

Мария Курара

Магия ДЕНЕГ

ПОЧЕМУ НЕТ ДЕНЕГ
И КАК СДЕЛАТЬ,
ЧТОБЫ БЫЛИ



ВСЬ

Мария Курара

**Магия денег. Почему нет денег
и как сделать, чтобы были**

ИГ "Весь"

2021

УДК 159.9
ББК 88.9

Курара М.

Магия денег. Почему нет денег и как сделать, чтобы были /
М. Курара — ИГ "Весь", 2021

ISBN 978-5-9573-3877-2

Что такое бедность и богатство? Почему кому-то деньги словно сами идут в руки и постоянно преумножаются, а кто-то тяжело работает за минимальную зарплату? Книга содержит наблюдения автора за феноменом денег, осмысление собственного опыта в этой сфере и опыта других людей. Вы узнаете, как ваши мысли и чувства влияют на финансовое состояние. Автор расскажет, как тратить с умом, расширять потребности, чтобы доходы и расходы способствовали развитию денежного канала. Благодаря коротким понятным практикам вы пересмотрите ограничивающие стереотипы и установки, которые блокируют приток денег, сможете выйти из позиции жертвы, научитесь полагаться на собственные силы и решать самые сложные проблемы. Эта книга – дружеский советчик и финансовый помощник. Но в первую очередь – это поиск собственных ответов на вопросы и сеансы самоанализа. Развитая наблюдательность и честность с самим собой помогут вам вырваться из замкнутого круга безденежья и выйти на новый финансовый уровень.

УДК 159.9
ББК 88.9

ISBN 978-5-9573-3877-2

© Курара М., 2021

© ИГ "Весь", 2021

Содержание

Деньги приходят под потребности!	8
Внешнее отражает внутреннее	8
О внутреннем состоянии, влияющем на доход	10
Позиция жертвы	15
Конец ознакомительного фрагмента.	16

Мария Курара

Магия денег. Почему нет денег и как сделать, чтобы были

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

* * *



Дорогой Читатель!

Искренне признателен, что Вы взяли в руки книгу нашего издательства.

Наш замечательный коллектив с большим вниманием выбирает и готовит рукописи. Они вдохновляют человека на заботливое отношение к своей жизни, жизни близких и нашей любимой Родины. Наша духовная культура берёт начало в глубине тысячелетий. Её основа – свобода, любовь и сострадание. Суровые климатические условия и большие пространства России рождают смелых людей с чуткой душой – это идеал русского человека. Будем рады, если наши книги помогут Вам стать таким человеком и укрепят Ваши добродетели.

Мы верим, что духовное стремление является прочным основанием для полноценной жизни и способно проявиться в любой области человеческой деятельности. Это может быть семья и воспитание детей, наука и культура, искусство и религиозная деятельность, предпринимательство и государственное управление. Возрождайте свет души в себе, поддерживайте его в других. Именно это усилие создаёт новые возможности, вдохновляет нас на заботу о ближних, способствуют росту как личного, так и общественного благополучия.

Искренне Ваш,

Владелец Издательской группы «Весь»

Пётр Лисовский



* * *

В этой небольшой книге мы с вами рассмотрим причины отсутствия или наличия денег в жизни человека. Эта тема актуальна для большинства. И огромное количество литературы, курсов, тренингов направлено на решение проблем с деньгами или их прироста.

В этой книге я раскрою основные секреты взаимодействия с деньгами, благодаря чему у вас начнет меняться отношение к ним. А вслед за этим изменится и ситуация. Вы или начнете легче и с пониманием относиться к тому, что денег меньше желаемого, или постепенно их станет больше.

Я сама только недавно разобралась в основах этого искусства, и работы мне предстоит немало. Поэтому из этой книги вы узнаете основные, фундаментальные, даже психологические причины наличия или отсутствия денег у человека. С чем в дальнейшем сможете работать.

И возможно, чуть больше людей станет еще немножечко богаче и научится получать больше удовольствия от жизни.

Начнем.

Деньги – это довольно сложная энергия, но частично их отсутствие в жизни происходит из простого непонимания, как, собственно, эта штука работает. Знание в данном случае дает больше возможностей что-то изменить.

Большинство думает, что деньги – просто бумажки, которые нравятся всем. Но это совсем не так. Деньги затрагивают почти все уровни видимого и невидимого бытия. Почти все сферы мироздания влияют на деньги, и наоборот. Поэтому бывает так трудно разобраться в том, как они работают. Особенно людям, смотрящим на мир максимально практично и приземленно.

Впрочем, и тем, кто слишком оторван от материальной стороны жизни и ушел в псевдо-духовность, то есть витает в облаках, ничуть не легче в вопросе денег. Деньги любят баланс.

Например, если человек говорит, что он духовно прокачан, но у него нет денег (или ресурсов изобилия), то ни о какой духовности личности речи не идет. Максимум человек познал устройство мира, но свою личность духовно не прокачал. Деньги и развитие духовности идут рука об руку, отражая сбалансированность души, тела, личности и осознания сути устройства мира.

Но и наличие денег необязательно делает человека духовно развитым на полную катушку. Хотя, безусловно, чем человек богаче или изобильнее, тем он ближе к божественному уровню духовной зрелости.

Далее речь пойдет о фундаментальных принципах общения с деньгами. По порядку раскроем все темы. Одна перетекает в другую, и каждая связана со всеми остальными. Поэтому они будут перекликаться и раскрываться постепенно.

Начнем с основной парадигмы, о которой, возможно, вы уже слышали: деньги приходят под потребности. Добавлю: именно вашего пути. А уже на *потребности* влияет множество факторов, о которых я расскажу в дальнейших главах. Но вначале разберемся детально, что же это значит – деньги под потребности.

Деньги приходят под потребности! И для пути жизни. Фактически это ресурс. Внутреннее равно внешнему

Внешнее отражает внутреннее

То, что меняется внутри вас, меняет то, что происходит снаружи.

На этом законе держится и ответственность, и сила внимания, и десятина, и принцип обмена, о которых пойдет речь в последующих главах. Все эти вещи – отражение одного и того же процесса, но с разных ракурсов.

Поэтому

шире потребности = больше денег.

Услышав это, многие испытывают страх, что если больше денег, то и работать надо больше. Но это не совсем так.

Да, работы тоже может быть больше. Но чаще это уже не так трудно, как могло бы быть по версии вашего воображения. Так как работа тоже меняется, ведь под новые потребности – иной размер необходимого дохода. Если делать все время одно и то же, не меняя концепции, то всех денег не заработаешь, сгоришь и перестанешь желать. Поэтому чаще всего работа или ее вектор меняется пропорционально потребностям, если человек не подавляет свои желания, а более открыт к переменам. Как бы движется с жизненным потоком. Тогда могут приходиться новые проекты, заказы, связи, должности и т. д.

Чаще всего вместе со сменой деятельности меняются ответственность и масштаб влияния в сторону роста (но необязательно прибавляются объем и тяжесть, это скорее плохой сценарий, но об этом чуть дальше).

Почему нужно, чтобы росли ответственность и масштаб? И для чего вообще нужно менять работу или ее вектор, чтобы был рост в деньгах и не было страха желать?

***Потому что у каждой работы и человека (или места работы) есть
некий денежный потолок.***

И этот потолок необходимо пробивать, если хочется роста в финансах, но чаще всего находятся аргументы, чтобы не выходить на новый уровень доходов. Ведь если потребности растут, то и работа меняется, ее стоимость в разы повышается, меняется степень мастерства.

Причем не так важно, работа ли это по найму или собственный бизнес, и там и там есть ограничения и возможности. Хотя, конечно, у работы по найму больше костылей, которые тебя оправдывают и ограничивают. Например, «зарплату задержали».

В бизнесе тоже найдется куча аргументов, чтобы себя оправдать – например, партнер разорвал контракт, пандемия, «налоговая нагринула» или вообще украли бизнес.

Поэтому, когда упираешься в потолок и есть ограничения у самой профессии, места работы или способов заработка, то это значит, что преграда присутствует внутри самих потребностей. Чтобы было легче этим себя оправдать. В таком случае, не меняя места работы или способов, заработать больше какой-то суммы уже очень сложно. Так как это непреодолимое препятствие, на которое якобы нет влияния (хотя, конечно, это не так, но влиять очень сложно с такого ракурса).

Например, если работать нянечкой в государственном детском саду, то будет трудно пробить этот потолок, оставаясь на той же должности (хотя бы потому, что человек находится в

конкретной системе). И в таких вариантах или меняется само место, или появляется дополнительный доход, или вообще работа другого порядка. С бизнесом еще сложнее, особенно когда обороты большие и не растут.

Если вы работаете по найму в социальном учреждении, чаще всего потолок есть всегда. Тут мне сложно увидеть возможности для стирания ограничений, кроме разве что карьерной лестницы. В бизнесе потолок финансов контролируется собственноручно, но и там есть свод правил и законов, создающих препятствия. Иначе было бы скучно и бесполезно жить.

Но есть и следующее правило:

самая высокооплачиваемая деятельность всегда с высоким уровнем ответственности (бизнес или работа по найму, не важно), т. е. с тебя спросят, если что не так. Или масштабы влияния на людей широкие (актеры, певцы, политики), или более точечные, но важные – работа с влиятельными людьми, например. За редким исключением такая работа приносит соответствующий доход. Или если человек работает с глубинными пластами другого измерения (маги, психологи, тарологи, гипнологи), и к нему приходят люди широкого влияния, например политики. Последствия от работы с такими людьми воздействуют непосредственно на жизни других через изменения в том, кому он помогает.

И наоборот: чем скромнее масштаб влияния у сферы и человека, с которыми нужно работать, тем меньше оплата, так как широта влияния или ответственности тоже небольшая.

Например, учитель в обычной районной школе и учитель-репетитор у детей олигарха – это две разные ответственности и две разные зарплаты. Два разных способа вкладываться, отдавать больше или меньше. В одном случае это может быть стандартный набор передаваемых знаний (единый для всех), и нет контроля над тем, что эти знания будут давать. Просто галочка «урок провел». А второе – это работа на результат и глубина ценности переданных знаний не для галочки (хотя может быть и все наоборот!). Но чаще это два разных варианта. Хотя бы по вложениям на пути к самой должности (многое зависит и от страны, но все же это разная ответственность).

Конечно, бывают исключения и обмен на другом уровне, не денежном.

И еще *ценность имеет та деятельность, у которой есть авторские права*, т. е. интеллектуальная собственность, или гениальные разработки, несущие ценность, которые можно продавать. И чем больше все это имеет влияния на людей, чем масштабнее, тем дороже в большинстве случаев.

Но есть нюанс. Работу можно сделать, но при этом нет внутренних потребностей для денег. В результате ее украдут. Это часто происходит (называется плагиат или пиратство). Бывает, автора просто не ценят, не принимая при жизни его труды. И это тоже хороший аргумент для самооправдания своей бедности. Но в целом, когда делаешь то, что нравится, что умеешь и что востребовано, это рождает изобильный денежный поток. Но, так или иначе, он всегда равен потребностям. Поэтому с ними нужно работать в любом случае.

Как с этим работать? Начинать с внутреннего себя.

О внутреннем состоянии, влияющем на доход

Чтобы расширять денежный поток, нужны увлечения, которые будут постоянно требовать вложений

Чем дороже покупаете, тем лучше для денежного канала в конечном итоге. Но желательно, чтобы голова в покупках тоже участвовала. Хотя даже бездумные покупки на широкую ногу раскачивают денежный канал!

Кроме тех, на которые жалко, но ты отдаешь, – эти разоряют.

Почти у всех хорошо обеспеченных людей есть куча увлечений и «капризов», имеющих хорошую цену. Дорогие люксовые вещи, еда, сервис, игра в гольф, своя конюшня, дорогая недвижимость, наемные рабочие, коллекции, яхты, самолеты (за простой которых нужно платить огромные деньги). Эти увлечения – не просто «показуха» (даже если эти люди так думают сами), это двигатель и спонсор их благосостояния, позволяющий его раскачивать еще больше.

Исключение – богатые люди, отдающие все на благотворительность.

Поэтому выбирать нужно качество, а это обычно то, что дороже (хотя и не всегда).

Например, если отдавать детей в секции, то в те, которые дороже и качественнее. Если покупать гаджеты и игрушки, то приучать и себя, и ребенка к качественному продукту (а это дорого из-за сборки, деталей, обслуживания, поддержки программного обеспечения и интеллектуальной собственности тех, кто это создавал, копии же стоят дешево). Если покупаете себе, то приучать нужно и себя. Искать то качество, за которое отдавать хочется, притом легко и уверенно. Например, «яблочная» продукция Apple. Дорого для России, но все хотят и надрываются, покупая. Потому что это репутация, качество, надежность, безопасность, гениальность.

У прокачки потребностей даже есть гендер¹. Хотя не все это любят и признают, но гендерные роли, синхронизированные с природной гормональной принадлежностью, дают удивительные и эффективные результаты в направлении счастья и изобилия в паре!

Мужчинам важно выбирать женщин с желаниями или учить желать, если они скромничают. Позволять жене ходить в салоны красоты и покупать одежду и украшения, духи и т. д. просто так, для коллекции, даже если коньки еще не сносила. Пусть путешествует и валяется на пляжах, потому что чем больше она тратит, тем мужчина выше по карьерной лестнице или шире его бизнес. Шейхи явно в курсе таких вещей.

Женщинам важно желать и позволять себе это, любить себя баловать. И выбирать мужчину, который хочет на это зарабатывать, потому что у него есть амбиции и цели по покорению мира, а женщина для него как топливо.

Занимайтесь *не* бюджетными хобби, а *затратным*. Например, дайвингом, гольфом, фотографией, живописью, путешествиями, коллекционированием редкого антиквариата и т. д. Или хотя бы вообще возьмите в привычку отдавать часть бюджета на развлечения. И постепенно расширяйте их круг или стоимость.

Но если человеку это все лень, жалко и не нужно, то план не сработает!

Важно, чтобы *горело* и жить без этого было никак нельзя. С женами и детьми работает так же. Если любви нет, то будет сложно заставить себя тратить. Поэтому так важны браки по любви или на основе совместных интересов. И не менее важна работа над тараканами в голове (блоками, страхами), которые мешают желать (об этом будет чуть дальше). Человеку для развития, счастья и благосостояния нужно искать свое место в мире, то, от чего мурашки

¹ Деление людей на мужчин и женщин по их выраженной половой принадлежности, а также гормональным и психологическим потребностям относительно половой принадлежности.

бегут. Это нужно искать до тех пор, пока не найдете. Это касается и хобби – на что тратить, и дела – откуда получать деньги.

И обычно дело связано с отдаванием.

Человек счастлив, когда то, что он любит делать, еще и полезно другим. Поэтому у людей, которые находят свое предназначение или дело жизни, есть искреннее желание отдавать. Это как потребность в зрителе, когда ты творишь. А деньги приходят в обмен на вложения. Отдаешь – получаешь. Отдаешь – развиваешь денежный канал (главное, правила обмена не нарушать, но об этом чуть позже). И пока не нашел свое дело, или даже если нашел, но хочется расширить денежный канал, то можно отдавать другими способами.

Для развития денежного канала нужно отдавать.

Например, **благотворительность**. Человек, отдавая десятую часть доходов, в обязательном порядке (взяв над кем-то шефство) получает поддержку от той организации или человека, кому отдает. Мир будет вас поддерживать на уровне эгрегора² (энергий), присоединяя свой денежный поток к потоку человека, дающего поддержку, чтобы у него было что отдать. Это правило десятины.

Как начать отдавать?

Найдите те учреждения или людей, кому деньги отдавать не жалко, а хочется. Это нужно для расширения способов заработка, а не для получения легкой наживы. Так как все это делается не ради сиюминутной прибыли, ее просто не будет. От таких вложений приходит ровно столько, сколько вы отдаете на пожертвования. Поэтому на первый взгляд это кажется невыгодным. И лишь тот, кто хочет развиваться и помогать, будет рад такому обмену. Но об этом чуть позже, когда мы подробнее разберем эту тему.

Вернемся к расширению потребностей

Есть проблема – люди себя не любят. И эту проблему довольно сложно исправить. Если бы справиться с ней было легко, то каждый бы мог сделать скачок в своем финансовом благополучии.

Чтобы покупать качество, нужно себя любить.

А люди в большинстве себя не любят. Без любви вы не будете выбирать лучшее. Лишь в любви человеку нужны хорошая еда, комфортная одежда, безопасный автомобиль, качественные гаджеты и услуги. Это будет получаться лучше, если полюбить вначале себя. Научиться себя любить и баловать. Затем свою семью, но вначале себя. Далее мы поговорим об этом подробнее.

Но если хотите начать меняться уже сейчас, то...

...разберитесь, почему качественная еда лучше. Почему и чем помидор за (условно!) 500 рублей за килограмм лучше, чем за 150. Чем лучше для вашего тела (или салата)? Для наполнения и насыщения, витаминов, качества или просто помидор вкусный? Иногда нужно один раз купить и сравнить. Чтобы пощупать, попробовать. Касательно еды это проще, чем, к примеру, с брендовой одеждой.

² Эгрегор – это субстанция, схожая с коллективным сознанием, поддерживаемая большим количеством внимания вовлеченных в это людей, обладающая собственным сознанием. Мало внимания – слабый эгрегор, и наоборот.

И так нужно сделать относительно всего, на что уходят финансы (услуги, товары). Взять и проанализировать: почему экономите, в чем. Зачем покупаете что-либо? На что опираетесь в выборе? На низкую цену или качество?

Уровень жизни (и финансов) растет от заботы о себе, а это выбор качества. Качество всегда дороже. Хотя то, что дороже, не всегда качественно! Поэтому нужно научиться различать.

Но помните: мир не обманешь! Если вы покупаете ради *показухи* или потому, что «надо дороже, так в книге написано», а ваш уровень это не тянет и вы в чем-то другом себя урезаете, купив относительно дорогой (для себя и своей ситуации) продукт, то это приведет к разочарованию, а не к росту доходов. Например, попадется гнилой внутри помидор. Хотя, казалось бы, уплачена хорошая цена, а помидор гнилой. А все потому, что внутренне не потянуть, нет к такому помидору и его цене готовности. Поэтому история с гнилым помидором ведет к разочарованию, а чтобы избежать разочарования, в этом процессе нужны включенная голова и постепенный, щадящий подход. Нужно избегать жести по отношению к себе.

Во всем важны уместность и адекватность. И пока человек не может себе позволить скачок на другой уровень, то начать следует с того, что доступно, с мелочей. Стараться не экономить на том, что можно купить чуть дороже, потому что это действительно лучше (вы проверили!), а не потому, что ценник завышен.

Конечно, пример с помидором – это всего лишь яркий повод для раздумий (многие покупают *пластиковые* помидоры подешевле, не видя разницы). Но тема с продуктами хороша для начала, так как проще начинать с тела и еды, это требует меньших затрат и является важным для жизни.

Затем можно задуматься над видом используемого транспорта, например, начать выбирать более комфортный способ передвижения исходя из заботы о своем времени или психическом здоровье. Не залезать в час пик в общественный транспорт, а поехать на такси или найти способ доступный, но щадящий – из любви к себе.

Если водите автомобиль, то покупать бензин дороже или качественнее, чтобы сохранить деньги и нервы, уходящие на ремонт из-за дешевого топлива. Во всем есть перспектива на улучшение или ухудшение. Если еда дешевая (потому что некачественная), то деньги уйдут на таблетки. Мир все равно возьмет свое, сэкономленное ранее.

Но перед тем как начать регулярно что-то покупать дороже, нужно обязательно научиться разбираться в том, почему такая высокая стоимость.

Вникнуть в то, почему дороже, за что идет наценка и т. д. Быть занудой, не стыдиться и разобраться. Чтобы хотелось покупать то, что дороже, не ради имиджа, а потому что это качественное или авторское, и это будет в разы приятнее. Хотя бы потому, что вы можете себе это позволить.

Тогда все начнет подтягиваться. Ведь что внутри, то и снаружи. Чем шире потребности или чем дороже за них платить, тем больше доход. Но двигаться к этому нужно постепенно и осознанно. Плюс если человек начинает заботиться о себе, выбирая качество, то так же поменяется его отношение к себе в плане работы и оплаты труда.

В качестве практики

Полезно изучать, как живут люди на желаемом уровне дохода, и видеть наглядно, для чего все эти траты на, казалось бы, ненужные вещи. Как именно это работает, почему они покупают то, что для других расточительство и роскошь. Почему для них это способ поддерживать свой уровень жизни, здоровья, любви к себе и близким. И на это у них всегда есть деньги.

И даже если рассматривать тех, кто якобы ничего не покупает, но при этом зарабатывает, то можно обнаружить, что они чаще всего просто регулярно отдают бóльшую часть доходов на благотворительность.

Поэтому нужно не искать оправдания – «У него вот потребности маленькие, ничего не покупает, а деньги большие приходят!», – а задуматься, как именно происходит обмен и стимуляция притока денег. Куда человек отдает свои деньги? Даже если он не осознает процессов, все равно это работает.

Деньги требуют баланса. Не бывает так, что потребностей нет, а деньги приходят. Они всегда притягиваются на что-то. Благотворительность, например, для некоторых людей жизненная потребность.

Все эти вещи нужно изучать, чтобы расшатать шаблоны, стереотипы и блоки в собственной голове. Это те ограничения, что мешают просто взять и подняться на более высокий уровень трат и запросов. Расшатывание происходит через получение новых знаний и разрушение старых.

А так как эти стереотипы сформировались не за один год, то, значит, и разрушать их придется не один год. И нужно готовиться к тому, что это постепенное восхождение, с откатами и болью.

Что нужно расшатывать?

Например, как звучат стереотипные убеждения по поводу денег:

«*Зачем платить больше, если не видишь разницы?*» Противовес, разрушающий шаблон, – это обнаружение причины и разницы, почему дороже. Нужно обнаружить отличия! Как для себя самого, так и для того, кто тебя удивляет своими тратами на дорогие вещи. Только смотреть нужно на действительно богатых людей, а не тех, кто делает вид и живет не по средствам.

«*Смысл переплачивать за лейбл?*» Вот и нужно разобраться для чего. Бывает, что и не нужно или пока не нужно на том уровне, что человек находится сейчас: эти лейблы для него не предмет необходимости и в его роль не вписываются. И потребуются разобраться, какие бренды действительно берут за качество и эксклюзив, а какие – только за *понты* и громкое имя.

В качестве практики

Если есть шаблон что «*бренды – это зло*», возьмите два бренда для анализа.

Первый – тот, который, на ваш взгляд, исключительно ради показухи и демонстрации благосостояния. А как вещь бесполезен, не привлекателен или безвкусен. И вы бы не взяли его за такие деньги. Второй – тот, который вам понравится. Но «*дорого*», зачем это, вам непонятно.

Если возможно, пощупайте и тот и другой товар вживую. Изучите характеристики. Почитайте отзывы. Примерьте «к себе». К своему образу. К лицу.

И скажите себе честно, за что из двух вариантов вы готовы заплатить, если у вас будут деньги именно на это (или вам предложат это в подарок). И уточните – почему. От проделанной работы вы или получите разрушение иллюзии, что «*бренды – это плохо*», или, наоборот, поймете, что это круто и хорошо».

Если разбираем шаблон «*зачем платить больше*», то мы сравниваем вещи, схожие по параметрам, но разные по цене. Один – из бренда, а другой схожий, но из дешевого сегмента. И ищем, чем они на самом деле отличаются. Качество деталей. Фурнитура. Стиль. Материалы.

Эксклюзивность. Износостойкость. Возможность продать (как вложение) и т. д.

Расшатывая и разрушая шаблоны и стереотипы, человек дает себе свободу выбора. И начинает видеть, что бывает по-разному!

А теперь мы разберемся, что влияет на потребности и как шаблоны (стереотипы общества) формируют денежный поток или потолок.

Так как мир многоуровневый или многослойный, то и причины, которые влияют на ситуацию с финансами, бывают разные. Есть более простые, даже бытовые, а есть более сложные, на уровне более осознанном. Рассмотрим самые основные для большинства.

Будет много примеров из взаимоотношений мужчин и женщин с позиции гендерных ролей, так как для многих это актуально и влияет на их деньги. Начнем с позиции жертвы обстоятельств.

Позиция жертвы

Это чуть ли не самая сложная и даже скрытая причина для многих. Потому что отыскать это в себе довольно трудно. Нужна не только искренность с самим собой – согласитесь, не каждый может этим похвастать, – но и понимание (в том числе знание), что такое быть в жертвенном восприятии или невежестве.

Тема жертвенной позиции касается всех сфер жизни (и многоуровневости мира), но здесь мы рассмотрим лишь денежный аспект (максимально подробно об этом я поведала в книге «Как работает намерение, или Инструкция для будущих Творцов»³).

Позиция жертвы в деньгах выражается в ожидании, что кто-то обязательно спасет. Кто угодно, кому человек это демонстрирует и от кого ждет помощи или считает, что ему *должны* помочь. Чаще всего его ожидания совершенно неадекватны. Но в состоянии жертвы этого не видно, есть только чувство: «Я бедненький, мне плохо! Вы что, не видите? Ну посмотрите же! Я ведь усердно показываю вам, как мне тяжело». Важно понять, что это всего лишь тонкое внутреннее ощущение, это вообще не в голове – это подсознательный импульс, его нужно научиться замечать и отлавливать у себя самого, самостоятельно.

Примеры, откуда обычно человек ждет поддержки

(Повторю: эти ожидания часто неадекватны хотя бы потому, что не оговорены заранее или не имеют под собой основания, иначе не было бы жертвенности.)

- От начальства (которому чаще всего плевать или оно вовсе не в курсе).
- От мужа (как правило, от слабого, от другого ждать не нужно).
- От жены (если мужчина слаб и живет по женскому принципу).
- От друзей (у которых и своя жизнь есть, вечно помогать они не будут).
- От родственников (с которыми нет контакта или близости или они не потянут ваши проблемы).
- От правительства (субсидии, пенсии, которому часто наплевать, ибо вас таких армия).
- От должников («мне должны, умру с голоду в ожиданиях»), которые не желают отдавать.
- От детей, если настигла пенсия (в которых не вкладывали любовь и заботу).

Ожидание чаще всего безмолвное, внутреннее. Поэтому его бывает крайне трудно обнаружить. Это как немой укор и желание, чтобы тебя заметили. А если не замечают, то это повод удариться в страдание (или жертву).

³ См. ссылку в конце книги.

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.