

The background of the cover is a dark, textured green. A bright, glowing yellow path curves from the top right towards the bottom center. On the left side, a set of yellow stairs leads upwards. A small, dark silhouette of a person is standing at the top of these stairs, looking down at the glowing path.

18+

+1 свободный человек

КНИГА - ТРЕНИНГ

РАБОТА С ПОДСОЗНАНИЕМ

Упражнения и практики
для выхода за границы
привычного мышления

Олеся
Матвеева

ПРО ДЕНЬГИ

без иллюзий и магии

Олеся Матвеева

**Про деньги без иллюзий
и магии. Книга-тренинг.
Работа с подсознанием.
Упражнения и практики
для выхода за границы
привычного мышления**

<https://litres.ru/74301544>

ISBN 9785007065177

Аннотация

«Про деньги без иллюзий и магии» — книга о том, как психика удерживает человека в привычном уровне жизни, когда он давно способен на большее.

Через практические задания читатель увидит, где именно психика саботирует рост, избегает ответственности, обесценивает себя и боится изменений, приходящих с новым уровнем.

Книга будет близка предпринимателям, руководителям, экспертам и всем, кто устал от финансового потолка, качелей и состояния, в котором «я всё понимаю, но ничего не меняется».

Содержание

Для кого эта книга	6
Правовой дисклеймер	7
Научное и методологическое уточнение	11
Противопоказания к самостоятельной глубокой психологической работе	12
Прежде, чем ты начнешь	14
Инструкция по технике безопасности	17
Об авторе	25
Введение	29
Твой путь к деньгам	33
Первый шаг к изменениям	34
Глава 1. Деньги, как зеркало жизни	36
Деньги без иллюзий и магии	40
Деньги только для живых	42
Глава 2. Как мышление незаметно блокирует доход	51
Мышление, которое держит тебя на месте	54
Что на самом деле стоит между тобой и твоими деньгами?	58
Нормы, в которых не растет доход	62
Глава 3. Почему мозг сопротивляется финансовым изменениям	66
Как это проявляется в деньгах	67

**Про деньги без
иллюзий и магии
Книга-тренинг. Работа
с подсознанием.
Упражнения и практики
для выхода за границы
привычного мышления**

Олеся Матвеева

Дизайнер обложки Марина Абрамова

© Олеся Матвеева, 2026

© Марина Абрамова, дизайн обложки, 2026

ISBN 978-5-0070-6517-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Для кого эта книга

Эта книга предназначена:

- для предпринимателей;
- экспертов и специалистов помогающих профессий;
- самозанятых;
- руководителей;
- людей, испытывающих тревогу, связанную с деньгами;
- тех, кто сталкивается с финансовыми «качелями», выгоранием и внутренними ограничениями;
- тех, кто хочет лучше понимать собственные бессознательные стратегии поведения в теме денег.

Книга особенно будет полезна тем, кто:

- много знает, но не может реализовать себя;
- застрял в повторяющихся финансовых сценариях;
- испытывает страх проявленности, масштаба и ответственности; — хочет выйти из состояния выживания и хронического напряжения

Правовой дисклеймер

Информация, изложенная в данной книге, носит исключительно информационный, образовательный, просветительский и психологический характер. Книга не является учебником по психиатрии, клинической психологии, психотерапии, медицине, нейробиологии, финансовому консультированию, инвестиционной деятельности, юриспруденции или иным лицензируемым видам профессиональной деятельности.

Автор не оказывает через данное издание медицинские, психотерапевтические, финансовые, инвестиционные, юридические или иные профессиональные услуги, не ставит диагнозы, не назначает лечение и не гарантирует достижение конкретных результатов, включая финансовые, карьерные, личностные или психологические изменения.

Все описанные в книге практики, упражнения, техники, вопросы для самонаблюдения, метафоры, примеры и модели читатель применяет добровольно и под собственную ответственность. Результаты работы с материалом книги индивидуальны и зависят от множества факторов, включая личные особенности, жизненные обстоятельства и степень самостоятельной вовлеченности читателя.

Рост личного или бизнес-дохода, изменение поведенческих сценариев и внутренние трансформации зависят от

множества индивидуальных факторов, когнитивной гибкости, степени вовлеченности, а также от практических действий, совершаемых самим читателем. Ни автор, ни издатель не несут ответственности за недостижение ожидаемого субъективного эффекта.

Материалы книги не заменяют консультацию врача, психотерапию, психологическую помощь, финансовое консультирование, инвестиционные рекомендации, юридическую помощь, иные формы профессионального сопровождения.

При наличии тяжёлых эмоциональных состояний, депрессии, тревожных расстройств, панических атак, психических заболеваний, психосоматических кризисов, суицидальных мыслей или иных состояний, требующих специализированной помощи, рекомендуется обратиться к профильному специалисту.

В книге используются отдельные концепции и подходы из популярной психологии, когнитивной психологии, поведенческой психологии, гипнотерапии,

системного подхода, организационных и семейных расстановок, нейробиологии, прикладных трансформационных практик.

Часть используемых формулировок, моделей и терминов применяется как психологическая, символическая или прикладная метафора и не претендует на статус универсально доказанных научных теорий. Использование слов «энергия», «поток», «программа», «подсознание», «трансформа-

ция» и аналогичных терминов осуществляется исключительно в контексте психологического описания внутреннего опыта, состояний и поведенческих стратегий человека.

Книга не пропагандирует отказ от медицинской помощи, психотерапии, официальной науки, рационального мышления, финансовой ответственности или профессионального сопровождения.

Автор не несёт ответственности:

- за интерпретацию читателем отдельных идей и материалов книги;
- за самостоятельное применение описанных практик;
- за возможные эмоциональные реакции; — за любые прямые или косвенные последствия использования информации из книги.

Некоторые истории, примеры, кейсы и описания ситуаций, представленные в книге, могут быть изменены, объединены, художественно адаптированы или обезличены с целью соблюдения конфиденциальности и защиты частной жизни клиентов и третьих лиц. Любые совпадения с реальными людьми или событиями являются случайными либо частичными.

Все права на текст, структуру, упражнения, авторские формулировки и иные материалы книги принадлежат автору. Полное или частичное воспроизведение, распространение, публикация, переработка или использование материалов книги без письменного разрешения правообладателя за-

прещены, за исключением случаев, предусмотренных действующим законодательством.

Книга предназначена для читателей старше 18 лет.

Научное и методологическое уточнение

В книге используются отдельные концепции из:

— популярной психологии; — когнитивной психологии;
— нейробиологии; — системного подхода; — гипнотерапии;
— поведенческой психологии; — организационных расстановок.

Часть описанных моделей и объяснений применяется как рабочая психологическая метафора, инструмент наблюдения и самонаблюдения.

Некоторые формулировки не претендуют на статус универсально доказанных научных теорий и используются в прикладном, а не академическом смысле.

Противопоказания к самостоятельной глубокой психологической работе

Некоторые упражнения и темы книги могут поднимать сильные эмоциональные реакции, болезненные воспоминания и внутренние конфликты.

Рекомендуется соблюдать осторожность при самостоятельной работе с материалом книги, если у вас:

- тяжёлые психические расстройства;
- выраженная депрессия;
- острые травматические состояния;
- панические атаки;
- суицидальные мысли;
- психосоматические кризисы; — нестабильное эмоциональное состояние.

В подобных случаях рекомендуется проходить глубокую психологическую работу только при поддержке квалифицированного специалиста.

«Жизнь подсовывает нам именно то, на чём мы концентрируемся в данный момент. Беременные женщины оглядываются вокруг и поражаются, как много развелось их столь же беременных соратниц.

Мечтающие о машине конкретной марки начинают видеть именно эти авто на улицах день за днём.

На самом деле, конечно, ни беременных, ни автомобилей больше не стало. Просто наш мозг, сосредоточенный на своём, фильтрует окружающую реальность и зажигает сигнальную лампу: «Вот, смотри, срочно обрати внимание!» — когда видит соответствующий теме своих раздумий объект.

Вывод прост. Чем больше плохого вы ожидаете, тем больше его получите.

Оно будет лезть буквально из всех щелей, еще глубже загоняя вас в депрессию. И наоборот: думая о хорошем, веря в лучшее, вы меняете настройки собственного мозга — и в фокусе вашего внимания тогда оказывается именно оно, хорошее.»

Феномен Баадера-Майнхоф¹

¹ The Baader—Meinhof phenomenon — иллюзия частотности — когнитивное искажение, при котором недавно узнанная информация, появляющаяся вновь спустя непродолжительный период времени, воспринимается как необычайно часто повторяющаяся.

Прежде, чем ты начнешь

«Для трансформации психики не нужны сложные схемы. Самое простое — это самое эффективное»

Привет!

Это книга-тренинг. И открывать её имеет смысл только в одном случае. Если ты будешь выполнять практики из неё. Они не занимают много времени в них нет ничего сложного и таинственного. Их просто нужно делать.

Для трансформации психики не нужны сложные схемы. Самое простое — это самое эффективное. Выполняя рекомендуемые упражнения, смотри дополнительный материал и, прежде чем окончательно отпустить, живи с той информацией, которая поднимется в твоих мыслях и чувствах, а если нужно, повтори упражнения еще раз, прежде чем продолжать читать дальше.

Знания и опыт, которые ты получаешь в процессе работы с этой книгой закрепят новые нейронные связи. Потому что изменения не только возможны, но и неизбежны (М. Эрик-сон).

Эта книга не является учебником по академической психологии, психиатрии, нейробиологии, финансовому консультированию или медициной в строгом научном смысле.

Она основана на:

- практическом опыте автора,
- наблюдениях из психологической и трансформационной работы,
- прикладных психологических моделях,
- отдельных концепциях из популярной психологии, когнитивной науки, гипноза и системного подходов.

Некоторые описанные в книге модели и объяснения используются как рабочие психологические метафоры и инструменты наблюдения и самонаблюдения, а не как универсальные или окончательно доказанные научные истины.

Цель этой книги не поставить диагноз, не заменить психотерапию, медицинскую или финансовую помощь, а помочь читателю:

- глубже понять свои отношения с деньгами,
- увидеть повторяющиеся внутренние сценарии,
- распознать бессознательные ограничения,
- начать более честную и зрелую внутреннюю работу

Практическая работа встроена в текст книги и это не только упражнения. Если в процессе чтения у тебя поднимаются тяжёлые эмоции, тревога, внутреннее напряжение, болезненные воспоминания или ухудшается психологическое состояние, рекомендуется сделать паузу и обратиться за профессиональной поддержкой к психологу, психотерапевту или другому профильному специалисту.

Эта книга не обещает волшебства. Но она может помочь увидеть то, что долгое время управляло твоей жизнью изнутри.

Эта книга не требует от тебя «верить» в неё. Она требует только одного — честности по отношению к себе.

По тому, как человек обращается с деньгами, часто видно, как он обращается с собственной силой: сжимает её, боится, удерживает, раздаёт, обесценивает или не выдерживает.

Это книга о:

- разрешении жить больше,
- выдерживании напряжения,
- контакте с силой,
- способности занимать место,
- праве не уменьшаться,
- праве не быть удобным,
- праве удерживать своё.

Желаю интересного чтения и мягких трансформаций

Инструкция по технике безопасности Почему твоя психика будет пытаться закрыть эту книгу

*«Желание сохранить статус-кво — сильнейший
враг любых перемен»*

Уоррен Баффет

*«Психика защищает привычную картину мира,
потому что старое (даже если оно плохое) кажется
безопаснее нового»*

Не читай её как набор красивых мыслей. Читай её как зеркало.

Если какой-то фрагмент вызывает раздражение, сопротивление, отрицание, злость, стыд или внутренний протест не спеши закрывать страницу. Очень часто именно в этих местах скрыта важная точка внутренней правды.

Не пытайся пройти книгу быстро. Некоторые главы лучше не просто читать, а проживать.

Возвращайся к вопросам, упражнениям и наблюдениям не для того, чтобы «всё понять», а для того, чтобы увидеть, как именно ты устроена в теме денег.

Потому что деньги почти никогда не показывают только деньги.

1. Как именно психика будет избегать. Механизмы саботажа.

Психика защищает привычную картину мира, потому что старое (даже если оно плохое) кажется безопаснее нового. Вот основные стратегии:

Рационализация («Это не про меня»): Человек находит логичные причины, почему упражнение ему не подходит. *«У меня специфический бизнес», «Моя ситуация сложнее, чем этот пример».*

Обесценивание («Я не верю»): Снижение значимости информации или эксперта. *«Это слишком просто», «Очередная поп-психология», «Это работает только в Америке/другом городе/другом контексте»*

Уход в теорию: Вместо проживания опыта человек начинает философствовать или задавать уточняющие вопросы, чтобы не делать практику. Это «интеллектуальное избегание».

Соматизация: Резкое возникновение сонливости, головной боли или скуки именно в момент важного инсайта. Психика буквально «выключает» свет, чтобы мы не увидели лишнего.

2. Как она будет искажать ответы

Когда мы просим человека ответить на честный вопрос

(например: «В чем моя выгода оставаться в этой проблеме?»), фильтры восприятия начинают подменять реальность:

Социальная желательность (Внутренний цензор).

Ты подсознательно даешь ответ, который выглядит «правильным» и «благородным».

Пример: Вместо «Я хочу власти», человек пишет «Я хочу помогать людям».

Рекомендация: Добавлять в тренинг проверку: «Если бы этот ответ никто никогда не узнал, он остался бы таким же?»

Смещение фокуса (Вина внешних факторов)

Психика переносит ответственность на внешние обстоятельства, чтобы не чувствовать боль от осознания собственного бессилия.

Искажение: В ответах на вопросы о причинах неудач появляются «кризис», «клиенты», «партнер», но нет самого автора.

Рекомендация: Вводить запрет на использование в ответах местоимений «он/она/они».

Искажение масштаба (Минимизация).

Преуменьшение значимости проблемы, чтобы не возникало импульса к изменениям.

Искажение: «Да, меня это задевает, но не критично, я могу с этим жить». Это ловушка «терпимой боли».

Рекомендация: Опиши последствия этого поведения в

перспективе 5—10 лет.

Перед тем как мы перейдем к практике, давай договоримся о «чистоте терминов». В этой книге я использую слова, которые часто встречаются в эзотерике, но здесь они имеют строго психологический и прикладной смысл:

Энергия — это метафора жизненной активности, вовлеченности и внутреннего разрешения жить. Это не «заряд батарейки», а пропускная способность вашего внутреннего канала. Энергия проявляется в движении: когда человек находится в депрессии или подавленности, его психика закрывается от роста, и энергии хватает только на базовое выживание.

Поток (Денежный поток) — это естественное движение ресурсов (возможностей и денег), которое направляется туда, где человек готов их «пропускать через себя постоянно». Поток блокируется не внешними обстоятельствами, а внутренним состоянием: тревогой, страхом или подсознательным желанием «сбежать» от ответственности.

Программа — это бессознательный жизненный сценарий или «маркер поведения» человека. Это автоматические реакции и убеждения (например, «родительские программы»), которые работают «по умолчанию» и заставляют человека совершать нерациональные действия: сливать деньги, саботировать рост или чувствовать вину за успех. В книге я предлагаю менять эти программы, работая с «операционной системой» мозга.

Подсознание — это неосознаваемый уровень психики, который управляет вашими реакциями и поведением на основе раннего опыта и инстинктов выживания. Оно не подчиняется логике: если подсознание связывает деньги с опасностью (например, из-за истории раскулачивания в роду), оно будет блокировать доход, даже если сознательно вы очень хотите разбогатеть. Работа в книге строится именно на уровне подсознания, минуя контролирующее сознание.

Когда я говорю о бедности, то говорю о том, что человек не беден в привычном смысле. Он просто внутренне не выдерживает большего объёма жизни, чем тот, к которому привык. Здесь бедность и богатство измеряется не деньгами. Богатство и бедность про внутреннюю цену денег. Что человек на самом деле переживает, когда приближается к деньгам, масштабу, стоимости, видимости, власти и свободе.

Еще в мире саморазвития часто встречаются фразы, которые могут вызвать у тебя, как у рационального человека, законное сопротивление: «пошли запрос во Вселенную», «настройся на поток», «жди знака судьбы». Если ты привыкла опираться на логику и факты, эти слова звучат как нечто сомнительное. И ты права: если воспринимать их буквально, мы проваливаемся в магическое мышление и теряем управление собственной реальностью.

Но давай заглянем глубже. За этими «эзотерическими» терминами часто скрываются реальные, научно доказуемые механизмы твоей психики. Чтобы не путаться в иллюзиях,

я предлагаю тебе деконструировать эти понятия и перевести их на язык психофизиологии.

1. «Вселенная» как зеркало твоего бессознательно-го

В психологическом ключе «Вселенная» — это часто внешняя проекция твоего индивидуального или коллективного бессознательного.

Механизм: Когда ты говоришь «Вселенная дала мне знак», на самом деле в твоём мозге сработала ретикулярная активирующая система (РАС). Это твой внутренний фильтр. Из миллионов бит информации вокруг он выхватывает и подсвечивает только то, что релевантно твоей текущей задаче.

Это не космос откликается на твой запрос. Это твоя психика наконец-то настроила «линзы» восприятия так, чтобы ты заметила возможность, которая была рядом всегда, но раньше отсекалась как лишний шум.

2. «Бог» как твой внутренний контролёр (Супер-Эго)

В работе с предпринимателями фигура «Бога» (наказывающего или поощряющего) часто оказывается проекцией Супер-Эго — твоей внутренней системы правил, морали и требований.

Механизм: Это та самая инстанция внутри тебя, которая «наказывает» чувством вины за неправильные, по её мнению, траты или «поощряет» за страдания и сверхусилия. Ча-

сто за образом «Бога» в твоей голове скрывается фигура доминирующего родителя, чьи установки до сих пор управляют твоим поведением.

Ожидание одобрения от «высшей силы» — это часто маркер инфантильной позиции. Психика пытается защитить тебя от страха перед неопределённостью рынка, перекладывая ответственность на кого-то большого и сильного. Но важно помнить: за штурвалом стоишь ты.

3. Твой личный «словарь смыслов»

Попробуй делать «тройной перевод» каждый раз, когда сталкиваешься с привычными метафорами:

«Вселенная изобильна» — психологический перевод: «У тебя достаточно когнитивной гибкости, чтобы видеть множество вариантов дохода там, где другие видят тупик».

«Бог видит мои старания» — психологический перевод: «Ты пытаешься оправдать свой трудовоголизм и отсутствие отдыха через поиск внешнего разрешения».

«Сигналы Вселенной» — психологический перевод: «Это твои соматические маркеры — телесный отклик, который подсказывает, что происходящее совпадает с твоими истинными ценностями».

Ты можешь использовать эти слова как лингвистические заглушки или красивые метафоры. Люди веками называли «магией» то, что не могли объяснить логически (например, работу интуиции). Но как только ты начинаешь верить, что

Вселенная может реально «наказать» тебя за жалость или «перекрыть поток», ты отдаёшь свою силу вымышленному персонажу. Настоящая устойчивость начинается там, где ты понимаешь: всё, что ты приписывала небесам — это возможности твоей собственной психики.

Об авторе

«Эта книга для тех, кто устал жить в режиме выживания и готов начать осознанно управлять своими решениями, деньгами и собственной жизнью.»

Олеся Матвеева — бизнес-психолог, системный расстановщик по методу Б. Хеленгера, гипнолог, психолог-маркетолог и писательница.

Более 20 лет изучает поведение человека, механизмы принятия решений, внутренние ограничения и влияние жизненного опыта на финансовую и профессиональную реализацию.

Профессиональный путь автора сочетает опыт работы в государственных структурах, предпринимательстве, юридической практике и психологии.

Олеся проходила обучение в университете культуры по специальности организации досуга детей и подростков, получила высшее юридическое образование, а также прошла профессиональную переподготовку и дополнительное обучение в области психологии, системных расстановок, гипноза и работы с поведенческими сценариями.

Уже в 24 года Олеся занимала должность финансового директора на производстве изделий из ПВХ. Этот опыт стал

первым глубоким столкновением с темой ответственности, управления деньгами и поведения людей в кризисных ситуациях.

С 25 лет служила в правоохранительных органах — работала дознавателем МВД и оперуполномоченным оперативной службы УФСКН РФ. Работа в этих структурах сформировала навык видеть причинно-следственные связи в поведении людей, замечать скрытые механизмы саморазрушения, внутренние конфликты и точки, в которых человек начинает терять устойчивость.

После окончания службы Олеся вела частную юридическую практику по защите интересов потерпевших в судах общей юрисдикции, а позже открыла собственный бизнес в сфере страхования.

С 2020 года специализируется на психологических аспектах проявленности, финансовой устойчивости, внутренних ограничениях и масштабировании экспертного и предпринимательского бизнеса.

Работала приглашённым экспертом в академии Ed.Touch Натальи Роса, где консультировала экспертов и предпринимателей в период создания и запуска продуктов в разных нишах и направлениях деятельности, а также координировала бизнес процессы внутри компании. Также работала приглашённым экспертом-психологом в программах по развитию личного бренда и экспертного позиционирования.

В своей практике автор сочетает инструменты системного

подхода, психологического консультирования, гипноза, бизнес-анализа и работы с поведенческими стратегиями. Соединяет глубину психологии с практическими бизнес-инструментами для поиска скрытых барьеров и их устранения.

Дополнительное профессиональное обучение автора включает:

- системные расстановки по методу Берта Хеллингера;
- программы по бизнес-расстановкам и организационному системному подходу;
- повышение квалификации до Мастера полевых процессов в академии А. Стивенса (США);
- обучающие программы в области психологии, проявленности и онлайн-продвижения экспертов.

В 2025 году Олеся Матвеева стала лауреатом премии «Бизнес-признание предпринимателей Кузбасса» в номинации «Доверенный эксперт бизнеса».

Среди клиентов автора — предприниматели, эксперты и специалисты помогающих профессий, которые после совместной работы усиливали профессиональную проявленность, расширяли практику, выходили в новые ниши и масштабировали проекты.

Эта книга появилась как результат многолетних наблюдений за тем, как внутренние сценарии, опыт выживания, страхи, семейные установки и психологическое напряжение влияют на отношения человека с деньгами, реализацией и масштабом жизни.

Автор не осуществляет медицинскую или психиатрическую деятельность. Используемые в книге подходы относятся к сфере психологического консультирования, личностного развития и прикладной работы с поведенческими стратегиями.

Введение

«Без терапии денег, даже когда человек получит желаемую сумму, он не станет чувствовать себя спокойнее и безопаснее, а наоборот, его тревога усилится»

С деньгами почти никто не разговаривает вслух. Но внутри это звучит постоянно:

«Деньги — это зло».

«Я не умею обращаться с деньгами».

«Если начну зарабатывать больше, начнутся проблемы».

«Я не заслуживаю хорошие деньги».

«Деньги даются тяжело».

«Я боюсь всё потерять».

«Я никогда не буду богатым».

«Богатство — не для меня».

Иногда это звучит иначе:

«Меня накрывает, когда речь заходит о деньгах».

«Я не понимаю, куда двигаться».

«Я вложила слишком много, чтобы сейчас всё потерять».

«Раньше получалось, сейчас — нет».

«Есть мужчина — есть деньги, нет мужчины — нет денег».

«Мне постоянно не хватает».

«Я не могу тратить на себя».

Это не просто мысли. Это фильтр, через который проходит каждая сумма, каждый риск, каждый шанс.

Это колючая проволока, которой ты обнесла свою жизнь, чтобы никто не догадался, как сильно ты боишься власти, которую дают деньги.

Готова увидеть, что именно ты охраняешь с таким фанатизмом?

Просто прочитай эту книгу, сделай практики и наблюдай изменения.

Тема денег волнует каждого человека, она всегда на пике актуальности. Потому что в обществе навязанного дефицита у большинства людей не закрыты базовые потребности. Нас научили экономить и жить в бедности. Но нас никто не учил жить с деньгами в достатке и правильно ими распоряжаться. При чем чувство дефицита человек может проживать и в состоянии полного достатка. Вот такой парадокс.

Когда приходит клиент с запросом «хочу денег», на самом деле его потребность иная. Чтобы понять, какую потребность пытается закрыть человек деньгами, достаточно задать один вопрос: «У тебя уже есть эта сумма денег. Что ты чувствуешь?»

Самый частый ответ — спокойствие и безопасность. Это значит, что на самом деле человек живет в состоянии трево-

ги. Тревога — его базовое состояние. Более того, его подсознание связывает деньги с состоянием тревоги. Чем больше денег, тем выше тревога.

Без терапии денег, даже когда человек получит желаемую сумму, он не станет чувствовать себя спокойнее и безопаснее, а наоборот, его тревога усилится. И чем больше денег он получит, тем сильнее будет его тревога. И тогда, чтобы избавиться от тревоги и чувства опасности, человек начинает избавляться от денег.

Почему так происходит? Почему человеку не становится легче, спокойнее и лучше с большими деньгами? Почему он избавляется от них? Ведь иметь деньги — это хорошо, и чем больше их, тем лучше. Почему у одних не получается выйти из найма, пойти на повышение и зарабатывать больше, а другие делают деньги как-будто из воздуха, легко получая сотни тысяч рублей и миллионы?

В этой книге ты найдешь ответы на свои вопросы почему. Не про то, как притянуть деньги, а про то, как перестать отталкивать их собой.

Если ты ищешь быстрые ритуалы для привлечения денег — эта книга не для тебя.

Эта книга для тебя, если ты: эксперт, предприниматель, самозанятая, в найме или просто человек, который интересуется темой денег в своей жизни, живешь с ощущением тревоги за завтрашний день, придут ли клиенты, хватит ли денег заплатить за аренду и на жизнь, с выгоранием, со скач-

ками дохода. Или просто интересуешься темой денег и как влияет подсознание на уровень дохода.

Специалисты помогающих профессий найдут в книге не только информацию, но и практические упражнения для работы с денежными запросами своих клиентов.

Обычный читатель проживет самотерапию и трансформацию, которая поможет совершенно иначе смотреть на деньги, на жизнь и окружающий мир.

Твой путь к деньгам

Перед тем, как я поведу тебя в трансформацию, я хочу дать некоторые рекомендации, которые помогут тебе получить максимальный результат от работы с книгой.

С каждой строчкой, с каждым прочитанным словом ты погружаешься в трансформационное поле, поэтому, возможно, тебе захочется читать ее неторопливо, что-то перечитывать по несколько раз, обдумывать, записывать. Ты можешь делать пометки на полях.

То, что находится в мыслях не существует в реальности, поэтому все лучше выписывать на бумагу. Бумага стерпит все.

Работа в книге проводится на уровне подсознания, минуя твое контролирующее сознание. Поэтому, если какие-то вопросы покажутся тебе нелогичными, не думай, а просто пиши первое, что приходит: чувства, мысли, образы. Именно первый импульс истинный, когда твое сознание еще не успевает обработать ответ и подогнать его к твоей привычной картине мира, где все вроде хорошо, но почему-то плохо, не достаточно, не комфортно, как-то не так, как хотелось бы, но привычно и комфортно.

Первый шаг к изменениям

Чтобы открыться деньгам, нужно проявиться, вылезти из скорлупы, даже если это очень страшно и больно.

Интересный факт, когда я только начала раскрывать тему денег в своем блоге, люди отписывались, выходили из клуба и не приходили на консультации. Некоторые говорили, что не готовы идти в эту тему. Насколько им больно и страшно! И дело не в том, что **НЕТ ДЕНЕГ, ЧТОБЫ РАБОТАТЬ С ТЕМОЙ ДЕНЕГ**. Так включается та самая стратегия выживания, привычный провальный инстинкт — убежать от денег! Убежать от боли!

Если ты пришла сюда за рецептом, на какой угол люстры забросить красные трусы, чтобы посыпались деньги — закрой книгу. Это не ко мне. Я здесь для тех, кто готов признать: магическое мышление — это способ психики спрятаться от взрослой ответственности. Мы будем заниматься трепанацией твоих убеждений, а не декором интерьера.

В своей работе с денежными блоками я иду не от следствия к причине (как многие это делают), а от причины к ее отправной точке, что дает освобождение от травмы на начальной стадии ее зарождения.

Когда твои травмы денег обостряются, не надо унывать, это самое подходящее время с ними поработать. Их легко вытащить на поверхность сознания и убраться.

Прежде, чем пойдем дальше, напиши короткое эссе «Что измениться в моей жизни после?»»

Глава 1. Деньги, как зеркало жизни

Сколько стоит твоя жизнь сейчас?

«Деньги — прекрасный слуга, но ужасный хозяин»

Фрэнсис Бэкон

*«Сами по себе деньги — это всегда про жизнь.
Деньги увеличивают/проявляют все наши внутренние
процессы»*

Это просто. Берешь свой заработок за месяц (если не работаешь, любой доход, который у тебя есть, даже если это деньги от мужа или родителей — это абсолютно не важно) и делишь на 24 рабочих дня. Результат делишь еще раз на 10 рабочих часов в день. ($X/24/10$ = стоимость одного часа твоей жизни)

Запиши сколько денег получилось?

Запиши, что ты сейчас чувствуешь?

Первое ощущение в теле.

Самая первая мысль.

А теперь давай представим, что стоимость часа выросла в 5 раз. Напиши, сколько это?

Опиши свои ощущения теперь.

Чтобы твое время столько стоило, нужно уже сейчас учиться мыслить иначе.

Каждый раз, когда ты занята ненужными делами, например, болтаешь по телефону, смотришь сериалы или тратишь время на уборку, ты платишь своим временем по этой цене. Посчитай, сколько ты *недополучаешь* денег?!

Когда ты осознаешь реальную стоимость своего часа, твоя жизнь перестанет быть прежней. Если твой час стоит 5 000 рублей, а ты тратишь два часа на поиск дешевого чайника в интернет-магазинах — поздравляю, ты только что купила чайник на 10 000 рублей дороже.

Осознание цены часа — это не про экономию. Это про беспощадное делегирование. Ты покупаешь себе время для генерации идей, переставая быть дешевым исполнителем в собственной жизни. Ты либо управляешь стоимостью своего времени, либо твоим временем управляют другие. И это не всегда выгодно тебе.

Для того, чтобы нанять домработницу, нужно начать зарабатывать больше, чем стоит ее час работы.

Я всегда при переезде мыла новую квартиру сама до тех пор, пока позволяло здоровье, но в один из переездов случилось так, что у меня не было физических сил отмыть квартиру, потому что вещи на старой квартире были еще не упакованы. Единственный выход который я видела — нанять человека, который помает мне квартиру. И я очень быстро нашла помощницу за совершенно адекватные деньги. Теперь я даже думаю о том, чтобы помощница приходила делать генеральную уборку, потому что за то время

пока она убирает квартиру я заработаю больше денег, чем заплачу за работу. При этом я не выпаду после уборки на неделю по состоянию здоровья.

Получается, что если час твоего времени стоит в 5 раз больше, то и время, потраченное на бестолковые дела и разговоры с ненужными людьми обходится в кругленькую сумму.

Исходя из нового мышления, ответ на вопросы ниже:

— От чего тебе стоит отказаться?

— Что становится для тебя важным?

— Что ты точно делегируешь в своей жизни?

— Что из этого ты можешь сделать уже сейчас?

Я называю деньги лакмусовой бумажкой, потому что они проявляют все скрытые процессы, нужно только научиться их видеть.

Когнитивные искажения и проекции.

Как это работает: Деньги — это мощный «проявитель» (амплификатор) ваших доминирующих паттернов. В психологии это работает как тест Роршаха. Если у человека есть скрытая агрессия, деньги дадут ему ресурс ее проявлять. Если есть страх — деньги усилят паранойю.

Поведенческий сдвиг: Вместо того чтобы работать «над деньгами», нужно работать над тем, что вы в них проецируете. Если вы боитесь, что деньги вас испортят, вы будете подсознательно от них избавляться (саботаж), чтобы сохранить «чистоту» самооценки.

Сами по себе деньги — это всегда про жизнь. Деньги увеличивают/проявляют все наши внутренние процессы. Если у вас была небольшая тревога или страх, то с увеличением денежных средств они трансформируются в еще большую тревогу или безграничный страх смерти. Если человек находится в постоянных долгах и кредитах, то, скорее всего, он отработывает право на жизнь. Платит за то, чтобы жить.

Замечали ли вы, как только в вашей жизни увеличивается денежный поток — будь то новые доходы, прибыль или премия, или подарок — сразу же окружающие начинают предпринимать попытки вернуть вас на прежний уровень, зачастую одновременно окрашивая это в выгодные для них или для общества рамки?

Часто отсутствие денег выполняет защитные функции и помогает человеку избежать слишком быстрых изменений и внутренних конфликтов. Деньги — это согласие на трансформацию, как внешнюю, так и внутреннюю. Трансформацию, которая меняет весь привычный режим.

Деньги без иллюзий и магии

«Деньги — это жизненная энергия, проявленная в материальном мире.»

В этой книге я использую слово «энергия» как метафору жизненной активности, вовлечённости и внутреннего разрешения жить.

Однажды, проводя бизнес-игру «Денежный поток» Р. Кийосаки, я наблюдала очень яркий показательный случай. Одной участнице не выпадал сектор «деньги», а только сектор «возможности». Ровно также было в ее жизни. Денег не было, но при этом какими-то возможностями она жила. Через некоторое время, став банкротом в игре, она воскликнула: «Слава Богу!» и выдохнула с огромным облегчением. Позже участница рассказала, что в реальной жизни она создает бизнес из состояния выживания, чтобы хоть на что-то жить, но когда бизнес начинает приносить хороший доход, ей становится тяжело и бизнес продается. После этой игры она открыла бизнес по продаже крема на маркетплейсе, но вложения в бизнес оказались на много больше, чем она рассчитывала, а прибыль сильно меньше по деньгам и сильно дольше по времени. Очередной бизнес — очередной кризис. Я сопровождала ее на этапе осознания, что не так. Был прожит месяц интенсивной терапии, несколько месяцев поддержки и в результате она не без потерь, конечно,

вернулась в один из проданных когда-то бизнесов, где она умеет зарабатывать деньги и получает удовольствие от процесса.

Деньги — это то, что связывает тебя со всем и со всеми в этом мире, а все и всех в этом мире связывает с тобой. Так как в подсознании каждого из нас есть неосознаваемые нами внутренние конфликты, и собой, и с миром, мы на деньги и проецируем эти внутренние конфликты, обиды, претензии и страхи.

У денег нет моральных принципов. Деньги не делят людей на хороших и плохих. Денежный поток будет двигаться туда, где есть возможность пропускать — пропускать через себя постоянно. Двигаться туда, где есть движение энергии.

У меня есть упражнение «4 фигуры денег» посмотри видео и сделай его со своими близкими, друзьями или клиентами. Покажи им интересные факты о деньгах, которые мы часто не замечаем, потому что не знаем.



Упражнение «4 фигуры денег»

Деньги только для живых

Когда человек долго живёт в депрессии и подавленности, его психика закрывается от роста — в том числе финансово-го. Не радуется жизни, не получает удовольствия от жизни. В таком состоянии нет жизни. Обычно человек описывает себя так: «Я не живу, а существую».

Люди думают, что человек «живой», если он физически не умер, но на самом деле, человек может существовать в теле, и при этом не жить. Это и есть «идти в смерть». Наркоманы, алкоголики, люди профессий, связанных с риском для жизни, — каскадеры, военные и т.п., тоже идут в смерть, они выбирают умереть постепенно. Суицидники — люди, которые выбирают умереть быстро. Все категории этих людей «идут в смерть». Ими руководит неосознаваемое ими намерение покончить жизнь самоубийством или быть убитым = умереть.

Такие люди живут с фоновым чувством ущерба, ненужности и отчужденности. И практически всегда этого не осознают. Постоянные физические травмы говорят о том, что у человека есть родительская программа, отправляющая на смерть «Умри, не живи!», которая могла быть озвучена словами: «Лучше бы я тебя не рожала! Из-за тебя я отказалась от своей жизни и теперь ты мне должен эту жизнь вернуть!» Это также могли бы быть невербальные послания

— когда родитель игнорирует ребенка и т. п. (родительские программы мы рассмотрим далее более подробно).

К невербальным коммуникациям относятся все средства взаимодействия между людьми без применения слов. Общение и передача информации между собеседниками осуществляются через внешний образ, одежду, голос, интонации, движения, жесты, мимику. То есть к невербальному относится всё то, что окружает речь людей и оказывает непосредственное влияние на формирование озвученных с помощью речи текстовых сообщений.

Подсознание человека с такими программами, как «Не живи!» направлено на поддержание существования человека, для размножения вида. Поэтому и деньги приходят только на выживание самого человека, а если у такого человека есть бизнес, то он приносит доход только на выживание.

Наверняка ты замечала, что когда находишься в хорошем настроении, как будто «в потоке», у тебя все получается, приходят деньги и подарки, все складывается по счастливым совпадениям и случайностям, но на самом деле в этот момент ты просто живешь, ты живая. У тебя есть смысл в жизни, есть энергия.

Если по каким-то причинам ты не можешь заниматься спортом, то начни хотя бы ходить 10 000 шагов каждый день, чтобы чувствовать себя хорошо. Это не банальность про ЗОЖ. Организм очень умный и вырабатывает энергию

только на необходимые действия.

Энергия жизни — в движении. Не обращая внимания на физическое тело и его потребности, не ухаживая за ним, не занимаясь спортом, человек всегда чувствует себя слабым, с нехваткой энергии. Вернее энергии достаточно только на привычные базовые вещи, на быт, но на что-то новое ее уже не хватает.

Еще один интересный факт. Нам внушают, что достаток связан с мужчиной (отцом), он кормилец, который должен приносить деньги и зарабатывать больше, а женщина должна наполнять и содержать дом в чистоте и зарабатывать только на трусики и бусики.

А что изначально?

Отношение с матерью — это твой первый опыт получения ресурсов. Если там был дефицит/контроль, ты сейчас бессознательно воспроизводишь этот дефицит с клиентами и деньгами. В большинстве случаев проблемы с деньгами, читай, с материей, происходят от конфликта и конфронтации с мамой.

Мать не надо принимать, она не таблетка. Мама — это мама, это другой человек, а ты — это Ты. Сепарация с мамой ведет к соединению с собой и своим материальным миром.

Многие ограничивающие установки основаны на конфликте материального и духовного, который закладывается в еще неокрепшее сознание и как монетка, которая проваливается в копилку, установки и убеждения проваливаются.

ся в подсознание ребенка. Добавим к этому опыт народов, проживших лишения и голод в нескольких поколениях, живущий в наших генах, то получаем программы, которые отделяют нас настоящих (как мы есть сейчас) от нас истинных (какими мы пришли проживать эту жизнь), свободных и счастливых, рожденных жить эту жизнь в изобилии, комфорте и радости, в созидании красоты этого мира, этой планеты, ее обитателей, таких разных и таких красивых.

Деньги — это не хорошо и не плохо. Это факт. Деньги — это бытовое условие материального мира. Рождаясь в материальном мире, мы по умолчанию принимаем этот материальный мир, какой он есть.

Я не буду уходить далеко в область отношений, потому что тема этой книги — деньги, но хочу заложить здесь одну мысль: деньги и отношения — две стороны одной медали. Работая с темой денег, ваши отношения неизбежно изменятся в лучшую сторону! Это побочный эффект от прочтения книги.

Хотеть и иметь деньги — это нормально. Зарабатывать больше своего мужа — нормально. Вообще в теме отношений хорошо все то, что устраивает обоих партнеров.

Когда меняется взгляд, меняются и деньги.

1. Не существует мужских или женских денег. Деньги — это просто деньги. Нейтральный инструмент материального мира.

2. Деньги — не цель, а средство. Они помогают реализо-

вызывать цели, но сами по себе не являются смыслом жизни.

Дофаминовая петля и гедонистическая адаптация.

Как это работает: Если цель — цифра на счету, мозг быстро обесценивает достижение. Как только вы получаете «миллион», уровень дофамина падает, наступает «дофаминовая яма». Если же деньги — инструмент для реализации процесса (например, постройка бизнеса или путешествие), мозг получает дофамин от *деятельности*, а не от статичного остатка на карте.

Поведенческий сдвиг: Перестаньте планировать «сумму накоплений». Планируйте, какую *деятельность* вы сможете масштабировать с помощью этих денег. Это предотвращает выгорание после достижения финансовой цели.

3. Деньги — не сексуальная энергия. По ощущениям она может быть похожа, но по сути деньги относятся к энергии жизни — движущей, стимулирующей, создающей ощущение наполненности и удовлетворённости.

4. Деньги не создают состояние. Они не дают автоматически спокойствие, безопасность или радость. Напротив: когда человек умеет находиться в состоянии спокойствия, радости и внутренней опоры, деньги становятся естественным следствием. И да — с деньгами жить приятнее, чем без них.

5. Тревога блокирует финансовый поток. Когда человек застревает мыслями в прошлом или с тревогой проживает будущее, он сливает свою энергию. В таком состоянии невозможно жить изобильно в настоящем. Спокойствие, чувство

безопасности и радость создают самый короткий путь к деньгам.

6. Деньги связывают нас с материальным миром и социумом. Масштаб целей напрямую отражается на уровне дохода: маленькие цели — маленькие деньги.

7. На деньги проецируется внутренний мир человека. Деньги часто становятся экраном для внутренних конфликтов, травм и дефицитов. Поэтому финансовые трудности нередко указывают не на отсутствие способностей, а на внутренние противоречия.

8. Если в отношениях с деньгами есть обиды, важно снять проекции. Деньги не являются источником боли. Важно честно ответить себе: *на кого на самом деле направлена эта обида?*

9. Финансовые проблемы могут выполнять компенсаторную функцию. Иногда человек бессознательно удерживает трудности с деньгами, чтобы не сталкиваться с более глубокими внутренними конфликтами или неудобными чувствами.

10. Стабильность — не всегда благо. Желание стабильности часто скрывает страх изменений. Стабильность не улучшает положение — она его фиксирует. Чаще всего человек уже живёт стабильно — на том уровне, где находится сейчас.

11. Деньги усиливают текущее состояние. Они не делают спокойнее, увереннее или счастливее. Деньги лишь усилива-

ют то, что в человеке уже есть.

12. Деньги — это энергия жизни и средство обмена. Чем больше в человеке живости, включённости и интереса к жизни, тем выше его потенциал дохода. Но деньги остаются средством, а не целью.

Важно помнить: Сами по себе деньги нейтральны. Всё, что ты в них видишь, — отражение твоего внутреннего состояния.

Если ты сливаешь ресурс в «черные дыры» самосаботажа, у тебя не будет сил на элементарный рывок. Энергия — это не заряд батарейки, это пропускная способность твоего канала.

Твои деньги застряли в пробке, которую ты создала сама. Проверь, на какие «налоги» ты сейчас транжиришь свою финансовую емкость:

1. Налог на «Хорошего профи»/ хорошая девочка / хороший мальчик. (Маска удобства). Ты фильтруешь каждое слово, чтобы не показаться наглым или «слишком дорогим». Ты тратишь 80% ресурса мозга на то, чтобы **казаться**, а не **быть**. Пока ты занят шлифовкой своего образа, твои деньги забирает тот, кто не боится быть «неудобным».

Типичная «хорошая девочка», годами сливала миллионы, потому что её психика выбирала быть «удобной» для системы, а не богатой для себя. Или «хороший мальчик», чья финансовая реализация была заблокирована налогами на ло-

альность и страхом выйти из образа правильного парня. Это не просто истории — это счета, которые они оплачивали своим нереализованным потенциалом. Ты буквально ослепляешь себя, чтобы не ослепить других своим успехом.

2. Утилизация гнева (Крышка на котле). Гнев — это чистая энергия для экспансии и захвата рынка. Но тебя учили, что злиться — плохо. И теперь ты тратишь колоссальные силы на то, чтобы держать эту ярость внутри. Ты — уставший сторож собственного бешенства. У тебя нет сил на созидание, потому что все они уходят на удержание внутреннего взрыва.

3. Депозит на «Родительское одобрение». Ты можешь сколько угодно твердить, что ты взрослая, но в подсознании звучит голос: «Честным трудом такие деньги не придут». Ты саботируешь крупные контракты, чтобы остаться «чистой» для своей семейной системы. Ты выбираешь быть бедной, но «своей». Чье неодобрение для тебя страшнее: пустого кошелька или маминого взгляда?

Работа по снятию проекций с денег уже началась.

Самодиагностика: вы читаете или защищаетесь?

Отметьте галочкой или крестиком состояния, которые вы испытали за последние 15 минут чтения:

- Скука. Мысль: «Это все теория, дайте мясо».
- Соглашательство. Мысль: «Да, да, все верно, я это давно знаю».

- Сонливость. Глаза закрываются, фокус расплывается.
- Желание действия. Вдруг захотелось ответить на письмо или убрать на столе.

- Интеллектуализация. Вы начали спорить с автором в голове, подбирая контраргументы.

РЕЗУЛЬТАТ (подсчитайте количество галочек):

- 0—1 галочка (ЗЕЛЕНЫЙ): Вы в контакте с материалом.

Переходите к следующей главе.

- 2—3 галочки (ЖЕЛТЫЙ): Ваша защита включилась.

Сделайте 3 глубоких вдоха. Напишите на полях: «Чего я боюсь прямо сейчас?»

- 4+ галочек (КРАСНЫЙ): СТОП. Сдвига с мертвой точки не будет, пока вы в этом состоянии. Закройте книгу на час.

Глава 2. Как мышление незаметно блокирует доход

«Человек становится тем, о чем он думает большую часть времени».

Эрл Найтингейл

Наш мозг усиливает то, на чём мы постоянно удерживаем внимание.

Синаптическая пластичность (закон Хебба).

Как это работает: «Нейроны, которые разряжаются вместе, связываются вместе». Если вы каждый день по 2 часа обдумываете сценарий своего банкротства, вы прокладываете в мозге скоростное шоссе тревоги. Эта нейронная магистраль становится настолько мощной, что любая здравая мысль о росте просто «вылетает в кювет».

Поведенческий сдвиг: Задача не в «позитивном мышлении», а в физической тренировке новых нейронных связей. Переключение внимания — это не медитация, а жесткий менеджмент ментальных усилий, чтобы не давать «шоссе тревоги» укрепляться.

Если фокус на нехватке, страхе и безысходности, психика будет воспроизводить именно эти состояния.

Состояние первично!

Если для человека деньги — это символ свободы, но у него есть чувство вины перед родителями и подсознательная потребность оставаться с ними, помогать им, он никогда не заработает много денег. Потому что зарабатывать деньги для его подсознания, значит, оставить родителей. А этого нельзя сделать по внутренним убеждениям.

Так возникает внутренний конфликт. И человек вместо того, чтобы развиваться, топчется на месте. И знания есть, и навыки, и возможности. Только реализовать их не получается. Здравствуй прокрастинация, апатия и долги, а по сути проигрывается программа «Я должен своим родителям за ту жизнь, которую они мне дали». Это вечный неоплатный долг.

Количество денег = интенсивность жизни + ответственность и власть.

Количество денег в жизни человека напрямую связано с тем, насколько интенсивно он живёт свою жизнь и какую ответственность готов на себя брать.

Интенсивность жизни — это не про суету. Это про внутреннюю включённость: когда ты чувствуешь, выбираешь, действуешь и не прячешься от последствий своих решений. Чем больше в тебе живости, интереса и контакта с собой, тем больше энергии становится доступно — в том числе для денег.

Ответственность и власть в деньгах — это про готовность влиять.

Деньги приходят туда, где человек соглашается быть причиной происходящего, а не его следствием.

Чем больше денег, тем больше зона влияния. А, значит, больше решений, больше видимости, больше последствий.

Если внутри есть страх этой власти — быть заметной, влиять, занимать место — психика будет удерживать доход на безопасном уровне.

Чем более проявлен человек, тем больше денег в его кармане.

Мышление, которое держит тебя на месте

Я не справлюсь! У меня больше никогда не будет таких денег, квартиры, машины, возможности заработать и тд. При этом, неудача (потеря) превозносится в культ, возвышается, а личные ресурсы (навыки, знания, умения, опыт) и возможности обесцениваются, они даже не признаются. Внимание только на безысходности. Закончилось. Опоздала к раздаче. Больше никогда не будет!

Именно так энергия направляется на поддержание картины мира, где денег больше никогда не будет, ресурсов больше нет, денег на всех не хватит. Где правит миром только дефицит. Родители, которые жили в дефиците передают эту картину мира и состояние детям, а те внукам и так далее.

Где внимание, там энергия, там растет. Этого становится больше. И создаются события, которые только подтверждают эту картину мира.

Как это работает: РАС (Ретикулярная Активирующая Система) — это фильтр в вашем мозге, который решает, какую информацию из миллиардов бит пропустить в сознание. Если вы заиклены на «денег нет», РАС услужливо подсвечивает подтверждения: ценники, новости о кризисе, неудачи соседей.

Поведенческий сдвиг: Настраивая фокус на

«поиск возможностей», вы не создаете магию — вы просто заставляете мозг физически *видеть* офферы, идеи для стартапов и ниши, которые раньше отфильтровывались как «белый шум».

Бедный человек считает себя жертвой плохих обстоятельств в жизни: плохой экономики, невнимательных родителей, недостойного образования и т. д. Он смотрит на жизнь через призму негатива.

У такого человека подсознательно или осознанно есть жалость к себе и жалость к другим людям, а также зависть и критика. Ведь как он относится к себе, точно так же он относится и к другим. Чаще всего роль жертвы проявляется в зависти, в критике, в обидах, оскорблениях.

По закону притяжения, подобное притягивает подобное. Где внимание, там и желаемое, мечта, цель. Ведь это логично! Человек всегда держит в фокусе внимания желаемое. Поэтому жертвенное мышление притягивает соответствующие обстоятельства, чтобы было подтверждение оставаться в жертве. Эта модель мышления притягивает к появлению ситуаций, когда человек еще больше будет жаловаться и испытывать финансовые трудности.

Если мы жалуемся на жизнь, то мы фокусируемся на этом, мы питаем это нашим вниманием, нашей энергией. Это приводит к тому, что в нашей жизни будет становиться еще больше жалоб, еще больше трудностей во всех сферах. Так формируется будущее.

Мышление Бездействие (я не несу ответственность за свою жизнь и то, что в ней происходит) я бедный несчастный, от меня ничего не зависит, поэтому я сижу и ничего не делаю, а надеюсь на счастливый случай, жду, что меня спасут, выиграю в лотерею, получу наследство, государство даст льготный кредит, скачаю курс бесплатно на торренте, внедрю эти знания и прочее. Придет родитель в лице доброго человека, мужа, начальника и решит все мои проблемы.

Мышление Трудоголика — чтобы что-то иметь, надо тяжело и много трудиться, я бедный и несчастный.

Когда деньги достаются сложно, то есть, человек находится в позиции жертвы, то ему все должны. Деньги приходят сложно, и отдавать их тяжело.

Чем тяжелее расставаться с деньгами, тем тяжелее они будут приходить. Это вовсе не значит, что нужно сорить деньгами.

Человек отдает деньги. Что происходит, когда он их отдает? Их не будет. И дальше — что? Включается бессознательный инстинкт «голодная смерть». Особенно, если в роду были факты голодной смерти.

Состояние жертвы — это не характеристика личности, а выученная стратегия выживания. Когда-то она помогала справляться с реальностью. Сегодня мешает расти.

Для психики потеря денег часто приравнивается к угрозе жизни, даже, если объективно этой угрозы нет. Поэтому рост

дохода может вызывать не радость, а напряжение и саботаж.

На консультации приходят люди, у которых подсознательный страх остаться без денег. Откуда он берется? Возможно, кто-то умер в блокадном Ленинграде от голода, или семья попала под раскулачивание, что привело к голоду.

Но сейчас в нашем мире умереть от голода нереально. Сейчас быстрее умрешь от избытка и переедания некачественных продуктов. Даже бомжи, которые лезят по мусоркам, не умирают от голода.

Поэтому важно осознавать этот страх. Даже, если не будет денег, то мы от голода не умрем. И это приносит иногда очень большое облегчение и освобождение.

Какая позиция у богатого? Не жертва, значит, влиятель. Это когда человек считает, что *быть богатым нормально, правильно и нужно.*

Хорошая новость в том, что по факту рождения у всех у нас такое понимание, что быть богатым хорошо, правильно и нужно. Это убеждение нам не нужно создавать, не нужно его внедрять. Нам нужно просто очистить шелуху, которая нам досталась от поколений наших предков, от родителей, от окружающей среды. Когда мы это расчистим, у нас под этим всем будет простое убеждение, что абсолютно естественно получать большой доход.

Что на самом деле стоит между тобой и твоими деньгами?

Когда деньги приходят под какой-то запрос, очень важно использовать их именно на это. Мозг понял — я постарался, сделал себе хорошо, будем так работать дальше. Потому что истратив их на что-то другое, вы показываете что запрос для вас был не важен. А значит, следующие запросы останутся без ответа. Деньги перестанут на них приходить.

Скрытый процесс: Дофаминовая петля и самосаботаж.

Это звучит как угроза от «Вселенной», но на деле касается **системы вознаграждения мозга**.

Механизм: Если мозг приложил огромные усилия, чтобы заработать на конкретную цель (например, обучение или отдых), но в последний момент человек «сливает» их на бытовые нужды или чужие хотелки, происходит **девальвация усилия**.

Реальность: В следующий раз мозг просто откажется выделять энергию (дофамин) на сложную работу, так как «память о награде» была стерта. Это приводит к прокрастинации и падению доходов.

Если же вы тратите их на других людей, можно надолго урезать себе денежный поток. И потом удивляться: почему доход упал???

Скрытый процесс: Инфантильная созависимость и страх дефицита.

Здесь важно отличать здоровое меценатство от «покупки любви».

Механизм: Если трата на других — это попытка заслужить одобрение или закрыть чувство вины, то человек тратит не излишек, а свой базовый ресурс. Это формирует подсознательную связку: «Деньги приносят мне только обузу и обслуживание чужих интересов».

Реальность: Психика начинает воспринимать заработок как угрозу собственному благополучию, включая механизмы саботажа, чтобы денег стало меньше и «другие от меня отстали».

Поэтому заведи себе правило: Захотела в отпуск, получила деньги, езжай в отпуск.

И твои следующие желания будут исполняться еще быстрее.

А если тебе стыдно тратить деньги на себя, и кажется что они кому-то нужнее, значит есть программы-паразиты. Они заставляют думать, что хорошие люди должны помогать всем бесплатно, или что сначала надо подумать о других...

У паразитов много разных историй. Какие мысли приходят к тебе, когда неловко тратить деньги на себя?

Напиши, жалко ли себя?

Часто ты себя жалеешь?

Часто ли жалеешь других людей?

Часто ли критикуешь себя?

Других людей?

Как ты считаешь, кто тебе и что должен?

Это может проявляться как стыд, как вина, как обвинение других. Это может проявляться как раздражительность, это может проявляться как ощущение, что тебе все должны. Как зависть.

Если есть положительные ответы, то состояние жалости перекрывает приход денег.

Есть ли у ощущение нехватки (недостатка)?

И насколько легко ты расстаешься с деньгами?

Ты их тратишь или сливаешь?

Что ты при этом ощущаешь?

Если у тебя периодически всплывает ощущение нехватки, если кажется, что деньги обижают — Это перекрывает приход денег.

Недовольство своим доходом — это неудовлетворенность. Все, что каким-то образом негативно влияет на наше эмоциональное состояние, на нашу жизнь, подсознание стремится этого избежать.

Если мы недовольны доходом, у нас возникает неудовлетворенность, страх, сомнение, то есть состояние, которое может поставить нашу жизнь под угрозу. Для подсознания это так и есть. И тогда мы стараемся избежать этого дохода.

То есть, доход = неудовлетворенность, и человек начина-

ет избегать дохода.

Сделаем очень простую, но мощную по воздействию практику. Запиши дословно свои обычные мысли хотя бы в течение часа.

Проанализируй свои мысли, куда направлено твое внимание? На нехватку, неудовлетворенность или на достаток и благодарность?

Если на нехватку, то, соответственно, нехватка и проявляется вместо достатка.

Напиши теперь, кто виноват в том, что тебе не хватает денег?

Принимаешь ли ты 100% ответственность на себя за нехватку или перекладываешь ответственность на других (родители, начальник, муж, жена, государство)?

Нормы, в которых не растет доход

1. Наш мозг усиливает то, на чём мы удерживаем внимание. Если фокус направлен на нехватку, страх и безысходность, психика воспроизводит именно эти состояния — независимо от знаний, навыков и возможностей.

2. Состояние первично, а не деньги. Доход не создаёт спокойствие и безопасность. Наоборот — устойчивое внутреннее состояние становится основой для финансового роста.

3. Деньги часто вступают во внутренний конфликт с лояльностью семье.

Если на бессознательном уровне деньги приравниваются к предательству родителей или потере принадлежности, психика будет блокировать рост дохода.

4. Внутренний конфликт сильнее мотивации. Человек может иметь знания, опыт и ресурсы, но не реализовывать их из-за бессознательных программ долга, вины и жертвы.

5. Количество денег связано с интенсивностью жизни и ответственностью.

Доход растёт там, где человек готов жить более насыщенно, быть заметным, влиять и выдерживать последствия своих решений.

6. Страх власти и проявленности ограничивает доход. Чем больше денег — тем шире зона влияния. Если внутри есть страх быть видимой и значимой, психика удерживает доход

на «безопасном» уровне.

7. Мышление дефицита формирует соответствующую реальность.

Когда внимание постоянно направлено на потери, неудачи и несправедливость, энергия уходит на поддержание картины мира, где денег «никогда не будет».

8. Состояние жертвы — это стратегия выживания, а не черта характера.

Когда-то она помогала справляться с жизнью. Сегодня — мешает росту, создавая апатию, прокрастинацию, долги и зависимость от внешнего «спасателя».

9. Психика часто приравнивает потерю денег к угрозе жизни. Даже если объективной опасности нет, рост дохода может вызывать напряжение, страх и саботаж.

10. Недовольство доходом может блокировать его рост. Если доход внутри связан с неудовлетворённостью, страхом и напряжением, психика стремится избегать этого состояния — а значит, и самого дохода.

11. Деньги приходят под конкретные запросы. Когда деньги, полученные под желание, тратятся не на него, мозг не получает подтверждения ценности усилий — и в следующий раз выделяет меньше энергии.

12. Жалость, вина и стыд перекрывают денежный поток. Состояние жалости — к себе или к другим — формирует сценарии нехватки и обесценивания.

Скрытый процесс: Спасательство и нарушение

границ.

Жалость (в отличие от сострадания) часто подразумевает позицию «сверху вниз». В психологии это часть **Треугольника Карпмана** (роль Спасателя).

Механизм: Если бизнесмен или специалист принимает решения из жалости (нанимает некомпетентных сотрудников, потому что им «нужны деньги», или делает огромные скидки в ущерб себе), он разрушает экономическую устойчивость системы.

Реальность: «Поток» перекрывает не мистическая сила, а отсутствие адекватного менеджмента и неумение говорить «нет».

13. Психика выбирает не лучшее, а привычное. Даже если привычное — это дефицит, жертва и ограниченный доход.

«Леон Фестингер, автор теории когнитивного диссонанса, объяснил, почему мы так отчаянно держимся за статус-кво. Мозгу критически важно, чтобы его внутренние убеждения совпадали с реальностью. Для наших нейронных сетей **предсказуемость равна безопасности**. Именно поэтому мы часто подсознательно выбираем „знакомое несчастье“ вместо „неизвестного успеха“: в старой яме всё понятно и изучено, а успех требует перестройки всей карты мира, что мозг считает как потенциальную угрозу выживанию».

Источник: *Festinger, L. (1957). «A Theory of Cognitive Dissonance».*

Деньги не блокируются внешними обстоятельствами. Они

блокируются внутренним состоянием, направлением внимания и бессознательными стратегиями выживания. В следующих главах мы будем шаг за шагом разбирать, как выходить из этих стратегий и возвращать себе способность свободно взаимодействовать с деньгами.

Самодиагностика: вы читаете или защищаетесь?

Отметьте галочкой или крестиком состояния, которые вы испытали за последние 15 минут чтения:

- Скука. Мысль: «Это все теория, дайте мясо».
- Соглашательство. Мысль: «Да, да, все верно, я это давно знаю».
- Сонливость. Глаза закрываются, фокус расплывается.
- Желание действия. Вдруг захотелось ответить на письмо или убрать на столе.
- Интеллектуализация. Вы начали спорить с автором в голове, подбирая контраргументы.

РЕЗУЛЬТАТ (подсчитайте количество галочек):

- 0—1 галочка (ЗЕЛЕНЫЙ): Вы в контакте с материалом. Переходите к следующей главе.
- 2—3 галочки (ЖЕЛТЫЙ): Ваша защита включилась. Сделайте 3 глубоких вдоха. Напишите на полях: «Чего я боюсь прямо сейчас?»
- 4+ галочек (КРАСНЫЙ): СТОП. Сдвига с мертвой точки не будет, пока вы в этом состоянии. Закройте книгу на час.

Глава 3. Почему мозг сопротивляется финансовым изменениям

«Мозг ориентирован не на развитие, а на предсказуемость»

Финансовое поведение определяется не только тем, что человек понимает, но и тем, как он реагирует автоматически. Внутри действуют два уровня: осознаваемый и неосознаваемый.

Осознаваемый уровень отвечает за расчёт. Здесь формируются цели, планы, решения о расходах и инвестициях. Этот уровень опирается на факты и логику, но не управляет поведением напрямую.

Неосознаваемый уровень управляет реакциями. Он формируется из раннего опыта, повторяющихся ситуаций и закреплённых способов выживания. Он не анализирует, а воспроизводит. Если в опыте закрепились, что деньги связаны с угрозой, напряжением или дефицитом, поведение будет под это подстраиваться, независимо от текущих обстоятельств.

Как это проявляется в деньгах

Убеждения.

Финансовая реальность воспринимается через фильтр ранних выводов. Если в опыте закреплено «денег не хватает», любое улучшение воспринимается как временное. Поведение начинает подтверждать этот сценарий.

Самооценка.

Деньги используются как критерий собственной ценности. Рост дохода даёт краткосрочное облегчение, падение — резкое обесценивание. Это делает финансовые решения зависимыми от эмоционального состояния.

Автоматические действия.

Поведение часто не связано с текущими задачами. Импульсные траты, избегание дохода, откладывание решений — это не ошибки расчёта, а повторение знакомых реакций.

Поэтому простое изменение стратегии не работает. Осознаваемый уровень может задать направление, но выполнение будет определяться тем, что уже закреплено.

Практики вроде терапии, гипноза или медитации работают не потому, что «внедряют новые мысли», а потому что меняют сам способ реакции. Они позволяют заметить автоматизм, ослабить его и сформировать альтернативу.

Когда мозг сопротивляется изменениям

Сопротивление — это не слабость. Это базовый механизм сохранения. Мозг ориентирован не на развитие, а на предсказуемость.

Есть несколько принципов, которые объясняют это поведение.

Первое. Прошлое используется как шаблон настоящего.

Реакция запускается не ситуацией, а её сходством с тем, что уже было. Если опыт с деньгами сопровождался напряжением или потерей, любая похожая ситуация будет вызывать ту же реакцию, даже без реальной угрозы.

Второе. Эмоции передаются и заимствуются.

Человек склонен принимать чужие реакции за свои. Финансовые решения легко заражаются страхом, ажиотажем или тревогой среды. Это усиливает импульсивные действия и снижает способность к самостоятельной оценке.

Третье. Воображаемое влияет так же, как реальное.

Ожидание потерь, страх ошибок, сценарии провала вызывают ту же физиологию, что и реальные события. В результате человек избегает действий не из-за фактов, а из-за прогнозов.

Четвёртое. Мозг предпочитает знакомое.

Даже неэффективные сценарии воспроизводятся, если они привычны. Повторяющиеся финансовые циклы — это не случайность, а следствие выбора в пользу предсказуемого.

Как это выглядит в деньгах:

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.