

Нана ХОЧОЛАВА

Про природу денег

Приглашение к исследованию
смыслов и убеждений



Нана Хочолава
Про природу денег

«Автор»

2025

Хочолава Н. В.

Про природу денег / Н. В. Хочолава — «Автор», 2025

Если спросить людей «Что такое деньги?», то в ответ можно услышать и про свободу, и про возможности, и про угрозу, и про безопасность. Зачастую рядом в одной голове при слове деньги возникают противоположные и противоречащие друг другу смыслы. Т.е. мы сами создаем вокруг денег внутренний конфликт. А внутренний конфликт – это всегда точка, в которой наше внимание направляется в противоположные стороны. И значит то, что мы называем энергией, в этой точке останавливается и формируется блок. В этой книге Нана Хочолава, создатель и руководитель проекта «Измени себя», автор телеграм-канала «Все вокруг денег», приглашает читателя исследовать, чем для него является идея денег, как человек к ней относится, какими смыслами мы наделяем понятие «деньги», а какими - производные от него, такие как долги, работа, успех, нехватка. Как эти смыслы позволяют или мешают нам создавать деньги. Чем мы привыкли подменять понятие деньги и зачем нам это нужно. И как сделать так, чтобы деньги были.

© Хочолава Н. В., 2025

© Автор, 2025

Содержание

ВВЕДЕНИЕ	5
Сущность денег	6
Стратегия невидимки	10
Родительские послания	12
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Нана Хочолава

Про природу денег

ВВЕДЕНИЕ

Книг про деньги много, очень много, какие-то про логику и экономику, какие-то – про странное и даже эзотерическое. Про что эта?

Скажем так, экономисты, особенно когда начинаются разговоры о деньгах, обеспеченных золотом, нефтью или еще чем-то, считают, что деньги – это некая фикция, общественный договор, единственная функция которого – служить мерой стоимости. Реальной стоимости эти самые бумажки, монетки и даже нули и единицы в компьютере не имеют. Ну или реальная стоимость отпечатанной на бумаге купюры сильно ниже, чем ее номинальная стоимость. Они что-то стоят только потому, что ЛЮДИ об этом договорились. И деньги – это всегда про людей. А человек любым абстракциям склонен присваивать какие-то смыслы, значения, важность. И мы все эти значения деньгам присвоили. Причём, есть те смыслы, которые для всех общие, а есть персональные смыслы, которые деньгам присвоил каждый человек самостоятельно.

Если спросить людей «Что такое деньги?», то в ответ можно услышать и про свободу, и про возможности, и про угрозу, и про безопасность. Зачастую рядом в одной голове при слове деньги возникают противоположные и противоречащие друг другу смыслы. Т.е. мы сами создаем вокруг денег внутренний конфликт. А внутренний конфликт – это всегда точка, в которой наше внимание направляется в противоположные стороны. И значит то, что мы называем энергией, в этой точке останавливается и формируется блок.

Если что-то, с чем мы связываем понятие деньги, перестает двигаться, то движение денег останавливается. И создается отсутствие денег.

Собственно, эта книга – приглашение читателя исследовать, чем для него является та самая идея денег, как сам человек к ней относится, какими смыслами мы наделяем понятие «деньги», а какими смыслами мы наделяем производные от понятия деньги, такие как долги, работа, успех, нехватка. Как эти смыслы позволяют нам создавать деньги или как они мешают нам создавать деньги. Чем мы привыкли подменять понятие деньги и зачем нам это нужно. И как сделать так, чтобы деньги были.

Для меня это исследование интересно в первую очередь тем, что человек существо творческое и созидющее, и в данном случае мой интерес сфокусирован на том, что именно человек выбирает осознанно и еще важнее – неосознанно. Так что деньги и отношения с деньгами – это еще один фильтр, который дает мне возможность изучать человека как творца, что бы он при этом ни создавал.

Ну и исследовать природу денег – это просто интересно. Так что приглашаю вас на исследование этого социального феномена вместе со мной.

Сущность денег

«Я не понимаю сущности денег...»

Эту фразу мне сказал клиент, когда озадачился своими доходами. Вопрос стоял о том, чем заниматься дальше? Когда его проект подошел к логическому завершению и, с одной стороны, человек понимал, что он специалист вот в этом, но одновременно понимал, что аналогичный проект или работа для него уже масштабом не интересны и надо двигаться дальше, делать что-то новое, искать другую нишу.

Однако, начинать в 35-40-45-50 лет что-то совсем с нуля тоже плохой вариант. К сорока годам у всех в анамнезе дети, семьи, обязательства, и позволить себе полуголодное существование, пока твой новый проект встанет на ноги (если вообще встанет), могут единицы. И в такой ситуации перед человеком стоит вопрос банальных денег, в объеме не меньшем, чем он имел до этого. И о деньгах начинаешь думать.

Вот и он задумался на тему: а что такое деньги и почему у одних получается их зарабатывать/получать и даже вроде легко и просто, а у других нет. И фразу «Я не понимаю сущности денег» человек проиллюстрировал так:

– У меня есть знакомый. Я бы не сказал, что он крутой специалист. И когда он начинает новый проект, я обычно наблюдаю и пытаюсь понять, оно того стоит или нет. И, как правило, это очередное начинание кажется мне фигней. Но парадокс в том, что эту фигню покупают. И человек делает деньги буквально из воздуха.

В общем, я довольно долго откладывала написание этого текста, но, похоже, пришло время. Итак, сущность денег. Что они такое? Почему их нет или они есть.

Тема денег безгранична, как вселенная:) Точнее, она объемная, многокомпонентная и многоуровневая. Поэтому решать ее как линейное уравнение, где $A+B$ всегда равно C , не получается. Деньги – это скорее нелинейное уравнение, сродни турбулентному потоку, где непонятно, какой из факторов повлияет на результат. Поэтому, кстати, все финансовые прогнозы сродни прогнозам погоды: когда и какой эффект бабочки сработает – неизвестно.

Но можем ли мы повлиять на систему, если не знаем, как она работает?

Методом $A+B=C$, скорее всего, нет. А если оно так и получится, то скорее всего это будет случайностью. Так что мы смотрим на условного Васю, который сделал вот это и это и получил прибыль 80%, и решаем, что вот тот план, который нам поможет. И, повторив те же действия, мы, к собственному удивлению, обнаруживаем прибыль 20% вместо 80, нулевую прибыль или вообще отрицательный результат. И тогда возникает вопрос: «Почему? Почему у него сработало, а у меня нет?».

Потому что данный бизнес – это лишь часть огромной системы, именуемой «Васина реальность». И в эту систему входит не только бизнес, но и история Васиной семьи; его навыки и знания; его система ценностей; его отношение к жизни; то, каких людей Вася привлекает; какими ресурсами Вася владеет. Причем под ресурсами понимаются и внешние ресурсы, типа денег, связей и т.д., и внутренние – набор личностных характеристик, вроде умения просчитывать варианты, интуиции или вовсе гордыни, упрямства или наглости. Поэтому действия Васи в бизнесе/процессе зарабатывания денег, логичные и эффективные для системы «Васина реальность», в реальности условного «ГригорийИваныча» дают совсем иной результат, иногда полностью противоположный ожидаемому.

Так что же делать?

Для начала понять, что система «Васина реальность» строится вокруг главного элемента, вокруг Васи. Т.е. если мы хотим понять, как функционирует система «Реальность ГригорийИваныча», то стоит понять, что в себе несет этот самый ГригорийИваныч. А точнее, на пути к деньгам нам придется решать уравнение:

ГригорийИваныч = деньги, которые он получает в данный момент времени.

В данный конкретный момент жизни элемент ГригорийИваныч создает систему, которая позволяет получить именно то количество денег, которое ГригорийИваныч получает.

Для того, чтобы понять, как изменить то, что мы имеем, надо понять, что мы имеем на самом деле. И поэтому ГригорийИваныча мы рассматриваем как формулу $ГИ=(a+b+c+d+e+x+y)$. А вот как расшифровывать эту формулу, я попробую описать дальше.

Итак, что влияет на наши отношения с деньгами?

Тут факторов будет много, но если задать вопрос: «Чего на самом деле хочет человек, когда он хочет денег?», мы обнаружим, что когда человек хочет денег, он всегда хочет почувствовать свою высокую ценность. Оцените меня высоко, в той самой форме, которая будет понятна не только мне, но и всем вокруг. Внутри, под ценностью в форме денег, будут лежать более глубокие пласты, и там для каждого человека смысл этой ценности будет индивидуальным – для кого-то ценностью будет родительская любовь и признание, для кого-то любовь противоположного пола, для кого-то свобода, для кого-то возможности – у каждого форма будет своя. Но основной запрос будет на «признайте меня ценным, подтвердите мне мою ценность».

Почему запрос на собственную ценность всегда тесно связан с деньгами? Мы же хотим любовь, или признание, или принятие? Потому что в общественном сознании деньги традиционно являются универсальным мерилем ценности. Помните у К. Маркса «деньги – это товар, который выступает в качестве всеобщего эквивалента стоимости», т.е. деньги это мерило всего. Вот мы тысячелетиями все деньгами и меряем. Себя тоже. Поэтому люди в принципе всегда хотят денег, правда не всегда их имеют.

Почему? Проблема в том, что ощущение собственной ценности – это вещь внутренняя, ее нельзя подтвердить извне. Точнее подтвердить то можно, но если ощущения собственной ценности внутри нет, то человек вам не поверит, не заметит, не примет ко вниманию, или примет на очень короткий промежуток времени, а на завтра будет ждать или требовать от вас, чтобы вы снова подтверждали его ценность.

И пока человек не разберется с собственной ценностью, не присвоит ее себе, не осмыслит и не осознает, кто он такой, чего он хочет от жизни и от себя в первую очередь, не научится выбирать себя, не судить себя и окружающих – его запрос так и останется нереализованным. Потому что мы всегда выражаем себя в мире такими, какими чувствуем себя внутри. И чем больше внутри сомнений, осуждения себя и желания стать идеальным, подходящим для всех вокруг, тем меньше мы принимаем себя, тем менее ценным и цельным мы себя чувствуем. Тем меньше мы можем делать и совершать в реальности.

Причем в большинстве случаев нереализованным будет запрос на «деньги, как мерило моей ценности», а иногда деньги хоть и будут, но нереализованным останется тот глубинный запрос, про ценность меня. И тогда деньги будут приходить, но при этом как в том анекдоте про фальшивые воздушные шарик – не будут радовать.

Так что первое, что стоит рассматривать, когда мы говорим о деньгах – собственную ценность. То, каким я считаю себя на самом деле; что я про себя осознаю; какие выборы я делаю; почему я могу или не могу сделать что-то; когда я выбираю себя, а когда себя предаю или инвалидирую; что я делаю такого, чтобы не быть таким, каким я хочу быть?

И задав себе все эти вопросы, вы обнаружите массу интересного про себя. Например, чтобы избежать быть ценными, мы прячемся. И да, одним из первых аспектов, которые влияют на деньги будет **ВИДИМОСТЬ** или то, насколько меня видно. Насколько я не боюсь быть видимым.

Почему именно видимым?

Помните, как живые существа реализуют инстинкт самосохранения? Там три стратегии: «бей», «беги», «замри». Так вот, стратегия «замри» – это стратегия «стань невидимым», ибо

ты слаб. И ты точно слабее угрозы со стороны мира. А мир небезопасен для такого маленького и слабого тебя. Замри, спрячься и тогда, если повезет и мир тебя не заметит, ты выживешь.

Вроде бы, что в этом плохого? Рабочая стратегия. Позволяет выживать. Но!

Когда мы говорим о выживании, речь идет только о сохранении жизни. О том самом минимуме, на который человек рассчитывает.

Причем тут деньги, спросите вы?

И чтобы ответить на этот вопрос, придется сделать парочку почти лирических отступлений. Что такое деньги? Как и когда они появляются? И главное: зачем и почему?

Есть несколько **аксиом**, касающихся денег:

1. Денег не существует без людей.

Человек – это единственное существо на земле, которое пользуется деньгами. А деньги – это некая абстракция, которую человек наделил свойством определять ценность.

Скажем, электричество, гравитация или турбулентность существуют в природе сами по себе. Наличие или отсутствие человека не изменит силы гравитации или закон сохранения энергии. А вот деньги без людей – всего лишь «металл», из которого они изготовлены. И ценность, скажем, золота, лишь в том, что человек счел золото ценнее железа. А человек счел золото ценнее железа по банальной причине – его меньше. Если вдруг железа станет меньше, а потребность в его количестве сохранится, то железо вырастет в цене и будет дороже золота. В истории человечества были подобные моменты, например, в XIX веке алюминий стоил дороже золота.

Итак, деньги не имеют ценности сами по себе, они по факту некий общественный договор, который признает вот эту золотую монету или вот эту бумажку с портретами мертвых президентов некой мерой стоимости всего остального. И возникают деньги в момент, когда появляется социум, у которого есть запрос на регулирование товарообмена. Поэтому деньги не существуют без людей.

И дальше, как производное от людей, денег не существует до тех пор, пока не возникает товарообмена и отношений, которые на нем завязаны. И речь идет не только о товарно-денежных отношениях.

2. Денег не существует без отношений.

Когда человек один, без возможности попасть к себе подобным, последнее что его будет заботить – это деньги. Если в месте, где вы оказались, из разумной жизни только вы, то вам в процессе жизни с самим собой еще только дополнительные условности не хватало вводить. Так что там, где нет отношений, деньгам места тоже нет. Вспомните Робинзона Крузо, когда он на тонущем корабле находит деньги, он называет их негодным мусором, но при этом все равно берет их с собой. Почему? Потому что все годы, которые он провел на необитаемом острове, он надеялся вернуться в цивилизацию.

3. Денег не существует вне общества.

Если проследить историю возникновения денег, то они появляются там, где появляется разделение труда. Т.е. где количество людей превышает энный порог, и оно достаточно большое для того, чтобы не просто выживать кучкой, а делать выживание более удобным и продуктивным.

Итак, если сложить эти три фактора вместе, то получится, что деньги – эквивалент отношений между людьми в обществе. Но поскольку деньги наделяются свойством балансировать ценность, то речь пойдет об отношениях, определяющих ценность человека в социуме.

Формула «Товар-Деньги-Товар» подразумевает, что при наличии у меня денег, я могу заключить договор и другая сторона договора будет обязана исполнить в обмен на мои деньги свою долю в общественном разделении труда. Таким образом получается, что деньги – универсальный эквивалент обязательств общества перед отдельным его представителем.

Т.е. фактически деньги начинаются там, где заканчивается базовое выживание и начинается запрос на качество жизни. И, значит, стратегия стать невидимым, чтобы спастись – при зарабатывании денег неэффективна. Просто потому, что цель у этой стратегии никак с качеством жизни не связана. Она связана с жизнью как таковой, но не с ее качеством.

Дальше – больше. Запрос на качество жизни возникает там, где человек удовлетворил потребность в базовой безопасности. Т.е. когда мир перестал быть опасным настолько, что я могу себе позволить думать о чем-то, кроме безопасности и выживания. Фактически, это внутреннее спокойствие и уверенность, что мне ничего не угрожает, что витальная функция (функция выживания) удовлетворена, и в это время включается творческая функция.

Но вернемся к современному человеку. Если сравнивать современный мир с первобытным, то очевидно, что современный мир более безопасный, тебя не съедят звери, ты не умрешь от чумы или холеры, не замерзнешь зимой в пещере, потому что для того, чтобы найти зверя, способного тебя сожрать, тебе надо постараться. От чумы, холеры, оспы и прочей заразы нас успешно прививают, а пещеры у нас вполне себе хорошо отапливаемы. Так что с выживанием мы справились и, как минимум, последние лет 50-70 человечество занимается увеличением своего комфорта.

Если посмотреть вокруг, то основной запрос людей в современном мире – это деньги и творчество (реализация себя). Но при этом, стратегия у большинства остается «замри». И вот тут возникает конфликт.

В психике человека, по большому счету, две функции: витальная (выживаем) и творческая (развиваемся). Творческая включается всегда после того, как удовлетворена витальная функция. Если смотреть по пирамиде Маслоу, то базовые потребности удовлетворены, подушка безопасности наедена/накоплена, все, можно заниматься познанием, делать то, что тебе нравится, тратить ресурс на что-то, что не является выживанием.

Так вот конфликт в том, что витальная функция – это сохранить, творческая – потратить, чтобы... И стратегии у каждой функции разные, если не сказать противоположные.

Понятно, что когда цель лежит в одной точке, а карта у тебя вообще от другой местности, то ты к цели не попадешь. Поэтому «видимость» становится маркером того, что человек сменил стратегию, признал мир безопасным для себя, позволил себе потратить ресурс с целью изменить качество жизни. Т.е. включил творческую функцию. А зарабатывание денег относится к творческой функции. Т.е. человек привел в соответствие цель и стратегию достижения этой цели.

И шансы увеличить доход моментально выросли.

Вроде бы все просто. Но возникает два вопроса:

1. Если мир уже 70 лет как безопасен, то откуда у меня эта самая стратегия выживания?
2. Почему у меня нет денег – стало понятно, но делать-то с этим что? Как это изменить?

Откуда у меня эта самая стратегия невидимки?

Стратегия невидимки

Чем больше человечество расшифровывает генетическую информацию, тем больше убеждается в том, что мы получаем не просто набор хромосом и наследственные заболевания с геномом. Мы получаем все опробованные и успешно применяемые нашими предками стратегии. Фактически, мы получаем весь опыт предыдущих поколений, получая таким образом информацию, как наиболее безопасно действовать в той или иной ситуации, случись она с нами. И каждое последующее поколение повторяет жизненные стратегии и сценарии предыдущего, закрепляя их. Мы все, в той или степени, повторяем сценарии наших родителей. И если жизнь у них была трудной, или кто-то из родителей обладает высокой чувствительностью и тревожностью, то ребенок автоматически считывает сигнал: «мир опасен!» Если родитель контролирующий, а ребенку не хватает свободы и времени на ничегонеделание, то ребенок вырастет не только с чувством, что мир опасен, но и без навыка к творчеству.

Итак, первая причина невидимости – наследуемые сценарии. Хотя, тут надо сказать, что это скорее предрасположенность, чем причина.

Вторая причина – механизм невидимости может быть не наследуемым, а приобретенным. И он развивается в результате получения ребенком детской травмы, а именно травмы отвержения. Эту травму ребенок получает в возрасте до 3 лет и преимущественно от мамы. Самые сильные травмы – те, которые ребенок получает в перинатальный период. Если у женщины тяжелая беременность, угроза выкидыша или беременность оказывается не запланированной и женщина думает делать аборт или нет; если сложные отношения в семье во время беременности или тяжелые роды, то травма отвергнутого у ребенка будет. По моим наблюдениям, детской травматике не удастся избежать почти никому, но сила травм всегда разная, и там, где родителям удалось вырастить в ребенке опоры, жизнь складывается легче, мир дружелюбнее, и человеку легче ставить и достигать цели. И вообще жить и получать от жизни удовольствие.

Но начнем по порядку. Стратегия невидимости это своего рода запрет на право на существование. Это неосознаваемая человеком программа-триггер.

До 2,5 – 3 лет человек родителей от себя не отделяет. Они часть его, как рука или нога. Часть, которая обеспечивает существование: еду, питье, защиту, тепло и ласку, тактильные ощущения. Не будет ее – я умру с голоду, от холода или от чего-нибудь еще. И человеку эта часть его нужна по запросу. Ну представьте, что вы решили что-то взять, а ваша рука ушла. Примерно так и с мамой: если мне надо, а ее нет физически, или если она эмоционально недоступна, то формируется ощущение, что я ей не нужен. Той части меня, без которой я не выживу, я не нужен. Она меня отвергла, и раз даже она меня отвергла, то я не имею право на существование и никому не нужен.

И сам факт недоступности мамы формирует у ребенка травму, которая со временем оформляется в убеждение, что он не нужен, что он не выживет, что мир опасен и что надо прятаться, потому что так безопаснее. А дальше человек будет прятаться, становиться незаметным, неинтересным, обычным. И к среднему возрасту станет офисным планктоном, соседом, лица которого ты никак не можешь запомнить, хотя видишь регулярно.

Невидимость до поры до времени защищает, но если рассматривать взаимоотношения «человек – деньги», то денег невидимость принести не может. Вспоминаем, что деньги возникают там, где появляется социум, то есть деньги приходят от людей. Не важно как, но всегда от людей – от тех, кто принимает тебя на работу и оценивает тебя, от тех, кто покупает твои услуги или товары. А ты пытаешься спрятаться от людей, потому что в твоём персональном мире, быть видимым – опасно.

Более того, невидимость становится трендом. Я тут несколько лет наблюдаю не очень хорошую тенденцию: в сети ходят тексты и картинки, которые транслируют в мир, что интро-

верты – они хорошие, тихо сидят себе в углу и никого не трогают, а экстраверты – навязчивые, надоедливые, невоспитанные и всех задолбали. Мало того, все эти люди плохо понимают, что интроверсия/экстраверсия – это не модель поведения, а способ считывания и обработки информации, особенности протекания мышления, восприятия окружающей действительности, особенности эмоционального реагирования на ситуации, ощущения и т.д.

Т.е. интроверт познает мир через себя, а экстраверт себя через мир. И в норме у человека интроверсия и экстраверсия равномерно распределены по психическим процессам, не должно быть перекосов в ту или иную сторону, в противном случае при сильном дисбалансе возникает патология.

Пример удачной работы механизма: мышление интровертно, а эмоции экстравертны; человек любит рефлексировать, а эмоции черпать от внешнего мира.

И сейчас я скажу страшное: к категории «задолбал всех окружающих» может относиться и экстраверт, и интроверт. Если у любого человека ощутимо повысить тревожность, то он будет выбиривать так, что окружающим будет крайне некомфортно.

Но факт остается фактом – в мире пропагандируется быть интровертом, т.е. человеком замкнутым, не умеющим общаться и избегающим коммуникации. Причем каждый, кто относит себя к интровертам, возразит, что он умеет общаться, но сам выбирает себе круг общения. Ну, так-то это так, только это не интроверсия, это стратегия невидимости: нет новых людей рядом со мной, нет новых опасностей. А старые друзья – это те, кто меня принимают и угрозы с их стороны я все уже давно изучил и знаю, как с ними разбираться.

Только вот деньги приходят от людей. Если вы взаимодействуете только с давно известным кругом лиц, от кого придут деньги? Все деньги, которые они могли к вам привлечь, они уже привлекли. И если тех денег, которые вы получаете, вам не хватает, то стратегию придется менять. И стратегию, и отношение к людям. И убирать у себя из головы, что ты лучше других только потому, что ты «интроверт». Просто потому, что это банальное невротическое поведение.

Итак, чтобы денег стало больше, нужно становиться видимым.

Вроде все просто. Но так ли это легко? Как изменить стратегию невидимки?

Когда-то давно, когда я активно преподавала танго, один из основных запросов барышень был: «Почему меня не приглашают? Почему я для мужчин невидима?». И это было не про то, что барышня некрасива или не нравится мужчинам, и даже не про то, насколько она хорошо танцует. Это как в анекдоте: «А вас здесь не стояло!».

Ну и для того, чтобы как-то помочь дамам разобраться с этой их «невидимостью», у меня был целый курс и много всяких упражнений, но одно очень простое я советовала, как базовое. Все попробовали, обнаружили, что оно работает, а через месяц заныли, что их снова не приглашают. На мой вопрос, а упражнение, пока вы стоите и ждете, пригласят или нет, делаете? И знаете, что мне ответили? Что это очень трудно – удерживать состояние «видимости». Что возникает ощущение, что на тебя все смотрят и оценивают.

И когда ты слышишь такой ответ, становится очевидно, что у человека стратегия невидимки, сформированная детской травмой либо родительскими посланиями, что, по большому счету, одно и то же. Он не просто на танцах не востребован, он прячется от мира всеми возможными способами. Потому что быть видимым – это опасно, сложно, некомфортно.

Родительские послания

Что такое родительские послания и чем они отличаются от собственно детских травм, формирующих невидимость?

Детская травма – это личный болезненный опыт, с которым ребенок не может сам справиться. И из этого опыта маленький человек, точнее его подсознательная часть, делает выводы относительно его самого (кто я), отношения к нему родителей и мира в целом. Ключевым моментом тут будет личное отношение ребенка к этому опыту. В одной и той же семье для одного ребенка событие может быть травмирующим, а на второго то же событие может и вовсе не оказать влияния или травмировать, но в значительно меньшей степени.

Почему так происходит?

У нас есть левое полушарие мозга, отвечающее за аналитику, логику и критическое мышление. И есть правое, которое отвечает за восприятие, обработку и формирование неречевой информации, а также за накопленный пространственный опыт – иными словами, правое полушарие отвечает за накопление опыта. И для мозга тот опыт, который я пережил – он всегда 100% правда. Мозг не подвергает этот опыт критическому анализу на тему «а так ли это на самом деле или мне только показалось»?

Для того, чтобы что-то анализировать, нужно, чтобы было то, что можно проанализировать. Т.е. изначально должна быть накоплена информация, которую надо проанализировать. А человек рождается как чистый лист, без информации, без навыков, без умений и первые годы жизни он активно набирает это информацию. Везде, где только можно. Но тогда получается, что если всякий раз, получая информацию, ее подвергать сомнению, то и анализировать будет нечего и не будет опыта, на который впоследствии можно будет опереться. Так что, автоматически наш мозг весь полученный нами опыт и всю набранную нами информацию определяет, как непреложную истину. Т.е. сначала накапливаем информацию, а потом на ее основе делаем выводы о себе, о мире и вообще.

И когда мы эти выводы сделали, вот это и будут наши убеждения. Если опыт был травматический, то убеждения будут у нас формировать негативный взгляд на мир и ограничивать нас рамками выбранной стратегии. Невидимость – это одна из таких стратегий.

Итак, для нашего мозга тот опыт, который мы получили – всегда правда. Поэтому почти невозможно переубедить человека в чем-то. Если вы ввяжетесь в спор, скажем, о мироустройстве, то скорее всего, в какой-то момент вы услышите – это в твоей жизни так, а в моей вот так вот. И все. И с человеком уже не поспоришь. Действительно, в его конструкции мира это так, и всякий раз человек повторяет этот сценарий. Просто потому, что он такую конструкцию мира создал, в какой-то степени получил по наследству от родителей, и соотнес с ожиданиями социума. И это его мироустройство помогает ему жить или выживать – в зависимости от того, кто и какую вселенную построил, кто и какими смыслами и ценностями наполнил эту вселенную, и какими убеждениями и ограничениями обзавелся.

В большинстве случаев, ограничивающие убеждения – это не только результат детских травм. Зачастую, травматических событий в жизни человека вроде бы и не было, а ограничивающие убеждения есть. Как такое может быть?

Мы живем в семейной системе, и постоянно в процессе жизни получаем родительские послания, усваиваем сценарии их жизни. Эти послания и сценарии могут быть поддерживающими, формирующими у нас опоры, а могут быть негативными, которые формируют ограничения и запреты. И тому, у кого в результате сформировались опоры, жить легко, а там, где в семье было слишком много критики, ограничений и запретов, там человеку жить трудно. Дети, особенно маленькие, не могут защищаться от того, что транслируют им родители. У них

нет возможности отфильтровывать и выбирать, принимать эту информацию или нет, правда то, что сказал родитель, он действительно так думает, или он ошибся?

Ребенок всю информацию от взрослых принимает всерьез и считает правдой. Критическое отношение к авторитету родителей и взрослых у ребенка появляется только в подростковом возрасте. Но в раннем детстве мы вписываемся в семейную систему и усваиваем все стратегии, тактики, все ценности и убеждения, которые имеет семейная система.

В первые годы жизни мы обучаемся важнейшим навыкам, которые необходимы для жизни в данной семейной системе, усваиваем ценности, учимся вписываться в эту систему, занимать в ней место, осознавать свою ценность для семьи, а иногда и просто выживать. И огромную роль в этом процессе играет то, что транслируют нам родители: словами, действиями, само собой разумеющимися вещами, недомолвками, и всем тем, что создает контекст. Это и есть те самые родительские послания, которые во многом определяют, как сложится жизнь у этого конкретного человека. От того, что услышит, увидит и усвоит ребенок в семье, будет зависеть то, как он будет жить в 20-30-40-50 лет, какой букет болезней его ждет, сможет ли он сделать карьеру или так и будет считать себя неудачником, получится ли у него создать крепкую и счастливую семью, сможет ли он преодолевать трудности и кризисы.

В любой семье все без исключения родители желают своим детям счастья, но как часто взрослые задумываются о том, а что именно я сейчас транслирую своему ребенку? И совсем единицы задумываются о том, как то, что я делаю сейчас, отразится на ребенке завтра.

Итак, родительские послания. Это могут быть слова, действия, контекст. Их обычно много. И в большинстве случаев это послания скрытые, т.е. родитель на самом деле или не желает того, что говорит, или не осознает, что именно он говорит. А ребенок всегда видит скрытое.

Помнится, мой преподаватель по семейной терапии в свое время говорила, что ребенок дома – это партизан. Он все знает, он в курсе всего скрытого. Вот и тут, вы говорите что-то, а он ловит суть, то, что лежит за словами. И если родитель говорит «в сердцах»: «и вообще, зачем я тебя рожала» и слова совпадают с тем фоном, который лежит за словами, то ваши негативные слова ребенок считает, как послание и будет жить дальше уже с этим посланием.

Он не поймет, что вы устали, что воспитание юного чада отнимает у вас все силы и вы больше не справляетесь и не чувствуете себя ни сильной, ни счастливой, ни способной выплескивать на него свою любовь. Он поймет, что он вам не нужен. А если его ругают, но в фоне читается поддержка родителей, уверенность, что родитель все равно на моей стороне, то фоновая информация окажется сильнее и обидные или болезненные слова ребенок пропустит мимо ушей.

Но вернемся к родительским посланиям. Точнее, к самым распространенным и узнаваемым из них.

1) Не живи, не будь.

Твое существование мешает моей жизни. Все эти «без тебя было бы лучше» и «зачем я тебя рожала», которые нервные или раздраженные родители бросают в сердцах своему чаду. Ну, это послание мы только что рассматривали.

Как правило, люди выплескивают таким образом свое раздражение на расшалившегося ребенка. А точнее, когда у родителя не хватает сил или навыка уговорить ребенка. В большинстве случаев, ребенок зеркалит состояние родителя – нервное или напряженное, но ребенок, в отличие от взрослых, не умеет еще запереть эмоции и состояния в себе, он их сбрасывает вовне. И родитель оказывается лицом к лицу с собственным состоянием. Это и раздражение внутри на себя самого, и та самая нелюбовь к себе, и нелюбовь к миру, и неумение регулировать свои эмоции – и все это выплескивается на ребенка. А дальше ребенок вычленяет эту самую нелюбовь, и понимает, что его не любят, что он не нужен и лучше бы его не было совсем.

Практически каждый проходящий в терапию говорит о неуверенности в себе. И каждый получал такой или похожий урок от родителей – когда ты не чувствуешь себя нужным. В нас очень силен инстинкт самосохранения, мы как вид невероятно адаптивны. Вот и ребенок, усвоив истину «меня не любят», научается с этим жить. Но его вселенная становится враждебной и опасной. А жизнь превращается в выживание. А выживание активирует стратегию невидимости.

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.