

АЛЕКСЕЙ КОЗЛОВ



Как повысить уровень достатка,
управляя подсознанием

Top expert. Практичные книги для работы над собой

Алексей Козлов

**Терапия денежного мышления.
Как повысить уровень достатка,
управляя подсознанием**

«ЭКСМО»

2024

УДК 159.923.2
ББК 88.52

Козлов А. А.

Терапия денежного мышления. Как повысить уровень достатка, управляя подсознанием / А. А. Козлов — «Эксмо», 2024 — (Тор expert. Практичные книги для работы над собой)

ISBN 978-5-04-196042-1

Вашими деньгами управляет подсознание. Именно оно до сих пор создает вам финансовые проблемы: либо вы тратите деньги сразу, как они появляются, либо постоянно откладываете и не разрешаете себе покупку даже жизненно необходимых вещей. Алексей Козлов – врач-психотерапевт, психолог и гипнотерапевт с 27-летним стажем. Его авторская методика, изложенная в книге, сочетает когнитивно-поведенческую терапию, нейролингвистическое программирование и гипноз. Такой комплексный подход поможет изменить неэффективную модель мышления через трансформацию вредных убеждений в позитивные ресурсные. Вы поймете, как научиться управлять своим подсознанием, чтобы достигать материальных целей, исполнять желания и становиться счастливее! Сохранен издательский макет.

УДК 159.923.2
ББК 88.52

ISBN 978-5-04-196042-1

© Козлов А. А., 2024
© Эксмо, 2024

Содержание

Благодарности	6
Введение	7
Глава 1. В которой мы поговорим о денежных сценариях, о «скелетах» вашего подсознания и об их влиянии на отношения с деньгами	10
Конец ознакомительного фрагмента.	15

Алексей Алексеевич Козлов
Терапия денежного мышления.
Как повысить уровень достатка,
управляя подсознанием

© Текст. А. Козлов

© Фото. М. Лагунова

© Оформление. ООО «Издательство «Эксмо», 2024



Благодарности

Моим клиентам за доверие, которое вы оказываете мне, приходя на психотерапию. Без ваших положительных примеров не было бы ни этой, ни других моих книг.

Хочу искренне поблагодарить райтера Наталью Шаркунову за помощь в работе над книгой. Она перевела мой местами сложно написанный материал на понятный будущим читателям язык. Без нее моя книга не обрела бы такой увлекательной и доступной для понимания широкой читательской аудиторией формы.

Отдельная благодарность главному руководителю отдела литературы по саморазвитию и бизнесу издательства «Бомбора» Любови Романовой и руководителю группы бизнеса издательства «Бомбора» Марии Огарковой за бесценные знания и практические советы для написания книги.

Особую благодарность хочу выразить супруге Татьяне за неоценимую поддержку и помощь в написании и продвижении моих книг.

Введение

«Как же меня достали эти деньги! Работаю-работаю, а все уходит на ипотеку, кредиты, коммуналку и прочую обязательку. Как вырваться наконец из этого чертового круга?!»

Евгения была в растерянности. Как и большинство людей, что приходят ко мне на прием. Острота ситуации заключалась в том, что это была не частная встреча, а прямой эфир, на котором девушка решилась рассказать о своих «болях». Добрая сотня людей следила за этим сеансом психотерапии онлайн.

С экрана смартфона на меня смотрела ухоженная женщина лет сорока. Она сидела за столом в большой светлой комнате. Позади можно было разглядеть некоторые детали интерьера: современную мебель, яркий дизайнерский постер на стене, много необычных ваз и живых цветов. Этаким стилем фьюжн. Под стать хозяйке квартиры, профессия которой была и творческой, и аналитической одновременно.

На роль героини этого эфира я получил около 50 заявок. В анкетах «звучали» совершенно разные запросы. Одни из них были расписаны более подробно, другие менее. У Евгении в графе «Что вас беспокоит?» была одна-единственная фраза – «Отношения с деньгами».

Выбрав ее анкету, меньше всего я ожидал увидеть перед собой женщину с высокой должностью, заработная плата которой многим слушателям показалась приличной. Евгения работала руководителем отдела маркетинга в крупной компании.

Несколько лет назад она решила, что в ее возрасте уже пора жить красиво. Взяла ипотеку и два кредита. Один на ремонт, другой на обстановку квартиры. А через полгода в мире начался экономический кризис и работы не стало. Девять месяцев Евгения жила без денег, занимала у знакомых, испортила кредитную историю. Сейчас ей приходится работать по 10–12 часов. Финансовая нагрузка не сокращается, а эмоциональное напряжение только растет.

Рассказ был сплошным криком души: «Эмоционально нахожусь на пределе», «Если не смогу найти дополнительных источников дохода, будет удар», «Надоело все, хочу закрыть все финансовые обязательства, хочу свободы и спокойствия».

Что ж, отступать некуда. Мы приступили к работе.

Если вы читаете эти строки, значит и для вас тема денег и материального благополучия имеет значение. Я не знаю уровня ваших доходов, не знаю, есть ли у вас ипотека или кредитная карта, как быстро вы достигаете своих финансовых целей и насколько высок ваш «финансовый потолок». Но, скорее всего, вы время от времени задаетесь подобными вопросами:

- Куда опять делись деньги?
- Почему не получается копить?
- Как жить без долгов и кредитов?
- Почему я такой умный, но не такой богатый?
- Как перестать тревожиться за бизнес?
- Почему я зарабатываю много, а удовольствия не чувствую?
- Что мне мешает уволиться и найти лучшую работу?
- Как работать меньше, а зарабатывать больше?

Вопросов может быть много. Звучать они могут по-разному. Но все они будут о деньгах. В большей или меньшей степени, так или иначе, но финансы для нас – главный источник стресса.

Я не буду учить вас инвестировать. Ни слова не скажу, как важно откладывать минимум 10 % от полученных доходов. В этой книге вы не найдете советов по диверсификации валютных корзин, правил шифрования криптокошельков и списка самых высокооплачиваемых профессий.

Хотя, конечно же, подобные знания важны и могут сыграть серьезную роль в росте вашего благосостояния.

Но не главную.

Я психотерапевт, а не консультант по финансам, и утверждаю, что путь к финансовой стабильности и удовлетворению жизнью начинается именно в **моем** кабинете, а не на фондовой бирже, например. Эта книга – филиал моего кабинета. Добро пожаловать!

За 27 лет работы я провел свыше 35 000 консультаций, выпустил три книги и записал более полусотни аудиосеансов гипноза. Моя авторская методика сочетает три психотерапевтических направления: когнитивно-поведенческую терапию, нейролингвистическое программирование и гипноз. Мои клиенты – активные, амбициозные, трудолюбивые люди. Но тема денег, так или иначе, волнует каждого.

Я часто провожу психотерапевтические онлайн-курсы и вебинары на тему самооценки, уверенности в себе и денежного мышления и на встречах всегда задаю вопрос участникам: **что хорошего дают (могут дать) деньги?**

Ответы обычно такие: это и свобода действий, и полноценный отдых, и возможности путешествовать, учиться, заниматься любимым хобби, посещать яркие события, тратить на благотворительность... Хорошие же ответы? Хорошие. И полезные. Разве это плохо – жить интересно и благополучно? При этом я постоянно отмечаю парадокс – люди сами отгораживаются от успеха, руками и ногами «защищаются» от денег...

Знаете, что вас заставляет получать в банке кредиты? Что не позволяет повысить стоимость своего часа? Что мешает откладывать 10 %?

Нет, не обстоятельства. Не скромность. Не отсутствие силы воли.

Враг финансового благополучия «окопался» прямо у вас голове. Именно негативные представления о себе или мире, сформированные годами и мощные, как броня, делают деньги стрессом № 1 на планете.

Броня от финансового благополучия. Эту броню необходимо не просто снять, а переплавить в доспехи победителя. Именно этим я и занимаюсь уже четверть века в своем кабинете психотерапевта, постоянно оттачивая авторский подход на практике.

Понимаю, что не у каждого есть возможность пройти очную психотерапию. С помощью этой книги я хочу помочь большему количеству людей достигнуть своих материальных целей, исполнить желания и стать счастливее. В этом вижу свою миссию.

Во время сеансов в своем кабинете я задаю много вопросов, прошу делать домашние задания, слушать аудиосеансы гипноза и экспериментировать. В этой книге попрошу вас делать все то же самое.

И тогда гарантирую, что вы отыщете причины не удовлетворяющих вас отношений с деньгами, а затем сможете их изменить. Я специально ничего не пишу про количество денег. Их у вас вполне может быть много. Но если заработанное честным трудом утекает сквозь пальцы, если «то густо, то пусто», если раз за разом так и тянет проверить баланс, если мысли о деньгах включают у вас «тревожную кнопку» – вам точно нужна **финансовая терапия** (или терапия денежного мышления).

Деньги не должны быть стрессом, они – инструмент для полноценной благополучной жизни. Никак не иначе.

В одной из частей этой книги мы с вами рассмотрим четыре основных сценария отношений с деньгами, в которых вы узнаете себя, своих родителей и партнеров.

Вы с удивлением обнаружите, какие «скелеты» хранятся в шкафах вашего подсознания и выявите глубинные убеждения о себе и мире, которые влияют на финансовое состояние и на «денежный сценарий».

Мы обязательно выясним взаимосвязь эмоций и негативных установок, которые ограничивают денежную востребованность вашего сознания.

Вы измените неэффективную модель мышления путем трансформации вредных убеждений в позитивные ресурсные с помощью гипнотерапии. Она задействует глубокий бессознательный уровень и потому помогает быстрее и легче получить результат.

На одном из «сеансов» мы затронем тему «дети и деньги». Ведь все наши финансовые модели закладываются именно в детстве, пришло время делать это осознанно.

Я непременно познакомлю вас с «пятиуровневой моделью финансового благополучия». Она позволяет легко находить дополнительные источники дохода с помощью техники конвертации ресурсов.

Таким образом, вы самостоятельно измените свое мышление и научитесь легко достигать финансовых целей.

Кстати, а что же с Евгенией, упомянутой в начале?

Около сотни зрителей наблюдали за нашим сеансом. Я осознавал, какая ответственность лежит на мне: срочно были необходимы кардинальные изменения, которые позволили бы Евгении увидеть новые возможности и дополнительные источники дохода. Мы приступили к работе.

Я предложил девушке представить ситуацию, при которой сверх имеющихся расходов она должна взвалить на свои плечи еще одно финансовое обязательство.

«Справлюсь, если поднапрячусь», – сказала Евгения. Постепенно я повышал уровень гипотетической финансовой нагрузки. На более высоких суммах в ответах стали проявляться ограничивающие денежные установки и эмоциональные блоки: *«выше потолка не прыгнешь»*, *«деньги несут чужую негативную энергетику»* и *«я не идеальный планировщик, не могу доверять себе»*. Негативные убеждения требовали замены на новые – ресурсные расширяющие.

Мне было необходимо наполнить сознание Евгении уверенностью и спокойствием, а также «расшевелить» нейронные связи, чтобы она увидела новые возможности дохода. Поскольку работа была ограничена временем прямого эфира, требовались техники, приносящие быстрый результат. Выбор пал на гипноз, во время которого произошла трансформация сознания Евгении.

С нетерпением я ждал обратной связи, назначенной через две недели.

«Алексей Алексеевич, потолка нет! – вскоре написала Евгения. – Не знаю как, но ваши сеансы работают!»

Спустя 12 дней после нашей первой встречи женщине удалось найти два дополнительных источника дохода и увеличить заработок в несколько раз. Об этом она рассказала на следующем прямом эфире, вдохновляя и других пройти путь полезной трансформации.

Приглашаю и вас перейти к первой главе книги, чтобы начать наш сеанс финансовой психотерапии.

Глава 1. В которой мы поговорим о денежных сценариях, о «скелетах» вашего подсознания и об их влиянии на отношения с деньгами



Денежный сценарий – звучит довольно приятно, согласитесь? Ассоциации с хорошим, прибыльным делом, которое регулярно приносит высокий доход, а вместе с ним счастье, радость, путешествия, комфорт, возможности и перспективы.

Но такие уж мы, психологи, люди – приятными словами иногда называем не очень веселые вещи.

Но давайте обо всем по порядку.

Денежный сценарий — это бессознательно запрограммированный план жизни человека, который касается материального благополучия. Это своего рода сюжетная схема, по которой мы с вами **бессознательно** строим свое финансовое поведение. Сценарий не только определяет, как и сколько денег сможет зарабатывать или привлекать в свою жизнь человек, но и как он будет их тратить, как и куда инвестировать, возьмет ли, например, ипотеку или кредит на развитие бизнеса.

Термин «денежный сценарий» ввели доктора психологии и основатели Института психологии финансов Брэд и Тэд Клонтц. Их многочисленные исследования доказывают, что основы нашего финансового поведения формируются в глубоком детстве. Убеждения и установки родителей и других представителей близкого окружения непосредственно влияют на наши будущие отношения с деньгами.

«В нашей семье еду не выбрасывают», «это не для нас», «не в деньгах счастье», «кругом враги», «богатые тоже плачут» – такого рода эмоциональные высказывания «записываются» на жесткие диски нашей памяти в качестве аксиом, не требующих доказательств.

Кроме того, свои «коллективные установки» или предпочтительные формы финансового поведения есть и в каждой культуре, частью которой мы являемся. В одной поощряется торговля и обмен, в другой – упорный труд, в третьей – построение бизнеса, правильные вложения денег.

Например, в Индии, где сильна культура суеверия, считается, что финансовый успех напрямую связан с удачей. В России распространено коллективное мнение, что больших денег нельзя заработать честным образом. А в Германии или в США финансовое благополучие связывают с упорным трудом и высоким профессионализмом.

Денежные сценарии включают не только взаимоотношения с деньгами, но и потребительское поведение (как, что, где и сколько покупать), установки об инвестировании, сберегательном и долговом поведении.

Например, в США больше половины населения владеют акциями и ценными бумагами – с помощью инвестиций американцы копят на достойную пенсию. В Китае деньги принято экономить и сохранять, чтобы купить недвижимость. В России инвестициями занимаются менее 3 % населения, а в Германии более 40 % инвесторов пользуются услугами финансовых консультантов. В мусульманских странах не разрешается брать кредиты, а среднестатистический австралиец должен банку в два раза больше, чем зарабатывает за год.

Брэд и Тэд Клонтц выделили четыре основных денежных сценария¹:

1. избегание денег;
2. поклонение деньгам;
3. денежный статус;
4. денежная бдительность.

В следующих главах мы разберем их подробно.

У каждого из нас **преобладают** признаки одного из четырех денежных сценариев.

Какие-то сценарии не дают нам зарабатывать больше или разумно распоряжаться заработанным, какие-то, наоборот, приводят к высокому уровню доходов. Есть люди, которые не могут спокойно уснуть, если под матрасом не припрятана увесистая пачка валюты на «черный день». А есть такие, кто живет одним днем, как мотылек, и горя не знает. Кто-то планирует все траты на год вперед и ни на копейку не выходит за рамки бюджета, а кто-то регулярно ставит все на «красное». **Если при этом человек здоров, удовлетворен и счастлив, то никакая терапия денежного мышления ему не нужна.**

Психотерапия денежных сценариев необходима, когда у человека не закрываются основные потребности либо когда чрезмерно проявляется один из сценариев, что приводит к тревоге, сильному стрессу, депрессии или к другим психологическим проблемам.

Как показывает моя практика, с запросом *увеличить доход* приходят люди со сценариями «избегание денег» или «поклонение деньгам». Они открыто говорят о желании улучшить финансовое положение, вне зависимости от текущего уровня (он может быть и высоким). Клиенты со сценариями «денежная бережливость» и «денежный статус» приходят с запросом увеличения дохода намного реже. В их случаях негативные последствия сценариев проявляются в других сферах жизни, часто в семейных отношениях.

Примерно полгода назад в мой кабинет вошла симпатичная молодая женщина. Модное бежевое пальто, ухоженные руки, запах дорогих духов. Я сразу понял, что запрос не будет касаться финансовой сферы. И действительно, в плане финансов у нее все замечательно. Муж – успешный бизнесмен, у нее – сеть салонов красоты, двое детей учатся в частной школе. Недавно построили большой дом в престижном коттеджном поселке, несколько машин, личный повар, садовник, помощница по хозяйству. Не жизнь, а мечта.

Обратилась эта женщина, назовем ее Валентина, с запросом: «Хочу наладить отношения с мужем». Супруги женаты 12 лет, знакомы с института, много общих интересов. Но, как Валентина выразилась, «некоторые моменты» ее беспокоят: муж запрещает ей тратить деньги на мелочи. На что-то большое, дорогое, практичное – сколько угодно. А вот что касается сувениров подчиненным на Новый год или коробки конфет на День учителя – это целая проблема. Она не может без согласования с мужем купить билеты в кино, заказать пиццу. И заправлять свой «Мини Купер» должна только в определенных местах. На мой вопрос, как муж сам объясняет такой контроль, Валентина пересказала его позицию: «Чтобы иметь деньги на что-то большое, нужно экономить на малом».

В их семье, как в бизнесе, принято каждый квартал согласовывать бюджет. Не дай бог без согласования выйти за рамки запланированной суммы или даже вместо прописанной в бюджете крупной покупки осуществить две более мелкие! Например, чтобы вместо дорогого пальто жене купить кроссовки и футбольную форму детям, это нужно вновь обсудить с главой семейства и аргументировать те или иные отступления от намеченного плана.

Валентина даже расплакалась, тушь потекла по щекам: «Это просто сводит меня с ума! Я не могу так жить! Останавливает лишь то, что он надежный человек, хороший муж и прекрасный отец».

В этом примере присутствуют сразу два сценария.

С одной стороны, сценарий «денежный статус» «разрешает» совершать дорогие покупки, которые повышают самооценку, служат визитной карточкой определенного круга. Это дает новые возможности, связи, глава семьи чувствует свой престиж. С другой стороны, сценарий «денежной бдительности» не дремлет. «Нечего разбрасываться деньгами и тратить их на ерунду, нужно правильно расставлять приоритеты, покупать то, что нашей семье подходит по статусу».

У Валентины оказался разумный муж, который дорожил отношениями и тоже пришел на консультацию. Сначала, чтобы проконтролировать, действительно ли услуги стоящие. А потом уже, чтобы пройти несколько сеансов и выявить свои сценарии и убеждения.

Все четыре сценария могут приводить к неудовлетворительному финансовому положению. Но совсем не обязательно. Сценарии «денежная бдительность», «денежный статус» и «поклонение деньгам» часто, наоборот, дают очень высокий уровень дохода. Но «нюансы» этих сценариев не позволяют качественно удовлетворять **другие важные** потребности, что приводит к стрессу, нарушению межличностного общения, не позволяют создать гармоничные семейные отношения.

Перед тем как погрузиться в детали, еще раз внимательно перечитайте и осознайте следующее:

1. Тот или иной денежный сценарий есть у каждого из нас. Это нормально.
2. Сценарий – это неосознаваемая история. Он «управляет» нашим поведением, хотим мы этого или нет.
3. Все взаимосвязано. Часто ваши проблемы со здоровьем или с отношениями связаны с вашим денежным сценарием. Так же часто, как и уровень вашего благосостояния зависит от самооценки.
4. Если «бессознательное» сделать видимым, оно перестает нами управлять как «марионеткой», а мы станем кузнецами своего благополучия. Этим и займемся.

На этой оптимистической ноте предлагаю разобраться, что там у вас в подсознании за «скелеты» и как они связаны с денежными сценариями.

Притча²: одна семейная пара переехала жить в новую квартиру. Утром, едва проснувшись, жена выглянула в окно и увидела соседку, которая развешивала на просушку выстиранное белье.

– Посмотри, какое грязное у нее белье, – сказала она своему мужу. Но тот читал газету и не обратил на это никакого внимания.

– Наверное, у нее плохое мыло или она совсем не умеет стирать.

И так всякий раз: когда соседка развешивала белье, жена удивлялась, какое оно грязное.

В одно прекрасное утро, посмотрев в окно, она вскрикнула:

– О! Сегодня белье чистое! Наверное, научилась стирать!

– Да нет, – сказал муж, – просто я сегодня встал пораньше и вымыл окно.

Убеждения – это то самое окно, чистое или грязное, через которое мы смотрим на мир.

По сути, убеждение представляет собой **сверхобобщение**, некий большой вывод о себе, о людях и о мире в целом. Убеждения дают возможность справиться с большим потоком информации, сделать окружающий мир более предсказуемым. Сформировавшись однажды, убеждение **не ставится под сомнение**. Оно считается истинным для сознания. Убеждение работает как фильтр: отвергает информацию, которая ему противоречит, и допускает до сознания то, что убеждению соответствует.

Если вы считаете, например, что ВСЕГДА все забываете, то ваше сознание будет «выхватывать» из окружающего мира только доказательства вашей забывчивости, а все остальные случаи «непопадания» в убеждение оставит без внимания. И тогда вы действительно сможете легко привести тысячи примеров своей забывчивости и еще больше укрепите свое убеждение.

Убеждения не обязательно бывают плохими. Ресурсные убеждения действуют по такому же принципу: заостряют наше внимание на фактах, которые его доказывают, и поддерживают наши поведенческие и эмоциональные реакции на то или иное событие. Например, убеждение «Человек человеку друг» заставляет вас фокусироваться на добрых и хороших поступках окружающих, укрепляя доверие к людям и к миру. И, о чудо, именно такие представители человечества и встречаются на вашем пути постоянно. Секрет легко объяснить: вы просто не замечаете плохих поступков, не удерживаете их в памяти или находите им рациональное объяснение с позиции своего убеждения.

По сути, убеждения – это самооправдывающиеся пророчества. Через **автоматические мысли** они вызывают определенные эмоции и непосредственно влияют на поведение и принятие решений. Они управляют нашим вниманием, решая, что важно, а что нет.

Убеждения формируют уровень наших возможностей. Это очень важная мысль, перечитайте ее, пожалуйста, еще раз.

Если убеждение разрешает и предполагает финансовый успех, конечно, он будет, вне зависимости от обстоятельств. И наоборот, если оно говорит, что *«иметь много денег нереально»*, *«быть богатым – это не для тебя»*, увы. Обстоятельства будут складываться так, чтобы подтвердить ваше убеждение. Даже если выиграете в лотерею или получите наследство, «лишние» деньги уйдут: у вас всегда будет ровно столько денег, сколько позволит ваша **система убеждений**.

Именно система. Это важно. Не существует **одного-единственного** убеждения, изменив которое, вы станете финансово успешным. Уровень благосостояния формирует множество систем убеждений:

- убеждения, связанные с зарабатыванием денег (*больших денег честным трудом не заработаешь; без труда не вытащишь рыбку из пруда; руки есть – деньги будут*);
- убеждения, влияющие на умение грамотно распоряжаться финансами, делать рациональные покупки и вложения (*деньги любят счет; копейка рубль бережет; скупой платит дважды*);
- убеждения, разрешающие получать и приумножать деньги без вашего активного участия (*деньги должны работать, делать деньги из воздуха*).

Но кроме этих явно **финансовых** систем убеждений на ваш денежный сценарий могут влиять и другие принципы. Например, полученные от родителей установки по поводу брака, распределений ролей в семье, а также ваши глубинные убеждения, связанные с самооценкой.

– Я не могу так больше жить! Хочу развестись! – моя клиентка Дарья довольно эмоциональная девушка. – Но я не могу от него уйти, понимаете? Я не работаю, у нас ребенок, квартира, машину вот планируем, – Дарья успокоилась и даже немного загрустила.

Они с Андреем поженились восемь лет назад, все было «как у людей». Сначала купили «однушку», через пару лет расширились, переехали в трехкомнатную квартиру. Сделали хороший ремонт, Даша обустроила семейное гнездышко по своему вкусу. Андрей зарабатывал хорошие деньги, девушка занималась домашними делами, потом родилась дочка. И через пару лет Даша вдруг поняла, что, кроме бытовых вопросов, ремонта, поездок на море и дачу – их с мужем больше ничего не связывает.

Когда дочь подросла и пошла в садик, Даша окончила курсы кондитеров и начала выпекать торты на заказ. Дело пошло, она взяла в аренду небольшой цех, наняла персонал. Но проблема осталась: жизнь жены Андрея не интересует, ему безразличны ее успехи. После работы муж предпочитает посвящать время компьютерным играм.

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.