ДЕНЕЖНАЯ КНИГА

ВЕРА БОКАРЕВА

БОГАТЫЙ ПО СОБСТВЕННОМУ ЖЕЛАНИЮ

18 ПСИХОЛОГИЧЕСКИХ ШАГОВ ПО ТРОПИНКЕ К БОЛЬШИМ ДЕНЬГАМ

Вера Борисовна Бокарева

Богатый по собственному желанию. 18 психологических шагов по тропинке к большим деньгам

Серия «Денежная книга»

Текст предоставлен издательством
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68352026
Богатый по собственному желанию. 18 психологических шагов по тропинке к большим деньгам: АСТ; Москва; 2022
ISBN 978-5-17-152669-6

Аннотация

«Куплю в следующий раз. Нет денег. Мне не по карману», – эти фразы стали девизами по жизни? Тогда пора что-то менять.

Вы догадывались, что психологические травмы, низкая самооценка, комплексы, воспитание – все это влияет на достаток? Мы, сами того не осознавая, застреваем в ловушках мозга и откладываем богатство в долгий ящик.

На помощь приходит психология! Каждую главу книги можно сравнить с персональной консультацией психолога и коуча.

Вы поймете, какие ментальные проблемы стоят между вами и достатком. Узнаете формулу богатства, составите кодекс отношений с деньгами, разработаете четкую стратегию повышения дохода.

Истории из практики, упражнения и психологические подсказки помогут легко и с увлечением изменить жизнь и прийти к тому уровню благосостояния, который вы сами выберете.

В формате PDF A4 сохранен издательский макет книги.

Содержание

Введение 7
Глава 1. Какую роль играют убеждения в ваших отношениях с деньгами 10
1. Убеждения, связанные с деньгами и богатством 11
2. Топ-20 убеждений, которые мешают стать богатым 19
3. Ваш жизненный багаж. Убеждения, приобретенные на основе негативного опыта 30
4. Страхи рациональные и иррациональные 35
Рациональные страхи и ваши деньги 36
Иррациональные страхи и ваша бедность 38
5. Психологические травмы. Закрепление негативного опыта 42
6. Опасность зацикливания 46
Глава 2. Денежные блоки 51
1. Суть и глубинные причины денежных блоков 51
2. Блоки на избегание 57
3. Культ денег 61
4. Блоки на отрицание 65
5. Блоки на искажение 69
6. Как быть с финансовыми блоками 72

Глава 3. Деньги и самооценка 78
1. Им можно, а вам почему нельзя? 79
2. Вы не равно ваши деньги 84
3. Психологическая формула богатства 88
Здоровая самооценка 90
Амбиции 93
Адекватные действия 94
4. Как помочь себе развивать адекватную амбициозность 96
Глава 4. Отношения с самим собой = отношения с деньгами 101
1. Любовь к себе и отношение к деньгам связаны напрямую 102
Конец ознакомительного фрагмента. 105

Вера Борисовна Бокарева Богатый по собственному желанию. 18 психологических шагов по тропинке к большим деньгам

© Бокарева В., 2022
© Косырева Н., фотография на обложке, 2022
© ООО «Издательство АСТ», 2022

Введение

На заре трудовой карьеры, в свои 17 лет соприкоснувшись с миром богатых и успешных людей, я услышала, как один предприниматель сказал: *«Деньги не проблема. Сколько надо – столько и заработаем. Дефицита денег нет»*. Поразили меня не только сами слова, но и легкость, с которой человек их произнес. Как «трава зеленая», как «небо голубое». Прямо-таки аксиома – деньги не проблема, денег достаточно.

Хотелось бы мне здесь сделать красивый переход и провозгласить, что именно в тот день и начался мой путь к миллионам, ведь сразу стало все понятно. Но на самом деле так быстро невозможно по-настоящему понять. Мы регулярно слышим и какими-то слоями сознания и подсознания улавливаем, что успех и богатство в голове, а результат зависит от нас – надо просто себе позволить. Да, мы догадываемся, что все в голове. Только вот что именно делать? Как правильно себе разрешить это богатство?

Мне потребовались долгие годы, чтобы поверить в то, что нет дефицита денег, что можно стать богатым и при этом не надрываться, не заключать сделку с дьяволом, а жить в свое удовольствие. Пришлось набить немало шишек. Был в моей жизни настоящий финансовый крах, когда я вложила все накопления в ПИФ мошенников. Было нездоровое невротическое накопительство, когда на себя тратить жалко и живешь

только ради абстрактного счастливого «завтра». Были работа одновременно в трех местах и вечный недосып, которые вместо богатства принесли проблемы со здоровьем.

Все-таки удалось мне разобраться и понять. Удалось обеспечить себе совсем другой уровень жизни. Спасибо системному подходу, практической психологии и привычке анализировать, видеть взаимосвязи.

В этой книге я как раз раскрыла *психологические аспекты богатства*. Здесь нет нудных описаний психологических экспериментов, нет длинных теорий, от которых сводит челюсти. Каждая глава не только показывает причины неудач и успехов в сфере финансов, но и поясняет, что со всем этим делать.

Здесь я поделюсь опытом тех, с кем работала и кого знаю лично[1]. В этих людях вы узнаете себя, своих близких, друзей и коллег. Истории позволят многое понять, наглядно разобраться в каждой теме, принять решение по важным вопросам. Приведенные здесь примеры, упражнения и психологические подсказки помогут начать легко и интересно менять свою жизнь и идти к тому уровню благосостояния, который вы сами выберете.

Теперь немного обо мне. Меня зовут Вера Бокарева, я психолог, психотерапевт, коуч, PhD. В рассуждениях о психологии денег я могу претендовать на относительную объ-

---

[1] Все имена в историях изменены, любое стопроцентное совпадение с реальными людьми случайно.

ективность, потому что мне довелось быть по разные стороны баррикад: в роли наемного работника, роли руководителя, роли предпринимателя, роли инвестора, роли психолога и консультанта.

В психологию я пришла осознанно, имея за плечами хорошую карьеру в сфере менеджмента, маркетинга и продаж. Свой путь начинала с работы менеджером, агентом, росла, получала руководящие должности, был и опыт своего бизнеса. Сейчас я веду психологические консультации по проблемам в сфере финансов, карьеры, самооценки, помогаю преодолеть жизненные кризисы, найти общий язык с окружающими, провожу тренинги и коуч-сессии.

Желаю вам интересного и продуктивного чтения. Будьте уверены – нет дефицита денег. Просто позвольте себе наладить с ними отношения.

Глава 1. Какую роль играют убеждения в ваших отношениях с деньгами

Меня никогда не отталкивала бедность человека, другое дело, если бедны его душа и помыслы.
Омар Хайям

Большинство святых были бедняками, но отсюда еще не следует, что большинство бедняков – святые.
Уильям Индж

1. Убеждения, связанные с деньгами и богатством

Ну что такого особенного есть в тех, кто живет в хороших домах, летает бизнес-классом, ездит путешествовать не раз в год, в отпуск, а когда захочет?

В начале своего карьерного пути я много общалась по работе с самыми разными предпринимателями и наемными руководителями. Мне, студентке, все они казались какими-то избранными. Но когда присмотришься и узнаешь поближе, то понимаешь, что перед тобой такой же обычный человек. С мелкими слабостями – например, любит пирожные. С недостатками во внешности. Делает в одном предложении по несколько ошибок. Может не завести будильник и проспать встречу. Ни дать ни взять простой смертный. Так что мысль про избранность как-то сразу у меня отпала.

Я стала анализировать, наблюдать. Плюс читала те западные бестселлеры, что были доступны на тот момент: Брайана Трейси, Наполеона Хилла.

На каком-то этапе ответ пришел сам собой: богатые отличаются от остальных лишь тем, что умеют думать по-другому и к деньгам относятся иначе. Есть внутри них какая-то особая прошивка, которая помогает легко идти в мир больших денег и делать из них еще бóльшие.

Позже погружение в мир психологии помогло мне сло-

жить пазл до конца – *очень многое зависит от убеждений.*

Вы можете осознавать или не осознавать свои убеждения, но значительная часть шаблонов мышления и поведения как раз опираются на них.

Установка – *свод правил, позиций, некая ориентация, к которой человек склоняется*. А когда он выбирает верить в свои установки, возникают **убеждения** – *это представления, которые он считает истинными*. То есть установка превращается в убеждение тогда, когда получает нашу веру.

Убеждения бывают позитивными и негативными. Одни формируются еще в детстве, а другие человек приобретает во взрослом возрасте.

Отношения с деньгами, хотите вы того или нет, во многом обусловлены убеждениями. Встает невидимый барьер, щелкает рычажок, звонит колокольчик, гудит сирена, и вы снова действуете по накатанной. Снова отказываетесь от рискованного, но денежного проекта. Снова запрещаете себе, пусть и хотите, дорогую машину. Снова считаете себя каким-то не таким.

Почему? Скорее всего, вы так загружены рутиной, что и не стали копаться в этом «почему». Встал барьер, щелкнул рычажок – сработало убеждение. Например, такое: «Чтобы жить богато, нужно быть каким-то особо хитромудрым, а это доступно лишь избранным». Или убеждение о том, что вся ваша семья с деньгами не дружит и вообще идеалистами и бессребрениками быть почетно и благородно.

Убеждения, в том числе и относительно денег, богатства, карьеры, бизнеса, собственной планки, не лежат у вас на видном месте, подобно ракушке с потеками клея и облезлыми стразами, привезенной в незапамятные годы с югов. Вы пыль со своих убеждений не вытираете и не вспоминаете, что их от мамы или от сестры получили в «подарочек». Или что сами себе когда-то внушили, что это ну очень ценный экземпляр и за него надо держаться.

Убеждения проросли в вас и являются вашей частью.

Работа с убеждениями не так проста, но это не значит, что все безнадежно.

Как формируются денежные убеждения?

1. В результате внушения со стороны значимых для вас людей.

Например, *Вадику* бабушка говорила: «Тех, кто много хапнул, жизнь наказывает». В итоге, уже будучи взрослым, Вадик испытывает необъяснимое чувство вины и тревоги даже тогда, когда получает премию. Разве он сможет замахнуться на большие деньги с таким убеждением?

А у *Люды* папа все время разграничивал людей: «Есть порядочные, профессионалы, они о деньгах не думают. А есть барыги и бандиты». В итоге Люда много лет просидела в лаборатории на маленькой зарплате и даже не задумывалась о том, что есть другая картинка мира. Зато потом встретила бывшую однокурсницу, у которой свой салон. И как-то все

равно стало, кто там кого назовет барыгой. Тоже Люде захотелось жить так – с удовольствием, в достатке, а не на копеечную зарплату. Только долго придется ей себя перестраивать.

2. Как часть вашего опыта в отношениях с деньгами.

Имею в виду какую-то травмирующую ситуацию, которая оказала на вас серьезное влияние.

Например, в восемь лет вы попросили у мамы карманные деньги на поход в театр, потому что другим одноклассникам тоже дают. На что она ответила упреками и начала вас стыдить. И где-то на подкорке засело, что просить денег стыдно.

Теперь вы боитесь что-то продавать, робеете перед тем, чтобы назначить клиенту адекватную цену за свои услуги. Отсюда сплошные блоки и барьеры.

Вы можете помнить этот эпизод с мамой и театром, но не осознавать, насколько серьезное влияние он оказал на ваши отношения с деньгами.

3. Вас заражает окружение.

Заражает своими эмоциями, настроениями, шаблонными фразами. Если человек что-то говорит и демонстрирует методично и убедительно, то высока вероятность, что это в вас впитается.

Например, люди вокруг вас ленивые и расслабленные, притом не имеют копейки за душой. Или трудоголики, кото-

рые выжимают из себя последние соки, но вместе с тем никак не могут перейти черту бедности.

Про влияние окружения мы с вами обязательно подробно поговорим в других главах.

4. Подражание конкретному объекту.

Таня всю жизнь равнялась на сестру Иру, которая была старше ее на семь лет. Донашивала Ирину одежду, красилась ее косметикой, тайно влюблялась в ее женихов. Естественно, копировала модели поведения сестры, ее рассуждения. Даже сама не осознает – почему и зачем. Просто когда-то в раннем детстве щелкнуло, что Ира красивая и умная, всем она нравится, вот и непременно надо быть такой, как она.

Ира о деньгах думала мало, всегда говорила, что обязательно будет рядом мужчина, который даст все необходимое. В тему эту не погружалась, о карьере особо не думала. Устроилась продавцом в местный магазинчик и ждала там богатого жениха. Таня, по природе своей совсем другая, более ответственная, все-таки поступила учиться в вуз под насмешки той же Иры.

Годы шли, Ира так и не нашла подходящего жениха, готового взять на себя все расходы и обеспечить ей красивую жизнь. Стала прикладываться к бутылочке. В итоге у Тани вообще сбились ориентиры – ведь это явно не пример для зависти и подражания. Пришлось заново собирать свою картину мира, в которой надо самой зарабатывать деньги, а не

ждать мифического жениха с бездонным кошельком.

5. Ложное обобщение.

Это попытка упростить себе понимание реальности. Зачем напрягаться, читать книги о финансовой грамотности, искать дополнительные источники дохода, рисковать с инвестициями?

Маргарита в свои 42 года смотрит сериалы и верит, что с ней случайно познакомится состоятельный мужчина, будет осыпать ее дарами и носить на руках. Только дальше библиотеки, в которой Маргарита работает, она не ходит. На хороший фитнес, на поездки, где, к примеру, можно с таким мужчиной познакомиться, у нее нет денег.

Или *Семен*, живущий в южном городе, с детства себя убедил, что зарабатывать деньги получается только у людей, умеющих бойко общаться, и именно в торговле – вон они какие энергичные, вон как продают. А он совсем не такой, налаживать контакт с другими не любит. Плюс у него «инженерные мозги», значит, торговля не его призвание и быть ему всегда бедным.

И что, эта «пропитка» убеждениями так навсегда в вас и останется?

Так Маргарита и будет мечтать о женихе из сериалов, а Семен – бояться сделать шаг к своему делу?

Вы же не кирпичик металла или пластика. Никакая рука сверху в вас этот чип не зашивала.

Вы можете сами управлять своей операционной системой:

- выявлять деструктивные убеждения, которые мешают вам зарабатывать больше и вообще жить на другом материальном и социальном уровне;
- оценить вред и ущерб, который эти убеждения наносят;
- тренироваться жить осознанно. И каждое свое новое решение тестировать на наличие этого убеждения; чаще себя спрашивать: почему, зачем, для чего. Таков единственный возможный вариант;
- развивать критическое мышление. Вылавливать свои убеждения и смотреть на них со стороны, предлагать альтернативы;
- из эмоциональной плоскости переводить все в рациональную. Объяснять себе с позиции логики то, что относительно денег существует на уровне эмоций, убеждений, в эзотерической плоскости.

Например, Семен распознал убеждение о том, что зарабатывать деньги получается лишь на торговле и только у тех, кто много общается, а такому как он, инженеру, богатым быть не суждено. Анализируя свои решения и поступки, он понимает, что отказался от хорошего предложения по работе, саботирует запись на повышение квалификации, избегает общения с теми, кто, как ему кажется, более бойкий и активный, чем он. В итоге уже лет семь его доходы не меняются вообще.

Семен себя спрашивает:

• от чего я пытаюсь отгородиться этой мыслью;

• чем мне выгодна такая позиция?

Явно тем, что благодаря ей можно не предпринимать новых шагов и сидеть в своей зоне комфорта.

Далее Семен ищет альтернативные точки зрения на ситуацию и находит им подтверждения в жизни:

• люди хорошо зарабатывают не только в торговле. Пример тому – востребованные врачи, ученые, программисты;

• для того, чтобы зарабатывать, не обязательно много общаться, навязчиво продавать. Например, технический директор, аналитик, писатель не связаны с торговлей.

Когда Семен принимает решение о повышении квалификации, о поиске новой работы или хочет поговорить с начальником о повышении, то он руководствуется не страхами, а рациональной оценкой ситуации и позитивными убеждениями:

• хорошие деньги есть в разных сферах;

• я могу заработать нужную мне сумму, с максимальной выгодой используя свои навыки и компетенции;

• сначала я предпринимаю все возможное, потом делаю выводы.

2. Топ-20 убеждений, которые мешают стать богатым

Очень большая доля ваших убеждений сформировалась именно под влиянием окружения. Есть такое понятие, как интроекция.

Интроекции (заимствованные правила, трафареты) – *установки, которые внедряются в наше сознание родителями и окружением.* Мы вбираем в себя чьи-либо интроекты (установки, суждения) без предварительной оценки и анализа. И вот такой «подселенец», интроект, может в сознании человека прожить хоть всю жизнь, а тот – и не осознавать, что это чужое, продолжая опираться на него как на полноценное убеждение.

Заметьте, речь не только об убеждениях, которые касаются того, что вы считаете себя недостойным больших денег, но и о деструктивных убеждениях о роли денег в жизни. Или о заблуждениях относительно того, кто такие богатые и как им живется.

Например, *Славе* с самого детства и мама, и папа повторяли: «Надо много работать. Чтобы выжить, надо много работать. Есть свободная минутка – лучше поработай». В их семье тунеядством называлось даже то, что после всех дел человек садился посмотреть кино или в выходной хотел поспать до девяти утра.

Слава привык к мысли, что работать нужно много, и не то что ради богатства, а просто чтобы выжить в этом жестоком мире. Вот папа устраивает его к себе на завод. И Слава работает, работает, работает на рядовой должности. Повышают других, но не его. Они-то думают о карьере, а он – исключительно о том, что надо много работать. А когда Славе уже переваливает за 35, он вдруг начинает с удивлением оглядываться по сторонам. Друг-музыкант Игорек, перебивавшийся случайными заработками, оказывается, стал настоящей звездой местного масштаба. Одноклассник Митя, всю жизнь делавший все в последний момент и немного разбиравшийся в сайтах, как выясняется, на них зарабатывает раз в десять больше, чем Слава.

Что не так с порядочным и ответственным Славой? У него слишком сильна родительская интроекция о значимости трудоголизма. Он просто вобрал в себя это, автоматически принял за чистую монету. Не анализировал карьерные пути, не искал простую и короткую дорогу. А думал, что выжить можно, только если ты муравей-трудяга. В итоге на четвертом десятке осознал, что жизнь проходит мимо.

Вот **топ-20 деструктивных денежных убеждений**, которые встречаются довольно часто. Не отмахивайтесь, не думайте, что вас они не касаются.

Прочтите каждое из них и прислушайтесь к внутренним ощущениям. Где вы чувствуете эмоциональный отклик, где всплывают какие-то образы или слышатся чьи-то слова, –

там, значит, стоит немного покопать. Очень похоже, что и к вам это убеждение имеет отношение, задевает вас, влияет на мысли и поступки.

Любое из убеждений, описанных ниже, можно ослабить и просто растоптать, если оценивать ситуацию рационально и подключать системный подход.

1. Деньги – это не главное в жизни.

Деньги сами по себе не являются ценностью, они лишь инструмент, средство обмена, эквивалент.

Да, можно согласиться с утверждением, что это не главное в жизни. Не с чем здесь бороться. Только без ненужной патетики – иначе получится борьба с ветряными мельницами.

Есть те, кто просто прикрывает свою лень и неумение адаптироваться таким вот морализаторством.

2. Деньги даются только очень тяжелым трудом.

Это убеждение чаще прочно подсаживается к нам от родителей или бабушек-дедушек.

Как раз вспоминаю своих бабушку и деда. Дед всю жизнь работал на заводе, бабушка – в больнице. Плюс до 75 лет у них был огромный огород, коровы, свиньи и куры. Дед вставал в четыре утра каждый день и работал до позднего вечера, вообще без отпусков. Да, жили не бедно, скопили денег – хватило на хорошее приданое каждому из шести внуков. Только в 1990-е все это превратилось в фантики. Так что тя-

желый труд на износ – еще не гарантия богатства.

Когда говорят о том, что деньги достаются только адским трудом, то речь просто о неумении и неготовности видеть другие пути и сценарии.

3. За богатство придется расплачиваться.

Это больше из области мистического мышления и лагерных страшилок у костра.

Якобы всю семью богатого человека выкосит редкая болезнь, а его самого настигнут неудачи. В жизни не будет любви и покоя.

Но посмотрите: вокруг немало тех, кто хлебнул горя, болезней, несчастий, тех, кто одинок и в депрессии. И заметьте, среди этих людей небогатых не меньше, а то и больше, чем состоятельных.

4. Богатство портит человека.

Был бедным – все его любили и хвалили. Разбогател – задрал нос. Это убеждение взращивают в нас разные фольклорные произведения, в частности притчи. Например, про то, что бедняк видит жизнь через простое стекло, а богач в посеребренном стекле видит лишь свое отражение.

Но вспомните бедных людей, которые совершают недостойные поступки, грабят, убивают, ведут аморальный образ жизни. Так что отношения с деньгами не взаимосвязаны с добродетелями.

5. Постыдно много хотеть.

Быть амбициозным – это что-то недостойное, низкое, грязное.

А если копнуть глубже, то почему так? Да потому что большая часть среднестатистического окружения осуждающе покачает головой. Вспомните теорию ведра с крабами. Они тянут на дно того, кто выбирается наверх. И где польза этого убеждения? В чем ваша мотивация? Не злить окружение своими аппетитами?

6. Нужно не выделяться и закатить губу.

Это в продолжение предыдущего пункта. Сразу в голове слышится голос мамы, учительницы или какой-нибудь соседки.

Тебя исключат из стаи, если губа твоя будет раскатана больше, чем у сородичей.

А если посмотреть критически, то зачем тебе быть в такой стае?

7. Богатство не для меня.

Почему не для вас?

Потому что в 18 лет вы потерпели неудачу с первым собственным бизнесом. Потому что босс отказал в повышении. Потому что пару раз не получилось выбить себе зарплату повыше. Потому что дядя Митя долго смеялся, когда увидел в

журнале ваше фото с известными меценатами региона. Какой, мол, ты меценат, Гришка, сын Васьки из поселка.

Финансовые неудачи и привычка родителей жить бедно, ваш собственный не совсем положительный опыт – это еще недостаточное основание, чтобы пожизненно носить шкуру бедняка.

8. Я такого недостоин.

Почему недостоин?

Талантов у вас особых нет. Глаз косит. Разговаривать красиво не умеете. Ни Гарвард, ни МГУ не окончили. И вообще, родились вы в простой среднестатистической семье. Соответственно, на такой же доход и можете рассчитывать.

Пока одни ищут причины, почему они недостойны богатства, другие просто делают. Не думая о том, что у них сомнительное образование, что словарный запас они имеют едва ли больший, чем у Эллочки-людоедочки, что отец их давно умер от пьянства, да и сами они чуть симпатичнее Депардье. И ведь получится у них, а вы так и будете комплексовать из-за того, что у вас нет диплома МГУ и влиятельных родителей.

9. Деньги сделают меня счастливым.

Здесь база для анализа изначально ложная, как и в пункте «деньги не главное».

Опасно делать ставку на то, что богатство вас превратит

в счастливого человека. Нужно предпринимать что-то, чтобы здесь и сейчас быть счастливее. Входить в ресурсное состояние. Тот, кто жизнерадостен, доволен всем, с любовью к себе и своей жизни относится, сможет более разумно распорядиться деньгами. У него их будет в достатке.

10. Поздно мне что-то менять.

«Мне уже 25, 45, 65… Я живу в маленьком городе. Я не знаю английского. И дети уже есть».

«Я до этого как-то просидел в своей лаборатории на полставки – и дальше просижу».

Помните, что только вам решать – поздно или нет. Если видите в себе потенциал, если можете наметить хоть какой-то путь – то вперед. У вас есть хоть сколько-то: десять лет, год или месяц для того, чтобы начать жить иначе.

11. Другие виноваты в моей бедности.

- «Это все правительство».
- «Я не родился в богатой семье».
- «Первая жена забрала квартиру».
- «У меня двое детей, разве мне до богатства».
- «У меня не денежная профессия».

Все это незрело, инфантильно. Это позиция жертвы.

Когда берешь на себя ответственность и никого, кроме себя, ни в чем не винишь, то получается увидеть ситуацию с совсем другого ракурса.

12. Ради богатства придется чем-то пожертвовать.

Как та самая цапля. Одну ногу вынула из болота, так другая завязла.

На самом деле, чтобы достичь баланса жизненных сфер, нужно работать над осознанностью и самодисциплиной. Любой перекос, в том числе и в сфере денег, – это избыточный потенциал, как сказал бы загадочный Вадим Зеланд. Где избыточный потенциал – там будут потери.

13. Я с деньгами не умею управляться, они у меня не задерживаются.

Это вам муж сказал или ваша мама? Или в шестом классе вы неудачно потратили свои монетки из разбитой по случаю праздника копилки?

Финансовая грамотность, взаимодействие с инструментом под названием «деньги» – это навык. Любой навык можно развивать.

14. В нашей стране нельзя честно заработать.

Найдите хоть пару человек из вашего окружения, которые не являются уголовными авторитетами и детьми-мажорами, но при этом живут в разы лучше вас. Чем таким они занимаются, какие качества у них есть? Может, не в стране и не в криминальных способностях дело?

15. Все богатые – несчастные.

Их любят только за их деньги. Жены и мужья им изменяют. Дети у них наркоманы. Сами они несчастные, потому что им больше не для чего стараться. Присмотритесь внимательнее, а у бедных вы таких историй разве не встречали?

Ну а насчет «любить за деньги» – есть те, кто готов за комнату в коммуналке, за премию в 5000 рублей или за старенькую машину терпеть человека и играть в любовь…

Стоит поменьше слушать рассуждения бабушки и реже смотреть слащавенькие мелодрамы.

Счастье – это ощущение гармонии, принятия, удовлетворенности своей жизнью. Человек и с деньгами, и без оных может к нему прийти, а может и нет. Но тот, у кого деньги есть, свободнее в своем выборе, вариантов у него больше.

16. Все живут от зарплаты до зарплаты, это нормально.

Где нормально? В подъезде номер 2, в доме номер 13 по улице Индустриальной в городке Мышиновск?

Чтобы начать жить иначе, стоит посмотреть дальше собственного огорода и двора.

17. Все богатые – плохие люди.

Это примитивное обобщение выполняет функцию психологической защиты.

Проще так жить, проще принимать свою бедность.

Но только слабые и незрелые люди так вот прикрываются.

Этот хлипкий картонный щит развалится после первого удара вопросом: «А точно все бедные хорошие? И „хорошесть“ в чем заключается?»

18. В 40 лет денег нет и не будет.

Сейчас можно в любом возрасте освоить новую профессию – с нуля, за пару месяцев. Нет препятствий для открытия своего дела. Многие в 40 или после 40 лет вообще начинают новую жизнь.

Сэм Уолтон основал Walmart в возрасте 44 лет. *Чарльз Флинт* создал IBM, когда ему исполнился 61 год. К легендарной *Бабушке Мозес* мировая слава и деньги пришли после 70 лет. А умерла она в 101 год, так что успела три десятилетия и любимым делом позаниматься, и хорошей жизни порадоваться.

19. Всех денег не заработать.

Снова обобщение, которое от конкретики уводит вас в болото лениво-абстрактных рассуждений.

Зачем вам все деньги мира?

Привыкайте конкретно мыслить, ставьте цели по SMART, и установка «всех денег не заработаешь» просто будет для вас как ветер.

20. Мне и так хватает.

Смотря кто и при каких обстоятельствах это говорит. Тот,

кто много имеет и понимает, как при желании заработать еще? Или тот, кто никогда ничего не имел и не знает, с чем сравнивать? И привык себя успокаивать родительской фразой про то, что счастлив тот, кому хватает?

3. Ваш жизненный багаж. Убеждения, приобретенные на основе негативного опыта

«Знаю, что можно бы лучше, но не получится», «у меня с этим направлением дела не идут», «я невезучий»… Не только окружение старательно подсаживает вам деструктивные денежные убеждения, но и вы сами взращиваете их и культивируете; делаете выводы, копите багаж опыта и несете его с собой.

Когда мне было где-то 22 года, в моей жизни произошел настоящий финансовый крах. Я сделала первые карьерные шаги в 17 лет, всегда совмещала учебу с работой. Начинала в рекламном агентстве, на местном кабельном телевидении, на промоакциях, писала статьи. Деньги накопить получилось, как раз хватало на хорошую по тем временам машину. Но тут я узнала про «Гарант-Инвест». Тогда мало было информации в интернете, в основном нам давали ее на очных семинарах. А здесь мне сказали, что можно просто вложить деньги и за год заработать от 34 до 70 %. Вот я и понесла туда все свои кровные. Но не прошло и года, как мы, вкладчики, услышали злосчастные слова «финансовая пирамида». Начались суды, понеслись громкие заголовки, обнаружились тысячи обманутых людей.

Больше своих денег я не видела. Но я просто потеряла свои, то есть осталась с нулем. А были те, кто ушел в минус. Некоторые люди не только личные деньги вкладывали, но и взятые в долг. Так, один мой знакомый из «Гаранта» потом продал дом и переехал в однушку к старенькому отцу, чтобы расплатиться с всеми долгами. А другой человек из нашей структуры добровольно ушел из жизни. Говорят, что он занял деньги у «серьезных людей», а отдавать ему было нечем.

После всего этого ужаса в «Гарант-Инвесте» я больше десяти лет боялась хоть куда-то, кроме обычных банков, вкладывать средства. А ведь появлялись неплохие ПИФы, были хорошие условия для старта в инвестициях. Но я даже слышать про это не хотела. Просто себе ставила фильтр на такую информацию.

И только позже, добравшись до своих убеждений, я честно на них посмотрела и проработала. Понимаю, сколько за те годы потеряно. А можно было выгодно и относительно безопасно вкладывать.

Почти у каждого есть багаж собственного финансового опыта, причем далеко не самого позитивного:

- мечты, сбывшиеся и несбывшиеся;
- победы и неудачи в каких-то проектах;
- ситуации, которые были для вас приятными или не очень;
- социальные роли, в которых довелось побывать;
- оценки, критика, полученная от других людей;

• собственные выводы относительно ваших личностных качеств и навыков.

Не получится тут как с любым путешествием – взять только необходимое. Хотя и в дорогу нередко набирают больше, чем нужно, или совсем не то.

С жизненным багажом сложнее. Негативный опыт никуда не девается, неприятные воспоминания живы, человек сам на себя смотрит все более критично. Постепенно рюкзак, чемодан или даже телега с такой вот ношей становятся просто неподъемными. Но человек тащит этот чемодан за собой или катит впереди телегу.

Не остается сил на новые задачи. Не получается быстро разбежаться в каких-то ситуациях, нет прежней легкости. Человек вспоминает, как тогда не смог, как оступился, ошибся, как кто-то негативно отозвался о его качествах и способностях.

Отсюда и установки, которые он сам себе вживляет, как чипы. И про то, что у него не выйдет, не получится. И про то, что недостоин. И про то, что везде все сложнее.

Самое разумное – не тащить все это с собой, а *провести ревизию*. Сбросить лишнее на обочину и идти налегке.

Ваш багаж негативного опыта, связанного с финансами, – как мешок гнилой картошки.

ПРИТЧА

Как мудрец отучил мужчину на всех обижаться и из-за всего плохого грузиться?

Попросил каждое свое негативное воспоминание обозначить словом, написать его на картофелине и положить ее в мешок. И мужчина наполнил его доверху. Сказал мудрец носить этот мешок с собой. Мало того что картошка была тяжелая, она еще начала гнить и издавать зловоние.

Тогда мужчина взмолился, что так больше не может. На что мудрец, хитро улыбнувшись, ответил:

– Я удивляюсь, почему ты сам до сих пор этот мешок не выбросил. Наконец-то ты дозрел до такого решения.

Вот что стоит помнить по поводу багажа негативного опыта.

• **Решение и инициатива – на вас.**

Только вы сами можете себе помочь с разбором хлама. Хотите – самостоятельно, хотите – с психологом или коучем. Но инициатива должна исходить от вас.

• **Сортируйте.**

Чтобы не было так жалко расставаться с ненужным – решите для себя, что полезно и стоит оставить, а от чего пора избавляться.

• **Будьте безжалостны.**

Безжалостны к тому, что тянет вас вниз.

• **Перестаньте обесценивать.**

Обесценивать себя и свой опыт. Ваши неудачные попытки или критика со стороны других людей означают лишь то, что вы это делали, там были, такую реакцию вызвали. Но не означают, что вы равно неудача.

КОПИЛКА психологической мудрости

Как помочь себе избавиться от негативного багажа, который мешает расправить крылья и взять от жизни больше?

1. Понять его отрицательное влияние на ваши результаты и вашу жизнь.
2. Распознать скрытые выгоды – зачем вообще нужно цепляться за этот старый хлам.
3. Заняться своей самооценкой.
4. Сократить общение с токсичными людьми.
5. Действовать осознанно.
6. Определить, что полезного и хорошего вы могли бы положить на место этого хлама.
7. Придумать яркий ритуал – например, как выбрасываете чемодан в огромный мусоровоз или скатываете телегу с обрыва.

4. Страхи рациональные и иррациональные

В мире много тех, кто знает, что надо делать, чтобы заработать больше. В наше время вообще нет дефицита информации. Как минимум вам доступен бесплатный контент от гуру или НЕгуру. И при возможности – платные консультации, курсы, тренинги или книжки.

То есть в теории человек представляет, как действовать, чтобы открыть свое дело, заработать на инвестициях, повысить цену на услуги и так далее. Знают миллионы, но реально делают тысячи.

Почему другие знают, но не делают?

Потому что страхов очень много.

Нередко из-за них разрастается лень. Лень – это ведь, как правило, верхушка айсберга.

Не всегда люди ленятся из-за того, что вообще нет сил. Нередко так бывает потому, что они не хотят ввязываться в новое, ведь им тревожно и некомфортно.

А тревожно и некомфортно, потому что страшно. Страхи есть у каждого человека. Какие-то из них даже полезны. Но большая часть их деструктивна. Они реально мешают жить, быть свободнее и в том числе что-то кардинально менять в своей финансовой ситуации.

Страхи делятся на две большие группы:

- рациональные;
- иррациональные.

Рациональные страхи и ваши деньги

Рациональные страхи напрямую связаны с нашими инстинктами, помогают вовремя увидеть опасность и среагировать на нее. Если отойти от рассмотрения лишь в плоскости инстинктов, то в общем можно сказать, что эти страхи обоснованы. Они имеют под собой рациональную почву. То есть не зря боитесь, понятно, почему боитесь.

Приведу самые простые примеры. Вы не идете ночью через парк с чемоданом денег, ведь понимаете, что будут персонажи, которые не только чемодан заберут, но и вас могут лишить жизни. Или боитесь вкладывать свои кровные накопленные в новую криптопирамиду, потому что она вам кажется подозрительной.

Вот другие примеры рациональных страхов.

Например, наемный мастер боится: вдруг начальник узнает о том, что он развивает частную практику и набирает клиентуру. Начальник может уволить мастера, может снизить ему нагрузку, может как-то иначе «закрутить гайки». В общем, работник правильно остерегается – с большой долей вероятности что-нибудь произойдет. И начальник будет по-своему прав, ведь он защищает свою компанию, действует в ее интересах, а мастер таким поведением создает риски для

фирмы.

Или вы боитесь того, что в старости вам не хватит пенсии на лекарства и на жизнь вообще. И какой смысл здесь играть в позитивный позитив? Мы легко можем соотнести стандартную сумму пенсии с потребностями среднестатистического человека. Правильно боитесь.

Главное, что стоит помнить о рациональных страхах: не надо быть их заложником. С ними нужно работать.

КОПИЛКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МУДРОСТИ

Вот чек-лист для работы с такими страхами:

- какие реальные риски я здесь для себя вижу;
- в этой ситуации мне лучше защищаться или что-то активно менять;
- что я должен сделать, чтобы ослабить свои риски?

Оттого что вы спрячете голову в песок, ситуация не изменится. Нужно принимать решение и действовать.

В каких-то ситуациях достаточно просто что-то не сделать. Например, не пойти с чемоданом денег через парк или не вложить три миллиона, вырученные за продажу бабушкиной квартиры, в криптопирамиду.

А в каких-то ситуациях нужна многоходовочка – конкретный план действий.

Так, мастер, который развивает частную практику с пер-

спективой открытия своего дела, считает бюджет, строит личный бренд, заранее договаривается с самыми денежными клиентами о продолжении сотрудничества. Или, наоборот, честно рассказывает своему начальнику обо всем, они обговаривают условия, приемлемые для обеих сторон, и работник, например, становится независимым партнером компании, или на него переводят VIP-клиентов.

А в случае с маленькой пенсией вообще требуется большая программа действий. Лучше с самого начала трудового возраста думать о сбережениях, об активах. Заранее обучиться профессии, в которой не такой жесткий возрастной ценз или можно быть самозанятым. Планомерно заниматься здоровьем, чтобы потом не так остро стоял вопрос с лечением, и так далее.

Само по себе наличие страха, связанного с деньгами, – это лишь сигнал, где опасно и тревожно, и от вас требуется решение и действие, чтобы нивелировать риск.

Иррациональные страхи и ваша бедность

С иррациональными страхами совсем не все так логично, как с рациональными.

Иррациональные страхи связаны с убеждениями, которые мы обсуждали выше. В этом случае перед вами встают ужасающие фигуры, выросшие из тех самых убеждений.

Например, окружающие меня высмеют, когда узнают, что я хочу стать певцом и продвигаю себя через соцсети. Или как только в моей жизни появится новая работа, то все изменится к худшему. Друзья-родные потом уважать не будут, и заработанные большие деньги счастья мне не принесут.

Вот другие типичные иррациональные страхи:

- все меня осудят;
- все будут критиковать;
- я так жить не смогу;
- у меня для этого нет способностей.

Иррациональные страхи нужно искоренять по двум алгоритмам.

1. Работа с убеждением.

Определяем глубинную установку, которая лежит в основе вашего страха. Пытаемся понять, как она возникла в сознании. Рационально ее оспариваем. Меняем на позитивную или нейтральную.

Например, возьмем убеждение о том, что у вас нет способности зарабатывать большие деньги. С детства мама называла вас неумехой и приводила в пример двоюродного брата Диму, который постоянно подрабатывал. Первые попытки заработать оказались неудачными. Вот вы и сжились с мыслью, что большие деньги – не ваше.

Меняем эту установку на другую: «Я буду искать и делать

попытки до тех пор, пока не выйду на такой-то доход в месяц».

2. Конкретизация.

Действуем методом глубокого сверления. Уходим от обобщений и добираемся до самой сердцевинки. А сердцевинку эту обрабатываем как рациональный страх.

Например, берем убеждение, будто все, узнав, что вы начали музыкальную карьеру, начнут смеяться и критиковать вас. Что значит – все? Копаем глубже. Больше всего вы боитесь, что это будут прежние коллеги из торговой компании. Все коллеги? Особенно вредный Леха из юридического отдела станет писать гадкие комментарии и пародировать вас в курилке.

А Леха – ваша целевая аудитория? Он вам интересен как потребитель вашего творчества? Нет.

Что можно сделать с его гадкими комментариями? Просто его забанить.

А еще выше вероятность того, что вы вообще уже давно Лехе неинтересны. Ну отпустит шутку-другую и пойдет заниматься своими делами.

Не скатывайтесь в иррациональное поле. Человек – существо разумное во всех смыслах этого слова.

Выявляйте у себя все иррациональные установки, влияющие на ваше благосостояние, и работайте с ними.

КОПИЛКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МУДРОСТИ

И еще важный вопрос. Как отличить иррациональный страх от рационального?

Есть удобные тестовые вопросы:

• что конкретно мне угрожает;

• это угрожает мне здесь и сейчас;

• насколько высока вероятность, что я от этого пострадаю?

5. Психологические травмы. Закрепление негативного опыта

Когда люди слышат слова «психологическая травма», то чаще представляют картинки пережитого насилия, измен, буллинга, боевых действий и так далее – того, из-за чего возникают сильная тревожность и сложности в отношениях. Но ведь психологические травмы могут влиять в том числе и на наше отношение к деньгам.

Психологическая (психическая) травма – *пережитый человеком негативный опыт, который оказал на него сильное влияние и продолжает оказывать сейчас*.

Травмирующий эффект могут иметь и шоковые, и растянутые во времени события.

Психологической травмой может стать смерть близкого, развод, измена, потеря работы, травля в коллективе и многое другое.

Кто-то пройдет через этот эпизод, «переварит» его и будет двигаться дальше.

А кто-то продолжит вновь и вновь мысленно туда возвращаться, потому что в нем травма запустила негативные процессы:

- появляются новые страхи;
- и без того низкая самооценка падает еще ниже;
- повышается тревожность;

- возникают трудности с общением и социализацией;
- навязчивые мысли не дают покоя;
- начинается депрессия и др.

То есть изначально у человека может и не быть некоей негативной установки.

Но после травмы появляются страхи, фобии, повышается нервозность, что неизбежно сказывается на качестве жизни.

Применительно к теме доходов и денег существуют травмы двух типов:

- простые;
- сложные.

Простые психологические травмы – *те, в которых были как-то замешаны деньги.*

Например, *Грише* поручили собрать у одноклассников деньги для какого-то мероприятия. Потом он то ли эти деньги потерял, то ли у него их украли. Было долгое разбирательство. Мариванна корила его при всем классе за безответственность и потом долго тот случай припоминала.

Или *Маша* устроилась на свою первую в жизни работу. Оказалось, что компания мутная, а трудовой договор липовый. В итоге Маша за два месяца так денег и не получила. Над ней долго по этому поводу смеялся и издевался тираничный папа.

В итоге Гриша в принципе старается избегать темы денег в своей жизни, ведь они у него ассоциируются с позо-

ром и ощущением его несостоятельности. А Маша вот уже несколько лет саботирует поиск новой работы, все ей кажется подозрительным.

Сложные психологические травмы – *те, в которых не фигурировала тема денег и заработка как таковая.*

Но эти травмы в конечном итоге сказываются на доходах человека.

Например, родители *Лены* были алкоголиками. В классе над ней смеялись. Самооценка у девушки сильно занижена. Поэтому всю жизнь Лена чувствует, что живет с невидимой печатью на лбу: она недостойна, ей не положено, она не из круга тех, кто много зарабатывает и вообще благополучно живет.

Или *Сергей* после того, как жена ушла к его другу, чувствует себя полным неудачником. Считает, что он лузер и ничего в жизни у него не получится. Стал общаться с компанией людей более низкого социального статуса, забросил идею по развитию собственного дела.

Вероятно, простые или сложные травмы есть и у вас.

Вот несколько пунктов по поводу того, что можно сделать самостоятельно в направлении травмы, отголоски которой мешают вам разбогатеть.

1. Вспомните самые яркие негативные события в своей

жизни. Оцените – по отношению к каким из них у вас до сих пор возникают сильные негативные эмоции, какой из сюжетов вы продолжаете проигрывать в голове.

2. Постарайтесь ощущать спокойствие и защищенность, наблюдая за этой историей. Посмотрите ее как кино. Объясните себе с позиции нынешнего взрослого, что сейчас вы в безопасности.

3. Трансформируйте травму в своем сознании. Например, немного по-другому завершите сюжет. Или сделайте позитивные выводы из происходящего.

4. Примите это событие как часть прошлого опыта и не давайте ему оценок. Оно часть вас, вы внутренне приняли его. Но травма не делает вас хуже или лучше. Это просто не очень приятный опыт.

5. Выводите себя из зоны комфорта, чтобы своими глазами увидеть, что страхи не подтвердились.

Игнорировать психотравмы опасно – у вас может развиться депрессия, тревожное расстройство, да и на качество жизни это явно не влияет положительно. А потому травмы лучше прорабатывать с психологом. В каждом случае нужна индивидуальная стратегия работы.

6. Опасность зацикливания

Не существует людей, у которых не было бы установок вообще.

У каждого из нас целый набор установок, и он в течение жизни может меняться.

Но страшно и разрушительно, когда человек зациклен на какой-то установке. Он по-любому так разгонится, что в лучшем случае съедет на обочину, а то и провалится в пропасть.

Оксана не из тех, кто транжирит деньги. Бабушка научила ее откладывать каждую копеечку – на черный день. Оксана умеет экономить, выкручиваться. Где-то со скидкой купит, где-то по акции, где-то старое платье обрежет, и из него новое получится. У нее два счета в разных банках, и муж ее тоже живет по таким установкам.

Оксана с мужем за всю жизнь дальше своей дачи отдыхать никуда не ездили, берегли деньги. Если нужно было что-то дорогостоящее, например капитально заняться зубами, поменять машину, тоже предпочитали этого не делать.

Чтобы копить на черный день, отказывали себе не только в развлечениях и лечении, но и в других крупных расходах.

Когда старший сын Оксаны хотел поступить в платный институт на интересную ему специальность – ему не дали денег. Пусть лучше лежат на черный день. В результате сын ушел в армию, затем долго бродил без учебы и работы. Когда

дочка выходила замуж, надо было добавить ей на квартиру, и снова Оксана с мужем не стали этого делать – спокойнее, когда деньги лежат рядом. Дочка с молодым мужем потом какое-то время жили у свекрови, отношения в итоге так и не сложились.

В итоге жизнь прошла. Кроме работы и дачи, вспомнить нечего. Отложенная сумма из большой, какой казалась ранее, из-за инфляции превратилась в не такую уж и значимую. Но и воспоминаний особо никаких не осталось. И до сих пор себе Оксана не может простить, что не помогла тогда дочери и сыну. Деньги реально были не последними. Зацикленность на сумме «на черный день» привела к тому, что жизнь стала уныло-серой.

Любое убеждение, если на нем зацикливаться, только повышает вашу уязвимость.

Когда человек вслепую следует какому-то убеждению без учета контекста, то, скорее всего, он примет ошибочное решение. Не думая, он просто усиливает свою психологическую ригидность.

Это даже не проблема наличия убеждения как такового, а вопрос слияния с ним.

Оно проецирует глубинный страх. Если представить метафорически, то он как огромное дерево, которое проросло внутри вас и не оставляет места ни для чего другого.

Если вы понимаете, что склонны к тому, чтобы

жить деструктивными установками, в том числе и относительно финансов, то важно проводить работу сразу по нескольким направлениям.

1. Развитие критического мышления.

Например, вы часто замечаете у себя мысли из разряда: «Я из другого теста», «Никогда мне не быть наряду с избранными», «За столько лет мои родители ничего не нажили, и мне не суждено». Ясное дело, здесь примешаны установки относительно того, что не всем положено и что вы пожизненный неудачник.

Каждый раз, как только вы такие мысли у себя отлавливаете, *задавайте себе критические вопросы.*

А какие практические основания у этого?

Откуда мне это известно?

Есть ли другие точки зрения на ситуацию?

А что для меня важнее?

Как я могу поработать с этими убеждениями?

Мне выгодно или невыгодно так жить?

Что я упускаю из виду?

2. Способность видеть альтернативы.

Зацикленность проявляется и в том, что человеку кажется, будто есть лишь такой путь, только этот ракурс рассмотрения, и никакого иного.

Чтобы не нырять сразу в привычное болото, важно *вовре-*

мя себя одергивать и спрашивать.

А какие есть альтернативные точки зрения?

Могу ли я по-другому охарактеризовать себя?

Только ли негатив здесь прячется?

Как я могу заменить то, что мне мешает, на то, что помогает?

3. Жизнь в позиции осознанности.

Осознанный человек реже действует на автомате. Он про себя не говорит, что крутится как белка в колесе. Наоборот, он знает себя и прислушивается к себе. Меньше делает «просто потому, что так принято».

Осознанность – состояние, в котором *вы управляете своей жизнью*. Когда в текущем моменте знаете: что, зачем и для чего делаете. Непросто за один день вот так перестроиться. Но с чего-то нужно начинать. Самое оптимальное – периодически себя тестировать на предмет того, насколько осознанно вы сейчас действуете.

Упражнение «Меняем жизнь с помощью листа бумаги»

1. Возьмите лист бумаги А4 и проведите вертикальную линию или просто согните его – у вас получится два столбца.
2. В левом столбце выпишите все негативные

установки, связанные с деньгами.

3. В правом столбце рядом с каждой негативной установкой напишите ее опровержение – то, почему она не является абсолютной истиной.

4. Не ограничивайтесь одним пунктом.

Постарайтесь на каждую отрицательную установку написать хотя бы по три опровержения.

5. После того как установка опровергнута, вернитесь в левый столбец и перечеркните ее. Под ней напишите позитивную.

Например, одна из установок в вашем перечне негатива: «Я никогда не стану богатым, потому что мне это не дано». Рядом вы написали опровержения: у вас есть опыт (вы уже получали большую сумму ранее), вы можете попробовать много других направлений заработка, развить новые полезные навыки. Затем вы возвращаетесь к этой установке, перечеркиваете ее – для максимального эффекта лучше другим цветом. И под ней крупно пишете: «Я использую все доступные мне возможности, чтобы стать богатым».

Глава 2. Денежные блоки

Многие боятся бедности, они ее проклинают. Другие гордятся бедностью, так как ничего, кроме нее, больше не знают.
Айшек Норам

1. Суть и глубинные причины денежных блоков

Где наши убеждения – там и блоки. Огромные стены – каменные, кирпичные, бетонные, у кого на какие хватает фантазии. Эти стены мы возводим сами – играем с собой в странный квест, подальше запрятываем от себя богатство.

Психологические блоки – *это барьеры, препятствующие эффективной деятельности, достижению целей в разных жизненных сферах. То есть блок в нашем сознании является продуктом, следствием убеждения, его воплощением на практике.*

Я сама себя долгое время ловила на том, что имею мощный блок на большие деньги. Даже когда у меня получалось заработать хорошую сумму или заканчивался срок вклада в банке, скорее хотелось эти деньги отодвинуть подальше. Быстрее переложить еще на год под не особо выгодный про-

цент или просто убрать куда-нибудь в кучку и жить как раньше. Страшно было их тратить, вкладывать во что-то более рискованное. Страх потери брал верх над здравым смыслом.

Я долго отучала себя от привычки покупать со скидками, на распродаже. Даже если появлялась возможность просто купить то, что нравится, – нет, внутренний голос говорил: не твое это, не положено.

Был в моей жизни показательный эпизод, который помог перезагрузиться.

Несколько лет назад впервые в жизни я купила пакет коучинга за 180 000 рублей. В стоимость входили и индивидуальные занятия с куратором, и прослушивание лекций, и общение в едином чате учащихся.

Вообще на себя было жалко тратиться, но здесь как-то интуитивно я решила, что мне это нужно. В чате познакомилась с другими учащимися с нашего потока и с удивлением обнаружила, что среди тех, кто купил такой же коучинг, были два очень уважаемых предпринимателя, за которыми я раньше только наблюдала в соцсетях. Это действительно настоящие лидеры в своих нишах.

У меня щелкнуло: *нет в мире избранных*. Мы на равных, у всех нас одинаковый доступ к ресурсам. Такой своеобразный коммунизм – ты сам решаешь, каких денег стоишь.

Получается, что мой билет в другую жизнь, жизнь без бетонной стены с табличкой «тебе не положено», стоил 180 000 рублей. Всего 180 000… Это так мало в разрезе це-

лой жизни.

Мы даем себе самоисполняющиеся пророчества, самореализующиеся предсказания. Люди сами программируют себя на то, что никогда смогут жить по-другому. Сами ставят блоки.

Это денежные блоки, которые закрепились в сознании и ограничивают вас в достижении финансовых целей. Вы либо сдаетесь на полпути, либо вообще серьезных целей не ставите.

Денежные блоки не всегда связаны именно с тем, что человек запрещает себе богатство. Существуют четыре большие группы денежных блоков:

- блоки на избегание;
- культ денег;
- блоки на отрицание;
- блоки на искажение.

Не спешите работать со следствием и нагружать себя парой десятков упражнений, рьяно читать аффирмации. Когда поймете, какие именно у вас блоки, как они сформировались, тогда уже можно будет создать для себя индивидуальную программу работы с ними.

Большую часть необходимой информации вы уже имеете.

Как формируются денежные блоки?

Например, мама *Ларисы* вечно экономила на себе и постоянно транслировала дочери: «Долг каждой женщины – жить ради детей», «Мне много не надо, лишь бы у вас все было хорошо», «Моя мама нас без особого достатка вырас-

тила, и я вас выращу». В итоге Лариса, уже взрослая, вечно чувствует вину перед матерью, которая стесняется на себя потратить лишнюю копеечку. Лариса уже смотрит на жизнь через призму «жить в нужде и лишениях – абсолютно нормально». В итоге мы наблюдаем жертвенность, тотальную экономию, неосознанный саботаж возможности заработать больше.

На каком-то этапе Ларисе все это надоело. Она послушала вебинар мотивационного гуру, или ей попалась статья по финансовой независимости. Энтузиазма Ларисы хватило на пару дней, может, и на пару недель. Она начала выписывать свои страхи, цели, сделала пару тестовых заданий. Только уже завтра или через неделю поняла, что руки опускаются, что в любом случае все остается как прежде. Аффирмации, цитаты, которые она себе выписала в блокнотик, кажутся просто красивыми лозунгами.

Начинает себя убеждать Лариса, что не так уж и плохо она живет. Ее мама и бабушка в послевоенное и перестроечное время, в более жестких условиях, детей вырастили, прокормили. И она, соответственно, сможет. Вот и продолжает Лариса погрязать в рутине, а там и пенсия не за горами. Какое уж там на пенсии решаться на подвиги. И вот уже бабушка Лариса гордо вещает своим внукам, что она всю жизнь экономила на себе…

Можно ли сказать, что Лариса не осознает свои денежные блоки? Да, в общем-то, тусклая лампочка их ей подсвечи-

вает. И про маму, и про бабушку она помнит. Но ей кажется, что она бессильна что-то изменить. В какой-то момент Лариса еще более надежно отгораживается от мира этими блоками. Хотя, по сути, она просто отказалась копнуть глубже, недожала, недоработала. Как всегда, сэкономила на себе. Свои ресурсы, время и силы отказалась расходовать на важнейшее дело – обретение благосостояния.

ПРИТЧА

Мудрец видит худого, усталого мужчину неопределенного возраста. Тот измучен изнурительной работой – он строитель. Из последних сил таскает увесистые мешки. Мудрец его спрашивает:

– Я вижу, что тебе очень тяжело дается эта работа. Почему ты обрекаешь себя на такой непосильный труд и такие страдания?

– Я страдаю ради того, чтобы мои дети и внуки были счастливы. Мой дед здесь работал, с утра до вечера носил эти мешки, все ради детей. Мой отец здесь работал, тоже носил эти мешки, все ради нас. Теперь я здесь работаю ради своих детей.

– Скажи мне, а кто в вашей семье был счастливым? Твой дед, твой отец, может, ты сам?

– Пока еще никто, но мои дети и внуки точно станут счастливыми, я же для них очень стараюсь.

Мудрец вздохнул:

– Не бывает такого. Неграмотный не может другого научить читать и писать. Крот никогда не научит орла летать. А несчастливый человек никогда не научит своих детей жить счастливо.

Не оправдывайте наличие у себя блоков. Не считайте их единственной возможной реальностью.

Денежные блоки надо знать в лицо и хорошенько поднажать в работе с ними.

Сейчас мы с вами подробнее разберем каждый их тип.

2. Блоки на избегание

«Богатство не для меня!»

Человек сам себе создает такую реальность, в которой он идет параллельно с деньгами. И никогда с ними не пересекается.

Денежные блоки на избегание – *это когда человек всеми силами, любыми средствами старается увиливать от решения вопросов финансов и богатства. Руководствуясь подобной тактикой, человек может считать, что деньги принесут ему только несчастье. Или сразу себя относит к тем, кто не умеет обращаться с финансами, не способен стать богатым и прочее.*

Имея такие блоки в сознании, человек отгораживается высоченной стеной от достойных сумм денег, от более высокого уровня жизни.

Самые распространенные денежные блоки избегающего типа:

• богатство не для меня;

• я не обладаю качествами, характеристиками, нужными, чтобы разбогатеть;

• я не умею зарабатывать;

• деньги принесут мне только несчастье;

• часто думать о деньгах – постыдно;

• если я разбогатею, то всем будут нужны только мои деньги, а не я;

• богатыми становятся только избранные;

• если у тебя нет богатых родителей – ты никогда не разбогатеешь;

• как деньги как приходят, так и уходят;

• всех денег не заработаешь.

Здесь зарыто очень много парадоксов и противоречий.

• Человек с блоками на избегание не удовлетворен своей жизнью, часто страдает от нужды, завидует богатым. Но не предпринимает серьезных шагов для выхода из текущего положения.

• Даже если он вкалывает за пятерых, трудится до седьмого пота или, рискуя последними средствами, открывает свое дело, то любые его усилия обречены на провал. Он теряется, суетится, делает много неверных шагов.

• Часто люди с такими блоками не умеют распоряжаться деньгами. Даже если они заработали неплохую сумму или получили наследство, то тут же все разлетается.

Вот типичный пример человека, имеющего блоки на избегание богатства.

Геннадий, 50 лет.

Имеет инженерную специальность. Всю жизнь проработал на предприятии в своем городе, занимая рядовую пози-

цию. Зарплата маленькая, но ничего, как-то приспособился выживать. Ведь с детства его приучали: «Деньги – это не для нас и не про нас, как-нибудь протянем».

За время трудовой деятельности Геннадий несколько раз отказывался от хороших предложений. Его включили в программу по изучению иностранного языка, но он подумал: «А зачем это мне? Здесь я и так привык».

Геннадию звонили из международного холдинга, говорили, что очень нужны специалисты его профиля. Но там надо было проходить видеособеседование по какой-то мудреной программе. Да и вообще офис этого холдинга находится в большом городе. А вдруг придется переезжать?

Геннадий успокаивает себя тем, что его жена Наташа, тоже инженер (они вместе со студенческих лет), любит его за человеческие качества, а не за деньги.

С годами мужчина становится все более злым и угрюмым. Постоянно ворчит о том, что более пробивные однокурсники и коллеги устроились в компанию покруче. Кто-то выиграл грант, кто-то открыл свой бизнес. Ну а он не хапуга, не наглый, он просто честный и скромный. Но также хочется и домик, и машину получше, и путешествовать.

А его жена Наташка подумывает о разводе и о переезде в другой город. Она долго терпела Геннадия, пока дети росли и не получалось работать в полную силу. А сейчас ей тоже хочется пожить красиво. Так что и этот идеал нашего героя скоро рассыплется.

Сами понимаете, что при таком раскладе Геннадия ждет жизненный кризис и движение к очень нерадостной старости. Хотя он, мужчина в полном расцвете сил, мог бы совсем иначе распорядиться своими знаниями и построить карьеру. Он ничем не хуже его «коллег-хапуг». Разница лишь в том, что они сделали несколько шагов, а он нет.

3. Культ денег

«В деньгах счастье!»

Денежные блоки не всегда связаны с отрицанием денег и неумением ими распоряжаться. Могут они заключаться и в том, что у человека просто болезненная зацикленность на теме финансов, которая в итоге и лишает его главного смысла жизни – самих денег.

Человек, поклоняющийся деньгам, возводит их в **культ**. *Он уверен, что счастье на 100 % обусловлено богатством. Большие цифры на счетах, материальную обеспеченность он считает главной ценностью в жизни, ее смыслом. Успешность, состоятельность других людей он мерит исключительно по уровню их дохода.*

Вот распространенные убеждения, характерные для этого блока:

• чтобы быть счастливым, мне нужно больше денег;

• вот когда я заработаю такую-то крупную сумму, тогда и стану счастливым;

• если есть риск потратить больше запланированного, потерять деньги – я самый несчастный человек, ни о чем другом думать не могу;

• все, что связано с деньгами, интересно, остальное – бессмысленно;

• я живу для того, чтобы стать богатым;

• вот если бы я имел много денег, то все было бы иначе.

При всем том, что гордый носитель таких денежных блоков вроде бы богатства хочет, ставит перед собой амбициозные цели, очень часто он терпит провал за провалом. Еще больше обозляется на жизнь и начинает совершать нелогичные поступки.

Парадоксальность этой позиции в следующем.

• Желая получить деньги, человек их сам от себя отталкивает. Он не относится к ним как к инструменту, как к ресурсу, а сосредоточен именно на суммах. У него часто нет цельной картины реальности. Соответственно, он может удариться в перекосы: трудоголизм, нарушения закона, неадекватную экономию.

• Человек не видит ситуации в целом, идет в пропасть. Сделав, по его мнению, верный шаг к богатству, он сам себя как раз стратегически от богатства уводит.

• Он может слишком сосредоточиться на том, чтобы казаться, а не быть. Демонстративное потребление, бессмысленные кредиты, спонтанные большие траты или, наоборот, фанатичное накопительство вкупе с социофобией.

• У таких людей нет жизненного баланса. Другие сферы жизни они упускают из виду.

Дмитрий, 38 лет.

Рос в 1990-е в провинциальном городке. Родители веч-

но пропадали на работе, пытались добыть хоть что-то, чтобы прокормить семью в те мутные времена. Денег вечно не хватало. Главными интересами Димы были общение с друзьями со двора, просмотр иностранных фильмов по видику, коллекционирование фантиков, банок от колы. Дима вырос с убеждением, что как только у него получится приблизиться к уровню жизни того самого богача из Америки, как в фильмах, то он непременно станет счастливым.

В юношеские годы Дима пробовал перепродавать все подряд – от кусков цветной проволоки до картошки с огорода бабушки. Он очень гордился своими коммерческими способностями.

Постепенно все перешло в попытки построить мелкий бизнес. Когда бизнес стали выводить из тени, Дима зарегистрировал ООО и продолжал заниматься продажей-перепродажей всего. Дела шли и идут, в общем-то, неплохо, достаток выше среднего.

Только к своим неполным 40 годам Дима заработал букет неврозов, с женщинами отношения не клеятся, друзей нет, никому не верит. Все тешит себя картинкой о том, что когда-то станет успешным бизнесменом, посиживающим с сигарой в собственном особняке с бассейном, как в тех фильмах на кассетах. Только пока все равно недотягивает. Понимает, что упирается в какой-то невидимый потолок, и оттого злится еще больше.

Если Дима не проработает все эти установки, системно не

посмотрит на свою жизнь, на ее баланс, то рискует потерять даже то, что имеет. Он уже несколько лет в стагнации, амбиции в его случае не помогают, а только усложняют картину мира.

4. Блоки на отрицание

«Не в деньгах счастье!»

Противоположность культа денег – презрение к деньгам, отрицание их роли и значимости. При блоках избегающего типа человек может мечтать о богатстве, страдать из-за того, что ему «не положено». А **блок на отрицание** – *это категоричная позиция неприятия денег как важного жизненного ресурса. Человек с такими блоками отрицает значимость денег, занижает роль материального благополучия. В самой крайней форме – пропагандирует культ бессребреника и бедняка.*

Установки, которые формируют этот блок:

- не в деньгах счастье;
- все богатые люди – воры, жлобы и так далее;
- всех денег не заработаешь;
- богатый – значит жадный и алчный;
- стыдно быть богатым;
- счастлив не тот, у кого много, а тот, кому хватает;
- главное – быть хорошим человеком.

Укрепляя в сознании такие блоки, человек сам себя программирует на бедность. Отрицает значимость финансовых

ресурсов, соответственно, обрекает себя на серьезные лишения. Ограничивает свой круг общения такими же единомышленниками-бессребрениками, годами трудится на низкооплачиваемой работе, обесценивает себя как специалиста.

Главные парадоксы здесь в следующем.

• Сами адепты культа отрицания не могут найти логических доводов своей позиции и на каждом шагу спотыкаются о то, что деньги как раз нужны. Поскольку на рациональном языке им сложно спорить, они предпочитают погружаться в привычные рассуждения о справедливости и порядочности.

• Бессребреники нередко охотно живут за чужой счет и сами же кусают руку, которая их кормит. Таким людям помогают родители, дети, супруги, братья, сестры. Сами же они рассуждают о творчестве, об искусстве и презирают мещанство. Но охотно потребляют все материальные блага, относятся к ним просто как к должному.

Марина, 33 года.

Росла в интеллигентной семье учителей, много времени в детстве проводила с бабушкой. От всех старших родственников слышала рассуждения о духовности, о том, что постыдно зацикливаться на богатстве.

Лет до 30 в душе Марины нарастал мощный протест. Она, наоборот, мечтала зарабатывать много, освоила профессию переводчика. Дела шли в гору, девушка взяла ипотеку, по-

купала себе хорошие вещи, дружила с ребятами такого же достатка. От родителей и бабушки она на все это слышала лишь укоризненные слова: «Ты сильно изменилась, живешь только деньгами».

Но примерно лет в 30 у Марины произошла трагедия в личной жизни. Бойфренд, за которого она планировала выйти замуж, изменил ей, как-то скомканно, некрасиво от Марины ушел. Кстати, к девушке, работавшей учителем.

Как следствие, у Марины началась депрессия, и она вовремя не сориентировалась. Родители и друзья тоже не помогли. В итоге – потеря работы. А внутри целая буря – ее, такую независимую и классную, бросили ради скромной девушки. Марина, вместо того чтобы проработать все с психологом или как минимум посоветоваться с наставником, погрузилась в самобичевание. Выстроила себе и закрепила установки о том, что не в деньгах счастье, что нужно думать о духовности. На этой почве сразу начали бурно расти всходы, усердно посеянные родителями.

И вот Марина, по сути так и находясь в хронической депрессии, все время проводит на их даче. Нашла простенькую работу – переводит тексты онлайн. Зарабатывает в разы меньше, чем раньше. Ипотеку выплачивать нечем, вопросы будущего подвисли. Пока Марина усердно цепляется за родительские установки о том, что не в деньгах счастье, что важна духовность. Только вот понимает, что сейчас она еще более несчастна, чем тогда, когда работала над своим финан-

совым благополучием.

5. Блоки на искажение

«В моей реальности денег нет».

Блоки на искажение *более редки, но все же они встречаются. Человек с такими блоками живет на свой особый, довольно однобокий и непрактичный лад. Неосознанно многого себя лишает, страдают от этого и его близкие. Здесь я имею в виду денежные блоки, которые являются составляющей искаженного жизненного сценария. В таком сценарии человек может погрузиться в морализаторство или культивирование гордости, зациклиться на проекте всей своей жизни, быть одержимым идеей мести кому-либо.*

В эту группу попадает немало людей с нарушениями психики – от акцентуаций (например, паранойяльная, истероидная) до шизофрении.

Специфика характерных денежных блоков при таких сценариях заключается в том, что человек не рассматривает деньги как отдельную сферу, ресурс:

• это не по морали – думать о деньгах;

• нужно выполнить проект любой ценой, отдать последнее;

• я живу только ради науки;

• я человек гордый, ниже моего достоинства – что-то просить, продавать;

• пока я не отомщу, не могу ни о каких других сферах жизни думать.

Противоречивость и утопичность таких установок заключается вот в чем.

• Человек отказывается видеть реальность, взаимодействует только с некоторыми ее фрагментами, вписывающимися в его парадигму. В большинстве случаев это приводит к печальному концу, в том числе к уходу в психическое расстройство.

• Человек как будто не видит деньги. В отличие от бессребреника, он их не презирает, не противопоставляет себя им. Но и не относится к ним как к направлению, как к ресурсному каналу. Соответственно, все больше удаляется от этой темы.

Аркадий, 44 года.

С детства обожает математику и физику, становился призером многих олимпиад и конкурсов.

Всю жизнь живет с мамой, посвятил себя науке. Не раз отказывался от возможности преподавать за хорошие деньги, консультировать компании. Даже когда за одно из достижений Аркадия включили в особый список награждения, он не явился за чеком на приличную сумму. К слову сказать, на эти деньги он мог наконец-то себе купить отдельное жилье, а не ютиться с мамой в ее однушке.

Но Аркадий на все попытки залезть ему в душу отвечает,

что живет ради математики, а деньги вообще никакой ценности не имеют.

Он в упор отказывается замечать, что его старенькой маме нужны хорошие врачи и дорогостоящее лечение. Что ей, почти 80-летней, сложно убираться, готовить ему три раза в день.

Аркадий начинает замечать у себя тревожные симптомы серьезного психического расстройства. Но пока он все это отрицает и с головой ныряет в науку.

Гений математики отказывается адаптироваться к реальному миру, верит только в свое убеждение.

6. Как быть с финансовыми блоками

Не всегда человек четко знает, где у него блок. Нередко бывает так, что он недоволен жизнью, своим финансовым положением и даже что-то пытался предпринять. Но ничего особо не изменилось, наоборот, стало еще тоскливее.

Разберитесь, есть ли у вас денежные блоки, прямо сейчас.

Вот признаки, которые указывают на наличие этой проблемы:

• у вас есть желание жить лучше, зарабатывать, знания в финансовой сфере, вы даже что-то делаете, но результатов так и нет;

• вы постоянно откладываете на потом какие-то значимые изменения, даже находите для этого уважительные причины;

• периодически ловите себя на том, что о деньгах, богатстве, успехе говорите словами кого-то из своих близких;

• тема денег, финансовых операций вызывает у вас тоску, уныние;

• вы сознательно выбираете окружение победнее, попроще, боитесь оказаться не в своей тарелке, быть высмеянным;

• часто избегаете денежных тем или говорите о них только в определенном ключе, например жалуетесь, что все очень дорого;

• понимаете, что зациклены на теме денег, только сосредоточенность эта никак не помогает, а скорее забирает силы;

• не умеете ценить свое время;

• сами себя ограничиваете, одергиваете;

• очень эмоционально относитесь к теме денег, богатства, бедности;

• видите только один путь к тому, чтобы обогатиться.

Помните главное: мы способны управлять тем, что можем описать.

Выводите ваши заблуждения из тени. Не они должны руководить вами, а вы ими.

КОПИЛКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МУДРОСТИ

Полезные вопросы для самопроверки, которые помогут более объективно посмотреть на ваше отношение к деньгам и «подсветить» себе блоки:

• какие эмоции вы испытываете, когда тратите, отдаете деньги;

• какие эмоции вы испытываете, когда получаете деньги;

• какие эмоции вы испытываете, когда дарите подарки;

• что чувствуете, когда дарят подарок вам;

• какие у вас существуют правила относительно денег;

• какие у вас есть запреты относительно денег;

• замечаете ли вы у себя повторяющиеся сценарии по отношению к деньгам;

• какие у вас есть приоритеты, цели в жизни в сфере финансов, бизнеса, карьеры;

• какая за всю жизнь у вас была самая амбициозная цель;

• как вы выстраиваете отношения с другими людьми;

• как, по вашему ощущению, мир к вам относится?

Повторюсь, не всегда денежный блок такой явный и лежит на поверхности.

Например, *Ольга* прекрасно осознает, что это мама и бабушка с детства ей вдалбливали: быть бедным, соответственно «святым», – почетно. Когда она затрагивает денежную тему, то сразу слышит в голове слова бабушки о том, что стыдно быть «рвачом». Если Ольга решит заняться проблематикой денег и богатства, научится достаточно осознанно на все смотреть, то такой блок и без помощи психолога сама у себя увидит.

Но часто все сложнее. Например, *Никита* рос в семье со средним достатком. Никто ему не делал внушений, что деньги – это плохо. Или, наоборот, в деньгах счастье. Но никак у уже взрослого Никиты не получается улучшить свое финансовое положение. Все друзья, коллеги растут в карьере, совершают приобретения, а он все топчется на месте. Никита

осознает, что деньги – важный ресурс, никаких перекосов в этой теме у себя не видит.

Но результатов-то нет. Здесь нужно копать глубже и с очень разных сторон: рассматривать его самооценку, умение коммуницировать с миром, самодостаточность и многое другое.

Так, у человека может, допустим, быть неосознанный блок «хорошие деньги водятся только в государственных структурах».

И Никита за свою жизнь уже отмел три неплохих предложения от небольших, но вполне крепеньких компаний. Он цепляется за госслужбу, но там у него все идет не очень, только стагнация.

Нужно разбираться, анализировать и быть открытым информации. Не все, что люди понимают про свои блоки, они готовы сразу принять.

Теперь я дам полезные упражнения по проработке денежных блоков.

Упражнение «Ловец блоков»

Это подборка эффективных подходов, помогающих вскрыть те блоки, что вы у себя еще пока не нашли.

1. Выпишите десять привычек, которые каждый день отдаляют вас от богатства.

2. Выпишите десять вещей, которые хотели бы иметь, но

считаете, что не можете себе это позволить.

3. Выпишите по десять ассоциаций (первое, что приходит на ум), связанных со словами: «бедность», «богатство», «деньги».

После каждого из трех пунктов зафиксируйте основные выводы. Увидели ли вы какую-то проблему у себя? Как можно над ней начать работать?

Упражнение «Формирование позитивных установок»

Важно не только искать у себя негативные установки и прорабатывать их. Нужно еще формировать позитивные – и в них вкладываться больше.

Как это делать?

1. Задайте период времени. Например, один месяц или одна неделя.

2. В течение этого периода записывайте все положительные моменты, связанные с деньгами.

3. Рядом пишите позитивное убеждение.

4. Далее повторяйте себе это убеждение и находите ему новые подтверждения.

Например, в течение месяца *Марат* записал самые разные мысли и эпизоды:

• незнакомец угостил меня кофе в аэропорту – Вселенная щедра и изобильна;

• две девушки сказали, что у меня есть предпринимательские способности, – я могу хорошо зарабатывать;

• я с интересом прочитал книгу об инвестировании – поэтому естественно и комфортно себя чувствую в теме финансов и инвестиций;

• у меня хватило денег, чтобы купить хороший кожаный портфель, – мне всегда будет хватать денег на приобретение важных вещей.

Глава 3. Деньги и самооценка

Неудачники верят в удачу, люди удачливые верят в себя.
Альфред Даниэль-Брюне

Амбиции – смесь энтузиазма с целью.
Фрэнк Тайгер

Сторонитесь людей, которые пытаются уменьшить ваши амбиции. Маленькие люди делают это всегда. Большие же люди, напротив, дают вам почувствовать, что вы тоже можете стать великим.
Марк Твен

1. Им можно, а вам почему нельзя?

Деньги есть у того, кто априори считает, что достоин всего самого хорошего, в том числе и богатства. У такого человека, как правило, с самооценкой все о'кей.

Самооценка – *это то, как человек относится к себе и как понимает свою значимость, как видит отдельные стороны своей личности, деятельности, поведения.* **Общая самооценка** *отражает уровень самоуважения, принятие или неприятие себя в целом.* **Частная самооценка** *характеризует отношение человека к различным сторонам своей личности, успешности в отдельных видах деятельности.* Так, тот, кто достаточно высоко себя оценивает в отношениях с противоположным полом, может быть убежден в своей неспособности зарабатывать деньги. А может просто достаточно критично оценивать себя во всех сферах.

Самооценка – это ваш психологический скелет. Если он очень хлипкий, то тело просто не способно нормально функционировать. Далеко не уйдет, без подпорок не сможет стоять.

Заниженная самооценка – серьезная проблема. Пока ее не решишь – так и будешь жить вполсилы, безуспешно искать какую-то неведомую опору. Станешь винтиком в чужой системе, чтобы работать на чье-то счастье.

Уровень самооценки напрямую связан с качеством жиз-

ни. С тем, что вы имеете, что себе позволяете, к чему идете.

Как-то раз в практике я столкнулась с любопытным примером, который запомнился мне на всю жизнь. В один день ко мне на консультацию друг за другом пришли две молодые женщины лет 30–35. Одного типажа, одной комплекции (плюс сайз) и даже с одинаковыми именами – обе Наташи. С каждой из них мы разбирали, как дальше двигаться в вопросах карьеры и личной жизни. Каждая из женщин была не замужем и искала работу.

Так вот, в глаза мне бросилась разница в самооценке. Первая Наташа на это не жаловалась, а у второй самооценка была сильно занижена.

Наташа первая очень гордилась своей фигурой. Женихов себе искала среди контингента топ-менеджеров. И до этого у нее был очень перспективный бойфренд. С прошлой работы она уволилась и сейчас стояла перед выбором: начинать ли собственный проект или снова идти в наем, но так, чтобы найти доход раза в два больше прежнего.

Наташа вторая очень комплексовала по поводу своего веса, хотя у нее не было каких-то вопиющих показателей. Пару лет сидела без работы, родители помогали ей, но постоянно этим же и попрекали. Имея хорошее базовое юридическое образование, но маленький опыт в своей сфере, Наташа стеснялась идти стажироваться в профильные компании. В итоге почему-то мониторила вакансии типа администраторов на ресепшене. Сама саботировала рассылку резюме да-

же туда – ей казалось, что из-за веса ее не возьмут. С женихами все складывалось еще печальнее. Из всего опыта – пара отношений с теми, кто, как говорится, прилип сам. Первый – одноклассник, который потом ушел к Наташиной же подружке. А второй – водитель с ее первой работы, кстати, женатый и отец двоих детей.

Первая Наташа смотрит на окружающих как на равных. Знает и ценит свои достоинства, изначально в жизни ставит высокую, но вполне посильную планку. А вторая Наташа сама себя посадила в клетку комплексов. Хотя, повторюсь, по основным критериям женщины очень похожи.

В итоге первая Наташа за пару месяцев нашла нового парня, коммерческого директора, и сейчас они вместе развивают собственный проект. У нее изначально не было никаких блоков. Хочет – берет – делает. Она уверена, что ей это положено и принадлежит по праву.

А со второй Наташей я работала более года. В ее жизни произошло много изменений: завершение сепарации от родителей, обретение веры в свою женскую привлекательность, выход на работу по специальности – юристом. С этого момента прошло более трех лет. Сейчас вторая Наташа так и работает по специальности, взяла ипотеку на свое жилье. С ужасом вспоминает тот период жизни, когда считала своим потолком должность на ресепшене в маленьком салоне у дома. В личной жизни тоже все наладилось – наконец-то в ее жизнь стали приходить адекватные и ответственные мужчи-

ны. Сейчас с одним из них девушка встречается, это человек из ее деловой среды.

Ситуации двух Наташ показали, как много значит самооценка. При прочих равных условиях тот, у кого она здоровая, от жизни берет в разы больше. Хорошо, что вторая Наташа решилась на работу с психологом. А сколько таких Наташ, не позволяющих себе взять с тарелки жизни кусочек побольше и послаще. Разные лежат кусочки, по рукам никто не бьет. Но они берут черствую корочку. Не просто берут – сознательно выбирают.

Истории моих клиенток очень четко подсветили то, что больше разных жизненных благ (да и быстрее) получают те, кто уверен, что они этого достойны, что им это положено. Такие люди позитивно оценивают себя, опираются на свои плюсы, ищут возможности, легче относятся к проигрышам.

Очень важное условие хорошего благосостояния: вы уверены, что имеете на это право.

Если сейчас у вас в жизни все явно не так, чтобы радоваться и гордиться, то очень высока вероятность, что дело именно в самооценке. Если в вашей картине мира нет больших сумм денег, хорошего дома, машины, поездок и так далее – этого и не будет.

У *Владислава Дорофеева* есть книга *«Принцип Абрамовича»*. Там очень убедительно показано, как Роман Аркадьевич со школьных лет стремился к богатству. Он был уверен, что это случится в его жизни. Именно так и не иначе. Или

вспомним легендарные слова *Олега Тинькова*: «Вот говорят: у него нездоровые амбиции. Что значит – нездоровые?! Они или есть, или нет».

Но даже при больших амбициях важно не терять почву под ногами.

2. Вы не равно ваши деньги

Существует одна опасная ловушка, которую стоит рассмотреть в контексте амбиций. Бывает, что у человека с самооценкой вроде бы неплохо. Есть амбиции, четкие финансовые цели. Он вовлечен в процесс. Но в какой-то момент перекос все же случается. Человек начинает мерить свою личность, свой успех, свое счастье деньгами. Включается блок «культ денег», который мы с вами рассмотрели ранее.

Мне вспоминается история моего знакомого *Павла*. Он достаточно успешен в бизнесе, мультипроектник: имеет доли в нескольких производственных предприятиях, сдает помещения в аренду, владеет торговым предприятием. В глаза бросается то, что общается Павел со всеми всегда очень однобоко. Типичные его вопросы: «Сколько он зарабатывает? Какой у него бизнес?» Типичные суждения: «У него нет бизнеса, значит, он никто», «Его доход меньше миллиона в месяц, он неудачник». Павел пренебрежительно отзывается об обслуживающем персонале, о людях, трудящихся на рядовых позициях. Если он рассказывает про отдых или мероприятие, то красной нитью в его словах идет информация не о полезности, удовольствии, приятном общении и прочем, а о том, сколько сюда вложено денег, состоятельная ли собралась публика, что было VIP, а что не VIP.

Я знаю, с каким трудом Павел выходил в люди. Мама рас-

тила его и сестру одна и перебивалась мелкими подработками. Денег всегда не хватало, одежды модной не было, девчонки на Павла внимания не обращали. Вот и решил он в юности непременно «купить весь мир». Занимался торговлей в ларьках, пытался заработать со своей строительной бригадой.

Прекрасно, что человек успешен в бизнесе. Но опасность возникает тогда, когда масштаб своей личности и само понятие достоинства, состоятельности он идентифицирует с деньгами. Это уже дисбаланс. У Павла уже была затяжная депрессия на фоне финансовых потерь, а сейчас есть серьезные проблемы с лишним весом и сопутствующие хронические заболевания. Несколько раз ему делали липосакцию, но он все равно снова набирает вес, срывается, заедает тревожность. Если финансовые неудачи продолжатся, то его картина мира может разрушиться. Срочно нужно работать над балансом жизненных сфер.

Здесь уже человек стоит на опасной грани, про которую Отто Фенихель писал: *«Многие амбиции выражают потребность противостоять чувству неполноценности»*.

Профессор Лора Парк объясняет данное явление так: *«Если человек привык связывать собственную значимость с тем, сколько он зарабатывает, его самооценка будет колебаться при мысли о финансовых трудностях. Психолог может помочь человеку стабилизировать его самооценку, предложив ему поразмышлять о своих сильных сторонах.*

Исследование подтверждает, что подобное восстановление самооценки повышает уровень автономности человека»[2].

Самооценка не должна зависеть от уровня дохода. Она, как и амбиции, призвана помогать человеку в достижении его финансовых целей. И отношение к себе как личности не должно колебаться в зависимости от благосостояния. Иначе в трудные времена вы просто рискуете упасть в эмоциональную яму.

КОПИЛКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МУДРОСТИ

Проверьте, нет ли у вас риска идентифицировать свою личность с деньгами. Ответьте «да» или «нет» на каждый из пунктов.

1. Когда у меня финансовые трудности, я начинаю воспринимать себя хуже.

2. Я измеряю свою успешность уровнем дохода.

3. Я оцениваю успешность других людей по уровню их дохода.

4. Когда я знакомлюсь с новым человеком и узнаю, что у него маленький доход, он для меня сразу прекращает быть интересным.

5. Когда у меня начинаются финансовые трудности, я очень боюсь, что окружение об этом узнает и начнет

---

[2] Janice Wood. Study Finds Cost to Tying Self-Esteem to Money, April 2017. URL: https://псиблог.рф/самооценка-уровень-дохода-есть-св/

смеяться или вовсе отвернется.

6. Финансовые трудности надолго выбивают меня из колеи.

7. Когда у меня проблемы с деньгами, я не могу радоваться другим сферам жизни, мне ничто не интересно.

8. Когда я узнаю, что у человека маленькие амбиции, сразу начинаю относиться к нему пренебрежительно.

Если вы ответили утвердительно на четыре пункта и более, то вам явно стоит поработать над балансом жизненных сфер; расширить свой круг общения за счет очень разных людей. Это поможет избежать зацикленности и обрести больше устойчивости, в том числе и в финансовой сфере.

3. Психологическая формула богатства

По вере вашей да будет вам[3]. А если абстрагироваться от религиозного контекста, то можно увидеть прямую связь богатства с амбициями.

Во что веришь – то в жизни и есть. В чем убежден – то с тобой и случается.

Есть очень показательная притча.

ПРИТЧА

Шли по пустыне два путника, измучились, устали, запас воды исчерпали. Взмолились они небесам, чтобы им пришла подмога.

И вдруг прилетает джинн. Говорит им:

– Я сейчас исполню по три ваших желания. Просите что хотите.

Первый сразу выпалил:

– Огромный кувшин воды, верблюда и палатку.

Джинн щелкнул пальцами, и тут же все это появилось у первого путника.

Второй попросил другое:

– Озеро пресной воды, караван верблюдов и

---

[3] Мф. 9:29.

собственный дворец.

Джинн щелкнул пальцами, и второй путник стал обладателем всего, что пожелал.

Первый негодующе спросил у джинна:

– А что, так разве можно было? Я хочу больше, чем то, что попросил первоначально.

Джинн только развел руками:

– Я же сказал: любые три желания. Если ты больше вот этого черепка с водой не был в состоянии объять, то караваном верблюдов точно не сумеешь распорядиться.

Какой главный вывод?

Хотеть надо больше, брать у жизни надо больше.

Только, конечно, эта притча открывает не все стороны психологии богатства. Кто знает, может, попросивший караван и дворец мужчина тоже не распорядился бы ими достойно. Но джинн инвестировал не свои деньги, какая ему разница…

Для амбициозного человека хотеть много и выбирать лучшее – естественное состояние. А для того, у кого нет амбиций, это вообще какая-то иная реальность, другая планета. И подобно тому, как никогда ему не полететь на Юпитер, не улучшит он и свое благосостояние.

Амбиции – это уровень притязаний человека, его планка, то, как он для себя видит почет и уважение. Для достижения богатства недостаточно одних лишь амбиций. Как говаривал М. М. Жванецкий: *«Мало знать себе цену. Надо еще поль-*

зоваться спросом».

Психологическая формула богатства:

здоровая самооценка + амбиции + адекватные действия.

Давайте рассмотрим эту формулу на примере трех друзей, которые ранее вместе учились на экономическом факультете.

Каждый из них мечтает жить богаче, много путешествовать и купить свой дом. Но сейчас они работают на должностях рядовых аналитиков в финансовых учреждениях.

У *Артура* с самооценкой все в порядке, у *Николая* она заниженная, а у *Марата* явно завышенная.

Здоровая самооценка

Главные признаки **здоровой самооценки**:

1) понимание и принятие своих плюсов и минусов;

2) способность самостоятельно ставить цели;

3) осознание ответственности за свою жизнь;

4) умение вовремя отказываться от неэффективного, неактуального и неработающего;

5) отказ от постоянного сравнения себя с другими;

6) наличие четких личных границ;

7) умение жить здесь и сейчас;

8) отсутствие нужды в других людях рядом для компенсации собственных дефицитов;

9) спокойная реакция на критику;

10) позитивное отношение к жизни и миру.

Так, *Артур*, зная свои сильные стороны (умение общаться с людьми и быстро ориентироваться в критических ситуациях), попросил руководство перевести его на работу в клиентскую службу. Поставил себе цель за три года дорасти до руководителя направления в своем регионе. Регулярно обучается, терпеливо реагирует на критику со стороны начальства. Работает много, устает, но его греет то, что впереди цель. Артур и дальше спланировал свою карьеру – решил построить консалтинговый бизнес в сфере финансов. Но для этого как раз нужно набраться опыта.

Главные признаки **заниженной самооценки:**

1) частое сравнение себя с другими;

2) чувство жалости к себе;

3) озабоченность тем, что о тебе думают другие;

4) склонность к самоедству;

5) неуверенные манеры, осанка, речь;

6) неумение говорить «нет»;

7) болезненная реакция на критику;

8) страх идти в новое, постоянное откладывание важных и трудных дел на потом из-за убеждения, что ничего не получится;

9) нерешительность, инертность;

10) повышенная тревожность.

Николай работает в отделе аналитики на низшей должно-

сти, очень боится сокращения, болезненно реагирует на критику со стороны руководства. Постоянно сравнивает себя с коллегами, ему кажется, что он проигрывает им из-за маленького опыта. Оттого он ведет себя еще более зажато. В итоге в коллективе над ним подтрунивают, руководство не воспринимает Николая всерьез. Он рискует всю жизнь просидеть на рядовой позиции.

Главные признаки **завышенной самооценки:**

1) переоценка человеком собственных возможностей и потенциала;

2) привычка ставить себя выше других, а их недооценивать;

3) уверенность исключительно в своей правоте;

4) стремление постоянно конкурировать с другими, желание самоутвердиться;

5) высокомерный тон и манеры;

6) привычка требовать что-то от других;

7) некритичное отношение к себе, концентрация только на своих плюсах;

8) эгоистичное поведение;

9) преобладание в речи слова «я»;

10) постановка завышенных, нереалистичных целей.

Марат мечтает о славе, популярности и быстрых деньгах. Для него важно быть на виду. Работа в банке кажется ему пресной, плюс он категорически не хочет никому подчиняться. Прошел экспресс-курс по инвестициям и решил делать

карьеру в этой сфере – стать спикером, проводить обучение. Занял у родственника денег, чтобы запустить свой курс.

Но поскольку Марат не развивал личный бренд, допустил много ошибок в продвижении и не построил стратегию, то бюджет быстро закончился, курсы не продаются. Аудитория просто не воспринимает его как эксперта, не реагирует либо отзывается негативно.

Также Марат попробовал вести свой канал в одной из соцсетей, но подписчики не добавляются, потому что контент выглядит довольно слабо на фоне того, что делают конкуренты. Сам же Марат этого не признает.

Амбиции

Амбиции – *это уровень, планка целей человека; то, как он видит свое место в обществе, собственный статус.*

Если амбиции заниженные, то человек и не пытается преодолеть планку. Если завышенные – встречает серьезный отпор и просто не тянет свои цели. Если адекватные – с большей вероятностью продвинется вверх, вперед.

У Артура амбиции высокие, но адекватные. Вполне реалистичная цель – за три года в растущем бизнесе продвинуться на две карьерные ступени. Артур не просто этого хочет, он много работает и учится.

У Николая вообще нет никаких амбиций. Он застрял в одной точке и в принципе боится остаться без какой-либо

работы. У него мало опыта – на этом своем минусе он сосредоточен.

У Марата завышенные амбиции, незрелое желание славы и дешевой популярности просто потому, что ему так хочется. Экспертом те, кому он пытался продать свои курсы, его справедливо не считают, полезности эти поверхностные знания по инвестициям миру не приносят. Марат откатится назад либо будет дальше штурмовать инфобизнес с сомнительными проектами. И в долгосрочной перспективе все равно проиграет.

Адекватные действия

Адекватные действия являются связующим мостиком между текущим положением человека и его желаемой целью. Они соразмерны ситуации, согласуются с ней и выглядят оптимальными.

Проявление амбиций должно соответствовать возможностям человека, его опыту и уровню подготовки. Тогда его амбиции реальны и окружающими воспринимаются позитивно.

У Артура мы видим продуманную стратегию карьерного роста с прицелом на свой бизнес. Эти действия ему под силу. Он востребованный работник, который вкладывается в себя.

Николай даже не пытается искать в себе плюсы, как-то налаживать отношения с руководством. У него нет амбиций – и

нет конструктивных действий.

Марат поступает хаотично, непродуманно. При этом рискует деньгами, взятыми в долг. Сам себя подставляет, в итоге уходит в минус.

Адекватные действия с деньгами, если вы учитываете свою ситуацию, всегда выводят в плюс, пусть даже рост этот не всегда интенсивен.

4. Как помочь себе развивать адекватную амбициозность

Ниже вы найдете несколько пунктов, которые помогут поработать над своими амбициями.

Можно брать каждый отдельно, можно – несколько сразу. В зависимости от того, в какой степени у вас «все запущено».

КОПИЛКА ПСИХОЛОГИЧЕСКОЙ МУДРОСТИ

Как добиться того, чтобы амбиции помогали вам жить богаче?

1. Выявите и вычистите все негативные установки относительно денег.

2. Позвольте себе смелее мечтать. Не игнорируйте то, что вы давно хотели воплотить.

3. Концентрируйтесь на том, что можете получить, а не на том, что можете потерять.

4. Исключите из своего лексикона фразы из разряда «я не могу», «это не для меня», «неудачный день», «мне поздно».

5. Исключите избегающие формулировки с частицей «не», например «чтобы не потерять, не потратить лишнее».

6. Найдите не менее трех вдохновляющих вас примеров успешных людей и попробуйте понять, какие у них были амбиции.

7. Пересмотрите свое отношение к неудачам: вы просто протестировали неподходящий инструмент, поняли, что это не ваш метод.

8. Хвалите себя за успехи, но не зацикливайтесь на них.

9. Ставьте перед собой высокие, но выполнимые цели.

10. Превращайте цели в конкретные планы, разделенные на шаги.

11. Всегда развивайтесь. Пусть ваши новые цели относятся к разным сферам.

Кому-то потребуется пройтись по всем пунктам сразу. А кому-то стоит сосредоточиться на тех, что для него являются самыми проблемными.

Приведу в пример одного моего клиента, *Андрея*, довольно успешного регионального предпринимателя.

С амбициями у него всегда все было о'кей. Помимо бизнес-целей он еще мечтал оставить след в общественной жизни. Плюс очень любил петь и поставил перед собой цель победить в одном полупрофессиональном конкурсе.

Но Андрею в силу особенностей личности была свойственна высокая тревожность. Каждую рядовую неудачу и просто трудность, будь то проигранный тендер, стагнация числа подписчиков блога, критика со стороны преподавате-

ля вокала, он переживал очень тяжело. У него начинались бессонница и раздражительность. Все это сказывалось на результатах бизнеса.

Андрей слишком уходил в рефлексию, долго анализировал неудачи и просто неприятности.

Тогда я предложила ему немного пересмотреть формат своей рефлексии и вместо самокопания и бесконечной мысленной жвачки начать вести «Дневник 9999».

Название он получил в честь количества неудачных попыток Томаса Эдисона, который на 10 000-й раз все же изобрел лампочку.

В итоге у Андрея в разы снизилось количество эпизодов тревожности, а дела еще больше пошли в гору.

Делюсь этим инструментом.

Техника «Дневник 9999»

1. Купите себе красивый блокнот или тетрадь. Или, если так комфортнее, ведите дневник в электронном виде. Но от руки лучше: так вы активизируете свое правое полушарие, отвечающее за креативность, воображение.

2. Когда происходит то, что вы считаете неудачей или большой неприятностью, сразу записывайте информацию в свой дневничок, сохраняя позитивный стиль и опираясь на эту структуру:

• дайте смешное, прикольное, просто оригинальное назва-

ние событию;

• напишите в двух словах, в чем вы оказались неправы;

• придумайте смешное наказание для того, кто вас обидел (если таковое было);

• поразмышляйте, как эта ситуация поможет вам стать успешнее и приблизиться к своим целям;

• дайте себе одно обещание, связанное с этой ситуацией;

• запишите, какие плюсы можете извлечь из произошедшего;

• подытожьте тем, как вы стали лучше благодаря полученному опыту.

Данный метод сразу помогает решить важные задачи, потому что он:

• срабатывает как рефрейминг – помогает сменить точку зрения на противоположную; здесь мы рассматриваем неудачу как полезный урок и подтверждение нашей положительной динамики;

• является инструментом конструктивного анализа – человек не уходит в негативные эмоции, а смотрит на ситуацию рационально;

• помогает снизить значимость события и обидчика, если таковой есть, за счет юмора;

• учит мыслить позитивно.

Вот пример работы с дневником.

Алик ставил перед собой цель до конца года получить по-

вышение, и к этому все шло. Но его боссу прислали замену. Новый начальник ведет свою кадровую политику. Вместо повышения в том же подразделении Алика на полгода отправили руководить региональным офисом.

Алик в своем «Дневнике 9999» называет это «ссылкой декабриста». Придумывает для босса наказание, как тот вместо совещаний будет доить корову. Каждый раз, когда негативные мысли подкатывают, Алик представляет босса в резиновых сапогах и с ведром молока. А сам максимально извлекает пользу из ситуации. Он ведь приобретает здесь новый опыт руководства людьми – это в любом случае хорошая ступень в его карьере. Алик старается работать на результат и одновременно готовит «восстание декабристов» – в нужный момент он пообщается с высшим руководством и обозначит ему свои карьерные амбиции.

Глава 4. Отношения с самим собой = отношения с деньгами

Любовь к себе – это начало романа, который длится всю жизнь.
Оскар Уайльд

Самые сильные отношения, которые у вас когда-либо будут, – это отношения с самим собой.
Стив Мараболи

Любить себя – это ключ к тому, чтобы позволить жизни любить тебя.
Луиза Хей

1. Любовь к себе и отношение к деньгам связаны напрямую

Сейчас модно говорить о любви к себе. Многие ее декларируют. Думают, что раз ходят регулярно к косметологу и на маникюр, значит, любят себя. Далеко не все глубоко разобрались в сути этого понятия, и по факту получается так, что некоторые всю жизнь проводят в странном режиме – как будто сами себя за что-то наказывают.

Темы любви к себе и отношения к деньгам очень прочно связаны между собой. Финансы, материальные активы – это один из важнейших ресурсов в жизни каждого человека. Наряду со временем, здоровьем, отношениями, связями, компетенциями, репутацией, *деньги являются базовым ресурсом*. Если не выбрать адекватный подход к их использованию, то легко обречь себя на мучения и лишения.

Посмотрите, как человек распоряжается деньгами, и многое станет понятно о том, как он относится сам к себе, какие комплексы имеет и какие страхи испытывает, а на основании этого легко составить прогноз, насколько высока вероятность улучшений в его жизни.

Вот *Дина*, мама двух дочек. С мужем она развелась, тот платит алименты. В целом материально семья живет неплохо. Дина работает, да еще и подрабатывает. Старается дочкам дать все самое лучшее. Хорошее питание, секции, на

каждый праздник в садике и школе у дочек новые красивые платья. Вот только Дина уже забыла, когда себе покупала новое красивое платье – на себя жалко, это же непрактично. И на курсы вокала она все никак не запишется, хотя с юности мечтала петь – лучше деньги отложить, на покупки дочкам точно пригодятся.

И так во всем Дина у себя на последнем месте. Как надо что-то себе купить, в себя вложить, так сразу ее накрывают чувства вины и стыда – что ж ты за мать такая. О себе Дина вообще не думает и гордится тем, что живет для дочек. Вот только они растут, каждый день видя перед глазами странный пример: молодую грустную женщину в позиции жертвы. Дина обеспечивает девочкам хорошую жизнь, вот только не в состоянии показать им главное – пример любви к себе.

С годами в душе Дины накапливается обида. Когда дочки вырастут, высока вероятность, что разовьется сценарий вечно обиженной и попрекающей матери: «Я для вас собой пожертвовала, а вы вон как со мной». А дочки либо будут невольно транслировать этот сценарий, либо станут жить по сценарию протеста, противоположности, уйдя в крайний эгоизм. Так кто от того, что Дина про себя забывает, будет в итоге счастливее? Никто. Ни сама Дина, ни ее дочки.

Не надо считать понятие любви к себе чем-то очень сложным, эзотерическим и додумывать много лишних смыслов.

Здоровая любовь к себе базируется на нескольких простых составляющих:

1) здоровая самооценка;

2) понимание и принятие себя;

3) забота о себе, самоподдержка;

4) самодостаточность – способность самому найти средства, методы удовлетворения своих потребностей;

5) понимание и отстаивание личных границ – вы знаете, как с вами можно себя вести, а как нельзя в любой сфере вашей жизни;

6) умение вести здоровую коммуникацию с миром – осознавать собственную ценность и ценность других людей и вести с ними диалог, знать свои права, заявлять о себе;

7) способность обменивать свои ресурсы на другие ресурсы мира – вы сильны в одном, окружающие – в другом, и можно обмениваться.

Не путайте любовь к себе с эгоизмом. Эгоист – это человек, который на самом деле сильно зависит от других. Он паразитирует на них, требует от людей удовлетворять его потребности, но в ответ ничего давать не хочет и не умеет. Тот, кто себя любит, живет с позиции *ответственности* –

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.