

A black and white portrait of a woman with short, light-colored hair, smiling slightly and looking towards the right. She is wearing a dark top and a hoop earring.

Долгожданная
книга-тренинг
Галины Цех

ХОЧУ БОЛЬШЕ ДЕНЕГ

50
заданий
и упражнений

Как сократить путь
от мечты к реальности

Галина Цех

Хочу больше денег

«Издательские решения»

2018

Цех Г.

Хочу больше денег / Г. Цех — «Издательские решения», 2018

ISBN 978-5-4493-5212-5

Галина Цех — практикующий психолог, бизнес-консультант, автор и ведущая психологических тренингов и мастер-классов на тему денег и успеха. Эта книга — результат многолетней работы с людьми, которые хотят решить свои финансовые вопросы. В ней собраны наблюдения, примеры, упражнения и задания, которые помогут вам увидеть ту часть себя, которая отвечает за финансовый успех. Вы сможете, не обращаясь к консультанту, выявить и скорректировать свои основные ограничения на пути к росту доходов.

ISBN 978-5-4493-5212-5

© Цех Г., 2018

© Издательские решения, 2018

Содержание

Вступление	6
Расскажи мне про деньги	8
Глава 1. Деньги	13
Ассоциации	13
Слова-чувства	15
Слова-предметы	17
Конец ознакомительного фрагмента.	19

Хочу больше денег

Как сократить путь от мечты к реальности

Галина Цех

Редактор Виктория Черникова-Берездецкая

© Галина Цех, 2018

ISBN 978-5-4493-5212-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Моей семье. С любовью.



Эта книга – результат моей многолетней работы с людьми, которые хотят решить свои финансовые вопросы. За 15 лет я разработала собственный подход, сочетающий элементы из бизнес-тренингов и коучинга, классической психологии и методов работы с бессознательным. Я также учитываю большое влияние наследства в виде стереотипов и привычек, которые человек получает от своих родителей, бабушек и дедушек.

В книге более 50 упражнений и заданий, которые я использую на индивидуальных консультациях. Они помогут вам без личной встречи с психологом увидеть ту часть себя, которая отвечает за финансовый успех, выявить и скорректировать свои основные ограничения на пути к росту доходов.

Не обещаю, что будет легко. Увидеть невидимые грани себя, изменить взгляд на окружение и сформировать новые, «богатые» привычки бывает непросто. Но «дорогу осилит идущий». Если на пути у вас встанут «непреодолимые препятствия», которые вам не удастся обойти в одиночку, вы сможете найти меня в facebook и на сайте www.zech.pro. Я также буду отвечать на самые актуальные вопросы на своём канале youtube.

Вступление

Книги следует читать так же неторопливо и бережно, как они писались.

Генри Дэвид Торо

Мои взрослые отношения с деньгами начались накануне 2003 года. Мне было почти 25. Завершилась стажировка в Германии, и я вернулась в сибирский город, где окончила университет.

Помню, как 31 декабря приехала к друзьям. Все рассказывали о своей работе, командировках, купленных квартирах, свадьбах и рожденных детях, а я слушала их и понимала, что у меня ничего этого нет.

С парнем рассталась еще до стажировки. Жилья нет. Работы тоже нет. Денег, накопленных со стипендии, осталось месяца на два скромной жизни.

Я ощущала, что грядут большие перемены, что мне придется принимать радикальные решения, что я больше не могу позволить родителям финансово меня подстраховывать. У них тоже было туго с деньгами. Жили они в деревне. И хотя были специалистами с высшим образованием, деньги в тот период им приходилось зарабатывать тяжелым физическим трудом.

31 декабря, поднимая под бой курантов бокал шампанского, я сказала себе: «Пора! Пришло время нести за себя полную ответственность». Но как буду реализовываться, вообще не понимала. Я стояла на балконе и мысленно взывала к небу, к звездам, космосу: «Пожалуйста, подскажите! У меня много сил, знаний, здоровья, стремлений, желания трудиться. Дайте мне знак».

На следующий день позвонил одноклассник поздравить с Новым годом. Пока я стажировалась за границей, он перебрался в Москву.

– Галя, не вздумай в Н-ске искать работу. Этот город не для тебя. Собирай чемодан и дуй в Москву, – произнес Сашка в трубку.

– Да кому я там нужна? Мне даже жить негде, – пробубнила я.

– Пока поживешь у нас. Одно место на полу еще есть. И матрас есть. Всё. Покупай билеты. Встречу на вокзале, – сказал Сашка и положил трубку.

Разум был в смятении, а душа кричала: «Это тот самый знак, который ты просила. Просто доверься. Просто купи билеты и кати в Москву. В Германии прожила 7 месяцев, значит, и в Москве справишься».

Москва. Каждый день как две капли воды похож на предыдущий. На автобусах и метро добираюсь к 11 утра с окраины в центр, на Камергерский переулок. Там находится интернет-кафе. На дискете у меня резюме. В руках свежий номер газеты «Элитный персонал». Перечитываю его от корки до корки и отмечаю вакансии, которые хотя бы на 20% соответствуют моим ожиданиям. Меня не смущает, что требуется мужчина от 35 до 50 лет, а я 25-летняя девушка. По всем вакансиям рассылаю резюме с сопроводительным письмом. Каждая минута Интернета стоит денег, поэтому не разрешаю себе даже сходить в туалет. Нужно успеть разослать как можно больше резюме. За день получается около 30 писем.

Отклик небольшой. На каждые 30 разосланных резюме 2 приглашения. После 14.00 бегу на собеседования и к 20.00 возвращаюсь домой.

К концу второго месяца бесплодных попыток устроиться на работу я была в отчаянии. Либо я не подходила компании, либо она мне. Устроиться на работу с зарплатой 9000 рублей я могла в любой день. Подобных предложений было хоть отбавляй. Но при условии, что аренда однокомнатной квартиры на окраине Москвы обходилась в 8000 рублей, такая работа была не для меня.

Глотая слезы и обиду, я позвонила родителям. Их «Возвращайся!» подействовало на меня, как ушат холодной воды. С одной стороны, я понимала, что они всегда примут меня домой. А с другой стороны, я почувствовала опору и спокойствие, появилась сила на еще один рывок. Отчаяние и переживание отступили, а на передний план вышли уверенность, концентрация и абсолютная вера, что всё будет так, как я хочу.

1 марта в интернет-кафе я высылаю резюме. Через 10 минут мне звонят и приглашают на собеседование. Далее следует две встречи с сотрудниками компании. Затем конкурсный отбор. Встреча с будущим руководителем. Официальное приглашение на работу. И 9 марта 2003 года состоялся мой первый рабочий день в авторитетной американской компании.

Это было начало моей истории про взрослые отношения с деньгами.

Расскажи мне про деньги

Расскажи мне про свое отношение к деньгам, и я скажу, кто ты. Но в нашем обществе не принято говорить о зарплате и доходах. Не знаю, откуда это взялось, но для меня это про скрытность, вранье и лицемерие.

Деньги – это стопроцентный продукт человеческой жизнедеятельности. Как хлеб, одежда, дом, машина. Почему мы можем говорить о платьях, косметике, автомобилях, но не можем говорить о деньгах? Это замалчивание рождает множество неоправданных мыслей и мифов. Сегодня каждый взрослый человек ежедневно контактирует с деньгами. Поэтому невозможно не иметь к ним какого-либо отношения. У всех людей есть своя история с деньгами.

По одежке встречают – это всегда было и будет. Люди оценивают, как ты одет, какие у тебя часы, какой ручкой пользуешься и по какому телефону говоришь. За всем этим стоят деньги.

По вещам складывается впечатление о жизненной позиции человека: о его ценностях и целях, о его активности или пассивности, о его смелости или страхах, о его силе или слабости, о его трудолюбии или лени, о его сообразительности или глупости.

Мой отец всегда спрашивает у людей, сидящих с ним за одним столом, сколько они зарабатывают. Это выглядит очень прямолинейно. И многих собеседников такой вопрос обескураживает. Но каков бы ни был ответ, своей первой реакцией на вопрос они уже многое показали.

Люди, которые умеют зарабатывать и распоряжаться деньгами, ответят коротко, четко, как пословицей, не называя сумму. Но будет понятно, что человек держит деньги в своих руках.

Люди, которые не умеют распоряжаться деньгами, начнут увиливать от ответа, обещивать деньги, говорить, что это не самое важное в жизни, или будут жаловаться на трудную жизнь, работодателя, страну.

Люди, которые сами зарабатывают, отличаются от тех, кто получает деньги без особого труда.

Люди-транжиры отличаются от рачительных.

Люди, уважающие деньги, отличаются от тех, кто деньги презирает.

Когда кто-то предлагает мужу поучаствовать в создании нового бизнеса, я прошу взять меня на встречу. Задам один вопрос и за пять минут, пока наш собеседник отвечает, я пойму, можно с ним начинать бизнес или нет.

Если мое присутствие невозможно на встрече, то я прошу мужа описать человека, перечислить, что из материальных ценностей у него есть. Одно дело, когда у 20-летнего студента гениальная идея, но он еще ничего не успел заработать и монетизировать. Другое дело, когда в 40 лет ничего не заработано. Да, бывают исключения. Случается, что у человека много чего было, но он обанкротился, прогорел. Однако есть история и опыт. И об этом тоже можно узнать за пять минут.

У медали две стороны, а у денег их гораздо больше. И у каждого человека с деньгами проявляются свои особенные поведенческие качества.

В этой книге я даю инструменты, которые помогут не только выявить свое отношение к деньгам, но и разобраться с отношением к самому себе и скорректировать некоторые финансовые аспекты своей жизни.

Часто бывает, что человек живет будто в королевстве кривых зеркал, где отражение искаженное, совсем не похожее на реальность. Каждый из нас хотя бы раз оказывался в таком коро-

левстве. Если вас посещали мысли, что у вас мало денег, что они достаются тяжелым трудом, что повышение не светит, что вы неудачник, что у вас нет талантов, то вы попали в королевство кривых зеркал.

Эти зеркала созданы домашней обстановкой в детстве, а сегодня – маркетингом, взрывным пиаром и рыночной экономикой. У рыночной системы есть задача: человек должен чувствовать себя ущербным, но амбициозным. Тогда он захочет изменить себя и свое окружение, чтобы соответствовать объявленным идеалам. За восполнение мнимой ущербности люди платят очень много денег, теряя при этом себя, свою уникальность. Так, может, просто заменить кривые зеркала на нормальные?

Но чтобы это сделать, надо понять, что такое «нормально» для каждого из нас. Определиться со своими стандартами. Только в этом случае деньги будут отражать ваше истинное лицо и отношение к самому себе.

В этой книге описаны истории и примеры из жизни, упражнения и задания. Для всех читателей они одинаковые, а вот результаты получатся у каждого свои. Именно эти результаты помогут ответить на вопросы: как относиться к деньгам и что сделать, чтобы их стало достаточно в вашей жизни?

Я верю в то, что у всех людей может быть достаток в деньгах. Но одной моей веры мало. На пути к достатку человек воздвигает преграды из своих же установок, страхов и негативного опыта. Нет более мощной помехи, чем та, которую человек создал сам. И только он сам может разнести в пух и прах эти преграды. А книга поможет обнаружить эти преграды. Знать, что именно мы хотим изменить, – это уже половина сделанного дела.

Представьте, что человек – это идеальная высокотехнологичная машина. Но в ней иногда происходят сбои. Мы сами в своей машине можем разобраться. Но порой требуются помощники, которые могут провести диагностику машины, даже не разбирая ее, найти и устранить неполадку.

Так вот, эта книга – краткий курс по самодиагностике и устранению легких неполадок. Ваш настольный инженер. Примеры, истории, упражнения из этой книги можно использовать для себя, для воспитания своих детей, для помощи родным и близким. Эти упражнения прекрасно подойдут и для проведения занятий и тренингов.

Готовясь к написанию книги, я осознанно в течение четырех лет не читала литературу о деньгах, изобилии и богатстве. Мне хотелось познать и попробовать всё на практике, проверить мои предположения, подтвердить их результатами, не использовать чьи-то идеи, а набить свои шишки, совершить свои ошибки. За эти годы я вырабатывала навык наблюдения за собой, за своими близкими, друзьями и клиентами. Я наблюдала, как определенные мысли и действия людей сказываются на их результатах. Это правда, что мысль способна воздвигнуть непробиваемые стены. Но мысль способна эти стены и сломать.

Практически всегда люди знают, чего хотят. Они даже могут предположить, сколько на это потребуется денег. Гораздо сложнее определиться с тем, «кто я такой» и «что я чувствую». И тогда получается парадоксальная ситуация. Всё, что происходит в нашей жизни – движется вокруг нас. Мы, как Солнце в Солнечной системе, способны с помощью своей силы притяжения удерживать вокруг себя людей, события, деньги. Но если человек плохо понимает свою суть (а такое бывает, когда разум не дружит ни с телом, ни с душой), то сила притяжения низкая. И тогда всё начинает крутиться вокруг другого человека, который чувствует себя Солнцем. И деньги идут туда, и события происходят там, и туда притягиваются люди. А от вас всё уходит. Вас не замечают. Вы – пустое или почти пустое место. Вы – не значимы.

Представьте себе, что деньги – это полноводная река. Чтобы взять достаточно воды, необходим сосуд определенного размера. Сосуд – это ваш объем энергии. Вы можете быть размером со стопочку или банку, флягу или цистерну. Моя книга поможет найти ответ сколько в вас места и каких вы размеров. С помощью предложенных упражнений вы узнаете, как увеличить свою силу, как притянуть и удержать больше денег, но при этом не сломаться.

Я люблю использовать метафоры. Они позволяют запоминать информацию с помощью ярких образов.

Чтобы понять метафору, надо приложить усилия и подумать. Заставить мозг работать, выйти из спячки и найти свой ответ на вопрос «КАК?». Вам могут не всегда быть понятны результаты заданий, потому что в большей степени будет происходить работа с бессознательным. И ваше сознание будет порой негодовать: «Я ничего не понимаю!». Тогда придется расслабиться и принять тот факт, что в вас уже зреет ответ. Просто вы пока еще с ним не встретились. Обычно ясное понимание наступает совершенно неожиданно, как яркая вспышка. Будьте готовы к сюрпризам, которые преподнесет вам ваше бессознательное. В вас сокрыто столько тайн! И в вас есть все ответы. Книга лишь поможет этим ответам выйти на поверхность сознания, уберет некоторые преграды в виде ошибочных суждений, представлений о деньгах, которые мешают естественному процессу превращения вашей деятельности в деньги.

О деньгах пишут много. В книгах нас учат определенным законам и алгоритмам богатства. Эти знания правда работают. Но почему не у всех? Вернее, почему люди в большинстве своем не пользуются даже десятой частью этих знаний? Почему люди продолжают искать ответ на вопрос «Как разбогатеть?», не делая элементарных вещей? Почему люди готовы тратить деньги на обучение, но не пользоваться полученными знаниями? Что стоит между всеобщими открытыми знаниями о богатстве и способностью к действию? Как будто есть какая-то помеха. И некоторым приходится приложить огромные усилия, чтобы эту помеху обойти. Кому-то не хватает целой жизни, чтобы это сделать. А кто-то как будто заранее знает, что не обойдет, и даже не пытается. А вы попытаетесь?

Я посвятила много лет наблюдениям и исследованиям денежных вопросов в жизни разных людей. Провела множество расстановок по системе немецкого психотерапевта Берта Хеллингера. Запросами в этих работах было желание разбогатеть, занять высокооплачиваемую работу, привлечь больше денег, стать миллионером, закрыть кредиты, выбраться из долговой ямы. Лишь в 1% случаев истинной целью клиента действительно являлось богатство. Во всех остальных расстановках деньги оказывались где-то в стороне, а клиента увлекала совсем другая личность, ситуация или история. О том, почему так происходит, как повернуть человека к деньгам и надо ли это делать, тоже написано в книге.

Читайте вдумчиво, не спешите. Пробуйте через чужие истории найти свои ответы. Все люди уникальны. У каждого своя особая дорога. И я ни в коем случае не претендую на то, чтобы указать вам конкретный путь. Я хочу, чтобы вы разобрались самостоятельно. По моему глубокому убеждению, как только человек понимает свое настоящее направление в жизни, его путь становится ясным, задачи – четкими, а действия – понятными и эффективными.

В книге вы встретитесь с различными упражнениями и заданиями. Очень рекомендую их выполнять. При этом старайтесь отследить, что вы чувствуете, какие появляются мысли и реакции.

У любого человека в процессе обучения возникает несколько реакций.

1. Равнодушие. Такая реакция может говорить о том, что тема вам неинтересна. Но, скорее всего, это не про вас, потому что вы сами взяли в руки эту книгу и читаете ее – значит, вопрос денег вас волнует. Бывает, что за равнодушием прячется скрытая форма отрицания: прочитанное не про меня, не имеет никакого отношения к моей жизни и ситуации. Отрицание – это первая стадия изменений. Потому что человек вообще не любит что-то менять. Вернее, рациональная часть мозга всё новое воспринимает очень враждебно. И даже новую информацию мозг пытается отрицать. Ведь на ее освоение требуется много энергии. Но наш организм устроен так, что сначала направляет ресурсы на функционирование внутренних органов.

2. Раздражение, и злость. В вас даже может проснуться яростный критик. И вы не сразу определите, что именно вызвало такую реакцию: текст или упражнение, мысли автора или подача материала, качество бумаги или чей-то голос. Возможно, в этот момент вы находитесь на второй стадии изменений. Это когда шепот внутреннего отрицания переходит в крик отрицания. Это когда ваша иррациональная часть, ведущая на путь изменений, становится сильнее. Соответственно, вашему внутреннему консерватору приходится повысить голос и закричать на того, кто посягает на давно заведенные порядки. Такая стадия рано или поздно бывает у каждого человека. И это прекрасно. Значит, происходят изменения. Что вы можете сделать в такой ситуации? Ни в коем случае не глушите голос этого злостного критика. Не затыкайте ему рот. Наоборот, дышите глубоко, согласитесь с тем, что вы раздражены, поговорите с этой частью себя, чтобы выяснить истинную причину раздражения, и возьмите тайм-аут. На некоторое время закройте книгу, соглашаясь с тем, что ваше бессознательное сделает всё правильно.

3. Если во время прочтения вы почувствовали грусть, печаль, тоску, обиду или боль – вы на третьей стадии изменений! Разум, душа и тело говорят: «Да, это про меня». Это стадия согласия. Но почему же тогда печаль и слезы? Потому что следом за вашим согласием начнет происходить освобождение от этой части вашей жизни. Вы поняли, что что-то делали не так или что пришло время для расставания с тем, что служило вам долгие годы. Вы готовы измениться, но невозможно взять и забыть старое в один момент. Старое – это часть вас, вашей жизни. И даже если вы перестанете делать по-старому, останется горечь расставания и потери. Дайте себе время попрощаться с этой частью себя. Слезы – лучшее средство прощания с уходящим. Они участвуют во всех ритуалах расставания: умер кто-то близкий, бросил любимый человек, потеряли крупную сумму денег, уволили с работы. Во время чтения этой книги у вас не раз могут выступить слезы. Позвольте им пролиться и освободить вас для чего-то нового. Не держите их в себе и не глотайте. Глотательный рефлекс в подобных ситуациях – это нежелание или неготовность с чем-то расстаться. Слезы тоже умеют говорить, спросите их: «Что вы мне сейчас хотите сказать?». И слезы ответят. Они ведь тоже часть вас.

На третьей стадии одновременно с печалью может возникнуть чувство освобождения и облегчения. Появляется свет в конце туннеля. Просыпаются вера и надежда на лучшее будущее. В такие моменты человек может услышать тонкий чистый голосок своей души.

Один из моих учителей по организационным расстановкам, Клод Росселе, перед началом любой работы долго и с любовью смотрит в глаза клиенту и потом произносит фразу: «Для того чтобы начать что-то новое, надо отказаться от чего-то старого». И еще некоторое время продолжает смотреть в глаза. В это время в клиенте происходит большая внутренняя психологическая работа. Клод не только показывает человеку дорогу, но и становится поддержкой для него на пути к новому. Ведь когда мы идем в новое, мы похожи на детей, делающих первые шаги. И в жизни каждого малыша, был кто-то, кто его поддерживал, страховал, оберегал и защищал. Повзрослев, мы крайне редко опираемся на кого-то. И тогда этой опорой нам служат старые, изжитые паттерны поведения, привычки, отношения, дела, опыт. Мы цепляемся

за них, потому что у нас есть иллюзия, что это старое нас поддерживает. У вас будет много откровений про ваши представления о деньгах и жизни. Пусть эта книга станет вашей поддержкой и опорой на пути к изменениям.

4. Удивление, интерес, восторг. Это четвертая, завершающая стадия изменений. Старое вы уже оплакали и отпустили, а впереди только новое, интересное и радостное. Это похоже на реакцию ребенка, познающего мир. У него еще нет опыта. За спиной поддержка. А впереди неизведанное и прекрасное. Позвольте вашему внутреннему ребенку напомнить о себе, любопытствуйте и познавайте мир денег и богатства вместе с ним.

Во время прочтения книги и выполнения заданий все 4 стадии могут проявляться в разные моменты и в разных последовательностях. Ведь в вашем сознательном и бессознательном будут одновременно происходить десятки процессов, пронесутся сотни воспоминаний. Позвольте этому просто быть!

«Делайте то, что вы любите. Познавайте собственные кости, грызите их, хороните их, выкапывайте их из земли и грызите снова».
Генри Дэвид Торо

Глава 1. Деньги

Ассоциации

Ваше благополучие зависит от ваших собственных решений.
Джон Рокфеллер

Деньги. Я начала размышлять о них в восемь лет. К 25 годам мысли о деньгах стали частью моей жизни. Я думала о них не меньше, чем о любви, сексе, близости, карьере. Что такое деньги? Я закрывала глаза и представляла себя в будущем, когда у меня будет столько денег, сколько хочу. Я видела себя, место, где я находилась, чем я занималась, во что была одета. Доверяла первому, что придет в голову. Образ обрастал деталями. Картинка приходила в движение. А я разрешала себе за этим наблюдать. Затем открывала глаза и спрашивала себя: что для меня деньги?

Упражнение «Деньги»

Вы увидели слово «деньги». Какие три слова – ассоциации первыми приходят вам на ум?

Деньги – это...

- 1.
- 2.
- 3.

С этого задания семь лет подряд я начинала все тренинги, посвященные теме денег и богатства. Сколько слов было написано! Сколько разных ассоциаций! Красота, любовь, свобода, власть, путешествия, радость, возможности, творчество, драйв, дом, роскошь, независимость, средство, украшения, ответственность, счастье, изобилие, реализация, отдых, достижения, зло, бумага. И ни разу не случилось, чтобы у двух людей все три слова совпали.

А теперь давайте проанализируем, что у вас получилось и сделаем выводы из этого упражнения.

Все ассоциации можно разделить на 4 группы:

- 1. Слова-чувства:** свобода, любовь, радость, легкость, драйв, спокойствие, нежность-счастье, удовольствие.
- 2. Слова-предметы:** дом, машина, квартира, украшения, красивая одежда.
- 3. Слова-действия:** самореализация, творчество, путешествия, развитие, власть, возможности.
- 4. Слова-определения денег:** средство, купюры, энергия, бумага, цифры, банковские карты.

Чаще всего в ассоциации к деньгам человек называет то, в чем нуждается в данный момент жизни. Деньги – это лишь мост к удовлетворению потребности.

Я закрываю глаза и представляю себя в доме. Он находится на опушке леса. Далеко впереди снежные Альпы, от которых дом отделен огромным цветущим лугом. Вокруг никого. Рождается желание творить. Я беру ноутбук, несколько книг и выхожу на террасу с видом на горы. Хочется дышать и писать. Делать вдох и выдыхать текст.

«Свобода», «расслабленность» и «творчество» – вот три слова, которые пришли мне как ассоциация к «деньгам». Никаких конкретных сумм, банковских счетов или карточек.

В реальности я испытывала потребность в свободе. И в моей голове сформировалась последовательность: когда будет много денег, я обрету свободу, смогу расслабиться и начну писать.

Тогда я была очень далека от писательства и от психологии, поэтому мозг расшифровывал эту ассоциацию, исходя из имеющегося опыта. А опыт у меня был студенческий: курсовые да дипломные. Вот и думала я: неужели какую-нибудь научную работу буду писать? Но дальше этого мысли не шли. Главное было – образ будущего, в котором я на природе и пишу, и неважно, что именно.

Задание: «Рассказ»

Составьте небольшой рассказ про себя, используя ваши три слова – ассоциации. Что вы хотите? Чего вам недостаточно? В чем вы нуждаетесь? И что может измениться в вашей жизни в ближайшее время?

Слова-чувства

*Мечты – это краеугольные камни нашего характера.
Генри Дэвид Торо*

80% слов, ассоциирующихся у людей с деньгами, означают различные эмоции, ощущения, переживания. Потребность в чувствах просто зашкаливает. Где-то когда-то кем-то была поставлена блокировка на проживание положительных эмоций. И нам кажется, что надо заплатить огромные деньги, чтобы разрешить себе их испытывать.

Люди даже придумывают ценники на чувства. Одному достаточно ста тысяч ежемесячного дохода, чтобы «купить» желанные эмоции. Второму надо пятьсот тысяч. А третьему и двух миллионов будет мало.

Я заметила, что человек, зарабатывающий миллионы рублей в месяц, хочет быть более счастливым, любимым и свободным точно так же, как и человек с достатком в 20 раз меньше. То есть само количество денег не удовлетворяет эту внутреннюю потребность в эмоциях.

Устроившись в 2003 году на хорошую работу с высокой зарплатой, я могла стать свободнее. Но этого не произошло. Я решила, что еще недостаточно денег заработала для свободы. Каждый год росла моя зарплата. 40 тысяч, 60, 75, 90, 110. Но свободы не наступало, изобилия не прибавлялось, а на творчество совершенно не было времени.

Никакие суммы денег не принесут положительных чувств, если нет внутреннего разрешения на них. Деньги – как увеличительное стекло. Они лишь умножают те чувства, которые испытывает человек на самом деле. Счастливый становится еще счастливее. Несчастный становится еще несчастнее.

Для того чтобы стать счастливым, надо отказаться от несчастья. Для того чтобы стать легким, надо отказаться от тяжести. Для того чтобы стать радостным, надо отказаться от печали и горя.

Но чьи это чувства: несчастье, горе, тяжесть? Кому они принадлежат на самом деле? С кем вы соединяетесь через эти чувства? С мамой или папой, бабушкой или дедушкой? Или с кем-то значимым, но забытым в родовой системе? Кому вы служите, запрещая себе испытывать положительные эмоции?

Приведу пример из своей жизни. Мои ассоциации с деньгами – свобода, расслабленность и творчество. А противоположности им – зависимость, напряжение и тяжелый труд. Когда я написала слова-противоположности и примерила их на самых близких, то поняла, что это состояние всегда транслировал мой отец. Транслировал, но реальные факты его жизни говорили обратное.

Тогда я посмотрела дальше, на семью моего отца. Кто по-настоящему пережил в своей жизни зависимость, напряжение и тяжелый труд? Моя бабушка, папина мама. Это было про ее жизнь. Жизнь девочки-подростка, у которой репрессировали отца, отобрали дом. И в 14 лет она – старшая из трех детей – вынуждена была вместе с матерью тяжело трудиться, чтобы прокормить семью.

Я поняла, что сколько бы денег у меня ни было, бессознательно я создавала ситуации, в которых ощущала несвободу, напряжение и тяжесть. Эти чувства – связь с моими предками. Так проявлялась моя лояльность к бабушке.

Только признавшись себе в том, что ни за какие деньги я не смогу изменить бабушкино детство, не смогу вернуть ей отца, я нащупала дорогу к освобождению. Я говорила мысленно своей покойной бабушке: «Я – не ты и никогда не смогу быть тобою. Я не смогу ничего изме-

нить в твоей жизни. Но я могу помнить тебя и твоего отца. Я люблю вас и уважаю. Вы всегда в моем сердце. Смотрите на меня приветливо, когда я буду немножко свободнее и богаче, чем вы. Благословите меня заниматься творческим трудом, который мне нравится и который мне дается легко».

Именно после этого я стала ощущать, как в моей жизни с каждым днем становится больше свободы и изобилия. И со временем я разрешила себе наслаждаться своей работой, а не умирать от ее тяжести.

Если вам не пришли никакие образы, не переживайте. Не всё сразу. Иногда в бессознательном стоят железные ворота, защищающие психику. Значит, есть что защищать. И когда-нибудь эти ворота приоткроются. Главное – не взламывать их силой, а позволить процессу протекать естественно.

Задание «Разрешение на положительные эмоции»

Проанализируйте свои слова-эмоции и их противоположности. Кто из родственников является носителем отрицательных чувств?

Подумайте, кому из предков вы подставляете свое плечо? Кого пытаетесь сделать счастливее? Кому вы хотите «купить» положительные эмоции? Это может быть конкретная личность или просто человеческий образ, кто-то ныне живущий или уже ушедший в другой мир. Доверьтесь своим воспоминаниям.

Теперь перенесите внимание на себя, на свое тело. Где сейчас вы ощущаете то, что вас обременяет, делает несчастным, несвободным, бедным? Если это тяжесть, то где вы ее чувствуете? Если это обида, то где она?

А теперь представьте, как на выдохе вы руками вытаскиваете из себя это чувство. Сейчас оно в ваших руках. Протяните свои руки к тому человеку, образ которого вам пришел в воспоминании. Отдайте ему то, что вы из себя вытащили, со словами: «Я возвращаю тебе твое. А себе оставляю свое. Я уважаю твою жизнь и твои чувства. Ты с этим справишься лучше, чем я». И мысленно поклонитесь этому человеку.

Теперь ваши руки свободны. Вернитесь снова мыслями к своему телу. Представьте, как вы помещаете в освободившееся место то, в чем больше всего нуждаетесь: легкость, любовь, радость, свободу. Позвольте хорошим чувствам наполнить вашу душу и тело.

Сейчас вы совершили обмен абсолютно бесплатно. Если вам хоть чуточку помогло, то повторяйте это упражнение каждый раз, как будете чувствовать, что нагрузили себя непосильной ношей.

Меня часто спрашивают, не нарушает ли такое упражнение покой усопших. Отнюдь. Ведь работа проводится не с душами других людей, а с вашим представлением и воспоминанием о них. С теми образами, которые вы запомнили и вложили в свою голову вместе с чувствами когда-то очень давно. Эти образы и чувства – плод вашего воображения.

То, что я описываю, не доказано. Это не точная наука. Но душа и чувства – это тоже не про точные науки. Если такое упражнение помогает улучшить эмоциональное состояние, то почему бы им не воспользоваться?

Слова-предметы

Слишком многие люди тратят деньги, которые они с трудом заработали, на вещи, которые им не нужны, чтобы впечатлить людей, которые им не нравятся.

Уилл Роджерс

Значительно реже, чем с чувствами, люди ассоциируют деньги с домом, предметами роскоши, красивой одеждой, островом.

Дом – это символ. За этим символом у каждого скрывается своя особенная потребность: семья, тепло, спокойствие, безопасность, радость, уверенность, целостность, любовь, партнер, близость. Дом – это корни. Дом – это материальная связь с родом. Дом – это опора. Дом – это физически что-то большее, чем человек.

Если рассуждать рационально, то дом требует гораздо больше расходов, чем квартира. Он нуждается в постоянном уходе: как внутреннем, так и внешнем. На одну только уборку придомовой территории сколько времени и денег потребуется! Но человек, мечтающий о доме, не думает о расходах. Потому что дом для него – это символ корневой ценности, это опора в жизни.

Корневая ценность¹ – это то, без чего человек не может жить, без чего чувствует себя несчастным. Это как вода для рыбы. Корневая ценность формируется в детстве, лет до семи, и закрепляется к семнадцати годам. Это то, что невозможно измерить, но можно почувствовать: любовь, свобода, близость, поддержка, здоровье, безопасность. В случае с домом человека привлекает именно та корневая ценность, которую он символизирует.

Машины, украшения, яхты, самолеты, красивая одежда. В этих вещах и предметах скрыто желание быть замеченным, увиденным, нужным, любимым, достойным, ярким, ценным.

Если вам нужны деньги, чтобы покупать вещи и тем самым удовлетворять корневую ценность, вы – раб. Если вы знаете свою корневую ценность, проявляете активность, которая приносит вам деньги, и покупаете вещи, – вы управляете своей жизнью.

Задача: поменять последовательность шагов. Каждый день делать себя счастливее даже без денег. Это состояние будет развивать в вас желание что-то придумывать, творить, создавать. Деятельность принесет деньги. Деньги вложите в вещи.

Самые гениальные идеи, проекты, творения придумываются там, где есть дефицит денег.

Я очень свободолюбивый человек. Мне нужна не только свобода в действиях и проявлениях, но и физическая свобода, большое пространство.

В детстве у нас на трех сестер была одна маленькая комната, в которую помещались только двуспальная кровать и шкаф. Даже стола не было. Приходилось где-нибудь ютиться, чтобы сделать уроки. Я чувствовала себя несвободной и зажатой.

Дома была маленькая кладовка без окна, два квадратных метра. Когда мне очень хотелось свободы, я заходила в этот уголок, заваленный вещами, и представляла, как было бы здесь, если бы эта комната была моей. Что я делала? Мечтала. Мечтание меняло мое восприятие реальности и создавало ясное понимание следующих шагов.

15 лет спустя я приехала в Москву с целью не просто устроиться на работу, но и купить квартиру.

¹ Корневая ценность – это наше индивидуальное понимание счастья.

«Ты сумасшедшая. Ты знаешь, сколько стоит жилье в Москве? Твоей зарплаты никогда не хватит даже на однушку. Легче найти мужа-москвича», – вразумляли меня знакомые. Но они не знали о моей кладовке и мечте. У кого-то могло не получиться, но только не у меня. Я просто продолжала каждый день делать еще один шаг к покупке квартиры, потому что моя корневая ценность – СВОБОДА – жила внутри меня, подкрепляемая верой и действиями. А купленная квартира – это материальный предмет, поддерживающий мою ценность.

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.