

Анна Белова

ДЕНЬГИ И ГОЛОВЫ

Психология финансового здоровья



Анна Белова

Деньги и головы

<https://litres.ru/74046541>

SelfPub; 2026

Аннотация

Многие думают, что деньги — это про цифры. На самом деле деньги — это про голову. Про сценарии, которые мы унаследовали от родителей. Про страхи, которые не дают просить повышения. Про эмоции, которые заставляют тратить на ненужное.

Эта книга — не про то, как разбогатеть. Она про то, как перестать бояться денег. Как обнаружить свой финансовый потолок и поднять его. Как научиться откладывать без чувства вины. Как говорить о деньгах с партнёром. Как называть свою цену без дрожи в голосе.

Семь глав — от денежных сценариев из детства до семи привычек финансово здорового человека. Без заумных терминов. Без советов «купи квартиру и сдавай». Только личный опыт и работающие практики.

Я не психолог и не финансовый консультант. Я женщина, которая прошла через страх, стыд и вину в деньгах — и вышла на другую сторону. Если я смогла — сможешь и ты.

Содержание

Глава 1. Денежные сценарии — откуда они берутся	4
Глава 2. Страх больших денег	27
Конец ознакомительного фрагмента.	37

Деньги и головы

Глава 1. Денежные сценарии — откуда они берутся

Я не всегда умела зарабатывать. И дело не в навыках — я всегда хорошо делала свою работу. Дело в том, что я не разрешала себе иметь деньги. Звучит странно? Сейчас объясню.

В двадцать пять лет я зарабатывала тридцать тысяч рублей. При этом мои коллеги с теми же обязанностями — по шестьдесят-восемьдесят. Я делала ту же работу, тратила те же часы. Но когда приходило время просить повышение, у меня внутри включалась программа: «Неудобно. А вдруг откажут? А что подумают? Ты ещё не доросла».

Я не доросла. До чего? До денег? До права зарабатывать столько же, сколько другие? До возможности жить без чувства вины за каждый потраченный рубль?

У меня был потолок. Невидимая планка, выше которой я не могла прыгнуть. И каждый раз, когда я приближалась к ней, я находила способ упасть. Отказывалась от выгодного проекта. Соглашалась на меньшую ставку. Отдавала деньги тем, кто просил. Тратила всё до копейки, лишь бы не остаться с «лишними» деньгами.

Потом я поняла: это не случайность. Это сценарий.

Откуда берутся денежные сценарии

Сценарий — это программа, которая живёт в голове и управляет нашими финансовыми решениями. Мы её не осознаём — мы просто действуем по ней. Как компьютер, на котором стоит операционная система. Ты можешь установить сколько угодно программ, но если система глючит — всё будет работать через пень-колоду.

Моя операционная система досталась мне от родителей. Не потому что они плохие — они дали мне лучшее, что могли. Но их денежный сценарий был: «Деньги — это тяжело. Деньги даются трудом. Честные люди много не зарабатывают. А если у тебя есть деньги — ты испортишься».

Я выросла с этим. И даже не замечала, как эта программа управляет моей жизнью. Пока однажды не села и не расписала: какие решения я принимала за последние пять лет и что мной на самом деле двигало.

Сценарий первый: «Деньги — это стыдно»

В моей семье не принято было говорить о деньгах. Вообще. Сколько зарабатывает папа? Не спрашивай. Сколько стоит эта вещь? Неважно. Хватит ли нам до зарплаты? Не твоё дело. Деньги были чем-то постыдным, скрытым, почти неприличным.

Я выросла с убеждением: обсуждать деньги — неприлично. Просить повышение — наглость. Называть свою цену — хвастовство. Иметь много денег — стыдно, потому что «есть же бедные люди».

Это убеждение управляло мной годы. Я не просила повышения — ждала, что начальник сам заметит и даст. Не называла цену на своих услугах — говорила «сколько не жалко». Не откладывала — потому что «у меня и так мало, какой смысл».

Результат: я работала больше всех, а зарабатывала меньше многих.

Сценарий второй: «Большие деньги — большие проблемы»

Я помню разговор с мамой, когда мне предложили хорошую должность с приличной зарплатой. Вместо «поздравляю» я услышала: «Ты справишься? Это большая ответственность. А если не получится? А что скажут коллеги?»

Мама не желала мне зла. Она боялась. Потому что в её картине мира большие деньги — это большие риски. Лучше синица в руках. Не высовывайся. Не рискуй.

Я послушалась. Отказалась от должности. И ещё три года проработала на той же позиции с той же зарплатой. Пока не поняла: я отказалась не от должности. Я отказалась от разрешения зарабатывать больше.

Сценарий третий: «Деньги портят людей»

Этот сценарий я слышала не от родителей — от общества. Из фильмов, из книг, из разговоров. Богатые — жадные. Богатые — воры. Богатые — несчастные. Если у тебя есть деньги — ты плохой человек.

Долгое время я подсознательно верила: если я буду зара-

батьвать много — я стану плохой. Меня перестанут любить. Я потеряю друзей. Я стану той самой «стервой с деньгами».

Я боялась богатства. Боялась даже приблизиться к сумме, после которой меня можно было бы назвать «обеспеченной». Потому что внутри сидел голос: «Если у тебя будут деньги — ты изменишься. И эти изменения будут не в лучшую сторону».

Голос врал. Деньги не портят — они усиливают. Если человек был жадным без денег — с деньгами он станет жаднее. Если человек был щедрым — он будет щедрым и с деньгами. Деньги просто снимают ограничения. Они не меняют суть — они её проявляют.

Как я обнаружила свои сценарии

Я не пришла к этому пониманию сама. До меня дошло через боль.

Мой самый доходный год закончился полным нулём. Я заработала сумму, о которой раньше не могла и мечтать. А через полгода у меня не осталось ничего. Деньги ушли на «помощь» родственникам, на неудачные «инвестиции», на вещи, которые я купила и ни разу не надела, на кредиты, которые я взяла, потому что «деньги же есть, отдам».

Я сидела и смотрела на пустой счёт. И вдруг поняла: я сделала это сама. Я не потеряла деньги — я избавилась от них. Потому что внутри сидела программа: «Мне нельзя иметь много денег. Деньги — это стыдно. Большие деньги — большие проблемы».

Я не могла жить с деньгами — и я нашла способ от них избавиться. Подсознательно, но гениально эффективно.

Как выглядят сценарии в жизни

Со стороны кажется, что человек принимает рациональные решения. На деле — каждое финансовое решение проходит через фильтр наших сценариев.

Вот как это выглядит на примерах.

Вы не просите повышения. Не потому что вы плохой работник. А потому что внутри сидит: «Просить деньги — неприлично. Начальник сам должен заметить и дать». Он не заметит. Он не читает мысли.

Вы соглашаетесь на заниженную цену. Не потому что у вас нет других вариантов. А потому что вы считаете: «Я ещё не дорос до таких денег. Я не настолько хороша. Надо сначала доказать, а потом просить».

Вы отдаёте деньги в долг тем, кто не отдаст. Не потому что вы не видите очевидного. А потому что внутри: «Если я откажу — меня сочтут жадной. А жадной быть стыдно. Лучше я дам и потеряю, чем откажу и буду чувствовать вину».

Вы тратите все деньги до копейки. Не потому что у вас нет силы воли. А потому что остаток на счёте вызывает тревогу. «Лишние» деньги — это ответственность. А ответственность — страшно. Легче потратить — и снова жить от зарплаты до зарплаты, где всё понятно.

Почему сценарии так живучи

Потому что они не про деньги. Они про безопасность.

Сценарий «деньги — это тяжело» защищает от разочарования. Если ты не надеешься на лёгкие деньги — ты нестроишься, когда их не будет. Если ты не просишь повышения — тебе не откажут. Если ты не называешь цену — тебя не отвергнут из-за неё.

Сценарии — это броня. Кривая, ржавая, неудобная — но привычная. И психика цепляется за привычное, даже если оно разрушает жизнь.

Я заметила: мои самые иррациональные финансовые решения всегда были продиктованы страхом. Страхом отказа. Страхом осуждения. Страхом, что меня сочтут жадной или недостойной. Ни одно из этих решений не было про деньги. Все были про чувства.

Можно ли переписать сценарий

Можно. Я переписала.

Это не происходит за один день и не выглядит как инсайт. Это медленная работа. Как перепахивать поле — сначала нужно выкорчевать старые корни, потом вспахать, потом засеять новое.

Первый шаг — заметить. Просто заметить, что сценарий существует. Что «не прошу повышения, потому что стыдно» — это не факт, а программа. Что «отдаю деньги, потому что не могу отказать» — не доброта, а сценарий.

Второй шаг — усомниться. А правда ли деньги портят? А правда ли большие деньги — это всегда большие проблемы? А правда ли я недостойна зарабатывать больше? Сомнение

— первый удар по сценарию.

Третий шаг — новый опыт. Начать с малого. Попросить небольшую прибавку. Отказать в мелочи. Оставить тысячу рублей в конце месяца не потраченными. Маленькое действие, которое противоречит старому сценарию, запускает новый.

Мой новый сценарий

Сейчас у меня другой сценарий. Он звучит так: «Деньги — это энергия, которую я обмениваю на ценность. Чем больше ценности я создаю — тем больше денег приходит. Деньги не стыдные. Деньги не страшные. Деньги — это инструмент, а не награда и не наказание».

Я перестала бояться больших сумм. Перестала извиняться за свой доход. Перестала тратить всё до копейки, чтобы «не копить на чёрный день».

Я не стала жадной. Я стала спокойной. Деньги перестали быть темой, которая вызывает тревогу. Они стали просто частью жизни. Как воздух, которым дышишь, — не замечаешь, пока есть, и начинаешь ценить, когда не хватает.

Но для этого пришлось выкопать старые корни. Посмотреть в глаза своим страхам. Признать: я не боялась денег. Я боялась, что деньги изменят меня. А они не изменили. Они просто дали мне свободу — быть собой, не думая о выживании каждую минуту.

Практика. Найди свой сценарий

Возьми блокнот и напиши ответы на пять вопросов. Не

торопись. Ответь честно — ты пишешь для себя, не для меня.

Какие фразы про деньги я слышал в детстве? «Деньги — это...», «Богатые — это...», «Чтобы заработать, нужно...». Напиши не меньше пяти фраз.

Как я чувствую себя, когда говорю о деньгах? Спокойно, тревожно, стыдно, безразлично? Откуда это чувство?

Какое моё самое иррациональное финансовое решение? То, которое я не могу объяснить логически. О чём оно говорит?

Чего я боюсь в деньгах больше всего? Потерять, не заработать, осуждения, ответственности, что меня сочтут жадной?

Если бы я не боялась — сколько бы я хотела зарабатывать? Напиши цифру. Не «достаточно» — конкретную цифру.

А теперь посмотри на свои ответы. Увидела паттерн? Это и есть твой сценарий. Его можно переписать. С этой книги начинается перезапись.

Почему сценарии передаются по наследству

Я долго злилась на родителей. Думала: «Они меня запрограммировали на бедность. Они внушили мне, что деньги — это стыдно. Из-за них я боюсь зарабатывать».

Потом я поняла: у них не было другого сценария. Им его передали их родители. А тем — их. Это цепочка, которая тянется поколениями. Кто-то в этой цепочке жил в войну, кто-то — в дефицит, кто-то — в страхе, что завтра не наступит. И все эти страхи зашиты в денежные сценарии, которые пе-

редаются детям.

Моя бабушка пережила войну ребёнком. Она знала, что такое голод. И она научила мою маму: «Деньги надо экономить. Никогда не трать всё. Всегда оставляй на чёрный день».

Моя мама передала мне: «Не трать. Копи. А если тратишь — купи что-то полезное, а не ерунду».

Я выросла с убеждением: тратить на себя — неправильно. Покупать то, что хочется, а не то, что нужно, — расточительство. Иметь лишние деньги и не отдать их тем, кому хуже, — эгоизм.

Бабушка спасала нас от голода. А я уже жила в другом мире — с достатком, с возможностями, с выбором. Но сценарий остался тот же. Потому что его не переписали вовремя.

Подруга, у которой был другой сценарий

У меня есть подруга, с которой мы выросли в одном городе, учились в одной школе, даже зарплаты начинали с одинаковых. Но через десять лет она зарабатывала в пять раз больше меня. Не потому что она умнее или работоспособнее. Потому что у неё был другой сценарий.

Её родители говорили: «Деньги — это возможность. Чем больше ты зарабатываешь — тем больше можешь дать миру. Просить повышение — нормально. Называть свою цену — уважение к себе».

Она не боялась просить. Она не боялась потерять. Она не боялась, что её осудят за большие деньги. И поэтому она их

зарабатывала.

Мы сидели на кухне, и я спросила: «Как ты это делаешь? Ты просто берёшь и просишь? Не боишься отказа?»

Она посмотрела на меня удивлённо: «А чего бояться? Отказ — это просто нет. Я ничего не теряю, когда прошу. Я теряю, когда НЕ прошу».

В тот момент я поняла: разница между нами — не в таланте. Разница — в разрешении. Она разрешила себе зарабатывать. А я — нет.

Первая цена, которую я назвала вслух

Я помню свой первый раз, когда назвала цену за свои услуги. Это было тридцать тысяч. Я сказала это и почувствовала, как краснею. Мне казалось, что сейчас клиент скажет: «Ты с ума сошла? За такие деньги? Кто ты вообще такая?»

Он сказал: «Хорошо, давайте попробуем». Всё. Никакой драмы. Никакого осуждения. Он просто согласился. А я полдня ходила и не могла поверить, что кто-то заплатил мне эти деньги.

Потом я подняла цену до пятидесяти. Потом до восьмидесяти. Потом до ста двадцати. И каждый раз внутри был страх: «Сейчас пошлют». И каждый раз не посылали.

Я поняла: мой страх не имел отношения к реальности. Он имел отношение к моему сценарию. В реальности клиенты оценивают ценность, а не «право» зарабатывать. А я оценивала своё право. И оно было ниже рынка.

Тело помнит

Самый интересный момент, который я заметила: денежные сценарии живут не только в голове. Они живут в теле.

Когда я говорю о больших деньгах — у меня напрягаются плечи. Когда я называю цену — перехватывает дыхание. Когда я вижу крупную сумму на счету — начинается лёгкая тошнота.

Тело помнит старые запреты раньше, чем голова успевает их осознать. Это как условный рефлекс: «Много денег = опасность». Сердцебиение учащается, ладони потеют, хочется избавиться от денег, чтобы вернуться в зону безопасности.

Я училась замечать эти телесные сигналы. И когда они появляются — я не убегаю. Я говорю себе: «Это просто старый сценарий. Он не управляет мной. Я делаю то, что запланировала, даже если тело сопротивляется».

Через год тело перестало сопротивляться. Потому что у него появился новый опыт: большие деньги — это не опасно. Это безопасно. Это ресурс.

Почему знание сценария не меняет поведение сразу

Важный момент. Многие, узнав о денежных сценариях, думают: «Ага, я поняла, в чём проблема. Теперь я буду зарабатывать по-другому». И ничего не меняется.

Почему? Потому что осознание — это только первый шаг. Сценарий — это не логическая ошибка, которую можно исправить пониманием. Это нейронная цепочка, которая формировалась годами. Её нельзя удалить — можно только по-

строить новую, более сильную.

Как это работает. Допустим, у вас есть тропинка в лесу, по которой вы ходили двадцать лет. Она протоптанная, широкая, удобная. А рядом — новая тропинка, которую вы хотите протоптать. Первое время вы будете сбиваться на старую — она привычнее.

Но каждый раз, когда вы выбираете новую тропинку, вы делаете её чуть заметнее. Через месяц по ней уже можно пройти. Через полгода — она становится основной. Через год — вы забываете, где была старая.

Так работает перезапись сценария. Не через инсайт. Через повторение новых действий.

Практика. Дневник сценариев

Заведи блокнот для денежных сценариев. Не в телефоне — в бумажном блокноте. И в течение недели записывай каждый раз, когда чувствуешь дискомфорт, связанный с деньгами.

Отказалась просить повышения — запиши. Вместо этого напиши: «Что я почувствовала? О чём подумала? Какой голос в голове это сказал?»

Потратила деньги на то, что не нужно, — запиши. «Что я чувствовала до покупки? Что — после? Какая потребность стояла за этой тратой?»

Отдала деньги в долг, хотя не хотела, — запиши. «Почему я не смогла отказать? Чего я боялась? Чей голос звучал?»

Через неделю перечитай. Ты увидишь свои сценарии чёт-

ко, как на ладони. И это будет первый шаг к их перезаписи.

Тётя Люба (имя изменено) — мой антипример. Она работала бухгалтером на одном месте тридцать пять лет. Тридцать пять лет. Она ненавидела эту работу последние двадцать. Но уйти не могла — «а вдруг не найду другую», «а вдруг пенсию не дадут», «а вдруг».

Она копила на чёрный день всю жизнь. Не жила — существовала. А чёрный день так и не наступил. Наступила пенсия — и оказалось, что копить было нечего. Потому что инфляция съела всё. А жизнь съела её саму.

Я смотрела на неё и видела: это не про деньги. Это про страх. Она боялась бедности — и обеспечила себе бедность. Она боялась потерять — и потеряла себя.

Женщины и деньги — отдельная история

Я заметила: у женщин денежные сценарии часто жёстче, чем у мужчин. Нас с детства учат быть удобными, не просить, не требовать, не быть меркантильными. Нас хвалят за скромность и порицают за амбиции.

Мужчина, который хочет зарабатывать много, — амбициозный. Женщина, которая хочет зарабатывать много, — меркантильная. Мужчина просит повышения — молодец. Женщина просит — наглая.

Когда я начала работать над своими сценариями, я поняла: мне нужно разрешить себе не только зарабатывать, но и хотеть зарабатывать. Не извиняться за амбиции. Признать: желание зарабатывать — это нормально. Это не жадность.

Это уважение к себе.

Что я сделала — шаг за шагом

Я не проснулась однажды с новым сценарием. Я шла к нему годами. Вот что реально работало.

Первое — я перестала извиняться за деньги.

Когда я называла цену, я не говорила: «Ну, это примерно... если вам не сложно... может, обсудим?» Я говорила: «Моя ставка — столько-то. С вас — предоплата». Без извинений, без смущённой улыбки.

Второе — я перестала ждать, что кто-то догадается.

Я перестала ждать, что начальник заметит и повысит. Что клиент сам предложит больше. Я начала говорить. Вслух. Чётко. По делу.

Третье — я перестала сравнивать свои деньги с чужими.

Единственное полезное сравнение — я вчерашняя с я сегодняшней.

Четвёртое — я разрешила себе хотеть.

Я выписала всё, что хочу купить, если будут деньги. Не чтобы купить сразу — чтобы разрешить себе хотеть.

Пятое — я перестала ждать права на деньги.

Раньше мне казалось: сначала я должна что-то доказать. А деньги — это не награда за подвиги. Это обмен ценности. Если я создаю ценность — я имею право на оплату. Сразу. За факт.

Шестое — самое трудное. Я перестала чувствовать вину за то, что у меня есть.

Когда у меня появились первые серьёзные деньги, я искала, кому бы отдать, кому одолжить. Просто чтобы не оставаться с деньгами наедине. Потому что однажды мне сказали: «Иметь много, когда другие имеют мало, — стыдно». И я поверила.

Я работала с этим долго. Пока не поняла: мои деньги не отнимают деньги у других. Чем больше я зарабатываю, тем больше ценности создаю. Я перестала быть «хорошей девочкой», которая извиняется за своё существование. Я стала взрослой женщиной, которая знает себе цену.

Практика. Перепиши один сценарий

Выбери один сценарий, который узнала. Один. Не все сразу.

Напиши его на бумаге. Например: «Я не прошу повышения, потому что боюсь отказа». Теперь напиши новый: «Отказ — это информация. Я ничего не теряю, когда прошу. Я теряю, когда не прошу».

Повесь лист на видное место. Каждый раз, когда старый сценарий включается — читай новый. Через месяц он начнёт работать сам.

Пример из жизни: почему я боялась брать деньги

Я брала заказы и каждый раз, когда нужно было выставить счёт, у меня начиналась дрожь. Я писала сумму, стирала, писала меньше, стирала, писала ещё меньше. В итоге выставляла в два раза ниже, чем планировала изначально. А потом сидела и злилась на себя.

Клиент был готов платить мою цену. Я не была готова её брать. Я боялась, что он скажет: «Дорого». Я боялась, что он откажется. Я боялась, что он согласится, но будет считать, что я его обманула. Я боялась всего. И этот страх заставлял меня работать за полцены.

Однажды я решила: в следующем месяце я буду называть цену, которую хочу, а не ту, которую боюсь потерять. Я назвала. Клиент удивился? Нет. Клиент согласился. Заказ не сгорел. Отношения не испортились. Просто я заработала в два раза больше за ту же работу.

Я поняла: клиенты чувствуют твою неуверенность. Когда ты сам не веришь в свою цену — они не верят в неё вдвойне. Когда ты называешь цену уверенно — они принимают её как данность.

Денежный сценарий моей бабушки

Моя бабушка пережила войну. После войны она жила в коммуналке, работала на заводе, получала копейки. Она научилась выживать. Откладывать каждую копейку. Покупать только самое необходимое. Не баловать себя. Не мечтать о большем.

Она передала этот сценарий моей маме. Мама передала мне. Я выросла с убеждением: «Деньги — это тяжёлый труд. Деньги — это пот и кровь. Лёгких денег не бывает. А если они есть — значит, ты их не заслужила».

Этот сценарий был написан не злыми людьми. Он был написан людьми, которые пережили голод и хотели защитить

своих детей. Но он устарел. Он не работал в моей реальности. У меня был выбор — осознать это и переписать или продолжать жить по сценарию, написанному для другого времени.

Почему мы боимся называть цену

Страх назвать цену — один из самых сильных денежных страхов. Он проявляется у многих, независимо от профессии. Писатель боится назвать гонорар. Фотограф боится назвать цену за съёмку. Уборщица боится попросить достойную оплату. Врач боится сказать, сколько стоит приём.

Что стоит за этим страхом? Страх отвержения. Если я назову цену — меня отвергнут. Скажут: «Ты слишком дорогая». А за этим — «Ты не стоишь таких денег». А за этим — «Ты никчёмна». Цепочка страха ведёт прямо в детство, где нас оценивали и часто находили недостаточно хорошими.

Я работала с этим страхом через практику. Я называла цену и ждала. Не оправдывалась. Не уменьшала. Не говорила «но можно и поторговаться». Просто называла и молчала. Первые разы сердце колотилось. На десятый раз стало легче. На сотый — я перестала замечать страх.

Что изменилось, когда я переписала сценарий

Я перестала работать за еду. Буквально. Раньше я соглашалась на проекты, которые не приносили ни денег, ни удовлетворения. Просто чтобы «быть занятой» и «не сидеть без дела». Сейчас я выбираю проекты, которые стоят моих усилий.

Я перестала чувствовать вину за свой доход. Раньше я извинялась за свои деньги. «Ой, мне повезло», «Ой, это случайно», «Ой, просто клиент попался». Сейчас я говорю: «Да, я хорошо зарабатываю. Потому что я хорошо делаю свою работу». И это не хвастовство. Это факт.

Я перестала бояться богатства. Раньше я подсознательно избегала больших денег. Сейчас я знаю: деньги — это не зло. Это ресурс. Чем больше у меня денег — тем больше я могу сделать. Для себя, для близких, для мира. Деньги не портят. Они усиливают.

Как сценарии влияют на карьеру

Выбор профессии часто определяется денежными сценариями. Одни идут в высокооплачиваемые сферы, потому что «надо много зарабатывать». Другие выбирают низкооплачиваемые, но «благородные» профессии, потому что «деньги — это грязно».

Я знаю учительницу, которая работает за двадцать тысяч. Она гениальный педагог, дети её обожают, родители ценят. Но она считает, что «работа с детьми не должна быть дорогой». Это сценарий: «Благородный труд не оплачивается». Она могла бы зарабатывать в пять раз больше — частными уроками, курсами, методичками. Но не разрешает себе.

И я знаю менеджера, который ненавидит свою работу, но не уходит, потому что «там платят хорошо». Его сценарий: «Деньги важнее удовольствия». Он променял жизнь на зарплату.

Оба сценария — ловушки. Деньги и призвание не противоречат друг другу. Можно заниматься любимым делом и хорошо зарабатывать. Но сценарий не пускает.

Как переписать сценарий: пошагово

Я разработала для себя систему. Она не идеальна, но работает. Делюсь.

Шаг 1. Осознание

Поймать момент, когда старый сценарий включается. Например: я собираюсь назвать цену клиенту — и внутри сжимается. В этот момент я говорю себе: «Стоп. Это старый сценарий. Я не обязана ему подчиняться».

Шаг 2. Остановка

Сделать паузу. Не действовать по привычке. Не называть заниженную цену автоматически. Взять паузу на минуту, на час, на день. Выдохнуть.

Шаг 3. Выбор

Сознательно выбрать новое действие. Назвать ту цену, которую хочу. Отказать в просьбе, которая неудобна. Оставить деньги на счету, не потратив. Новое действие — это кирпичик в новом сценарии.

Шаг 4. Закрепление

После нового действия — похвалить себя. Не обесценивать: «Ну, это мелочь». А сказать: «Я сделала это. Я выбрала иначе. Я меняю свой сценарий».

Через двадцать повторений новый сценарий становится привычкой. Через пятьдесят — второй натурой.

Как сценарии передаются детям

Если у вас есть дети, вы уже передаёте им свои денежные сценарии. Каждый раз, когда вы говорите: «Мы не можем себе этого позволить», «Деньги — это тяжело», «Богатые — жадные», «Надо экономить» — вы записываете программу в детскую голову.

Я не призываю врать детям. Я призываю быть осознанными. Вместо «мы не можем себе этого позволить» — «мы сейчас тратим деньги на другие важные вещи». Вместо «деньги — это тяжело» — «деньги зарабатываются трудом, и это нормально». Вместо «богатые — жадные» — «у людей разный достаток, и это не делает их плохими или хорошими».

Дети впитывают не то, чему мы их учим. Они впитывают то, как мы живём. Если вы живёте в страхе перед деньгами — они вырастут с тем же страхом. Если вы относитесь к деньгам спокойно — они научатся спокойствию.

Сценарий изобилия vs сценарий дефицита

В основе всех денежных сценариев лежит одно базовое убеждение: мир изобилует или мир дефицитен. Если ты веришь, что денег на всех хватит, — ты принимаешь одни решения. Если ты веришь, что денег мало и их нужно отвоёвывать, — совсем другие.

Сценарий дефицита звучит так: «Надо брать, пока дают», «Место под солнцем одно», «Если я заработаю больше — кто-то заработает меньше». Этот сценарий создаёт тревогу, жадность, страх потери. Ты не наслаждаешься деньгами —

ты их удерживаешь.

Сценарий изобилия звучит иначе: «Денег много. Я создаю ценность и получаю за это деньги. Чем больше ценности — тем больше денег. Мой доход не ограничен чужим доходом». Этот сценарий даёт спокойствие, щедрость, уверенность.

Я переходила от дефицита к изобилию не один год. Переход начался с простой мысли: «А что, если денег правда хватит на всех? Что, если я могу зарабатывать сколько хочу, не отнимая у других?» Сначала это звучало как самообман. Через год — как очевидность.

Мой опыт: как я сменила сценарий

Я вела дневник. Каждый раз, когда я ловила себя на дефицитном мышлении, я записывала. «Я боюсь, что клиент уйдёт и я останусь без денег». «Я боюсь поднять цену, потому что он найдёт другого». «Я боюсь, что денег не хватит до зарплаты».

Потом я переписывала эту мысль в изобильную. «Если этот клиент уйдёт — придёт другой». «Если я подниму цену — найдутся те, кто готов платить». «У меня есть подушка, и я не умру без денег».

Сначала новое убеждение казалось фальшивым. Я не верила в него. Но я продолжала записывать. Через месяц я заметила: я реже думаю в дефицитном ключе. Через три — изобильные мысли стали естественными. Через полгода — я перестала вести дневник, потому что старый сценарий почти не включался.

Как я перестала работать за еду

Когда я осознала свои сценарии, первой мыслью было: надо срочно все менять. Я побежала просить повышение, называть цены, отказывать клиентам. И провалилась. Потому что внутри остался старый сценарий - я просто надела на него новую маску.

Пришлось идти медленно. Шаг за шагом. Я начала с малого: перестала извиняться, когда называла цену. Просто перестала говорить «извините» перед суммой. Через неделю заметила: клиенты перестали торговаться.

Про сценарий изобилия и дефицита

Сценарий дефицита создает тревогу, жадность, страх потери. Сценарий изобилия дает спокойствие, щедрость, уверенность. Я переходила от дефицита к изобилию не один год.

История тети Любы

Тетя Люба (имя изменено) работала бухгалтером на одном месте 35 лет. Ненавидела работу последние 20. Но уйти не могла. Копила на черный день всю жизнь. А черный день не наступил. Наступила пенсия - и оказалось, что копить было нечего.

Я смотрела на нее и видела: это не про деньги. Это про страх. Она боялась бедности - и обеспечила себе бедность. Она боялась потерять - и потеряла себя.

Где брать силу менять сценарий

Менять сценарий - больно. Потому что ты меняешь то, что считала правдой всю жизнь. Это потеря опоры. Я держа-

лась за маленькие победы. Каждый раз, когда называла цену без дрожи - записывала. Каждый раз, когда отказывала в неудобной просьбе - записывала. Через месяц был список из двадцати побед.

Напутствие

Первая глава позади. Ты уже сделала первый шаг - признала, что твои денежные сценарии существуют и их можно изменить. Это самый трудный шаг. Дальше будет легче.

Глава 2. Страх больших денег

Я заметила странную закономерность. Каждый раз, когда мой доход приближался к новой планке, происходило что-то, что сбрасывало меня обратно. Я теряла крупного клиента. Заболевала на две недели. Приходилось платить незапланированный налог. Ломалась машина. Происходило что угодно - только бы я не перешагнула эту невидимую черту.

Первые два раза я думала: не повезло. Третий раз начала подозревать. Четвертый поняла: это не случайность. Это мой личный потолок.

Потолок - это невидимая планка дохода, выше которой я не могу подняться. Не потому что нет возможностей. А потому что внутри включена программа: стоп. Дальше опасно. Дальше - чужая территория.

Как я обнаружила свой потолок

Мой потолок был три тысячи долларов. Я вывела эту цифру опытным путем. Каждый раз, когда доход приближался к этой сумме, включался механизм самоуничтожения.

Я помню случай особенно ярко. У меня был клиент, готовый платить большие деньги за большой проект. Проект - моя тема, клиент адекватный, условия отличные. Вместо того чтобы радоваться, я начала саботировать. Тянула с ответами. Придумывала причины, почему не могу взяться. Находила недостатки.

В итоге клиент ушел к другому исполнителю. А я вздохнула с облегчением. Облегчение - ключевое слово. Я не расстроилась, что потеряла деньги. Я обрадовалась, что избавилась от них. Потому что большие деньги означали большую ответственность. А ответственность - страх.

Почему мы боимся больших денег

Страх больших денег иррациональный. Логически мы понимаем: больше денег - лучше. Но подсознание говорит другое. Потому что большие деньги - это изменения. А изменения страшно. Даже позитивные.

Страх ответственности

Больше денег - больше решений. Больше решений - больше ошибок. Больше ошибок - больше вины. Мы боимся не денег - мы боимся ошибиться. Я помню, как впервые заработала сумму, на которую можно было купить не вещь, а возможность. Я не знала, что с ней делать. Куда вложить? Как сохранить? А если потеряю? В итоге просто положила на счет и боялась прикасаться.

Страх одиночества

Подсознательное убеждение: если я буду много зарабатывать - останусь одна. Потому что меня перестанут понимать друзья. Потому что партнер будет чувствовать себя уязвимым. Потому что богатых не любят. Срабатывает древний механизм: быть частью племени важнее, чем иметь ресурсы.

Страх потери

Чем больше у нас есть, тем больше мы боимся потерять.

И мозг решает эту проблему радикально: лучше не иметь, чтобы не бояться потерять. Как с отношениями: некоторые не влюбляются, чтобы не страдать от разрыва.

Страх, что я не заслуживаю

Самый глубокий страх. Внутренний голос шепчет: ты недостаточно хороша для таких денег. Ты не настолько умна, талантлива, опытна. Это случайность. Скоро закончится. Не привыкай. Это синдром самозванца в деньгах.

Синдром самозванца в деньгах

Я знаю женщину, которая зарабатывает полмиллиона в месяц. Руководит отделом, под ней двадцать человек. И при этом искренне считает, что ей повезло. Она говорит: я просто оказалась в нужном месте в нужное время. На самом деле я ничего особенного не делаю.

Я смотрела на нее и видела себя в прошлом. Я тоже обесценивала свой доход. Это случайность. Клиент просто попался хороший. Мне просто повезло. Я не присваивала себе деньги - я ждала, что их отберут.

Синдром самозванца в деньгах проявляется так: вы не берете крупные проекты - не потянете. Вы занижаете цены - кто я такая, чтобы столько просить. Вы не просите повышения - начальник знает лучше. Вы не вкладываете деньги - а вдруг потеряю. Вы не наслаждаетесь деньгами - не заслужила еще.

Зарплатный потолок как способ не взрослеть

Я заметила еще одну закономерность: низкая зарплата - это способ оставаться ребенком. Когда у тебя мало денег, ты

не отвечаешь за свою жизнь. Живешь от зарплаты до зарплаты. Не принимаешь серьезных решений - потому что нечем принимать.

Большие деньги требуют взрослости. Нужно планировать, распределять, инвестировать, отказываться, говорить нет. Нужно брать ответственность за свое благосостояние. Пока ты зарабатываешь мало - можешь жаловаться на жизнь. На начальника, на экономику, на страну. Ты жертва - и это удобно.

Как только начинаешь зарабатывать больше - позиция жертвы рушится. Ты больше не можешь сказать: это не моя вина, что у меня нет денег. Потому что деньги есть. И ответственность за них - твоя.

Как потолок связан с родителями

Наш потолок часто равен уровню дохода родителей. Мы подсознательно не позволяем себе зарабатывать больше, чем зарабатывали они. Потому что это означало бы - мы лучше них. А это запрещено.

Моя мама зарабатывала немного. И я долго не могла превысить ее уровень. Внутри сидело: я не могу зарабатывать больше мамы. Это неуважение. Она столько работала, а я так легко. Это несправедливо.

Я разрешила себе зарабатывать больше. Не вопреки маме - а благодаря ее примеру. Она научила меня работать. А я научилась зарабатывать.

Как я перешагнула свой потолок

Переломный момент наступил, когда я перестала бороться с потолком и начала его исследовать. Я села и написала: что случится, если я буду зарабатывать X?

Ответы были: меня перестанут любить. Я испорчусь. Я потеряю друзей. Я не справлюсь с ответственностью. Я потеряю деньги - и будет еще больше, чем сейчас.

Я посмотрела на эти страхи и поняла: каждый из них не про деньги. Каждый про мою самооценку. Я не боялась денег. Я боялась, что я недостойна.

И тогда я приняла решение: я буду действовать так, как будто я достойна. Даже если внутри дрожу. Даже если голос в голове кричит: куда ты лезешь? Я начала с малого. Взяла проект чуть дороже обычного. Справилась. Взяла еще дороже. Справилась. Подняла цены для всех клиентов. Никто не ушел.

Через год мой доход вырос в два раза. Не потому что я стала работать больше. А потому что перестала саботировать свой рост.

Три истории отказа от больших денег

Первый раз. Клиент предложил проект в три раза дороже моей обычной ставки. Я отказалась. Сказала: это слишком ответственно. Я не справлюсь. На самом деле я боялась, что не оправдаю ожиданий.

Второй раз. Мне предложили должность с окладом, о котором я мечтала. Я отказалась. Потому что внутри сидел голос: а если не справлюсь? А если уволят через месяц?

Третий раз. Самый глупый. Я выиграла в конкурсе денежный приз. И забыла о нем. Просто не пришла получать. Узнала через полгода, когда приз уже аннулировали.

Три раза я отказалась от денег, которые могла получить. Не потому что не нуждалась. А потому что боялась.

Почему мы выбираем знакомую бедность вместо незнакомого богатства

Бедность знакомая. Ты знаешь, как жить на 30 тысяч. Знаешь, какие магазины, какие продукты, какие развлечения. Тебе может быть плохо - но тебе понятно.

Богатство незнакомое. Ты не знаешь, как себя вести. Как распорядиться деньгами. Как не потерять. Выбор между знакомой бедностью и незнакомым богатством - это выбор между привычным страхом и неопределенностью. И большинство выбирает привычный страх.

Техника разрешения на большие деньги

Я придумала технику, которая помогла мне поднять потолок. Я написала на листе: Я разрешаю себе зарабатывать X рублей в месяц. X - сумма, которая вызывала страх. Повесила на видное место. Каждый день читала вслух.

Первую неделю чувствовала себя глупо. Вторую - привыкла. Третью - начала верить. Через месяц заметила: перестала бояться этой суммы. Через два - заработала ее. Через три - превысила.

Практика. Найди свой потолок

Ответь на вопросы честно. Ты пишешь для себя.

Какая сумма дохода кажется тебе слишком большой для тебя? Не вообще - лично для тебя.

Что самое страшное случится, если ты будешь зарабатывать эту сумму? Напиши сценарий.

Насколько вероятен этот сценарий? Оцени от 1 до 10.

А теперь напиши самый лучший сценарий. Что случится, если ты будешь зарабатывать эту сумму и все получится?

Потолок - это не внешнее ограничение. Это внутреннее. Его можно поднять. Я подняла свой. Ты тоже можешь.

Подруга, которая боялась успеха

У меня есть знакомая, талантливый дизайнер. К ней пришел заказчик из крупного бренда с большим бюджетом. Она отказалась. Объяснила: они слишком большие. Я не справлюсь. Лучше останусь с маленькими клиентами, где я все контролирую.

Она не справилась бы. Не потому что ей не хватало таланта. А потому что она не позволила бы себе справиться. Страх успеха оказался сильнее желания расти.

Ловушка комфортной бедности

Я заметила еще одну вещь. Мы часто путаем комфорт с безопасностью. У меня есть стабильная зарплата - я в безопасности. Нет, ты не в безопасности. Ты в зоне комфорта. И комфорт этот иллюзорный.

Я знаю людей, которые годами работают на нелюбимой работе с маленькой зарплатой, потому что стабильно. Называют это стабильностью. На деле - страх.

Стабильность - это когда у тебя есть подушка, востребованные навыки и уверенность в своих силах. А работа от звонка до звонка без права на ошибку - не стабильность. Это клетка.

Как перестать саботировать свой доход

Саботаж - это когда подсознательные программы сильнее сознательных желаний. Ты хочешь зарабатывать больше, но программа говорит нельзя - и ты находишь способ не работать.

Прокрастинация

Ты откладываешь важные звонки, письма, предложения. Тянешь с ответами. Прокрастинация - не лень. Это страх.

Самообесценивание

Мне просто повезло. Клиент попался хороший. Не приживаешь успех - он не закрепится.

Перфекционизм

Я не готова. Нужно еще подготовиться. Сделаю идеально - тогда покажу. Бесконечная подготовка, которая не заканчивается действием.

Избегание

Избегаешь ситуаций, где нужно просить, продавать, называть цену. Сейчас не время. Рынок не готов.

Как я перестала саботировать

Первое - я заметила саботаж. Когда очередной проект срывался по независящим причинам, я перестала верить в независящие причины.

Второе - я ввела правило: если в проекте есть страх, я делаю его первым. Не самым прибыльным - самым страшным. Потому что страх, отложенный на завтра, вырастает вдвое.

Третье - я перестала ждать идеального момента. Он не наступит. Начинать нужно сейчас с тем, что есть.

Две истории - два потолка

История первая. Моя подруга Катя (имя изменено) - отличный фотограф. Брала за свои снимки копейки. Неудобно просить больше. Я уговорила ее поднять цены вдвое. Боялась месяц. В конце месяца заказов стало больше, чем когда-либо.

История вторая. Мой знакомый Сергей (имя изменено) - программист. Работал за 50 тысяч, коллеги с тем же стеклом получали 150. Не просил повышения три года. Боялся, что уволят. Когда сократили, нашел работу за 120 за месяц.

Страх перед деньгами других людей

Странный феномен: я не боялась зарабатывать больше. Я боялась, что другие узнают, сколько я зарабатываю. Боялась, что подруги будут завидовать. Что родственники попросят в долг. Что меня будут осуждать за успех.

Этот страх заставлял меня прятать свой доход. Не рассказывать о выигранных проектах. Уменьшать суммы. Притворяться, что я едва свожу концы с концами, когда на самом деле у меня все было хорошо.

Я перестала прятаться, когда поняла: мой доход - не повод для чужой зависти или осуждения. Мой доход - результат

моей работы. И я имею право им гордиться, не оглядываясь на мнение других.

Почему мы боимся потерять то, чего у нас нет

Парадокс страха больших денег: мы боимся потерять то, чего у нас нет. Мы еще не заработали больших денег, но уже боимся их потерять. Мозг рисует катастрофические сценарии: я заработаю, а потом потеряю все. И будет в два раза больше, чем если бы я не заработала вообще.

Я работала с этим страхом через логику: если я заработаю и потеряю - у меня останется опыт. Я буду знать, как зарабатывать снова. А если не заработаю вообще - у меня не будет ни опыта, ни денег.

Второй вариант хуже. Намного.

Когда я впервые заработала большую сумму

Я помню день, когда на моем счету оказалась сумма, которую раньше я считала невозможной. Я сидела и смотрела на цифры. Вместо радости я чувствовала тревогу. Мне хотелось немедленно отдать эти деньги кому-нибудь, чтобы не нести ответственность.

Я не отдала. Я просто сидела и привыкала. День. Два. Неделю. На второй неделе тревога сменилась спокойствием. На третьей - я перестала проверять баланс каждый час. На четвертой - я позволила себе потратить часть на то, что действительно хотела.

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.