

НИКОЛАЙ ЩЕРБАТЮК

НЕ МЕШАЙТЕ ИЗОБИЛИЮ,

или Как Я Перестал
Тормозить Денежный Поток



Николай Щербатюк Не Мешайте Изобилию, или Как Я Перестал Тормозить Денежный Поток

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=72982857
SelfPub; 2025*

Аннотация

Ваш финансовый потолок – это не внешний кризис, а запертый замок в вашей голове. Если вы устали бороться за каждую копейку, чувствуете себя Самозванцем или постоянно попадаете в «Тюрьму Комфорта», эта книга – ваш ключ.

Мы не будем говорить о биржах. Мы проведем глубокую психологическую работу по устранению главных блоков. Вы научитесь уничтожать негативные установки, выявлять скрытые выгоды бедности и совершать необходимые «неудобные шаги». Медитации «Легкие Деньги» и «Прощение Денег» помогут очистить эмоциональное пространство от обид и вины, а игровые симоронские ритуалы сделают процесс легким и веселым.

Вы составите план трансформации по технике «Таблица 10/10» и подпишете торжественную «Декларацию Изобилия», навсегда отменяющую старые правила. В бонусе вы найдете

практические шаги, чтобы сразу же получить свою первую «Легкую Деньгу» и закрепить новый режим.

Перестаньте бороться за богатство. Начните принимать его. Пришло время получить ровно то, что вы разрешите себе получить.

Содержание

Вступление. Привет, Я – Ваш Капитан	5
Очевидность (и Ваш Денежный Гуру)	
Глава 1. Деньги – Это Не Бумага. Это Игра, Которую Вы Проигрываете в Своей Голове	12
Глава 2. Страхи, Которые Дороже Золота: Почему Вы Боитесь Быть Богатым	21
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Не Мешайте Изобилию, или Как Я Перестал Тормозить Денежный Поток

Вступление. Привет, Я – Ваш Капитан Очевидность (и Ваш Денежный Гуру)

Давайте сразу внесем ясность. Если вы ждете здесь розовых пони, радужных единорогов и мантр на древнем языке о том, как «Вселенная даст», то можете закрывать книгу. Идите медитировать на водопады или рисовать чеки желаний. Серьезно. Но если вы уже *нарисовали*, уже *промедитировали*, а денег на карточке больше не стало, то вы пришли по адресу.

Меня зовут Николай – ну, назовем меня просто Вашим Денежным Гуру, который не носит белых рубах и не обещает вам мгновенного просветления. Моя история – это история человека, который семь долгих лет пытался притянуть к себе деньги, как будто они были стеснительными котятками, прячущимися под диваном. И я провалился. Громко, эффектно

и очень дорого для моего банковского счета.

Я читал книги. Я слушал гуру. Я аффирмировал с таким упорством, что, казалось, мои соседи уже начали богатеть от звука моих позитивных вибраций. Я был идеальным учеником: визуализировал Porsche, чувствовал себя миллионером и искренне верил, что заслуживаю этого. Но в реальности мне приходилось натягивать улыбку, когда приходил счет за квартиру.

И знаете, что самое смешное? Я был в паре миллиметров от успеха. Не раз и не два. Были сделки, которые должны были «выстрелить». Были проекты, которые обещали золотые горы. И каждый раз, когда я приближался к этой заветной черте – к моменту, когда деньги становились *действительно* большими и *действительно* легкими, – происходила какая-то ерунда. Какая-то нелепая, абсурдная случайность.

Как-то раз я почти подписал контракт на 300 000\$. Вы понимаете? Для меня на тот момент это была космическая сумма. Документы лежали на столе. Ручка была в руке. И тут я, совершенно неожиданно для себя, задал клиенту вопрос о его бухгалтерской отчетности за предыдущий год, который был абсолютно не нужен для сделки и звучал как обвинение в мошенничестве. Выражение его лица до сих пор стоит у меня перед глазами. Контракт, разумеется, так и не был подписан. Я сам, своими собственными идиотскими руками, *оттолкнул* 300 000\$. Слово они были назойливыми тараканами, которых нужно немедленно выместить из чистого

пространства моей жизни.

Тогда я впервые понял: **проблема не в том, что я не умею притягивать. Проблема в том, что я виртуозно умею отталкивать.**

Понимаете, в чем ирония? Все эти «гуру изобилия» заставляют вас думать, что вы – ржавый, неработающий магнит, который нужно срочно намагнитить. А на самом деле, вы – это **гигантский, мощный магнит**, который по умолчанию притягивает все, что вам нужно. Просто вы, как умный (читай: *хитрый*) вредитель, обложили себя со всех сторон свинцовыми плитами. Плитами Страх. Плитами Сомнения. Плитами Недостойности. Плитами Неосознанных Выгод. И теперь, вместо того чтобы притянуть к себе золотую монету, ваш магнит только издает слабый писк под тоннами самодельного хлама.

Поворотный момент наступил, когда я плюнул на все эти эзотерические штучки и просто сел разбираться, **КАКИЕ СЕЙЧАС ПЛИТЫ СТОЯТ МЕЖДУ МНОЙ И ДЕНЬГАМИ**. Я перестал спрашивать Вселенную: "Когда ты мне дашь?", и начал спрашивать себя: "Зачем я СЕЙЧАС не даю этому прийти?"

Вместо того чтобы строить мосты к изобилию, я занялся сносом. Сносом своих собственных, самолично возведенных, чертовых стен. И вот тут-то началось веселье.

Эта книга – результат этого сноса. Она написана в простом, прямом, местами циничном и ироничном стиле, пото-

му что я уверен: говорить о деньгах нужно честно и без пафоса. Здесь не будет скучных лекций. Я буду рассказывать вам истории. Свои, чужие, и те, которые, я уверен, вы узнаете. Это будет похоже на разговор двух друзей, которые просидели всю ночь на кухне, делясь самыми дурацкими секретами, и один вдруг понял, как решить проблему второго.

Вы получите знание, которое я собирал по крупичкам, часто наступая на одни и те же грабли. Это знание, которое даст вам **практическую пользу**, а не просто чувство «хорошей вибрации».

Мы будем говорить о вещах, которые ограничивают именно вас:

О ваших **Негативных установках** (программах), которые сидят в голове и шепчут: «Богатые плачут», или «Не жили богато, не стоит и начинать».

О ваших **страхах и сомнениях**. Да, вы боитесь больших денег. И это нормально. Главное – признать, почему.

О вашей **заниженной самооценке**, которая заставляет вас выставить счет в десять раз меньше, чем он должен быть.

О **неосознаваемых выгодах** бедности. Да, быть бедным иногда очень удобно. Мы разберемся, почему.

О ваших **идеализациях**. Деньги не обязаны быть "чистыми" или "легкими" в вашем понимании, чтобы прийти.

О вашем **низком ранге денег в системе ценностей**. И

о том, почему ставить деньги выше здоровья – это глупость, а ставить их выше старого дивана – необходимо.

О том, как ваш **выбор в жизни** постоянно ведет вас не туда.

О ваших **неконтролируемых оборотах речи**, которые программируют вас на дефицит ежедневно.

О вашей уютной, теплой **зоне комфорта**, которая на самом деле – тюрьма для вашего изобилия.

И, конечно, о **бездействии**, которое является самым жирным и толстым блоком.

В каждой главе мы будем не только диагностировать проблему, но и давать конкретные **техники**. Письменные, практические, медитативные – никакой воды. Только рабочие инструменты.

И да, мы сделаем эту знаменитую медитацию, позволяющую перейти на качественно новый уровень отношения к деньгам, которую я назвал **«Легкие деньги»**. Это не про транс, а про разрешение. Про то, чтобы снять шлем и вдохнуть.

Мое обещание простое: забудьте о скучных лекциях и пафосе. Я расскажу, как все *работает на самом деле*, почему вы тормозите, и как сделать так, чтобы вы просто перестали это делать. А когда вы перестанете блокировать поток, деньги начнут приходить... ну, почти **легко**.

В конце этого путешествия вы получите не только ответы,

но и реальные результаты. Вы научитесь проводить **диагностику Ваших собственных ограничений** и применять **технику трансформации ограничивающих убеждений**. Вы проведете **очистку внутреннего пространства** от накопившихся переживаний с помощью **«Медитации прощения денег»**. И самое главное – вы начнете видеть **исполнение желаний в области денег** уже применяя эти методики.

Итак, вы готовы перестать быть тормозом для своего собственного изобилия? Отлично.

Теперь, чтобы понять, насколько глубоко мы с вами застряли, давайте проведем маленький, но показательный тест. Не обманывайте себя, ответьте максимально честно, прямо здесь и сейчас, даже если это вызовет у вас легкий дискомфорт:

Что вы чувствуете, когда вам предлагают что-то абсолютно бесплатно?

Например, вам на улице дают дорогой промо-образец. Или в магазине говорят: «Возьмите эту вторую вещь бесплатно». Или клиент говорит: «Это мне не понадобилось, возьмите в подарок, вам пригодится». Чувствуете ли вы прилив радости? Или, наоборот, легкое замешательство, желание отказаться, внутренний голос, который шепчет: «Ну, я не могу просто так взять, я что-то должен взамен»?

Запомните свое чувство. Если там есть хоть тень неловкости, смущения или немедленного желания отплатить – по-

здравляю, вы нашли свой первый блок.

С него мы и начнем. Пора брать кувалду.

Переворачивайте страницу. Это будет самая прибыльная история в вашей жизни.

Глава 1. Деньги – Это Не Бумага. Это Игра, Которую Вы Проигрываете в Своей Голове

Если Вступление вас не убедило, то позвольте я скажу вам это прямо, без лишнего блеска и эзотерического тумана: ваши финансовые проблемы на 90% не имеют никакого отношения к экономике, кризисам, вашему образованию или даже вашей работе. Ваша главная проблема – это софт. Ваш внутренний софт, который установили вам, когда вы были еще маленьким, наивным и беззащитным ребенком. И этот софт называется **«Негативные денежные установки»**.

Слушайте, я сам был когда-то адептом теории «Надо больше работать». Я вставал в пять утра, ложился в полночь, пил шестнадцать чашек кофе и считал, что только через боль, пот и страдания можно прийти к успеху. И я работал. Много. И что? Деньги приходили ровно на то, чтобы закрыть счета и оставить меня в той самой уютной, но откровенно надоевшей зоне комфорта. Это было похоже на бег по эскалатору, который движется вниз: ты вроде бы бежишь изо всех сил, но остаешься на том же месте.

Мой Первый Денежный Блок: Катарсис с 70 000\$

Я помню этот момент, как будто это было вчера. Мне было около тридцати, и я только-только начал свой первый серьезный бизнес-проект. До этого были мелкие фрилансы, подработки, ну, то есть, «деньги на жизнь». А тут – крупный клиент, производственная компания, которая нуждалась в моем консалтинге. Мы договорились об объеме работ, и я, по привычке, выставил довольно скромный ценник. Ну, знаете, чтобы уж точно не отказали. Я думал, что я хитрый стратег.

Клиент, крупный, бородатый дядька, который выглядел как капиталист старой закалки, посмотрел на сумму, хмыкнул, достал ручку, и... перечеркнул мой ценник. Я внутренне сжался, готовясь к торгу или, что еще хуже, к отказу. Но он написал новую цифру. В три раза больше моей.

– Что это? – выдохнул я, не веря своим глазам. – Это то, сколько стоят ваши услуги, если они *действительно* так хороши, как вы обещаете, – ответил он. – Если вы берете три копейки, я думаю, что и услуги ваши – на три копейки. Это называется адекватная самооценка, парень. И вот вам аванс.

Аванс составил **70 000\$**. Семьдесят тысяч долларов одной суммой. На тот момент это был мой годовой доход.

Я вышел из его офиса, как в тумане. В руках у меня был чек, в голове – туман, а в штанах – легкое дрожание. Я дошел до машины, сел за руль и... не смог завести мотор. Я просто сидел и смотрел на этот чек, как на ядовитую змею.

И тут мой внутренний голос, тот самый установленный с детства софт, включил сирену. Он орал, причем орал на

полную громкость:

«Это слишком легко! Незаслуженно!»

«Такие деньги не могут просто так прийти! Тут какой-то подвох!»

«Большие деньги – это грязно! Тебе придется делать что-то мерзкое!»

«Ты не справишься. Ты их профукаешь, и все узнают, что ты неудачник!»

Я провел в машине час, и эта внутренняя борьба была хуже любого физического труда. Моя «программа» пыталась спасти меня от «опасности» больших денег. Понимаете? Не *привести* к ним, а *защитить* от них. Потому что для моего подсознания **быть богатым = быть в опасности**.

И я чуть было не позвонил клиенту, чтобы отказаться. Я уже начал набирать сообщение, что «передумал» или «обнаружил неточность в расчетах». Мой мозг лихорадочно искал, как бы побыстрее вернуть этот «незаслуженный» аванс и вернуться в свою уютную, понятную нищую лужу, где всё контролируемо и безопасно. Где деньги зарабатываются только потом и кровью, а значит, они **чистые**.

Спас меня звонок жены. Я ей рассказал, захлебываясь, о чеке и о своем желании отказаться. Она выслушала, а потом сказала фразу, которая стала заголовком этой книги: «**Перестань мешать изобилию, идиот!**»

Я, конечно, обиделся, но её слова отрезвили. Я понял, что я – **самый главный враг своих денег**. Я не искал изоби-

лие. Я искал **причину** его избежать.

Три Столпа Денежного Бедствия

Так я начал копать. И обнаружил, что почти все наши денежные программы крутятся вокруг трех базовых, заложенных в нас родителями и обществом, установок. Вы их слышали тысячу раз:

1. Деньги – это Зло (или Грязь)

Это самая распространенная чушь. «Честным трудом не заработаешь», «Большие деньги – большие проблемы», «Все богатые – воры или бандиты». Сюда же: «Деньги портят людей». Если вы верите в эту чушь, то ваше подсознание, которое, на минуточку, искренне хочет, чтобы вы были *хорошим человеком*, будет делать всё, чтобы вы не стали богатым. Потому что быть богатым = быть плохим, грязным, испорченным. А кому захочется стать исчадием ада? Никому. Вот и сидите вы, чистенький и бедный, и гордитесь своей «духовностью».

2. Деньги – это Смертельная Опасность

Это прямиком из наших недавних исторических травм. «За большие деньги можно сесть», «Богатых раскулачивают», «Деньги любят тишину, а то придут и отберут». Эта программа просто кричит: «Не высовывайся! Будь как все! Если у тебя будут деньги, тебя убьют/ограбят/посадят». В результате вы работаете ровно до той суммы, которая позволяет вам оставаться незаметным для «раскулачивателей». Вы

сами себе ставите финансовый потолок, чтобы жить тихо и спокойно. Безопасность для подсознания важнее, чем изобилие. И оно будет вас защищать от денег, как от дикого зверя.

3. Деньги – это Сверхъестественный Труд

«Чтобы заработать, нужно горбатиться», «Деньги даются только тяжелым трудом», «Всё, что легко, – это несерьезно». Это та самая установка, которая не позволяет вам брать завышенный, но адекватный рынку чек, как в моей истории с 70 000\$. Если деньги приходят легко, вы чувствуете себя мошенником, потому что нарушаете **священный закон страдания**. В итоге вы либо отказываетесь от легких денег, либо придумываете себе кучу лишних проблем и работы, чтобы «оправдать» сумму, которую вы получили. Я сам часто делал ерундовую работу часами, просто чтобы подсознание сказало: «Ну ладно, теперь ты достаточно устал, можешь взять эти деньги».

Диагностика Своего Софта: Голос Родителей в Вашем Кошельке

Все эти установки мы не придумали сами. Они пришли оттуда, где мы их слышали чаще всего: из семьи. Ваши родители, бабушки, дедушки, учителя – они говорили о деньгах с болью, страхом или пренебрежением. И их фразы стали вашими личными денежными законами.

Пора провести эксгумацию этих «законов» и взглянуть им в лицо.

Техника «Монолог с Подсознанием»

Это письменная техника, которая займет у вас не больше двадцати минут, но даст ошеломительный результат. Вам не нужна ручка с золотым пером или особенная тетрадь. Нужен любой листок, ручка и толика честности.

Шаг 1: Выписываем Законы (10 минут)

Сядьте, расслабьтесь (или, наоборот, разозлитесь, это иногда помогает) и выпишите **5 самых частых, самых цепких фраз о деньгах**, которые вы слышали от значимых для вас взрослых. Не надо копаться в истории. Пишите то, что первое придет на ум.

Вот мои, для примера:

1. *«Не жили богато, не стоит и начинать».*
2. *«Денег всегда не хватает, не придумывай».*
3. *«Большие деньги – это очень большая ответственность, лучше не надо».*
4. *«Надо экономить, а то завтра наступит чёрный день».*
5. *«Все эти легкие деньги – это жульничество».*

Они могут быть любыми. Главное, чтобы вы почувствовали: «Да, это сидит во мне, как заноза».

Шаг 2: Ироничный Ответ (10 минут)

Теперь напротив каждой родительской установки напишите свой, **ироничный, циничный и абсолютно честный ответ**. Ваш ответ должен быть не «позитивной аффир-

мацией» (они редко работают, потому что подсознание им не верит), а **разоблачением** или **уничтожением** этой старой, замшелой установки.

Цель: снять с этой фразы ее «священный» статус и превратить ее в шутку.

Продолжаю свой пример:

1. Установка: *«Не жили богато, не стоит и начинать».*

Мой Ответ: *«Отлично. Значит, я буду первым, кто начнет! И заодно вытяну весь свой род из этой бессмысленной нищеты. Спасибо за напутствие, но я выбираю быть пионером, а не пешкой.»*

2. Установка: *«Денег всегда не хватает, не придумывай».*

Мой Ответ: *«Не придумываю. Я придумываю, как сделать так, чтобы хватало и мне, и вам. И, кстати, нехватка – это ваша личная проблема. Мой кошелек ее не поддерживает.»*

3. Установка: *«Большие деньги – это очень большая ответственность, лучше не надо».*

Мой Ответ: *«Ага, а маленькие деньги – это маленькая безответственность и вечная головная боль. Я лучше выберу большую ответственность, чем вечную нужду. Спасибо, что предупредили, но я справлюсь с этой "ношей".»*

4. Установка: *«Надо экономить, а то завтра наступит чёрный день».*

Мой Ответ: *«Чёрный день не наступит, если ты не будешь о нём думать. И экономить надо не потому, что ты*

беден, а потому, что ты уважаешь свои деньги. Но я предпочитаю создавать резервы, а не экономить на себе.»

5. Установка: *«Все эти легкие деньги – это жульничество».*

Мой Ответ: *«Легкие деньги – это признак высокого мастерства и профессионализма. Если мне легко, значит, я крут. И я выбираю быть крутым, а не горбатым идиотом, который страдает ради кунюры. Жульничество – это обманывать себя, что тебе это не нужно.»*

Чувствуете разницу? Вы не просто перефразировали, вы **показали старому софту его место**. Вы высмеяли его и обесценили.

Теперь возьмите этот лист и перечитывайте его каждый день в течение недели. Когда вы почувствуете, как ваш внутренний голос начинает шептать старые установки, вы вспоминаете свой ироничный, жесткий ответ.

Главное, что вы должны вынести из этой главы: **вы не боретесь за деньги, вы боретесь против собственной головы**. Вы не ржавый магнит. Вы просто застряли в свинцовой клетке, которую построили из чужих фраз.

Пришло время начать сносить эти стены. Начните прямо сейчас с «Монолог с Подсознанием».

А в следующей главе мы разберем, почему вы боитесь быть богатым, даже если очень этого хотите. Мы поговорим о **страхах и неосознаваемых выгодах**, которые стоят

вам дороже, чем любая инвестиционная ошибка. Готовьтесь узнать, почему ваша зона комфорта – это самое опасное место на Земле.

Глава 2. Страхи, Которые Дороже Золота: Почему Вы Боитесь Быть Богатым

После того, как мы разобрались с «грязью» и «сложностью» денег, которую нам вложили в голову (это были Негативные Установки, помните?), я хочу представить вам настоящего чемпиона по саботажу, подлинного мастера маскировки. Это не внешний фактор, не кризис и не злой налоговый инспектор. Это – ваша **Неосознаваемая Выгода**.

Это штука работает так: ваше сознание, ваше эго, орет: «Я хочу быть богатым! Я хочу эту яхту! Я хочу, чтобы мне хватало на всё!» А подсознание тихонько держит вас за ногу и шепчет: «Да ты что? А если ты станешь богатым, то...»

И вот это «то» – это и есть скрытая выгода. Это когда вы *выигрываете* что-то, оставаясь бедным или, скажем так, финансово «сдержанным».

Я долго не мог поверить, что такое существует. Казалось бы, ну какая может быть выгода в нехватке денег? Это же абсурд! Но потом я проанализировал историю своего друга, и у меня волосы встали дыбом.

История Срывателя Контрактов: Цена Дружбы

Мой друг, назовем его Олег, был невероятно талантлив. Он был дизайнером, художником, маркетологом – три в одном. Его работы были гениальны, его презентации срывали аплодисменты. Он был из тех, кому деньги, казалось, должны сами прыгать в карман, выстраиваясь в очередь.

Олег регулярно находил очень крупных клиентов. Мы с ним даже пари заключали, когда он выходил на очередного «монстра» рынка. Мысленно мы уже делили его будущую прибыль. Но вот что происходило дальше, это была мистика, чистой воды денежный саботаж.

Сценарий всегда был один и тот же:

1. Олег проводит блестящую презентацию. Клиент в восторге.
2. Начинается стадия согласования бюджета. Клиент согласен на высокую сумму.
3. Остается только подписать договор и получить аванс.
4. И тут Олег включает «режим уничтожения».

Он начинал либо пропадать на несколько дней, не отвечая на звонки, либо вдруг заявлял клиенту, что «не чувствует вдохновения», либо, что самое смешное, начинал требовать какие-то абсолютно неадекватные, мелкие и смешные вещи, которые гарантированно разрушали профессиональный диалог (например, чтобы в его офисе установили золотой унитаз, я не шучу).

Когда контракт срывался (а они срывались 9 из 10), Олег

сидел, грустно вздыхал и говорил: «Ну, не судьба. Клиент оказался неадекватным».

Я не выдержал и однажды, после того как он слил контракт на полмиллиона долларов, припер его к стенке.

– Олег, давай честно, ты специально это делаешь? – Что делаю? – он искренне не понимал. – Ты саботируешь. Ты доводишь сделку до финальной черты, где уже пахнет деньгами, и резко, как торпеда, пускаешь всё на дно. Зачем?

Он долго отнекивался, но потом, после пары литров крепкого кофе и четырех часов разговоров, вдруг выдал фразу, которая стала ключом к его блоку:

«А если я стану очень богатым, кто будет моим другом? Ты? Или ты будешь завидовать, как все?»

Вот она! Его **неосознаваемая выгода!**

Олег был очень общительным, душевным парнем, ядром нашей компании. Всю жизнь он находился в окружении таких же, как он, «борцов» за справедливость, творческих людей, которые презирали «денежных мешков». Его социальный капитал, его самоидентификация, его ощущение *принадлежности* к «своим» было замешано на его среднем финансовом положении.

Его подсознание говорило так:

Если ты богат = ты чужой, ты отрываешься от стаи.

Если ты отрываешься = ты одинок.

Быть бедным = быть своим, любимым, понятным.

Выгода: Сохранение дружбы, любви и принадлежности к социуму.

Цена: Полмиллиона долларов.

Понимаете? Его страх **потерять друзей** и столкнуться с **завистью** был для него дороже любых денег. Он выбирал **теплоту общения** вместо **изобилия**. Он сам создавал себе финансовый потолок, который позволял ему оставаться «парнем из нашего двора», которого все любят.

Страхи, Которые Вы Платите Своими Деньгами

История Олега – это лишь один пример. На самом деле, страхов и скрытых выгод, которые держат вас на финансовом поводе, может быть масса. Они всегда личные, но их можно свести к нескольким универсальным категориям.

1. Страх Одиночества и Осуждения (Социальная Цена)

«Я потеряю друзей». У всех нас есть друг, который внезапно разбогател и перестал быть «нормальным». Этот образ сидит в голове. Богатый = зазнавшийся, пафосный, скучный, оторванный от реальности.

«Мне будут завидовать». Зависть – это социальная агрессия. Вы не хотите становиться мишенью. Поэтому ваш мозг говорит: «Давай будем чуть-чуть беднее, зато в безопасности от злобных взглядов».

«Я стану объектом "попрошайничества"». Как только вы разбогатеете, все родственники, друзья детства, быв-

шие одноклассники вдруг вспомнят о вас и придут "в гости" с просьбой "одолжить на пару месяцев". Вы боитесь стать банкоматом, и это тоже заставляет вас держаться на безопасном расстоянии от крупных сумм.

2. Страх Напряжения и Ответственности (Цена Свободы)

«Чем больше денег, тем больше проблем». Классика. Ваше подсознание связывает миллион долларов не с свободой, а с армией юристов, бухгалтеров, налоговых инспекторов и ежедневной головной болью.

«Я не справлюсь с управлением». Страх быть некомпетентным в больших делах. Вы верите, что управлять тысячей долларов легко, а миллионом – это какая-то высшая математика, которая вам недоступна. Вы боитесь провала, который будет виден всем.

«Я потеряю контроль». Вы думаете, что деньги начнут управлять вами. Что они заставят вас работать 24/7, что вы не сможете расслабиться и будете вечным рабом своего состояния. В этой парадигме бедность воспринимается как свобода от обязательств.

3. Страх Потери Идентичности (Цена «Настоящести»)

«Я изменюсь в худшую сторону». Вы боитесь, что деньги сделают вас циничным, жадным, неинтересным чело-

веком. Вы боитесь «потерять себя», свою душу.

«Я перестану быть творческим». Это любимая установка людей искусства и фрилансеров: «Я должен быть голодным, чтобы творить». Бедность здесь – это синоним «чистого творчества» и «высокой духовности».

«Я стану скучным». Считается, что у богатых людей нет времени на душевные разговоры, они заняты только инвестициями и гольфом. Вы боитесь, что потеряете свое **обаяние бедного, но интересного рассказчика**.

Вы должны понять: эти страхи, эти скрытые выгоды, **абсолютно реальны для вашего подсознания**. И оно будет защищать вас от этих "угроз" даже ценой вашего финансового благополучия. Это как если бы вы решили поехать на море, но ваш мозг боялся акул и постоянно ломал машину.

Техника «Таблица Скрытых Выгод»: Смотрим Дьяволу в Глаза

Чтобы обезвредить эти саботажные программы, нужно перевести их из области смутных страхов в конкретные, осязаемые пункты. Мы должны доказать подсознанию, что его «защита» устарела и не работает.

Для этого нам понадобится всего один лист бумаги, который мы разделим на две половины. Это и есть **«Таблица Скрытых Выгод»** – мощнейшая техника трансформации ограничивающих убеждений.

Столбец 1: Минусы Богатства, Которых Я Боюсь

В этот столбец выписываете всё самое жуткое, что, по вашему мнению, произойдет, если вы станете реально богатым (богатым для вас – пусть это будет сумма, которая сейчас кажется вам очень большой и немного пугающей).

Пишите, не стесняясь! Чем честнее, тем лучше. Это ваш личный список ужасов.

Пример:

Придется платить огромные налоги, и я запутаюсь.

Моя жена (муж) уйдет, потому что почувствует себя недостойной(ым).

Все знакомые будут просить в долг, и я не смогу отказать, а потом разорюсь.

На меня перестанут обращать внимание как на человека, а только как на кошелек.

Я стану мишенью для мошенников и воров.

Мне придется работать еще больше, и я не увижу детей.

Я стану скучным и потеряю свою креативность.

Столбец 2: Реальные Плюсы Текущего, Небогатого Положения (Скрытые Выгоды)

Это самый сложный и самый важный столбец. Здесь вы выписываете то, что **сейчас, в вашей текущей финансовой ситуации, удерживает вас и дает вам немедленные, пусть и мелкие, преимущества.**

Пример:

«Я свой в доску». Могу жаловаться на ипотеку и на на-

чальника, и все меня понимают. Это сближает. (Выгода: **Социальная принадлежность**).

«Я всегда при деле». Я могу говорить, что у меня нет денег, потому что я «вечно в поиске» или «вечно работаю». (Выгода: **Избегание Бездействия**).

«Я – хороший, честный человек». Я не замешан в больших деньгах, значит, я чист перед собой и обществом. (Выгода: **Высокая самооценка/Нравственная чистота**).

«Меня не надо контролировать». Мне нечего терять, я сплю спокойно. (Выгода: **Безопасность и Свобода от контроля**).

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.