

СНАЧАЛА ДЕНЬГИ

ПОТОМ СОЗНАНИЕ

Как внешний порядок
перестраивает
мышление



ПОЛ ГРЭК

СЕРИЯ • ТВЁРДЫЙ
РАСЧЁТ

Пол Грэк

Сначала деньги, потом сознание

«Автор»

2026

Грэк П.

Сначала деньги, потом сознание / П. Грэк — «Автор», 2026

Дебиторка растёт, налоговая требует НДС 22%, а коуч снова говорит: «Проработай блоки»? Пол Грэк, нейробиолог и автор 6 бестселлеров, был на вашем месте. Два года аффирмаций, визуализаций и фэн-шуй — и никаких денег. Пока он не взял телефон и не начал звонить должникам. Эта книга — антидот метафизике. Никаких «квантовых полей» и «энергий». Только нейробиология, протоколы и реальные кейсы 2026 года: как вернуть 320 000 от Wildberries за 25 дней, как нанять сотрудника в условиях кадрового дефицита, что делать при блокировке счёта и почему DSO — главный показатель вашего стресса. Сначала закрой ДЗ. Потом читай Джиканди — если захочешь.

© Грэк П., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Как внешний порядок перестраивает мышление	5
Для тех, кто читал Джиканди	5
Введение	6
Цифры, которые объясняют ваш страх	7
Две истории, которые доказывают: система работает	8
Как читать эту книгу	9
Часть I. Диагностика: почему вы застряли	10
Глава 1. Иллюзия внутренней готовности	10
Ловушка «сначала проработаю блоки»	11
Научная база: поведенческая активация	12
Почему «работа над собой» становится бегством	13
Кейс: Дмитрий, IT-консультант	14
Инструмент: тест «Что вы делали вчера?»	15
Выводы 1 главы	16
Глава 2. DSO: нейронный показатель стресса	17
Дебиторская задолженность — это не «энергетический блок»	18
Научная база: соматические маркеры Антонио Дамазио	19
Кейс: Артем, агентство digital-маркетинга	20
Как рассчитать свой DSO	21
Конец ознакомительного фрагмента.	22

Пол Грэк

Сначала деньги, потом сознание

Как внешний порядок перестраивает мышление

Для тех, кто читал Джиканди

Если вы открыли «Счастливый карман, полный денег» и подумали: «Это про меня, я хочу так же», но годы спустя дебиторка не ушла, а «сознание изобилия» так и не пришло — эта книга для вас.

Джиканди описывает финишную прямую. Он прав: успешный человек чувствует себя уверенно, спокойно, изобильно. Но он ошибся в последовательности. Он предлагает достигать этого состояния через «внутреннюю работу». А нейробиология говорит: сначала наведи порядок во внешнем — и внутреннее перестроится само.

Эта книга — не опровержение. Это карта подъёма. Сначала расхлами операционку. Потом — если захотите — читайте Джиканди как десерт. Но скорее всего, когда деньги пойдут, метафизика уже не понадобится.

Введение

«Жизнь — это образы ума, выраженные вовне».

— Дэвид Кэмерон Джиканди, «Счастливый карман, полный денег»

«Деньги — это эффект сознания, а не причина. Сначала измени внутреннее — и внешнее придёт само».

— там же

А теперь мой контрапункт, который я выстрадал на собственной шкуре:

Сначала наведи порядок во внешнем — и тень (то самое «сознание») сама станет красивой.

Я, Пол Грэк, исследователь в области прикладной нейропсихологии, автор шести книг о когнитивной эффективности. Но до того как я начал писать про нейропластичность и протоколы, я был классическим метафизиком со стажем. Два года: аффирмации, визуализации, «проработка блоков», чакры, фэн-шуй, коуч за 15 000 рублей в час. Результат — оборот 47 000 рублей в месяц, дебиторская задолженность 380 000 рублей, кортизол зашкаливает.

А потом я сделал то, что Джиканди назвал бы «низковибрационным»: взял телефон и начал звонить должникам. Без аффирмаций. Без «я достоин». Просто скрипт, CRM и жёсткий дедлайн.

Через 45 дней собрал 310 000 рублей. Через 90 — вышел на 180 000 рублей чистыми в месяц. А потом случилось самое интересное: синдром самозванца исчез. Не потому, что я его «проработал». А потому, что мозг получил доказательства в виде реальных платежей. Кортизол упал. Префронтальная кора включилась. «Состояние изобилия» пришло — но как следствие, а не причина.

Вот и вся формула этой книги:

Внешнее действие (операционка) → Внешний результат (деньги + системы) → Нейронная перестройка (уверенность + «состояние изобилия»)

Обратный порядок, который проповедует Джиканди и вся метафизическая индустрия, — это красивая ложь. Он описывает конечное состояние идеально: человек, у которого нет тревоги, который живёт в потоке, который видит возможности. Но инструкцию даёт ровно наоборот. Поэтому тысячи предпринимателей застряли в ловушке «ещё чуть-чуть поработаю над собой» и так и не вышли на уровень, где сознание действительно меняется.

Эта книга — не опровержение Джиканди. Это его эволюция. Он прав в диагнозе. Ошибается в терапии. Мы берём его описание финального состояния и меняем последовательность шагов: сначала операционка, потом всё остальное.

Цифры, которые объясняют ваш страх

Прямо сейчас, в марте 2026 года, российский малый и средний бизнес находится в точке, где старые рецепты не работают. Я привожу эти цифры не для того, чтобы напугать, а чтобы вы поняли: если вы чувствуете, что тонете, — вы не одиноки. И проблема не в том, что вы недостаточно «проработали блоки».

●
43% предпринимателей называют главным ограничением роста дефицит оборотных средств. 33,9% работают «от месяца к месяцу». Только 9,6% оценивают своё финансовое состояние как устойчивое.

●
Кадровый дефицит — 19% называют его главной проблемой. Зарплаты выросли на 18%, а найти людей всё сложнее.

●
Налоговая реформа 2026: базовая ставка НДС повышена до 22%, лимит освобождения снижен до 20 млн рублей. 52% предпринимателей ожидают ухудшения в этом году.

●
Дебиторская задолженность растёт. Меньше 30% получают оплату вовремя. Маркетплейсы задерживают выплаты на 45–60 дней, комиссии достигают 35–47%.

●
Индекс предпринимательской уверенности в обработке — +0,4%. Это не рост. Это стагнация.

Я знаю, как это — просыпаться в 4 утра с мыслью «кто мне должен». Как это — идти к коучу, потому что «так делают успешные», и чувствовать себя ещё хуже, потому что не получается даже «правильно чувствовать». Это нормально. Вы не сломаны. Вас просто обманули инструкцией. И эту инструкцию мы сейчас перепишем.

Две истории, которые доказывают: система работает

Светлана, handmade-косметика на Wildberries

Оборот — 1,2 млн рублей в месяц, чистая прибыль — 40–50 тысяч. Комиссии WB выросли до 40%, выплаты задерживали на 45–60 дней. Runway — 22 дня. Два года «проработки блоков» у коуча.

Что изменилось, когда она перестала «прорабатывать» и начала делать:



Пересчитала цены, заложив НДС 22% и комиссию. Цена выросла на 35%, продажи упали на 10%, но чистая прибыль выросла в три раза.



Внедрила систему: возвраты фиксировать в день получения, остатки сверять с 1С каждый день.



Настроила автоплатежи в личном кабинете маркетплейса.

Через 90 дней: runway вырос до 78 дней, чистая прибыль — 220 000 рублей в месяц. *«Я перестала просыпаться в 4 утра и проверять остатки. Система работает».*

Алексей, IT-консалтинг

Оборот — 3,5 млн в месяц, дебиторка — 800 000 рублей. Клиенты платят через 60–90 дней. Три года ходил к коучам по «денежным блокам». Результат — выгорание, кредиты.

В декабре 2025 он начал звонить должникам по скрипту. За 14 дней собрал 620 000 рублей. В январе 2026, когда началась налоговая реформа, он уже имел runway 45 дней и смог спокойно перейти на НДС, не дёргаясь.

Что он сказал: *«Страх “показаться навязчивым” стоил мне трёх лет жизни. Когда я начал звонить, 80% клиентов сказали “ой, забыл” и перевели деньги в течение часа. Остальные 20% ушли — и правильно, они не мои клиенты».*

Как читать эту книгу

Первый раз — целиком, за 3–4 дня. Не останавливайтесь на воркбуках, просто читайте. Почувствуйте красную нить.

Второй раз — как справочник. С ручкой. С Excel открытым. Каждый инструмент делайте сразу.

Третий раз — через 90 дней, когда уже будут результаты.

Я не обещаю вам «Вселенную, которая подарит». Я обещаю вам инженерный протокол, который работает даже когда вы в полной жопе, в состоянии «я не достоин», с кортизолом под потолок и без капли «потока».

Потому что деньги — это не энергия.

Деньги — это результат внешних действий, которые перестраивают мозг.

Сначала деньги. Потом сознание.

Поехали.

Часть I. Диагностика: почему вы застряли

Глава 1. Иллюзия внутренней готовности

«Сначала сознание изобилия, потом деньги».

— Дэвид Кэмерон Джиканди

«Сначала деньги, потом сознание. Мозг перестраивается через результаты, а не через аффирмации».

— Пол Грэк

Ловушка «сначала проработаю блоки»

Вы когда-нибудь ловили себя на мысли: «Я сначала проработаю этот блок, а потом начну масштабироваться»? Или: «Я пока не в ресурсе, чтобы брать новых клиентов»? Или классическое: «Мне нужно войти в состояние потока, а потом делать»?

Если да — вы не одиноки. Я сам годами жил с этим чувством. Казалось, что вот-вот, ещё чуть-чуть «поработать над собой» — и всё пойдёт. Спойлер: не пошло. Потому что это ловушка. И называется она иллюзия внутренней готовности.

Метафизическая индустрия продаёт вам идею: сначала изменись внутри, потом внешнее подтянется. Звучит красиво. Но работает ровно наоборот.

Почему мы в это верим? Потому что «работа над собой» даёт иллюзию прогресса без риска. Вы можете годами «прорабатывать блоки», не совершая ни одного реального действия, за которое можно получить отказ. Вы читаете книги, медитируете, ходите к коучам. И вам кажется, что вы движетесь. А бизнес стоит.

Я не говорю, что внутренняя работа бесполезна. Я говорю, что она становится бегством, когда вы используете её как оправдание, чтобы не делать страшное.

Научная база: поведенческая активация

В клинической психологии есть метод, который называется поведенческая активация. Он используется для лечения депрессии и тревожных расстройств. Суть проста: не ждите, пока изменится ваше состояние. Начните действовать — и состояние изменится вслед за действием.

Нейрофизиологическое объяснение: действие активирует дофаминовые пути быстрее, чем «правильные мысли». Вы не можете «подумать» себя в состояние мотивации. Но вы можете «сделать» — и мотивация придёт.

Звучит слишком просто? Я знаю. Мне тоже так казалось. Но нейробиология не врёт: мозг устроен так, что движение вперёд запускает цепную реакцию.

Вот как это работает. Когда вы начинаете какое-то действие — даже если вам страшно, даже если вы чувствуете себя самозванцем, — мозг получает сигнал: «мы что-то делаем, надо подстроиться». И через 5–10 минут вы оказываетесь в процессе. Вы забываете о страхе. Вы просто делаете. А потом оглядываетесь и понимаете: «А я уже полдела сделал».

Это не магия. Это физиология.

Почему «работа над собой» становится бегством

Звонить должникам — страшно. Можно получить отказ, услышать «денег нет», почувствовать себя неудачником. А медитировать на «сознание изобилия» — безопасно. Никто не скажет «нет». Никто не бросит трубку.

Метафизика иногда становится формой прокрастинации: мы чувствуем, что «работаем» над собой, но бизнес стоит на месте.

Я не осуждаю. Я сам так делал. Это удобно — убедить себя, что «сначала нужно проработать блоки». Это не требует столкновения с реальностью. Но это не работает.

Вот типичный маршрут «застрявшего метафизика»:



Прочитал книгу Джиканди — вдохновился.



Пошёл к коучу «прорабатывать блоки» — потратил 50 000 рублей.



Начал медитировать по утрам — чувствуешь себя «прогрессивным».



Дебиторка тем временем выросла ещё на 100 000 рублей.



Коуч говорит: «Ты недостаточно глубоко проработал, давай ещё сессий».



Ты идёшь на ретрит, чтобы «повысить вибрации».



Бизнес стоит. Деньги тают. Кортизол зашкаливает.
Знакомо? Мне — да. Я прошёл этот круг дважды.

Кейс: Дмитрий, IT-консультант

Дмитрий — разработчик-одиночка с оборотом 540 000 рублей в месяц. Два года он «прорабатывал синдром самозванца». Читал книги, медитировал, ходил к коучу. Хотел запустить курс, но ждал «внутреннего разрешения».

Результат двух лет «работы над собой»: ноль запусков. Дебиторская задолженность — 1 080 000 рублей — потому что он боялся напоминать клиентам об оплате.

Он пришёл ко мне в состоянии, которое сам назвал «полный штиль»: нет ни страха, ни радости, ни желания что-либо делать. Просто пустота. Коуч сказал ему: «Ты не в ресурсе, сначала восстанови энергию».

Я предложил ему эксперимент: «Запускай курс без готовности. Завтра. Даже если нет всех уроков. Даже если страшно. Даже если кажется, что ты ничего не стоишь».

Дмитрий сказал: «Ты с ума сошёл. У меня ни одного готового модуля. Я даже название не придумал».

Я ответил: «Название придумаешь по дороге. Объяви курс в телеграм-канале. Сделай рассылку клиентам. Скажи: старт через неделю, первые три урока — сразу. Остальные дозаписываю по ходу».

Он побледнел, но сделал.

Что произошло дальше:



Объявил курс, не имея записанных материалов — только план на 4 модуля.



Продал 12 мест по 45 000 рублей (предоплата 100%).



Нанял монтажёра, чтобы не учиться монтировать самому.



За первую неделю записал 4 урока — потому что деваться было некуда.

Результат через 45 дней: курс запущен, выручка — 1 350 000 рублей (курс + текущие проекты). Синдром самозванца исчез.

Что он сказал: «Я понял, что уверенность не приходит от “состояния Бытия”. Она приходит от того, что у тебя на счету 1 350 000 рублей, и ты понимаешь: люди платят за результат, а не за твоё “высокое сознание”».

Инструмент: тест «Что вы делали вчера?»

Возьмите лист бумаги и разделите на две колонки.

В левой колонке — всё, что вы делали вчера, что относится к «работе над собой»:



медитации



чтение книг по саморазвитию



аффирмации



сессии с коучем



визуализации



ведение дневника благодарности



ретриты, практики, чакральные чистки

В правой колонке — всё, что вы делали вчера, что приносит деньги:



звонки клиентам



заккрытие дебиторской задолженности



работа с возражениями



отправка коммерческих предложений



настройка рекламы



внедрение стандартных операционных процедур (SOP)



работа с 1С, CRM, маркетплейсами

Теперь посчитайте, сколько часов в каждой колонке. Будьте честны с собой.

Если левая колонка больше правой — вы не «работаете над собой». Вы убегаете от реальности. Вы прокрастинируете в красивой упаковке.

Это не приговор. Это просто данные. Теперь вы знаете, куда уходит время. И это знание — первый шаг к изменениям.

Если вы сейчас чувствуете укол вины — это нормально. Я тоже в своё время заполнил этот тест и увидел, что 70% моего времени уходит на «проработку себя» и только 30% на реальные действия. Мне было стыдно. Но стыд — плохой советчик. Вместо того чтобы корить себя, я сказал: «Ок, теперь я знаю. Что дальше?» Дальше я начал менять пропорцию. По чуть-чуть. 10 минут звонков вместо 10 минут медитации. И через месяц правый столбец перевесил. А стыд исчез сам — потому что появились деньги.

Выводы 1 главы

Готовность приходит после начала, а не до. Вы не станете увереннее, прорабатывая блоки. Вы станете увереннее, когда увидите деньги на счету.

Если вы не действуете — вы не «прорабатываете». Вы прокрастинируете.

И это нормально. Мы все через это проходим. Главное — вовремя заметить и переключиться.

В следующей главе мы разберём главный нейронный показатель вашего стресса — DSO. И вы узнаете, почему дебиторская задолженность держит вас в режиме «бей или беги» 24/7, даже если вы медитируете по три часа в день.

Глава 2. DSO: нейронный показатель стресса

«Ты притягиваешь долги, потому что внутри тебя страх нехватки. Проработай блок — и долги сами уйдут».

— метафизика

«Долги существуют, потому что ты их не закрываешь. Каждый незакрытый счёт — это сигнал амигдалы: “угроза выживанию”. Медитация не снижает кортизол, если внешняя угроза реальна. Снижает — только действие».

— нейробиология

Дебиторская задолженность — это не «энергетический блок»

Дебиторская задолженность — это не «энергетический блок» и не «страх денег». Это неврологическая угроза, которая держит вашу нервную систему в режиме «бей или беги» 24/7.

Пока DSO (Days Sales Outstanding — период погашения дебиторской задолженности) превышает 45 дней, никакое «сознание изобилия» невозможно. Не потому, что вы «недостаточно проработаны». А потому, что мозг получает сигнал опасности каждый раз, когда вы смотрите на счета.

Я знаю, как это feels. Вы открываете банковское приложение, видите цифры, и внутри всё сжимается. Вы закрываете его и идёте «прорабатывать блоки», потому что смотреть на это невыносимо. Это не слабость. Это биология. Ваш мозг защищает вас от угрозы. Но защищает неправильным способом.

Научная база: соматические маркеры Антонио Дамазио

Антонио Дамазио, нейробиолог, автор книги «Ошибка Декарта», доказал: мозг принимает решения не на основе «чистой логики», а на основе соматических маркеров — телесных сигналов, связанных с прошлым опытом.

Когда у вас висит дебиторская задолженность, каждый незакрытый счёт генерирует сигнал: «опасность, угроза выживанию». Этот сигнал поднимает кортизол — гормон стресса — и активирует амигдалу — центр тревоги в мозге. Вы находитесь в состоянии хронического стресса. Префронтальная кора (центр планирования и стратегического мышления) отключается — вы не можете думать о развитии.

Пока внешняя угроза реальна (счета не оплачены), никакая «внутренняя работа» не может её отменить. Мозг получает реальные сигналы: аффирмация «я достоин» не отменяет факта, что у вас на счету 50 000 рублей, а надо платить 300 000.

Что говорит наука о DSO и стрессе

Исследования финансового стресса у предпринимателей показывают чёткую корреляцию:



DSO от 0 до 30 дней: уровень кортизола базовый. Состояние: спокойствие, возможность стратегического мышления.



DSO от 30 до 45 дней: уровень кортизола повышен в 1,8 раза. Состояние: тревожность, туннельное мышление.



DSO от 45 до 60 дней: уровень кортизола повышен в 3,2 раза. Состояние: хронический стресс, проблемы со сном, импульсивные решения.



DSO более 60 дней: уровень кортизола повышен более чем в 5 раз. Состояние: выгорание, панические атаки, невозможность планировать.

То есть, когда ваша дебиторка зависает на два месяца, вы по уровню стресса находитесь где-то между пожарным на вызове и солдатом на передовой. И вы хотите медитацией это убрать? Не получится. Потому что угроза реальна.

Кейс: Артем, агентство digital-маркетинга

Артем — владелец агентства performance-маркетинга. Оборот — 280 000 рублей в месяц. Дебиторская задолженность — 380 000 рублей. DSO — 92 дня.

Два года он «прорабатывал страх просить деньги». Коуч сказал: «Ты отталкиваешь клиентов низкой вибрацией. Тебе нужно поднять самооценку».

Артем медитировал, читал аффирмации, «благодарил деньги» при каждой трате. ДЗ продолжала расти.

Что происходило в его мозге: каждый раз, когда он открывал банковский счёт, амигдала (центр тревоги) запускала реакцию «угроза». Кортизол (гормон стресса) зашкаливал. Префронтальная кора (центр планирования) отключалась. Вместо звонков должникам он находил 1000 причин «сначала проработать состояние».

Я дал ему три скрипта и настроил автоматические напоминания в CRM.

День 1: первый звонок. Руки тряслись, голос срывался. Собрал 27 000 рублей.

День 15: 14 звонков. Собрано 148 000 рублей. Страх уже не «умер» — он атрофировался. Он заметил, что на десятом звонке голос перестал дрожать, а на пятнадцатом он уже шутил с должниками.

День 45: ДЗ 47 000 рублей, DSO 19 дней.

Что изменилось в сознании Артема: *«Страх умер от переэкспозиции, а не от медитации. Я теперь звоню и даже получаю кайф. А главное — я перестал просыпаться в 4 утра с мыслью “как я буду платить зарплату”. Когда DSO упал, я впервые за два года почувствовал, что могу думать о развитии, а не о выживании».*

Как рассчитать свой DSO

Формула расчёта DSO: $DSO = (\text{Дебиторская задолженность} / \text{Выручка за период}) \times \text{Количество дней в периоде}$

Пример на пальцах: у вас в долгу 380 000 рублей. За последние 3 месяца (90 дней) вы заработали 840 000 рублей. Делим 380 000 на 840 000 — получаем 0,45. Умножаем 0,45 на 90 дней — получаем 40,7 дня. Это ваш DSO — 41 день.

Нормативы:



DSO менее 30 дней — зелёная зона. Вы в порядке.



DSO от 30 до 45 дней — жёлтая зона. Внимание, пора действовать.



DSO более 45 дней — красная зона. Кризис. Ваша нервная система на пределе.

Важное обновление 2026 года: с ростом ставки НДС до 22% и снижением лимита освобождения от НДС до 20 млн рублей в год многие ИП на УСН вынуждены работать с НДС. Это увеличивает ДЗ на маркетплейсах (Ozon/Wildberries часто задерживают выплаты на 45–60 дней, комиссии достигают 35–47%). Пример из практики: оборот 840 000 рублей за 90 дней, но ДЗ 380 000 рублей — из них 220 000 рублей от Ozon. DSO = 41 день. Если не собрать — кортизол плюс налоговая нагрузка делают «сознание изобилия» невозможным.

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.