКИ

Большая сумма сама по себе не делает человека:

- хорошим;
- плохим;
- щедрым;
- жадным.

Это деньги.

А решения принимает человек.

Новая мысль:

«Я могу иметь больше денег и сохранять свои ценности».

ПРАКТИКА

Если у меня будет больше денег, я хочу сохранить в себе:

- ...
- ...
- ...
- ...
- ...

ЧАСТЬ 17. «Я БОЛЬШЕ НЕ СМОГУ БЫТЬ ОБЫЧНОЙ»

Иногда успех связан с ощущением:

«Теперь от меня будут ожидать большего».

Всегда выглядеть хорошо.

Всегда быть успешной.

Всегда знать.

Всегда иметь.

ВОПРОС

«Разрешаю ли я успешной себе оставаться обычным живым человеком?»

...

ЧАСТЬ 18. МНЕ МОЖНО НЕ СООТВЕТСТВОВАТЬ ДЕНЬГАМ

Очень важная мысль.

Не существует обязательного образа:

«человека с деньгами».

Вам не обязательно:

- покупать дорогую машину;
- носить бренды;
- показывать статус;
- доказывать уровень.

Можно иметь деньги.

И оставаться собой.

ЧАСТЬ 19. «А ЧТО ЕСЛИ МНЕ ПОНРАВИТСЯ?»

Неожиданный страх.

«А вдруг я привыкну к хорошей жизни?»

И потом:

«не смогу вернуться назад».

Это тоже про страх потери.

ПРАКТИКА

Закончите:

«Если я привыкну к большему комфорту, я боюсь...»

...

ЧАСТЬ 20. МОЖНО ЛИ ПРИВЫКАТЬ К ХОРОШЕМУ?

Иногда внутри есть правило:

«Не расслабляйся».

«Не радуйся заранее».

«Не привыкай».

Потому что:

«Всё равно отнимут».

ВОПРОС

«Есть ли у меня ожидание, что после хорошего обязательно случится плохое?»

...

ЧАСТЬ 21. «ЭТО ВСЁ НЕНАДОЛГО»

Представьте:

у вас стабильно высокий доход уже год.

Что возникает?

«Отлично».

или

«Не расслабляйся».

...

Если второе —

запишите:

«Что я ожидаю, что произойдёт?»

...

ЧАСТЬ 22. ДЕНЬГИ И ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Большие деньги действительно могут приносить новые задачи:

- налоги;
- планирование;
- договоры;

— решения;
— управление;
— ответственность.

И это нормально.

Но вопрос:

«Что именно меня пугает?»

Деньги?

Или новые задачи рядом с ними?

ПРАКТИКА

При большем доходе мне придётся научиться:

...

Это пугает меня на ____ / 10.

ЧАСТЬ 23. «Я НЕ СПРАВЛЮСЬ С БОЛЬШИМИ ДЕНЬГАМИ»

Если приходит такая мысль —
не спорьте.

Уточните.

С чем именно?

Планировать?

Сохранять?

Платить налоги?

Инвестировать?

Не тратить импульсивно?

ПРАКТИКА

«Мне страшны не деньги. Мне страшно, что я не умею...»

...

Вот здесь страх превращается в конкретную задачу.

А с конкретной задачей можно работать.

ЧАСТЬ 24. ДЕНЬГИ И СВОБОДА

Теперь положительная сторона.

Если денег действительно станет больше:

что станет возможным?

Не вещи.

А жизнь.

ПРАКТИКА

Больше денег даст мне возможность:

Чаще...

...

Реже...

...

Отказаться от...

...

Начать...

...

Позволить себе...

...

ЧАСТЬ 25. ЧЕГО Я НА САМОМ ДЕЛЕ ХОЧУ ОТ ДЕНЕГ?

Возможно:

не миллион.

А:

- спокойствие;
- выбор;
- время;
- собственное жильё;
- обучение;
- путешествия;
- возможность не терпеть плохую работу.

МОЯ ГЛАВНАЯ ПОТРЕБНОСТЬ ЗА ДЕНЬГАМИ:

...

ЧАСТЬ 26. А МОГУ ЛИ Я ПОЛУЧИТЬ ЧАСТЬ ЭТОГО УЖЕ СЕЙЧАС?

Например:

если вам нужна свобода —

где можно добавить её уже сегодня?

Если отдых —

где можно вернуть хотя бы час?

Если безопасность —

что можно сделать для неё практически?

Это важно, чтобы деньги не становились единственным условием жизни:

«Когда заработаю — тогда начну жить».

ЧАСТЬ 27. ПРАКТИКА

«МОИ 10 АССОЦИАЦИЙ»

Напишите быстро:

«МНОГО ДЕНЕГ — ЭТО...»

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

Теперь разделите ответы.

ДЛЯ МЕНЯ ЭТО ПРИЯТНО:

...

ДЛЯ МЕНЯ ЭТО ПУГАЮЩЕ:

...

Посмотрите на баланс.

ЧАСТЬ 28. МОЯ ГЛАВНАЯ ТРЕВОГА

Из всего урока выберите одну фразу.

Например:

«Если у меня будет много денег, я боюсь их потерять».

или:

«Я боюсь, что меня будут использовать».

или:

«Мне кажется, что я их не заслужила».

или:

«Я боюсь, что стану чужой для близких».

Моя:

«_____».

ЧАСТЬ 29. А ЧТО ЕСЛИ ЭТО НЕ ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ, А ТЕМА ДЛЯ РАБОТЫ?

Очень важный поворот.

Если вы чувствуете тревогу, это не обязательно означает:

«Мне нельзя туда идти».

Иногда это означает:

«Здесь находится что-то непривычное, что мне стоит исследовать».

ЧАСТЬ 30. ПРАКТИКА

«СТРАХ → ПОТРЕБНОСТЬ»

Переведите страх.

Например:

«Я боюсь потерять деньги».

Что мне нужно?

Финансовая грамотность, резерв, планирование.

«Боюсь, что все будут просить».

Что нужно?

Границы.

«Боюсь, что меня осудят».

Что нужно?

Опора на собственные решения.

«Боюсь не удержать доход».

Что нужно?

Более устойчивый способ заработка и навыки.

Теперь ваш вариант:

Я боюсь...

...

Значит, мне важно развивать...

...

ЧАСТЬ 31. МОЯ КАРТА ЧУВСТВ

Заполните:

При мысли «у меня много денег» первое чувство:

...

Второе:

...

Что происходит в теле:

...

Главный страх:

...

Главная приятная эмоция:

...

Чего я хочу:

...

Чего пытаюсь избежать:

...

ЧАСТЬ 32. ЧТО Я ДЕЛАЮ С ЭТИМ ЧУВСТВОМ?

Когда появляется тревога вокруг денег, я обычно:

- избегаю?
- откладываю?
- трачу?
- контролирую?
- обесцениваю возможность?
- начинаю работать ещё больше?

...

ГЛАВНЫЙ ВОПРОС

«Моё действие помогает мне — или просто быстро снижает тревогу?»

...

ЧАСТЬ 33. НОВАЯ РЕАКЦИЯ

Если раньше:

тревога → убежать,

то теперь:

тревога → остановиться → понять, что именно пугает → решить, нужно ли действие.

ПРАКТИКА

Когда в следующий раз большая сумма вызовет напряжение:

- Не принимайте мгновенное решение.
- Назовите чувство.
- Спросите:

«Что конкретно меня пугает?»

- Отделите:

реальный риск

от

внутренней тревоги.

- Решите, какое действие действительно необходимо.

ЧАСТЬ 34. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«МОИ ДЕНЬГИ РЯДОМ СО МНОЙ»

Небольшая практика.

Это не способ найти «истинную причину», не восстановление достоверных скрытых воспоминаний и не доказательство прошлого.

Мы используем внутренние образы как материал для самоисследования.

Сядьте удобно.

Сделайте спокойный вдох.

Представьте:

перед вами находится сумма денег, которая для вас означает:

«много».

Не обязательно видеть купюры.

Может появиться:

— образ;

— цвет;

— слово;

— ощущение.

Спросите себя:

«Что я чувствую рядом с этим образом?»

...

«Мне хочется подойти или отойти?»

...

«Что пугает меня в нём?»

...

«Что привлекает?»

...

А теперь спросите:

«Если бы этот образ мог сказать мне одну фразу, что бы я услышала?»

...

Не воспринимайте ответ как факт.

Это просто ассоциация.

Запишите её.

ЧАСТЬ 35. ЕСЛИ ВОЗНИКЛО ВОСПОМИНАНИЕ

Иногда во время образной практики появляется:

— сцена из детства;

— разговор;

— образ родственника;

— какое-то событие.

Не нужно делать вывод:

«Вот причина моего денежного потолка».

Лучше записать:

«Этот образ ассоциируется у меня с...»

И исследовать чувство.

Не достраивать отсутствующие детали.

Не обвинять людей на основании внутреннего образа.

ЧАСТЬ 36. МОЯ НОВАЯ ФРАЗА

Возьмите главный страх.

И создайте реалистичную опору.

Например:

Страх:

«Я потеряю деньги».

Новая фраза:

«Я могу постепенно учиться обращаться с большими суммами».

Страх:

«Меня будут использовать».

Новая фраза:

«Я могу иметь деньги и сохранять свои границы».

Страх:

«Я стану плохим человеком».

Новая фраза:

«Мои ценности зависят от моих решений, а не от размера дохода».
ВАША ФРАЗА:

...

ЧАСТЬ 37. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МНЕ МОЖНО СПОКОЙНО ИМЕТЬ БОЛЬШЕ»

Сделайте медленный вдох.

И выдох.

Прочитайте:

Мне можно хотеть больше денег.

Мне можно радоваться своим результатам.

Мне можно испытывать тревогу перед новым уровнем и всё равно двигаться постепенно.

Большая сумма не определяет, хороший я человек или плохой.

Мне не нужно заслуживать каждый рубль истощением.

Мне можно учиться обращаться с деньгами.

Мне можно сохранять границы.

Мне можно не спасать всех своими деньгами.

Мне можно жить лучше и продолжать любить близких.

Мне можно иметь деньги и оставаться собой.

Мне не нужно знать всё заранее.

Мне можно постепенно привыкать к тому, что у меня есть больше.

ЧАСТЬ 38. ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«ЛОВИМ ЧУВСТВО»

Следующие семь дней замечайте ситуации:

- когда получаете деньги;
- когда видите большую цену;
- когда говорите о доходах;
- когда думаете о повышении;
- когда видите успех другого человека.

Записывайте:

Ситуация:

...

Сумма:

...

Первая мысль:

...

Чувство:

...

Реакция тела:

...

Что захотелось сделать:

...

Чего я боялась:

...

ЧАСТЬ 39. ИТОГОВАЯ ФРАЗА

Закончите:

«Когда я думаю, что у меня много денег, больше всего мне нравится...»

...

И:

«Когда я думаю, что у меня много денег, больше всего меня пугает...»

...

Обе части важны.

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Иногда человек думает:

«Мне просто нужно больше денег».

Но когда мы приближаем эту реальность, становится видно:
деньги могут быть связаны не только с удовольствием.

Но и с:

- безопасностью;
- отношениями;
- самооценкой;
- принадлежностью;
- ответственностью;
- страхом потери.

И это не значит:

«Мне нельзя иметь больше».

Это значит:

«Теперь я лучше понимаю, какие чувства сопровождают мой рост».

А значит, вместо борьбы с абстрактным «денежным блоком» можно постепенно работать с конкретными вещами.

С тревогой.

Границами.

Убеждениями.

Навыками.

И выбором.

ФИНАЛ УРОКА

Сегодня мы сделали очень важную вещь.

Мы перестали спрашивать только:

«Как мне заработать больше?»

И добавили:

«Как мне внутри рядом с большим количеством денег?»

А следующий шаг —

понять, почему для одного человека деньги означают свободу,
а для другого рядом с ними мгновенно включается тревога:

«Нужно сохранить».

«Нельзя потерять».

«Теперь всё зависит от меня».

Следующий урок:

«ДЕНЬГИ И БЕЗОПАСНОСТЬ».

УРОК 4. ДЕНЬГИ И БЕЗОПАСНОСТЬ

Почему даже при нормальном доходе я всё равно могу чувствовать: «Этого недостаточно»

Есть очень важный момент.

Иногда человек хочет больше денег не потому, что ему действительно объективно не хватает.

А потому что внутри есть ощущение:

«Только когда денег будет достаточно много — я наконец смогу расслабиться».
Знакомо?

Кажется:

— ещё немного;
— ещё одна сумма;
— ещё один запас;
— ещё один источник дохода —
и тогда станет спокойно.

Но проходит время.

Доход растёт.

Запас увеличивается.

А внутри всё равно:

«Мало».

«Нужно ещё».

«А вдруг всё закончится?»

ЧАСТЬ 1. ДЕНЬГИ КАК СИМВОЛ БЕЗОПАСНОСТИ

Для многих деньги — это не просто:

покупки;

комфорт;

возможности.

Деньги могут означать:

«Я защищена».

«Я могу справиться».

«Мне есть на что опереться».

«Я не останусь без ничего».

Это нормально.

Финансовая устойчивость действительно может снижать часть бытовой неопределённости.

Но проблема начинается там, где деньги становятся:

единственной формой безопасности.

ПЕРВЫЙ ВОПРОС

«Что именно я думаю, что деньги должны защитить во мне?»

...

От бедности?

От зависимости?

От отказа?

От потери контроля?

От необходимости просить?

От страха оказаться одной?

ЧАСТЬ 2. МОГУ ЛИ Я ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ В БЕЗОПАСНОСТИ БЕЗ ПОЛНОГО КОНТРОЛЯ?

Очень сильный вопрос.

Потому что деньги иногда превращаются в попытку контролировать будущее.

Логика внутри может быть такой:

«Если у меня будет достаточно денег, со мной ничего плохого не случится».

Но жизнь так не работает.

Деньги могут расширить возможности.

Но они не дают абсолютной гарантии.

ПРАКТИКА

Закончите:

«Если у меня будет много денег, я наконец перестану бояться...»

...

Теперь спросите:

«Реально ли деньги полностью уберут этот страх?»

...

ЧАСТЬ 3. «Я ДОЛЖНА ИМЕТЬ ЗАПАС»

Сам по себе финансовый резерв — разумная вещь.

Но эмоционально он может работать по-разному.

Один человек думает:

«У меня есть резерв — мне спокойнее».

Другой:

«Есть резерв, но вдруг его не хватит?»

Потом:

«Нужен ещё».

И ещё.

И ещё.

В какой-то момент вопрос уже не в размере подушки.

А в том:

«Способна ли я вообще почувствовать достаточность?»

ПРАКТИКА

«КОГДА БУДЕТ ДОСТАТОЧНО?»

Напишите:

При какой сумме на счёте я думаю, что наконец буду спокойна?

...

Теперь:

А если эта сумма будет — чего я начну бояться дальше?

...

Какой новый риск появится в голове?

...

ЧАСТЬ 4. СЛОВО «ДОСТАТОЧНО»

Произнесите:

«Мне достаточно».

Что происходит внутри?

Возможные реакции:

«Нет, нельзя расслабляться».

«А вдруг завтра всё изменится?»

«Лучше ещё подкопить».

«Достаточно — значит перестать расти».

«Достаточно не бывает».

ВОПРОС

«Для меня „достаточно“ означает спокойствие — или опасность расслабиться?»

...

ЧАСТЬ 5. СТРАХ РАССЛАБИТЬСЯ

Иногда человек боится не самой бедности.

А состояния:

«Я расслабилась — и именно поэтому всё потеряла».

Отсюда внутреннее правило:

«Будь настороже».

«Нельзя останавливаться».

«Если всё хорошо — пора готовиться к плохому».

ПРАКТИКА

Закончите:

Когда у меня всё хорошо с деньгами, я...

...

Мне трудно расслабиться, потому что...

...

Если я перестану всё контролировать, я боюсь...

...

ЧАСТЬ 6. «НЕЛЬЗЯ ПОЛАГАТЬСЯ НА ДРУГИХ»

Иногда деньги дают не только безопасность.

Но и независимость.

Например:

«Если у меня есть деньги — мне не нужно ни у кого просить».

«Я могу уйти».

«Я могу сама».

И это может быть очень значимым.

Но иногда за этим формируется жёсткое правило:

«Просить опасно».

«Зависеть нельзя».

«Никому нельзя доверять».

ПРАКТИКА

Закончите:

Для меня финансовая независимость означает...

...

Самое страшное в зависимости от другого человека...

...

Просить деньги или помощь для меня означает...

...

ЧАСТЬ 7. ДЕНЬГИ И КОНТРОЛЬ

Если человеку трудно переносить неопределённость, деньги могут становиться способом её уменьшать.

Например:

— считать каждую копейку;

— проверять счёт по десять раз;

— не покупать ничего;

— постоянно думать: «А хватит ли?»

ВАЖНО

Финансовый учёт сам по себе полезен.

Мы исследуем другое:

«Я управляю деньгами — или тревога управляет мной через деньги?»

ПРАКТИКА

Как часто я проверяю деньги?

...

После проверки мне спокойнее надолго?

...

Или через короткое время тревога возвращается?

...

ЧАСТЬ 8. ЧТО СЛУЧИТСЯ, ЕСЛИ ДЕНЕГ СТАНЕТ МЕНЬШЕ?

Не катастрофизируйте.

Просто исследуйте реакцию.

Представьте:

ваш доход временно снизился на 20%.

Что происходит?

Первая мысль:

...

Первое чувство:

...

Самый страшный сценарий:

...

Теперь спросите:

«Что из этого действительно вероятно, а что является тревожным предположением?»

...

ЧАСТЬ 9. КАТАСТРОФИЗАЦИЯ

Иногда схема выглядит так:

«Доход снизился»

↓

«Всё рушится»

↓

«Я останусь без денег»

↓

«Я не справлюсь»

Хотя между первым и последним пунктом может быть огромное количество вариантов.

ПРАКТИКА

«РЕАЛЬНЫЙ СЦЕНАРИЙ»

Если доход снизится, я могу:

— ...

— ...

— ...

— ...

— ...

Это не про позитивное мышление.

Это про возвращение себе ощущения:

«У меня есть варианты действий».

ЧАСТЬ 10. БЕЗОПАСНОСТЬ — ЭТО НЕ ТОЛЬКО ДЕНЬГИ

Спросите себя:

«На что ещё я могу опираться?»

Например:

— навыки;

— опыт;

— знания;

— людей;

- репутацию;
- здоровые границы;
- способность учиться;
- умение работать;
- способность просить помощь;
- профессиональные контакты.

ПРАКТИКА

«МОИ ОПОРЫ»

Напишите минимум 10.

Если вдруг станет финансово сложнее, у меня всё равно останется:

— ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ...

ЧАСТЬ 11. «А ЕСЛИ Я ВСЁ ПОТЕРЯЮ?»

Очень сильный страх.

Не будем отвечать:

«Никогда не потеряете».

Этого никто не может обещать.

Вместо этого спросим:

«Если я столкнусь с потерей — что поможет мне действовать?»

Совсем другая позиция.

Не:

«Со мной ничего не случится».

А:

«Если что-то изменится, я не останусь полностью без вариантов».

ЧАСТЬ 12. МНЕ НУЖНА ГАРАНТИЯ ИЛИ ОПОРА?

Гарантия означает:

«Плохого не произойдёт».

Опора:

«Если что-то произойдёт, я буду постепенно разбираться».

Вот это очень важное различие.

ПРАКТИКА

Закончите:

Я пытаюсь получить от денег гарантию, что...

...

Но реальная опора для меня могла бы звучать так:

...

ЧАСТЬ 13. СТРАХ ПОТЕРЯТЬ УЖЕ ДОСТИГНУТОЕ

Иногда человеку трудно не зарабатывать.

А закрепляться на новом уровне.

Появляется:

«А вдруг это случайность?»

«А вдруг больше не получится?»

«Нельзя привыкать».

ПРАКТИКА

Вспомните свой самый удачный финансовый период.

Я тогда чувствовала...

...

Вместо спокойствия я думала...

...

Больше всего боялась...

...

ЧАСТЬ 14. ДЕНЬГИ И ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ

Кому-то психологически легче иметь:

небольшой, но предсказуемый доход,

чем:

большой, но колеблющийся.

И это важно учитывать.

Потому что иногда человек думает:

«Я боюсь больших денег».

Хотя реальная проблема:

«Я плохо переношу нестабильность».

ВОПРОС

«Что для меня страшнее: мало или непредсказуемо?»

...

ЧАСТЬ 15. МОЯ ПОТРЕБНОСТЬ В ПРЕДСКАЗУЕМОСТИ

Оцените от 0 до 10:

Насколько мне важно заранее знать размер дохода?

___ / 10

Насколько меня пугают колебания?

___ / 10

Насколько спокойно я переношу неизвестность?

___ / 10

ЧАСТЬ 16. ЧТО МОЖНО СДЕЛАТЬ В РЕАЛЬНОСТИ?

Очень важно не превращать всю тревогу в психологическую тему.

Часть безопасности создаётся практически.

Например:

— резерв;

— несколько источников дохода;

— контроль расходов;

— страхование;

— профессиональные навыки;

— договоры;

— планирование.

ПРАКТИКА

«МОЯ РЕАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ»

Что у меня уже есть:

...

Что хотелось бы создать:

...

Какой первый конкретный шаг возможен:

...

ЧАСТЬ 17. ТРЕВОГА И ДЕЙСТВИЕ — НЕ ОДНО И ТО ЖЕ

Иногда тревога действительно показывает:

«Нужно обратить внимание».

Но иногда она требует бесконечного:

«Ещё».

Ещё денег.

Ещё контроля.

Ещё проверок.

ВОПРОС

«Есть ли сейчас конкретное действие, которое повысит мою финансовую устойчивость?»

Если да —

сделайте его.

Если нет —

возможно, сейчас задача уже не финансовая, а эмоциональная.

ЧАСТЬ 18. МОГУ ЛИ Я ТРАТИТЬ И НЕ БОЯТЬСЯ?

Для некоторых безопасность означает:

«Не трогать деньги».

Тогда каждая трата ощущается как:

«Я становлюсь менее защищённой».

Даже если покупка запланирована.

ПРАКТИКА

Мне сложно тратить деньги на...

...

Особенно тревожно после покупки...

...

Потому что я думаю...

...

ЧАСТЬ 19. «ДЕНЬГИ ДОЛЖНЫ ЛЕЖАТЬ»

Иногда человеку физически тяжело видеть уменьшение суммы.

Например:

было 500 000.

Стало 450 000.

Хотя 50 000 ушли на запланированный отпуск.

Внутри:

«Я потеряла 50 000».

Вместо:

«Я обменяла часть денег на опыт, отдых или нужную покупку».

ВОПРОС

«Могу ли я использовать деньги — или мне безопасно только хранить их?»

...

ЧАСТЬ 20. А ДРУГАЯ КРАЙНОСТЬ — БЫСТРО ПОТРАТИТЬ

Иногда большая сумма сама вызывает тревогу.

И появляется импульс:

«Нужно скорее от неё избавиться».

Покупки.

Подарки.

Раздать.

Закрыть чужие проблемы.

ПРАКТИКА

Когда у меня неожиданно появляется большая сумма, мне хочется:

...

Почему?

...

Что я чувствую, если просто оставлю её на счёте?

...

ЧАСТЬ 21. ПРАКТИКА

«ДЕНЬГИ МОГУТ ПРОСТО БЫТЬ»

Если это безопасно для вашей ситуации, попробуйте небольшой эксперимент.

Выберите комфортную сумму.

Не тратьте её несколько дней специально.

Не потому что:

«Нельзя».

А просто наблюдайте.

Каждый день спрашивайте:

Что я чувствую, видя эту сумму?

...

Хочется ли срочно что-то с ней сделать?

...

Что произойдёт, если я ничего не решу сегодня?

...

ЧАСТЬ 22. ДЕНЬГИ И ОТНОШЕНИЯ

Иногда безопасность связана с отношениями.

Например:

«Пока у меня есть деньги, я никому не обязана».

или:

«Если денег не будет, я не смогу уйти».

Это уже очень важная тема.

ПРАКТИКА

Закончите:

Деньги позволяют мне не зависеть от...

...

Без денег я боюсь оказаться...

...

Поэтому финансовая безопасность для меня означает...

...

ЧАСТЬ 23. ДЕНЬГИ КАК ЗАЩИТА ОТ УЯЗВИМОСТИ

Иногда внутренний сценарий:

«Если я всё могу оплатить сама — мне никто не нужен».

Это может давать ощущение силы.

Но задайте вопрос:

«Финансовая независимость помогает мне свободно выбирать отношения — или мешает вообще кому-то доверять?»

...

ЧАСТЬ 24. МНЕ МОЖНО ИМЕТЬ ОПОРУ И ПРИНИМАТЬ ПОМОЩЬ

Два утверждения могут существовать вместе:

«Я хочу быть финансово устойчивой».

И:

«Мне можно принимать поддержку».

Независимость не обязательно означает:

«Я обязана справляться одна».

ЧАСТЬ 25. МОЯ ИСТОРИЯ БЕЗОПАСНОСТИ

Теперь мягко посмотрим на прошлый опыт.

Не чтобы искать одну «травму».

А чтобы увидеть ассоциации.

ПРАКТИКА

Какие фразы о деньгах и безопасности вы слышали?

Например:

«Откладывай на чёрный день».

«Сегодня есть — завтра нет».

«Никому нельзя доверять».

«Всегда должны быть свои деньги».

«Не трать последнее».

Какие ваши?

...

ЧАСТЬ 26. КАКАЯ ФРАЗА ЗАСТРЯЛА СИЛЬНЕЕ ВСЕГО?

Выберите одну.

...

Теперь спросите:

«Помогает ли она мне сегодня — или только усиливает тревогу?»

...

ЧАСТЬ 27. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«МОЁ БЕЗОПАСНОЕ МЕСТО»

Эта практика — не поиск скрытой истины.

Мы работаем с внутренними образами, ассоциациями и субъективными воспоминаниями как с материалом для самоисследования.

Сядьте удобно.

Почувствуйте опору под ногами.

Сделайте спокойный вдох.

И выдох.

Представьте:

место, где вам безопасно.

Не обязательно реальное.

Это может быть:

— дом;

— комната;

— берег;

— лес;

— любое пространство.

Посмотрите вокруг.

И спросите себя:

«Что именно здесь даёт мне ощущение безопасности?»

...

Тишина?

Контроль?

Люди?

Дверь?

Свет?

Возможность уйти?

Теперь представьте:

рядом с вами лежит сумма денег, которая для вас означает:

«финансовая безопасность».

Что меняется?

...

Становится спокойнее?

Напряжённее?

Хочется спрятать?

Контролировать?

СПРОСИТЕ

«Что мне нужно, чтобы рядом с деньгами чувствовать не только контроль, но и опору?»

...

Пусть ответ будет любым.

Не оценивайте.

ЧАСТЬ 28. ЕСЛИ ПОЯВИЛОСЬ ВОСПОМИНАНИЕ

Не делайте вывод:

«Вот настоящая причина».

Лучше:

«Это воспоминание ассоциируется у меня с чувством...»

И работайте именно с этим чувством.

Не достраивайте детали.

Не используйте внутренние образы как доказательство событий прошлого.

ЧАСТЬ 29. МОЯ ГЛАВНАЯ ФОРМУЛА БЕЗОПАСНОСТИ

Закончите:

«Чтобы чувствовать себя в безопасности, мне кажется, что мне нужно...»

...

Теперь:

«Кроме денег, мне также помогает...»

...

ЧАСТЬ 30. СОЗДАЁМ НОВУЮ ОПОРУ

Например:

Старое:

«Мне нужно очень много денег, иначе я в опасности».

Новое:

«Я могу создавать финансовую устойчивость постепенно и одновременно опираться на свои навыки и способность действовать».

Или:

Старое:

«Если доход упадёт, всё закончится».

Новое:

«Снижение дохода будет сложностью, но у меня могут быть варианты действий».

ВАША НОВАЯ ФРАЗА:

...

ЧАСТЬ 31. КРУГ МОЕЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Нарисуйте круг.

В центре:

«Я».

Вокруг напишите свои реальные опоры.

Например:

Деньги.

Навыки.

Здоровье.

Люди.

Знания.

Документы.

Работа.

Границы.

Способность просить.

Способность адаптироваться.

Посмотрите:

деньги важны.

Но они не единственные.

ЧАСТЬ 32. МОЯ ШКАЛА БЕЗОПАСНОСТИ

Оцените от 0 до 10:

Насколько сейчас я чувствую финансовую устойчивость?

___ / 10

Насколько деньги контролируют моё чувство безопасности?

___ / 10

Насколько я верю, что смогу действовать при изменениях?

___ / 10

Насколько умею принимать помощь?

___ / 10

ЧАСТЬ 33. ЧТО Я МОГУ СДЕЛАТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС

Выберите только один пункт.

Например:

- посчитать обязательные расходы;
- начать формировать резерв;
- проверить договор;
- пересмотреть одну ненужную подписку;
- составить план доходов;
- обновить резюме;
- узнать новый профессиональный навык.

МОЙ ШАГ:

...

ЧАСТЬ 34. ЧТО Я НЕ МОГУ КОНТРОЛИРОВАТЬ

Запишите.

...

Рынок?

Курс валют?

Решения клиента?

Экономику?

Чужие действия?

И скажите:

«Я могу учитывать риски, но не обязана контролировать всё будущее».

ЧАСТЬ 35. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«МОЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БОЛЬШЕ ОДНОЙ ЦИФРЫ»

Сделайте спокойный вдох.

И выдох.

Прочитайте медленно.

Мне важно чувствовать себя в безопасности.

И это нормальная потребность.

Деньги могут быть одной из моих опор.

Но они не единственная моя опора.

У меня есть опыт.

У меня есть навыки.

У меня есть способность учиться.

Мне можно планировать.

Мне можно создавать резерв.

Мне можно просить поддержку.

Мне можно адаптироваться.

Мне не нужно знать всё будущее заранее.

Мне не нужна абсолютная гарантия, чтобы сделать следующий шаг.

Я могу заботиться о своей финансовой устойчивости без постоянной паники.

Мне можно иметь деньги.

Мне можно пользоваться ими.

Мне можно сохранять их.

Мне можно спокойно учиться обращаться с ними.

Моя безопасность — это не только сумма на счёте.

Моя безопасность — ещё и моя способность действовать.

ЧАСТЬ 36. ФИНАЛЬНАЯ КАРТА УРОКА

Заполните:

Деньги для меня означают безопасность потому что...

...

Больше всего я боюсь...

...

Я пытаюсь контролировать...

...

Самая тревожная финансовая мысль...

...

Моя реальная финансовая опора сейчас...

...

Кроме денег, я могу опираться на...

...

Что мне действительно нужно улучшить практически...

...

Что относится скорее к тревоге, чем к реальному риску...

...

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ УРОКА

Финансовая безопасность — это не обязательно состояние:

«У меня столько денег, что плохого больше никогда не случится».

Такой гарантии не существует.

Более устойчивая позиция может звучать:

«Я создаю себе финансовую опору и знаю, что при изменениях смогу постепенно искать решения».

Это не абсолютный контроль.

Это внутренняя и внешняя устойчивость.

ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

«ГДЕ Я ИЩУ ГАРАНТИЮ?»

В течение недели замечайте каждую мысль:

«Нужно ещё немного — и тогда я буду спокойна».

Записывайте:

Что произошло?

...

Что я хотела гарантировать себе деньгами?

...

Есть ли реальное действие, которое может повысить устойчивость?

...

Или сейчас я пытаюсь избавиться от неопределённости полностью?

...

И ЕЩЁ ОДИН ВОПРОС НА КАЖДЫЙ ДЕНЬ

«Что сегодня даёт мне ощущение опоры, кроме денег?»

Пусть ответ каждый день будет хотя бы один.

ФИНАЛ

Сегодня мы увидели:

иногда за желанием:

«Мне нужно больше денег»

скрывается гораздо более глубокая потребность:

«Мне нужно почувствовать, что со мной всё будет в порядке».

И следующий шаг —

посмотреть на мысли, которыми мы объясняем себе деньги.

Потому что именно они могут незаметно становиться правилами:

«Большие деньги даются только тяжёлым трудом».

«Богатые — плохие».

«Мне много не нужно».

«Если я буду зарабатывать больше, меня перестанут любить».

Следующий урок:

«МОИ ДЕНЕЖНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ».

УРОК 5. МОИ ДЕНЕЖНЫЕ УБЕЖДЕНИЯ

Какие мысли о деньгах я давно считаю «просто правдой»?

Есть фразы, которые мы слышим столько раз, что перестаём замечать:

это мнение.

Это правило.

Это чужой опыт.

Это вывод.

А не обязательно абсолютная истина.

Например:

«Большие деньги честно не заработать».

«Чтобы хорошо зарабатывать, нужно пахать».

«Деньги портят людей».

«Богатые жадные».

«Мне много не надо».

«Лучше меньше, зато спокойно».

«За всё хорошее нужно платить».

«Сначала нужно заслужить».

И если подобная фраза живёт внутри много лет, она может незаметно влиять на:

— решения;

— цены;

— переговоры;

— отношение к возможностям;

— реакцию на успех.

ЧАСТЬ 1. ЧТО ТАКОЕ ДЕНЕЖНОЕ УБЕЖДЕНИЕ?

Убеждение — это не просто мысль.

Это фраза, которая внутри звучит как:

«Так и есть».

Например:

не:

«Иногда деньги даются трудно».

А:

«Деньги всегда даются тяжело».

Не:

«Некоторые богатые люди ведут себя неприятно».

А:

«Богатые люди плохие».

И вот это уже начинает влиять на выбор.

ПРАКТИКА

«ЗАКОНЧИ ФРАЗУ»

Не думайте долго.

Пишите первое.

Деньги — это...

...

Большие деньги — это...

...

Чтобы много зарабатывать, нужно...

...

Богатые люди обычно...

...

Люди без денег обычно...

...

Если у меня будет много денег...

...

Если я буду зарабатывать больше других...

...

Честные деньги...

...

Лёгкие деньги...

...

Чтобы заслужить деньги, нужно...

...

ЧАСТЬ 2. САМОЕ ВАЖНОЕ — НЕ ОЦЕНИВАТЬ ОТВЕТЫ

Если написали:

«Деньги — зло»

не нужно сразу говорить:

«Это неправильно».

Если:

«Деньги даются только тяжёлым трудом»

не нужно заставлять себя писать противоположное.

Сегодня наша задача:

увидеть.

Не переписать себя за пять минут.

ЧАСТЬ 3. «ЭТО ФАКТ ИЛИ УБЕЖДЕНИЕ?»

Возьмите одну фразу.

Например:

«Большие деньги честно не заработать».

И спросите:

Это факт?

...

Есть ли люди, которые опровергают это правило?

...

Откуда я это знаю?

...

Я видела это сама?

...

Или много раз слышала?

...

ВАЖНАЯ ФРАЗА

«То, что мысль звучит убедительно, ещё не делает её универсальным фактом».

ЧАСТЬ 4. «ДЕНЬГИ ДАЮТСЯ ТЯЖЕЛО»

Очень распространённое правило.

Иногда оно звучит так:

«Нужно пахать».

«Без труда ничего не бывает».

«Если легко — значит нечестно».

В результате человек может бессознательно доверять только деньгам, которые стоили ему:

- усталости;
- стресса;
- перегрузки.

ПРАКТИКА

Закончите:

Деньги, заработанные легко, кажутся мне...

...

Деньги после тяжёлой работы кажутся...

...

Если мне хорошо заплатят за простую для меня работу, я...

...

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Почему я оцениваю цену работы по степени своей усталости?»

...

ЧАСТЬ 5. ОПЫТ ТОЖЕ СТОИТ ДЕНЕГ

Представьте:

вы научились делать что-то за 10 лет.

Теперь выполняете задачу за час.

Человек платит вам не только:

за час.

Он может платить за:

- опыт;
- качество;
- скорость;
- знание;
- ответственность.

НОВАЯ МЫСЛЬ

«Быстро — не значит дешево».

«Легко для меня — не значит легко вообще».

ЧАСТЬ 6. «БОЛЬШИЕ ДЕНЬГИ — ЭТО НЕЧЕСТНО»

Если внутри есть связка:

богатство = нечестность,

то появляется конфликт.

Сознательно:

«Я хочу больше».

Внутри:

«Но я не хочу быть плохим человеком».

ПРАКТИКА

Закончите:

Человек с большим доходом для меня...

...

Когда я вижу богатого человека, первая мысль...

...

Мне легко представить хорошего, честного и обеспеченного человека?

...

ЧАСТЬ 7. «ДЕНЬГИ ПОРТЯТ ЛЮДЕЙ»

Спросите:

«Деньги меняют человека — или увеличивают количество возможностей для его решений?»

Это не риторический вопрос.

Просто исследуйте.

ПРАКТИКА

Если я стану зарабатывать больше, я боюсь стать...

...

Но хочу сохранить в себе...

...

ЧАСТЬ 8. «МНЕ МНОГО НЕ НАДО»

Очень интересная фраза.

Иногда она совершенно искренняя.

Человеку действительно не нужен высокий уровень потребления.

А иногда внутри:

«Мне много не надо»

означает:

«Мне страшно хотеть больше».

ПРАКТИКА

Закончите честно:

Мне действительно не нужно больше, потому что...

...

или:

Я говорю «мне много не надо», потому что боюсь...

...

ЧАСТЬ 9. «ХОТЕТЬ ДЕНЕГ — СТЫДНО»

Иногда желание денег воспринимается как:

— жадность;

— материализм;

— поверхностность.

И человек разрешает себе хотеть:

— любовь;

— развитие;

— здоровье;

— путешествия.

Но не деньги.

ВОПРОС

«Почему мне можно хотеть комфорта, но неловко хотеть деньги, которые этот комфорт оплачивают?»

...

ЧАСТЬ 10. «ХОРОШИЕ ЛЮДИ НЕ ДУМАЮТ О ДЕНЬГАХ»

Очень вредное правило для специалистов и помогающих практиков.

Например:

«Если мне действительно важно помогать людям, я не должна много брать».

Но помощь и оплата могут существовать одновременно.

ПРАКТИКА

Закончите:

Когда специалист дорого берёт за свою работу, я думаю...

...

Когда дорого беру я, я боюсь, что люди подумают...

...

ЧАСТЬ 11. ЦЕНА И ПРАВСТВЕННОСТЬ — НЕ ОДНО И ТО ЖЕ

Цена может зависеть от:

- рынка;
- уровня;
- опыта;
- спроса;
- формата;
- затрат;
- позиционирования.

Она сама по себе не отвечает на вопрос:

«Хороший ли вы человек».

ФРАЗА

«Мне можно обсуждать деньги без оценки собственной нравственности».

ЧАСТЬ 12. «ЛУЧШЕ МАЛО, ЗАТО СПОКОЙНО»

Очень сильное убеждение.

Иногда оно означает:

«Рост опасен».

Потому что больше денег =

больше ответственности;

больше видимости;

больше риска;

больше решений.

ПРАКТИКА

Что именно для меня «неспокойно» в большем доходе?

...

Можно ли увеличить доход, не увеличивая хаос пропорционально?

...

ЧАСТЬ 13. «НЕ ВЫСОВЫВАЙСЯ»

Эта фраза может не звучать буквально.

Но жить внутри как правило:

«Не будь слишком заметной».

«Не будь лучше других».

«Не показывай успех».

«Не привлекай внимание».

ПРАКТИКА

Как я отношусь к людям, которые открыто говорят об успехе?

...

Мне самой легко говорить о своих результатах?

...

Что страшного в том, чтобы быть заметной?

...

ЧАСТЬ 14. «НЕ ЖИЛИ БОГАТО — НЕЧЕГО НАЧИНАТЬ»

Шутливая фраза может стать серьёзным внутренним правилом.

Например:

«Такие деньги не для людей вроде нас».

Спросите:

«Кто такие „мы“?»

...

И:

«Почему финансовая история моей семьи должна полностью определять мой будущий уровень?»

...

ЧАСТЬ 15. «У НАС ТАК НЕ ПРИНЯТО»

Очень важная тема принадлежности.

Если в семье никто:

— не предпринимал;

— не зарабатывал много;

— не инвестировал;

— не говорил о деньгах,

новый финансовый уровень может ощущаться:

чужим.

ПРАКТИКА

В моей семье было принято...

...

Не было принято...

...

Я хочу оставить себе...

...

А изменить...

...

ЧАСТЬ 16. «БОГАТЫЕ — ЖАДНЫЕ»

Сделайте интересную проверку.

Представьте:

вы очень обеспечены.

И при этом:

— добрая;

— щедрая;

— честная;

— тёплая;

— заботливая.

Насколько легко вам соединить эти образы?

От 0 до 10:

___ / 10

Если трудно —

это важное наблюдение.

ЧАСТЬ 17. «ЕСЛИ У МЕНЯ ЕСТЬ — Я ДОЛЖНА ДАТЬ»

Ещё одно правило.

Иногда человек не позволяет себе иметь больше, потому что сразу:

«Нужно поделиться».

«Нужно помочь».

«У других меньше».

Щедлость прекрасна.

Но вопрос:

«Есть ли у меня право что-то оставить себе?»

...

ЧАСТЬ 18. ДЕНЬГИ И ВИНА

Закончите:

Мне неловко тратить деньги на себя, когда...

...

Особенно виноватой я чувствую себя, если...

...

Я думаю, что сначала должна...

...

ЧАСТЬ 19. «СНАЧАЛА ВСЕМ — ПОТОМ СЕБЕ»

Это может касаться не только денег.

Но финансово проявляться так:

всем купить;

всем помочь;

всем закрыть нужды;

а себе:

«потом».

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Как долго я готова ждать своей очереди?»

...

ЧАСТЬ 20. «ДЕНЬГИ НУЖНО ЗАСЛУЖИТЬ»

Это одно из ключевых убеждений.

Спросите:

«Чем именно?»

Страданием?

Усталостью?

Полезностью?

Идеальностью?

Лояльностью?

ПРАКТИКА

Чтобы иметь хороший доход, мне кажется, что я должна быть...

...

Чтобы попросить больше, я должна сначала...

...

ЧАСТЬ 21. «Я ЕЩЁ НЕДОСТАТОЧНО ХОРОША»

Знакомый сценарий:

— ещё один курс;

— ещё один сертификат;

— ещё немного опыта;

— ещё чуть-чуть подготовки.

И потом подниму цену.

ВОПРОС

«Как я пойму, что уже достаточно?»

...

Если ответа нет —

возможно, планка постоянно движется.

ЧАСТЬ 22. «МНЕ СТОЛЬКО НЕ ЗАПЛАТЯТ»

Очень распространённая мысль.

Проверяем.

Кто конкретно не заплатит?

...

Все люди?

...

Или часть аудитории?

...

Я проверяла это?

...

Или решила заранее?

...

НОВАЯ ФОРМУЛА

Не:

«Все готовы платить мою цену».

А:

«Не всем подходит моя цена — и это нормально».

ЧАСТЬ 23. «ЛЮДИ НЕ ПОЙМУТ»

Ещё один способ заранее отказать себе.

«Что скажут?»

«Осудят».

«Уйдут».

Спросите:

«Я хочу принять решение по своей работе — или получить полное одобрение каждого человека?»

...

ЧАСТЬ 24. «ДЕНЬГИ ПРИХОДЯТ И УХОДЯТ»

Эта фраза может быть нейтральной.

А может означать:

«Нет смысла копить».

Или:

«Всё равно не удержу».

ПРАКТИКА

Когда ко мне приходят деньги, я обычно...

...

Когда сумма становится большой, я...

...

Что я думаю о сохранении денег?

...

ЧАСТЬ 25. «Я НЕ УМЕЮ ОБРАЩАТЬСЯ С ДЕНЬГАМИ»

Очень опасный ярлык.

Потому что:

«Я не умею»

может превращаться в:

«Я такая».

Но финансовые навыки — навыки.

Их можно развивать.

НОВАЯ ФРАЗА

Вместо:

«Я не умею обращаться с деньгами»

попробуйте:

«Есть финансовые навыки, которые мне ещё нужно развить».

Совсем другое ощущение.

ЧАСТЬ 26. ЯРЛЫКИ О СЕБЕ

Отметьте знакомые:

«Я транжира».

«Я вообще не денежный человек».

«Мне деньги не даются».

«У меня руки не из того места для бизнеса».

«Я никогда не умела копить».

ВОПРОС

«Это описание поведения — или приговор моей личности?»

...

ЧАСТЬ 27. ПЕРЕВОДИМ ЯРЛЫК В ПОВЕДЕНИЕ

Вместо:

«Я транжира»

→

«Когда я устала, я чаще совершаю импульсивные покупки».

Теперь можно что-то изменить.

Вместо:

«Я не умею зарабатывать»

→

«Мне трудно предлагать свои услуги и называть цену».

И снова:

появляется конкретная задача.

ПРАКТИКА

Мой ярлык:

...

Какое конкретное поведение за ним стоит?

...

ЧАСТЬ 28. «ДЕНЬГИ — ЭТО НЕ ДЛЯ МЕНЯ»

Если эта мысль возникает —

уточняйте:

«Что именно не для меня?»

Бизнес?

Продажи?

Высокий доход?

Управление?

Переговоры?

ВОПРОС

«Что из этого навык, а что действительно мне не подходит?»

...

ЧАСТЬ 29. НАЙДИТЕ СВОИ ТОП-5 УБЕЖДЕНИЙ

Из всего урока выберите пять фраз, которые сильнее всего про вас.

1.

...

2.

...

3.

...

4.

...

5.

...

ЧАСТЬ 30. ОЦЕНИТЕ СИЛУ КАЖДОГО

От 0 до 10.

Убеждение №1:

Верю на ____ / 10.

№2:

____ / 10.

И так далее.

ЧАСТЬ 31. КАК ЭТО УБЕЖДЕНИЕ ВЛИЯЕТ НА МОЮ ЖИЗНЬ?

Возьмите самое сильное.

Например:

«Чтобы много зарабатывать, нужно пахать».

И заполните:

Когда я верю в это, я...

...

Из-за этого я чаще...

...

Я избегаю...

...

В результате...

...

ЧАСТЬ 32. КАКУЮ ЦЕНУ Я ПЛАЧУ ЗА ЭТО УБЕЖДЕНИЕ?

Очень сильный вопрос.

«Даже если эта мысль когда-то помогала мне — сколько сейчас мне стоит продолжать в неё верить?»

...

ЧАСТЬ 33. ЧЕМ ЭТО УБЕЖДЕНИЕ МНЕ ПОМОГАЕТ?

Важно увидеть и эту сторону.

Например:

«Большие деньги опасны»

может помогать:

— не рисковать;

— не выделяться;

— сохранять привычную жизнь.

ПРАКТИКА

Моё убеждение защищает меня от...

...

Оно позволяет мне не...

...

ЧАСТЬ 34. НЕ НУЖНО ЛОМАТЬ УБЕЖДЕНИЕ

Не надо кричать себе:

«ДЕНЬГИ ЛЕГКО ПРИХОДЯТ КО МНЕ!»

если внутри:

«Нет».

Наша задача — не заменить одну крайность другой.

А создать более гибкую мысль.

ЧАСТЬ 35. ТРИ УРОВНЯ

Например:

Старое:

«Большие деньги можно заработать только тяжёлым трудом».

Слишком резкое новое:

«Большие деньги приходят легко».

Внутри может возникнуть сопротивление.

Более реалистичное:

«Высокий доход может зависеть не только от количества часов, но и от навыков, цены, формата работы и ценности результата».

Вот это уже можно проверить.

ЧАСТЬ 36. СОЗДАЁМ НОВУЮ ФРАЗУ

Возьмите своё убеждение.

Старое:

...

Более гибкая версия:

...

ПРИМЕРЫ

«Богатые жадные»

→

«Уровень дохода сам по себе не определяет характер человека».

«Мне столько не заплатят»

→

«Не каждый человек готов платить такую цену, но я могу проверить спрос, прежде чем решать за всех».

«Деньги портят»

→

«Я могу увеличивать доход и сознательно сохранять свои ценности».

«Мне много не надо»

→

«Мне можно самой определять, сколько мне действительно нужно и чего я хочу».

ЧАСТЬ 37. МОИ ТРИ НОВЫЕ ОПОРЫ

Запишите три реалистичные фразы.

1.

...

2.

...

3.

...

Они должны вызывать не:

«Какая чушь».

А хотя бы:

«Да, такое возможно».

ЧАСТЬ 38. ПРОВЕРКА В РЕАЛЬНОСТИ

Самый важный этап.

Убеждения меняются не только словами.

Но и новым опытом.

Например:

Убеждение:

«Никто не заплатит дороже».

Эксперимент:

предложить новую стоимость нескольким новым клиентам.

Не доказывать.

Проверить.

ПРАКТИКА

Моё убеждение:

...

Как я могу проверить его безопасным небольшим экспериментом?

...

ЧАСТЬ 39. «А ЕСЛИ ОНО ПОДТВЕРДИТСЯ?»

Это тоже возможно.

Например:

вы подняли цену —

часть людей действительно отказалась.

Это не означает:

«Я была права, никому не нужно».

Это означает:

некоторые люди отказались.

Дальше смотрим на данные.

ЧАСТЬ 40. НЕ ДЕЛАТЬ ИЗ ОДНОГО СЛУЧАЯ ЗАКОН

Один клиент:

«Дорого!»

не равен:

«Я слишком дорого беру».

Одна неудача:

«Не получилось».

не равна:

«Я не умею зарабатывать».

ФРАЗА

«Один эпизод — это информация, а не приговор».

ЧАСТЬ 41. ПРАКТИКА

«ГОЛОС В МОЕЙ ГОЛОВЕ»

Выберите одно убеждение.

Закройте глаза.
И представьте:
как оно звучит?
Чьим голосом?
Вашим?
Родительским?
Знакомого человека?
Общей фразой из детства?

...

ВАЖНО

Не нужно делать вывод:

«Вот кто виноват».

Мы просто исследуем ассоциацию.

ЧАСТЬ 42. СПРОСИТЕ ЭТУ ФРАЗУ

«Когда ты пытаешься меня защитить, от чего именно?»

...

Например:

«Не высывайся»

может защищать от:

- критики;
- зависти;
- отвержения.

ЧАСТЬ 43. ОБРАЗНОЕ САМОИССЛЕДОВАНИЕ

«СТАРОЕ ДЕНЕЖНОЕ ПРАВИЛО»

Эта практика работает с воображением, ассоциациями и субъективными воспоминаниями.

Она не предназначена для установления «истинной причины» или восстановления достоверных событий прошлого.

Сделайте спокойный вдох.
Представьте своё главное денежное убеждение как надпись.
Например:
«ДЕНЬГИ ДАЮТСЯ ТЯЖЕЛО».
Посмотрите на неё.
Как выглядит эта надпись?
Большая?
Тяжёлая?
Старая?

...

Спросите:

«С каким опытом у меня ассоциируется эта фраза?»

...

Если ничего не приходит —
это нормально.

Теперь:

«Чему эта фраза пыталась меня научить?»

...

«А что в ней мне уже не подходит?»

...

И спросите:

«Какое правило я хочу попробовать вместо неё сейчас?»

...

ЧАСТЬ 44. МОЯ НОВАЯ ФРАЗА НЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ИДЕАЛЬНОЙ

Она может звучать:

«Я пока учусь по-другому относиться к деньгам».

Этого достаточно.

Не обязательно сразу:

«Я абсолютно свободна от всех ограничений».

ЧАСТЬ 45. ДНЕВНИК ДЕНЕЖНЫХ МЫСЛЕЙ

Следующие 7 дней ловите фразы.

Каждый раз, когда думаете:

«Слишком дорого».

«Я не могу себе позволить».

«Мне столько не дадут».

«Это не для меня».

«Надо экономить».

не запрещайте мысль.

Записывайте.

ШАБЛОН

Ситуация:

...

Мысль:

...

Что я почувствовала:

...

Это факт или интерпретация?

...

Какие есть другие варианты?

...

Как я хочу поступить?

...

ЧАСТЬ 46. МИНИ-АУТОТРЕНИНГ

«Я МОГУ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ СВОИ ДЕНЕЖНЫЕ ПРАВИЛА»

Прочитайте медленно:

Не каждая мысль о деньгах является фактом.

Некоторые правила я когда-то усвоила.

Некоторые помогали мне.

Некоторые больше мне не подходят.

Мне не нужно бороться с собой.

Мне можно исследовать.

Мне можно проверять.

Мне можно получать новый опыт.

Мне можно менять мнение.

Я могу уважать опыт моей семьи и при этом создавать собственные правила.

Мне можно хотеть больше.

Мне можно оставаться собой.

Мой доход не определяет мою ценность.

Мои финансовые решения можно менять.

Я могу постепенно выбирать более гибкое отношение к деньгам.

ЧАСТЬ 47. МОЯ КАРТА ДЕНЕЖНЫХ УБЕЖДЕНИЙ

Заполните:

Главное убеждение:

...

Где я могла его услышать:

...

Во что оно заставляет меня верить:

...

От чего оно меня защищает:

...

Как оно влияет на мои решения:

...

Какую цену я плачу:

...

Насколько верю ему от 0 до 10:

...

Какой факт его поддерживает:

...

Какие факты ему противоречат:

...

Какую более гибкую мысль хочу попробовать:

...

ЧАСТЬ 48. ГЛАВНАЯ ПРАКТИКА УРОКА

«ФАКТ — ИЛИ СТАРОЕ ПРАВИЛО?»

В течение недели, когда возникает сильная денежная мысль, спрашивайте:

«Я сейчас вижу факт — или слышу старое правило?»

И не торопитесь отвечать.

ГЛАВНЫЙ ИНСАЙТ

Очень многие денежные ограничения звучат не как страх.

Они звучат как:

«здравый смысл».

Именно поэтому их трудно заметить.

Например:

«Никто столько не платит».

«Нормальные люди так не делают».

«Это слишком дорого».

«Мне лучше не рисковать».

И иногда всё это действительно может быть разумно.

Но иногда —

это старое убеждение, которое заранее закрывает возможность.

ФИНАЛ УРОКА

Сегодня вам не нужно уничтожать все убеждения о деньгах.

Достаточно сделать одно:

перестать автоматически принимать каждую денежную мысль за абсолютную истину.

Иногда самый сильный вопрос звучит очень просто:

«А обязательно ли всё именно так?»

И следующий шаг —

посмотреть:

откуда некоторые из этих правил вообще появились.

Не для того, чтобы найти виноватых.

А чтобы отделить:

«То, что когда-то было нормой вокруг меня»

от:

«То, что я выбираю считать нормой сейчас».

Следующий урок:

«ЧЬИ ЭТО МЫСЛИ?»

6

УРОК 6. ЧЬИ ЭТО МЫСЛИ?

Как понять, какие денежные правила действительно мои — а какие я когда-то просто усвоила

В прошлом уроке мы искали денежные убеждения.

Например:

«Деньги даются тяжело».

«Большие деньги опасны».

«Лучше меньше, зато спокойно».

«Нельзя быть слишком богатой».

«Чтобы иметь много, нужно очень много работать».

А теперь важный вопрос:

«А чьи это мысли вообще?»

Не всегда то, что звучит внутри нашим голосом, родилось внутри нас.

Иногда это:

— фраза родителей;

— семейное правило;

— опыт бабушки;

— поведение близких;

— культурная установка;

— что-то, что часто повторялось в детстве;

— или вывод, который мы сделали после конкретной ситуации.

ЧАСТЬ 1. МЫ НЕ РОЖДАЕМСЯ С ГОТОВЫМ ОТНОШЕНИЕМ К ДЕНЬГАМ

Ребёнок не появляется на свет с убеждением:

«Деньги портят людей».

Или:

«Большие деньги опасны».

Или:

«Нужно обязательно экономить».

Эти идеи формируются постепенно.

Через:

— слова;

— наблюдения;

— семейные реакции;

— опыт;

— события;

— атмосферу вокруг денег.

ЧАСТЬ 2. ДЕНЕЖНЫЕ ПРАВИЛА МОГУТ ПЕРЕДАВАТЬСЯ БЕЗ ПРЯМЫХ СЛОВ

Иногда никто не говорил:

«Деньги — это страшно».

Но ребёнок видел:

— родители постоянно тревожатся;

— ссорятся из-за денег;

— скрывают покупки;

— боятся тратить;

— ждут зарплату;

— обсуждают долги.

И постепенно может появиться связь:

«Деньги = напряжение».

ПРАКТИКА

«КАКАЯ БЫЛА АТМОСФЕРА ВОКРУГ ДЕНЕГ?»

Вспомните свой дом.

Не конкретные суммы.

А атмосферу.

О деньгах говорили:

спокойно?

с тревогой?

с раздражением?

редко?

никогда?

...

Деньги чаще были поводом для:

радости?

ссор?

контроля?

страха?

стыда?

...

ЧАСТЬ 3. КАКИЕ ФРАЗЫ Я СЛЫШАЛА?

Попробуйте вспомнить буквально.

Например:

«Деньги на деревьях не растут».

«Мы не миллионеры».

«Не жили богато — нечего начинать».

«Надо откладывать на чёрный день».

«Не трать лишнего».

«Никому нельзя верить в денежных вопросах».

«Сначала заработай».

ПРАКТИКА

Напишите минимум 10 денежных фраз, которые звучали вокруг вас.

— ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ... — ...

ЧАСТЬ 4. НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ВСПОМИНАТЬ ТОЧНО

Если не помните конкретных слов —

это нормально.

Не нужно «вытаскивать» воспоминания.

Не нужно додумывать.

Можно работать с тем, что вспоминается естественно.

Например:

«Я не помню точную фразу, но помню ощущение, что деньги всегда были проблемой».

Этого достаточно.

ЧАСТЬ 5. КТО В СЕМЬЕ БЫЛ «ДЕНЕЖНЫМ ГОЛОСОМ»?

Кто чаще всего говорил о деньгах?

Мама?

Папа?
Бабушка?
Дедушка?
Кто больше тревожился?
Кто распоряжался?
Кто экономил?
Кто тратил?

ПРАКТИКА

Мама про деньги чаще говорила...

...

Папа...

...

Бабушка / дедушка...

...

Другие значимые взрослые...

...

ЧАСТЬ 6. КАК Я ОТНОСИЛАСЬ К ИХ ПОЗИЦИИ?

Очень важно.

Вы могли:

- соглашаться;
- бояться;
- сопротивляться;
- злиться;
- копировать;
- делать наоборот.

ВОПРОС

«Я повторяю семейное правило — или всю жизнь пытаюсь доказать обратное?»

...

Потому что даже жизнь «наоборот» всё ещё может строиться вокруг старого правила.

ЧАСТЬ 7. ПРИМЕР

В семье звучало:

«Деньги нужно экономить».

Человек может:

Вариант 1:

стать очень экономным.

Или:

Вариант 2:

начать тратить демонстративно:

«Я не буду жить как они».

Но обе реакции всё ещё вращаются вокруг одного семейного правила.

ЧАСТЬ 8. ЧТО Я УСВОИЛА ИЗ ПОВЕДЕНИЯ, А НЕ ИЗ СЛОВ?

Иногда родители говорили:

«Всё нормально».

Но при этом:

- нервничали;
- отказывали себе во всём;
- ссорились;

— боялись счетов.

Ребёнок чаще считывает не только слова.

Но и состояние.

ПРАКТИКА

Что я видела?

Как взрослые тратили деньги?

...

Как реагировали на неожиданные расходы?

...

Как обсуждали богатых людей?

...

Радовались ли хорошему доходу?

...

Было ли безопасно говорить о деньгах?

...

ЧАСТЬ 9. КАК В СЕМЬЕ ОТНОСИЛИСЬ К БОГАТЫМ?

Очень важный блок.

Вспомните:

когда говорили про обеспеченного человека, это звучало как:

«Молодец».

или:

«Наворовал».

или:

«Повезло».

или:

«Конечно, у него связи».

ПРАКТИКА

Закончите:

Богатый человек в моей семье часто воспринимался как...

...

Большой доход связывался с...

...

ЧАСТЬ 10. КАК ОТНОСИЛИСЬ К БЕДНОСТИ?

Не менее важно.

Бедность могла восприниматься как:

— норма;

— стыд;

— честность;

— несчастье;

— судьба;

— «зато хорошие люди».

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Было ли в моём окружении убеждение: „Мы не богатые, зато хорошие“?»

...

Если да —

внутри может появляться конфликт:

«Чтобы остаться хорошей, мне нельзя стать слишком обеспеченной».

ЧАСТЬ 11. КАКОЙ ОБРАЗ «НАШИХ» Я УСВОИЛА?

Очень сильная фраза:

«Мы такие люди, которые...»

Продолжите.

Например:

«Мы всего добиваемся тяжёлым трудом».

«Мы не умеем просить».

«Мы не богатые».

«Мы всё делаем сами».

«У нас никто бизнесом не занимается».

ПРАКТИКА

«В моей семье считалось, что мы — люди, которые...»

...

ЧАСТЬ 12. А ЧТО БЫЛО «НЕ ДЛЯ НАС»?

Например:

— дорогие вещи;

— рестораны;

— путешествия;

— бизнес;

— частное образование;

— инвестиции;

— свой дом.

ПРАКТИКА

В детстве мне казалось, что «не для нас» — это...

...

Сейчас я всё ещё автоматически так думаю про...

...

ЧАСТЬ 13. ЧЬЁ ОДОБРЕНИЕ Я МОГУ БОЯТЬСЯ ПОТЕРЯТЬ?

Иногда финансовый рост внутренне связан с риском:

«Меня перестанут понимать».

«Скажут, что я зазналась».

«Стану чужой».

ВОПРОС

«Если я начну зарабатывать намного больше, кто может отнестись к этому неодобрительно?»

...

И:

«Насколько мнение этого человека влияет на мои решения сейчас?»

...

ЧАСТЬ 14. ЛОЯЛЬНОСТЬ К СЕМЬЕ

Очень важная тема.

Иногда внутри существует логика:

«Если я живу лучше, чем мои родители, будто я их предаю».

Это не всегда осознаётся.

ПРАКТИКА

Закончите:

Если моя жизнь станет финансово легче, чем у родителей, я чувствую...

...

Мне трудно позволить себе больше, когда...

...

ВАЖНАЯ МЫСЛЬ

«Жить иначе — не значит обесценивать жизнь тех, кто был до меня».

Можно уважать их путь.

И выбирать свой.

ЧАСТЬ 15. «А ЧТО БЫ ОНИ СКАЗАЛИ?»

Представьте, что вы:

— подняли цену;

— заработали больше;

— купили дорогую вещь;

— поехали в хороший отель.

Чей голос внутри комментирует?

...

Что он говорит?

...

ПРАКТИКА

Запишите:

«Когда я трачу много на себя, я слышу внутри...»

...

«Когда хочу зарабатывать больше...»

...

«Когда называю высокую цену...»

...

ЧАСТЬ 16. ЭТО МОЙ ГОЛОС — ИЛИ УСВОЕННАЯ ФРАЗА?

Теперь рядом с каждой фразой поставьте:

М — моя.

У — усвоенная.

? — пока не знаю.

Например:

«Деньги нужно копить» — У.

«Мне нравится иметь резерв» — М.

Разница огромная.

ЧАСТЬ 17. КАК ПОНЯТЬ, МОЁ ЛИ ЭТО УБЕЖДЕНИЕ?

Спросите:

«Если бы никто никогда не говорил мне эту фразу — я бы всё равно так считала?»

...

Не обязательно будет точный ответ.

Но вопрос помогает отделить привычное от выбранного.

ЧАСТЬ 18. «Я СОГЛАСНА С ЭТИМ СЕЙЧАС?»

Очень важный переход.

Не:

«Кто виноват, что мне это внушили?»

А:

«Выбираю ли я продолжать в это верить сейчас?»

Вот где появляется взрослая позиция.

ПРАКТИКА

Возьмите одну фразу.

Старая фраза:

...

Кто мог её передать:

...

Я согласна с ней сегодня на ____ / 10.

...

Что в ней полезного:

...

Что больше не подходит:

...

ЧАСТЬ 19. НЕ НУЖНО ОТКАЗЫВАТЬСЯ ОТ ВСЕГО СЕМЕЙНОГО

Очень важно.

Среди семейных денежных правил могут быть полезные.

Например:

- бережность;
- умение планировать;
- трудолюбие;
- ответственность.

Задача не:

«Выкинуть всё старое».

А:

«Выбрать, что я беру с собой».

ПРАКТИКА

«БЕРУ — ОСТАВЛЯЮ»

Я хочу оставить себе:

— ...

— ...

— ...

Я хочу пересмотреть:

— ... — ... — ...

ЧАСТЬ 20. НЕ ТОЛЬКО СЕМЬЯ

Денежные идеи могут приходить и из:

- школы;
- окружения;
- религии;
- культуры;
- соцсетей;
- профессии;
- партнёра;
- рабочей среды.

ПРАКТИКА

Из общества я часто слышала...

...

В моей профессии принято считать...

...

От партнёров я слышала...

...

Соцсети заставляют меня думать...

...

ЧАСТЬ 21. СОЦСЕТИ И НОВЫЕ УБЕЖДЕНИЯ

Сейчас денежные установки создаются не только семьёй.

Например:

«Если ты не зарабатываешь миллион — ты мало хочешь».

«Любой может стать богатым».

«Нужно просто мыслить масштабно».

«Успешные не отдыхают».

Это тоже убеждения.

СИЛЬНЫЙ ВОПРОС

«Какие современные денежные идеи заставляют меня чувствовать, что со мной что-то не так?»

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.