



# Специальный выпуск

# ИНФО



## ДОРОГА К БЛАГОПОЛУ- ЧИЮ



По моему ощущению, ничто в мире не распределено так справедливо, как ум, - каждый доволен тем, что имеет. Ну, или, по крайней мере, делает вид, что доволен. А вот деньги поделены между людьми просто ужасно несправедливо - их почти никому не хватает. Иначе, почему самые богатые мечтают иметь денег все больше и больше? Ни одна экономическая теория не в силах объяснить этот парадокс. А вот психологи пытаются. И выходит, что, скорее всего богатство и бедность, нужда и достаток категории не столько экономические, сколько психологические. И содержимое нашего кошелька в первую очередь определяется содержимым нашей головы. Живи великий Фрейд в наше время, он наверняка увлекся бы отнюдь не сексуальной подоплекой нашего поведения, а обратил бы больше внимания на тот презренный металл, из-за которого люди сегодня гораздо больше, чем из-за секса, переживают, ссорятся, тревожатся и страдают. Увы, звездный час фрейдистского психоанализа миновал еще в прошлом веке. Современная психология обращена к новому человеку. Нельзя сказать, что у этого нового человека не осталось сексуальных проблем. Радует то, что пути их решения давно не составляют секрета. Зато денежные проблемы обострились как никогда прежде. И в этом плане психологам современности еще долго не придется сидеть без работы. Хотя все равно хочется верить, что любовь и счастье не купишь за деньги. Вообще, по моему мнению, деньги - никуда не годный смысл жизни, но хорошее подспорье в его поисках. Хочу пожелать всем тем, кто занят сейчас поисками этого самого смысла жизни и пути-дороги к благополучию, найти, прежде всего, дорогу к благополучию душевному, потому, что, поверьте, благополучие материальное - всего лишь приложение к нему.



«Деньги приходят и уходят... уходят, уходят...»

Хуан Перич.



## ДЕЛО И ДЕНЬГИ В ВАШЕЙ ЖИЗНИ. ПУТЬ К УСПЕХУ И ВАШЕ ОТНОШЕНИЕ К ДЕНЬГАМ И РАБОТЕ.

«Нельзя иметь все сразу, поэтому начни с малого - с денег.»

Януш Васильковский.

«Правда - горькое питье, неприятное на вкус, но зато подобно лекарству восстанавливает здоровье».

Оноре де Бальзак.

Вы хотите занять лучшее место под солнцем, но вам это не удается? Все зависит от того, какую философию отношения к своему делу, к деньгам, к успеху вы исповедуете. Попробуем разобраться в том, кто вы на самом деле. Познать себя - задача не из простых. Однако без точного знания того, на что вы способны, в чем ваши ошибки, и каков потенциал, вы не продвигаетесь к успеху ни на йоту. Процесс самопознания - это отнюдь не вкушение малинового варенья. Вполне возможно, что в результате углубленного самопознания ваше представление о себе значительно трансформируется. Но если вы серьезно настроены на достижение материального успеха, тщательно изучите себя, беспристрастно проанализируйте все, что говорят о вас друзья и враги, найдите рациональное зерно, затем наметьте план действий. Мы поможем вам в этом.

Определите, к какому типу вы относитесь, и начинайте совершенствовать себя в соответствии с рекомендациями.

### ПЕРВЫЙ ТИП. ЛОМОВАЯ ЛОШАДЬ.

Человек работает как лошадь, зарабатывая при этом гроши. Он продолжает упорно «пахать» просто потому, что не включает мозги. Им управляет великая сила инерции и психология нищего: день прошел и, слава богу, он глубоко проникся мыслью, что у него нет никаких шансов жить лучше. Сознание беспросветной бедности парализует его. В России таких людей примерно 30-40 процентов. Они или не пробовали зарабатывать по-настоящему, или у них ничего не получилось, а некоторые даже не хотят что-то предпринимать. Они махнули на себя рукой и продолжают плыть по течению, даже не пытаясь переломить ситуацию.

Выход: если вы относитесь к таким людям, прекратите работать там, где вам платят копейки.

- Начинать искать более достойную работу.
- Перестаньте так низко себя ценить.
- Не закликайтесь на своей специальности.
- Вырвитесь из замкнутого круга повседневности.
- Осмотритесь вокруг и выберите хотя бы одну из тех неисчерпаемых возможностей, которые представляет жизнь.

### ВТОРОЙ ТИП. ДИВАННЫЙ МЕЧТАТЕЛЬ.

Человек мечтает выбраться из замкнутого круга бедности, но не знает как. Он строит нереальные планы, оторванные от жизни. Или представляет себя в роли богатого наследника, или мечтает о золотом дожде и манне небесной. Одним словом рисует в воображении красочные, но размытые картины своего внезапно свалившегося на него богатства, сублимирует свою созидательную энергию на разговоры или виртуальное строительство воздушных замков. Дальше проекта дело не сдвигается. Это такая гремучая смесь Обломова с Маниловым.

Выход: начинайте действовать, причем начните с малого.

- Не пытайтесь сразу свернуть горы, сначала разгребите кучку песка.
- Продолжайте мечтать, только направьте свои фантазии в созидательное русло.
- Начните строить не воздушные замки, а земные планы.
- Удалите завалы старья из своего сознания, расчистите стройплощадку для строительства новой жизни.
- Поставьте перед собой задачу - каждый день делать несколько конкретных шагов к своей цели.

### ТРЕТИЙ ТИП. ИНФУЗОРИЯ ТУФЕЛКА.

Такой человек без руля и ветрил, бежит одновременно в разных направлениях. Куда-то его несут силы природы или внешние обстоятельства, или другие люди. Это хаотично действующее существо, которому некогда остановиться, оглянуться и подумать. Он пробует что-то делать, иногда получается, чаще нет. Это типичный представитель рода-племени подкаблучников. Он относится к ведомым и им умело манипулируют близкие и начальники. Он привык выполнять чужие желания, потому что свои собственные он привык подавлять. Такому челове-

ку богатство не светит, а если и выпадает шанс, его деньги будут служить другим людям. Его беда в том, что он не знает, чего хочет, у него нет цели.

Выход: ваша проблема в том, что вы слишком много светитесь.

- Начните делать паузы в делах.
- Доведите до конца хотя бы одно дело. Главное - создать прецедент.
- Испытайте удовольствие от реализации задуманного
- Подумайте, какое из начатых вами дел наиболее перспективно и выгодно
- Сосредоточьтесь на нем, отбросив второстепенные.

### ЧЕТВЕРТЫЙ ТИП. ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ НЕ МОЖЕТ ПОСТУПИТЬСЯ ПРИНЦИПАМИ.

Такой человек будет держаться за свои принципы, как за соломинку. Он готов всю жизнь ходить в обносках и есть дешевые некачественные продукты, только бы остаться таким же честным и незапятнанным гражданином с безупречной репутацией. Подобная личность упорно идет по бесперспективному пути от бедности к нищете. Он никак не может понять, что каждый его псевдопринцип блокирует свои убеждения. В будущем он будет все более ограничивать свои и без того аскетичные потребности. В глубине души он считает себя лучше тех, кто разъезжает на дорогих лимузинах, потому что, по его мнению, «они плохие». Человек этого типа крайне болезненно переживает чужой успех и склонен считать деньги в чужом кармане.

Выход: подумайте, может все же стоит пересмотреть свои убеждения. Ведь такие слишком жесткие принципы не накормят вас и вашу семью. Никто не призывает вас нарушать закон. Но, возможно, вам стоит поискать более востребованную специальность и не отказываться от выгодных предложений.

- Вспомните, что говорили ваши родители о деньгах. Скорее всего, их представления о материальных ценностях, которые вы впитали, безнадежно устарели.
- Разберитесь в своих страхах и комплексах. Начните от них избавляться.
- Не замыкайтесь в себе, больше общайтесь, в том числе с более успешными людьми.
- Станьте гибче. Чем гибче человек, тем больше у него шансов преуспеть.

### ПЯТЫЙ ТИП. ВЕЧНЫЙ ДОЛЖНИК.

Такой человек занимается у одного знакомого или сослуживца, чтобы отдать другому и так с трудом доживает до зарплаты. Это чаще всего эмоционально неуравновешенный индивидуум авантюрного склада. Он либо не может, либо не хочет жить иначе. К тому же, долги как раз и стимулируют его проявлять максимальную активность в зарабатывании денег. Такие люди толком не знают, чего хотят, предпочитают плыть по течению жизни. Многие представители этого типа живут так по привычке. У таких людей, как правило, не совсем адекватная самооценка. Они не любят себя, и поэтому сами того не осознавая, не любят и деньги, боятся их и стремятся как можно быстрее от них избавиться. А потом берут у долг.

Выход: лучше порвать этот порочный круг, потому что такое положение вечного должника разрушает вашу и без того низкую самооценку. Кроме того, постоянно негативно отражается на вашей нервной системе, раздражает и провоцирует плохое настроение. И, наконец, жизнь взаимы не может продолжаться бесконечно. Когда-нибудь окружающим надоест вам одалживать деньги. Что вы будете делать в этом случае?

Приведите в порядок свои эмоции. Начинать их контролировать, успокойтесь и прислушайтесь к советам разума.

- Распланируйте свой бюджет на месяц.
- Проведите эксперимент и попробуйте для разнообразия прожить на свои собственные доходы хотя бы месяц.
- Каждый раз семь раз подумайте перед тем, как достать деньги из кошелька и заплатить.

- Не делайте лишних трат, ориентируясь на мимолетное желание.

### ШЕСТОЙ ТИП. ЖЕРТВА ЗОЛОТОГО ТЕЛЬЦА.

Человек, проповедующий культ денег. Он осознанно и целенаправленно тяжело трудится на ниве бизнеса, так сказать, пахарь от бизнеса. Но цена такого успешного бизнеса слишком высока - отказ от самой жизни, которая приносит в жертву золотому тельцу. В этом случае работа, несмотря на современный комфортабельный офис, превращается в тяжелый изматывающий труд. Такой человек, в сущности, мало чем отличается от простого крестьянина или грузчика.

Выход: найдите в душе искру радости и раздуйте из нее костер.

- Почаще занимайтесь тем, что вам приятно, что вызывает у вас улыбку счастья.
- Начните с малого: утром порадитесь тем, что начинается новый день, который принесет вам неожиданные возможности, перспективы и встречи.
- Порадитесь яркому солнцу, безоблачному небу, чашке горячего кофе, утреннему душу, улыбке близкого человека.
- Вспомните, когда вы были абсолютно счастливы. Пусть это длилось всего мгновение, проникнитесь им, испытайте восторг еще раз. Сделайте ваше воспоминание максимально ярким.

### СЕДЬМОЙ ТИП. ХОЛОДНЫЙ ПРАГМАТИК.

Такой человек, бизнесмен или руководитель любого ранга, интересуется исключительно получением прибыли, остальное не входит в поле его интересов. Часто он ведет успешный бизнес, предельно прагматичный исключительно ради обогащения. Он исповедует принцип - деньги ради денег.

Духовность, принципы служения другим людям, по его мнению, пустой звук. Человек с таким подходом не может правильно рассчитать силы, энергетические и временные затраты. Кстати, общение с ним похоже на одностороннее движение - он потребляет чужую энергию, ничего не давая взамен. Рано или поздно он начнет испытывать дефицит положительных эмоций и постепенно превратится в холодного робота с железным сердцем.

Выход: в действительности любое дело можно окрасить духовным смыслом, особенно если вы его любите. Любимое дело служит людям. Это вклад чего-то полезного, нужного и конструктивного в общее дело человечества. И если вы творите благое дело и верите в то, что делаете это хорошо, то никакая сила не помешает вашему успеху и процветанию.

- Внесите в свое дело элемент творчества.
- Стремитесь делать его как можно лучше, но не ради прибыли, а ради других людей.
- Получайте удовольствие от самого рабочего процесса. Для этого полюбите свое дело.
- Думайте в первую очередь о том, чтобы удовлетворить запросы потребителей, а не о прибыли и тогда успех не заставит себя долго ждать.

### ВОСЬМОЙ ТИП. БИЗНЕСМЕН С БОЛЬШОЙ БУКВЫ.

Высший пилотаж бизнеса, это понимание того, что основа любого дела - служение людям, при котором сама идея зарабатывания денег становится более продуктивной, если связана с саморазвитием, личностным духовным ростом.

Секрет успеха заключается в том, чтобы поступать с клиентом или покупателем так же, как вы бы хотели, чтобы он поступал с вами, если бы вы поменялись ролями. Успешный бизнесмен всегда находит время и силы на личностный духовный рост. И это благотворно отражается на его деле. «В жизни мы таких не встречали», - скажете вы. Да, это скорее идеал, к которому нужно стремиться. Если захотеть, то вполне реально превратить бизнес в дело, приносящее счастье другим людям и, вместе с тем, способствует материальному и духовному обогащению.

М.ЛЕОНЕНКО, психолог, психотерапевт.  
О.ВИНЬКОВА, психолог,  
гештальт-терапевт, НЛП-практик.

# ДЕТИ И ДЕНЬГИ

Детские психологи сходятся в том, что раннее введение наших детей в мир денег позволит им быть более гибкими и свободными в этой денежной реальности, как материальной, так и духовной. Более того, чем раньше у ребенка (уже в 5-6 лет!) появятся СВОИ карманные деньги, тем лучше и быстрее он адаптируется к взрослой жизни. Многочисленные эксперименты показывают, что правильное приобретение потребительского поведения может быть сформировано только у тех детей, которые имеют ЛИЧНЫЙ практический опыт приобретения товаров и услуг, денежные средства в своем распоряжении и доступ к различного рода источникам информации. И только так дети могут приобрести социально-психологические качества, позволяющие им гибко менять поведение в нестабильной экономической среде. Дети, имеющие деньги в собственном распоряжении, отличаются ориентировкой на окружающих, высоким уровнем гибкости поведения, общительностью, стремлением к самостоятельному принятию решений. Во многих зарубежных странах даже малолетние дети гордо ходят со своим маленьким, но кошелем.

Специалисты рекомендуют уже начиная с 3-х лет давать ребенку 3 у.е. в неделю, к 6 годам - 6 у.е., т.е. в год «пособие» должно расти примерно на 1 у.е. (разумеется, что это - ОЧЕНЬ УСЛОВНЫЕ единицы) При этом часто родители при выдаче «карманных денег» просят детей выполнять какую-нибудь посильную работу в доме.

## Психологи выделяют 4 основные семейные «модели» выдачи денег:

- \* Деньги выдаются когда попало, без какой-либо цели и по капризу;
- \* «Карманные» выплачиваются исключительно за проделанную работу;
- \* Деньги выдаются без каких-либо условий, регулярно и безо всяких оговорок;
- \* И, наконец, рекомендуемая детскими психологами модель, как наиболее правильная - карманные деньги выдаются регулярно без каких-либо условий, но при этом от ребенка требуют тратить их с ответственностью. При этом ребенку нужно сразу четко объяснить, как работает это условие:



Родители и ребенок должны заранее договориться, на что будет потрачена сумма;

- Деньги должны выдаваться малолетним детям в определенный день недели, а детям старше 10 лет - ежемесячно;
- Деньги должны выплачиваться всегда и нельзя лишать их ребенка в качестве наказания или попытки повлиять на его поведение;
- Стороны четко договариваются о том, какие обязанности по дому выполняет ребенок;
- Ежегодно, в день рождения «соглашение» пересматривается и устанавливается новый размер карманных денег, и новые домашние обязанности.

Разумеется, при этом подразумевается, что исключены траты на так называемые запрещенные товары, например алкоголь, сигареты. Конечно, не все рекомендации годятся для всех. Все вышеизложенное - всего лишь одна из многочисленных точек зрения на проблему. И, безусловно, вам решать, как в вашей семье будет «организовано» знакомство ваших детей с миром денег.



О.ВИНЬКОВА, психолог, гештальт-терапевт, НЛП-практик.

# «А БЕЗ ДЕНЕГ ЖИЗНЬ ПЛОХАЯ...» СЕМЬЯ И МАТЕРИАЛЬНЫЙ ВОПРОС

Старый еврейский анекдот.

- Хаим, где вы берете деньги?
- В тумбочке.
- А кто их туда кладет?
- Моя жена.
- А где их берет она?
- Я даю.
- А вы где берете?
- Вы что, глухой?! - В тумбочке!

Когда на тренингах для женщин я и моя коллега Ольга Винькова спрашиваем, каким должен быть идеальный муж, то одним из первых качеств участницы называют «добытчик», то есть тот, кто приносит дом деньги. А в обязанности жены входит умение этими деньгами распоряжаться. Когда мы предлагаем разделить роль мужа и спонсора, то наталкиваемся на ожесточенные дискуссии. Когда одна из участниц «вынула» из роли мужа роль спонсора, то у нее началась истерика. Оказалось, что эти роли у нее были совершенно тождественны, и в итоге, от роли мужа ничего не осталось.

Другой раз, одна участница очень уверенно декларировала, что муж должен обеспечивать жену финансами. «Допустим, муж должен обеспечивать жену, - сказал я. А жена что должна обеспечивать мужу?». Тут уже у девушки объяснений не нашлось, единственное, что она предложила взамен - это свою БОЛЬШУЮ ЛЮБОВЬ. По поводу мужа она знала обязанности, а по поводу жены - нет. Ее уверенность, что муж должен обеспечивать, а жена тратить, проявила нередко встречающуюся детскую позицию по отношению к мужу, смешивание роли жены и дочери. Как в детстве, когда отец обеспечивал дочь, так и дальше этим должен заниматься другой мужчина.

Если вспомнить, в чем специфика семейных отношений, в отличие от любовных, то основное заключается в том, что у них общее материальное хозяйство. Если папа тратит свои деньги на дочь, то у мужа и жены деньги являются их общим капиталом. Поэтому муж тратит деньги не на жену, а они, таким образом, распределяют общие деньги внутри своей системы. Иногда факт того, что в браке все складывается в одну копилку, игнорируется. Многие женщины искренне думают, что живут на деньги мужа. Однажды ко мне на консультацию пришла очень расстроенная женщина. Когда я поинтересовался, что случилось, она сказала, что разводится с мужем, богатым бизнесменом, и остается «без копейки». Когда я попытался ей напомнить, что по закону ей полагается половину

от общего семейного капитала, то она сообщила, что в данном случае это не получится. Причина была в том, что муж свои деньги вкладывал в недвижимость и переписывал ее на своих родственников. Когда я ее спросил, почему же она позволила этому случиться, то женщина совершенно искренне ответила: «Так это были же его деньги!». Ее позиция является одним из ярких примеров инфантильного отношения к роли мужа и жены.

Если в супружеских отношениях муж и жена равноправные партнеры, то у жены по отношению к деньгам тоже могут быть обязанности. Когда основная нагрузка по зарабатыванию денег ложится на плечи мужчины, женская работа будет в том, чтобы вдохновлять и поддерживать его в направлении. Как говорил один наш знакомый: «Девушки, найдите миллионера и сделайте из него миллиардера!».

До сих пор в общественном сознании присутствует твердая установка, что муж должен зарабатывать больше, чем жена. При нарушении данной установки возникают семейные ссоры, например, жена зарабатывает больше мужа и тот склонен рассматривать данное обстоятельство как нечто негативное. У мужа начинают возникать комплексы, а у жены усиливается власть.

В данном случае необходимо дифференцировать социальную и семейную сферы жизни. Сегодня большой заработок является не следствием разделения по полу, а определенной удачей. Меняется спрос на рынке, некоторые профессии становятся невостребованными, а другие наоборот, неожиданно выходят на спрос на верхний уровень. Уровень зарплаты характеризует не семейные отношения, а наши отношения социумом, так именно от него идет зарплата. Поэтому ссора мужа и жены по поводу того, кто сколько зарабатывает, является смешиванием границ частной и производственной жизни, что ведет, как любое смешивание, к невротическому конфликту. На социальном уровне нет мужчин и женщин, с социальной точки зрения они рассматриваются всего лишь как рабочая сила.

Чтобы понять и наглядно увидеть эти границы и их различие можно воспользоваться возможностями, которые предоставляет метод системных расстановок Б. Хеллингера - вы увидите скрытую динамику взаимоотношений в паре, связанную с деньгами и чувствами и пути разрешения скрытых и явных конфликтов.

М. ЛЕОНЕНКО, психолог, психотерапевт.

# ЗА ВСЕ НАДО ПЛАТИТЬ!

«За все надо платить!» - это один из законов Вселенной, по-другому он еще называется «законом сохранения энергии». Хотим мы того или нет, но он работает. Поэтому и не прижились у нас бесплатная медицина и бесплатное образование. Когда в одном месте что-то прибыло, в другом обязательно убыдет, и наоборот. Поэтому «халява, плиз!» не срабатывает. Даже если что-то мы где-то получили «на халяву», кого-то обманули, где-то своровали, расплачиваемся потом, и вдвойне. Впрочем, если вам это нравится, что ж, платите! Правда, расплачиваемся мы не всегда деньгами, но и энергией, и зря потраченным временем. Хотя расплата бывает и более суровая. Кто-то оказывается в тюрьме, кто-то - в больницы койке, у кого-то не складывается личная жизнь. А вот наши благодетели-спонсоры, кто нас кормил-поил задарма и даже не укорял за это, ничего не потеряют, только приобретут. И богатеть будут, в какой-то степени, за счет нас, кстати. Ничего не поделаешь - «се ля ви».

## ЧТО ОТДАШЬ, ТО И ПОЛУЧИШЬ

Так что запомните правило: сколько мы отдаем - ровно столько и получаем. Поэтому «скупой платит дважды».

И именно поэтому всегда ЛУЧШЕ ПЕРЕПЛАТИТЬ, ЧЕМ НЕ ДОПЛАТИТЬ. Сейчас уже многие люди это понимают и готовы платить больше за лучшее качество, руководствуясь принципом «ЛУЧШЕ ДОРОЖЕ ДА ЛУЧШЕ», чем наоборот. И они правы! С этим принципом, мы думаем, многие согласятся, особенно, если дело касается товаров и услуг. Но за что мы (в смысле граждане России) еще не готовы платить - это за информацию.

А ведь, сколько мы за нее платим, на столько мы ее и усваиваем, ровно на столько она нам и будет полезна.

Есть люди, которые пол-Калининграда обегают, чтобы купить что-то на 50-100 рублей дешевле, чем в других местах. Не стоит это делать, даже если есть вероятность найти по более низкой цене вещь такого же качества.

То лишнее, что вы отдали в одном месте, вам обязательно вернется в другом.

Одним словом, не бойтесь переплатить.

С радостью давайте чаевые, покупайте дорогие качественные вещи, услуги и информацию - то, что вам понравилось!!! Не тратьте время, экономя на паре рублей.

Не бойтесь, что вам не заплатят за вашу работу! Тот, кто не заплатит вам, заплатит в другом месте вдвойне, а то и втройне, вы же выигрываете в чем-то другом, больше. По этой же причине не бойтесь быть обманутым и обворованным.

Руководство известной по всему миру английской корпорации «Маркс и Спенсер» по всей видимости, знает эти законы сохранения энергии, так как их принцип управления гласит: «Лучше дать подчиненным больше, чем положено, чем недодать положенное».

И еще. С радостью угощайте своих друзей, не только у себя дома, но и в кафе. Не случайно, принято приглашать гостей на новоселье и рождение ребенка (через месяц), обмывать первую зарплату на новом месте (чтобы хорошо платили), покупку хорошей вещи (чтобы долгие носилась). При этом не обязательно поить пол-города, угощение может быть чисто символическим для небольшой компании.

Сегодня часто стараются «забыть» такие важные события отметить, а вещи - «обмыть». Такая экономия может стоить дорого: потеряешь в чем-то другом, да и люди, от которых ни ребенка, ни новую квартиру с машиной не скроешь, скорее всего, обидятся.

## БЛАГИЕ ДЕЛА

Раньше в России было принято отдавать десятину (одну десятую часть своего дохода) церкви. Тогда церкви и монастыри содержали школы, больницы, богадельные дома (где находили приют обездоленные сироты и нищие). И десятину шла не только на строительство и содержание храмов, но и социальное обеспечение, как бы мы сказали, выражаясь современным языком. С другой стороны, русские дворяне и купцы так же строили за свой счет церкви, больницы, школы. Они понимали, что благотворительность - это не только их расплата за богатство - лучше отдать что-то сознательно, чем потерять тогда, когда этого не ждешь, но и приумножение их денежной энергии - больше отдашь, больше получишь. Так что занимайтесь благотворительностью,

но держитесь подальше от наших благотворительных фондов. Они редко имеют реальное отношение к благотворительности. Как правило, это - сбор денег под маской благих намерений. Лучше сами найдите какой-нибудь детский дом, общество инвалидов и принесите туда деньги или вещи. По крайней мере, вы убедитесь, что ваша помощь дойдет до адресата.

Если у вас плохо с деньгами и тут уже, вроде бы не до благотворительности, разберите свои старые вещи и раздайте их нищим или просто вынесите к мусорным бакам и оставьте рядом. Уверю вас, что ваши, даже самые «никакие» вещи, всегда придутся в хозяйстве определенной категории людей. И разберут их в мгновение ока, да еще и раздерут из-за них.

## ДАВАТЬ ЛИ МИЛОСТЫНУ или НЕ ДАВАТЬ?

Что касается тех нищих, которые через шаг просят милостыню, как вы догадываетесь, они вовсе не нищие. Это один из способов зарабатывания денег. Но нельзя их за это осуждать. Каждый зарабатывает, как может - не нам судить. Давать милостыню или не давать? Вот в чем вопрос! Совсем не давать - нельзя!!! Потом, когда вы будете что-то у кого-то просить, вам не дадут. Можете, назвать это Божьей карой, кармой или еще как-то. Но давно замечено, что все возвращается к нам бумерангом. Это срабатывает все тот же закон: «Что отдашь, то и получишь».

А если в наше время давать всем, кто просит - разориться можно. Если давать выборочно, то дать можно не тому, кто действительно, нуждается. Что делать?

Отбросьте сомнения прочь, и слушайте свое сердце. Кого станет жалко, к кому протянется рука, почувствуете, что надо помочь - помогите. Не обязательно давать деньги. Можно купить хлеба, пирожок, яблоко. И не жалейте об этом. Все вам вернется. Но вот если вы хотели помочь и не помогли, тогда обязательно потеряете больше в другом месте.

## КАК ОТДАВАТЬ ДЕНЬГИ?

Еще одна ошибка - передавать деньги из рук в руки, даже если за что-то платите.

Когда платите деньги, всегда кладите их на стол или подставку возле кассы (она там стоит не только для удобства). Дело в том, что с деньгами другой человек может нам передать свою энергию, а она далеко не у каждого здоровая и чистая. Деньги, взятые у нехорошего или больного человека, удачу не принесут. Но лучше всего, передавая деньги, класть их на что-то деревянное, хотя сейчас все труднее найти в нашем обиходе натуральное дерево. Дерево же обладает прекрасной способностью гасить плохую энергетику.

Особенно это касается отдачи долгов. Помните, что вечером долги не отдадут (деньги уже спянут!!!). Если все-таки незрела такая необходимость, отдавая деньги, кладите их на пол.

А вообще деньги (как и вся природа) рассыпаются с рассветом и засыпают с закатом. Вот почему «Кто рано встает, тому Бог подает!» Не верите? Проверьте на практике! Все без исключения продавцы знают такое правило: когда у тебя что-то купили, нужно этими деньгами сразу же обмахнуть оставшийся не купленный товар. Зачем? Чтобы ускорить процесс «деньги - товар - деньги», то - бишь, превращения товара в деньги. Обмахивая товар деньгами покупателя, мы передаем ему денежную энергию покупателя, то есть, приумножаем свою собственную денежную энергию. Кроме того, на энергетическом уровне мы таким образом приравниваем энергию денег энергии товара (деньги = товар), и товар быстрее продается.

## Итак, следующие СОВЕТЫ помогут вам УЛУЧШИТЬ вашу ФИНАНСОВУЮ СИТУАЦИЮ:

1. Не бойтесь переплатить. Лучше переплатить, чем не доплатить!
2. Не экономьте на угощении и чаевых!
3. Занимайтесь благотворительностью! Это вам вернется сполна!
4. Переберите свои старые вещи, и ненужные отдайте нищим!
5. Если хотите кому-то помочь, обязательно помогите!
6. Давайте милостыню!

О.ВИНЬКОВА, психолог, гештальт-терапевт, НЛП-практик.



# ДЕНЬГИ ИДУТ К ТОМУ, КТО ИХ ЛЮБИТ!

**Деньги... Что значат они в нашей жизни?**

**Для одних деньги - свобода  
Для других деньги - власть  
Для третьих деньги - удовольствие  
Но для всех деньги - необходимость (китайская философия).**

В кризис многие люди сталкиваются с финансовыми проблемами. Кому-то урезают бонусы, кому-то сокращают зарплату, а кого-то увольняют, и человек остается вовсе без зарплаты.

Финансовые неурядицы вызывают массу негативных эмоций: от гнева и раздражения до обиды и депрессии, возникает страх и тревога — «как я проживу без денег, откуда их взять, как прокормить себя и свою семью?». На все эти вопросы есть ответы.

Начнем с того, что как это ни парадоксально, кризис — это то самое время, когда Вы можете увидеть, понять, почувствовать, над чем надо работать, что надо изменить в своем отношении к жизни, отношению к деньгам для того, чтобы они притекали в Вашу жизнь и оставались с Вами. Именно в кризисные периоды мы можем отчетливо увидеть свои зоны неуверенности (а деньги приходят чаще к уверенным в себе людям) и превратить их в зоны уверенности. Так, например, страх безденежья связан с тревогой перед будущим, люди боятся неизвестности и неопределенности. Но можно изменить свое отношение и относиться к неопределенности с интересом и азартом, ведь часто мы боимся, а все в итоге оказывается по силам. И в этом смысле очень важно в кризис учиться быть

в настоящем, решать проблемы по мере их поступления, прекратить себя накручивать тревожными мыслями о будущем.

Сила человека в том, что его жизнь связана с его убеждениями, мыслями и восприятием мира. Мир таков, каким мы его воспринимаем. Наша жизнь такова, как мы думаем о ней. И в этом смысле количество денег в Вашей жизни напрямую связано с тем, что Вы думаете о них, как относитесь к деньгам. Богатыми нас делает отношение к деньгам. Можно сказать, что денег у нас ровно столько, сколько мы можем выдержать. У каждого человека есть свой денежный потолок, некий финансовый предел (по-другому это называется финансовая емкость). И если денег вдруг оказывается больше, чем человек может вынести, он начинает от них избавляться, бессознательно спускает их, и довольно быстро. То есть Вы сами регулируете количество денег в своей жизни — это очень важно. Именно Вы ставите себе ограничения, но снять эти денежные ограничения тоже можете только Вы сами. И если Вы начинаете чувствовать, что нужно больше денег, разберитесь со своим финансовым потолком, постарайтесь понять, какая сумма Вам нужна и для чего. Чем конкретнее Вы будете ставить задачи, тем больше вероятность, что Вы получите нужную сумму денег.

И тут мы переходим к вопросу мотивации. Для того, чтобы заработать или получить определенную сумму денег, очень важно четко и ясно понимать для чего она Вам нужна. Необходимо придумать или выявить сильный мотив, например, деньги нужны на учебу ребенку или на туристическую поездку. Вспомните, ведь когда у Вас в жизни были сильные мотивы, Вы всегда откуда-то доставали деньги. Так, вот, для того, чтобы всегда быть финансово благополучным, необходимо постоянно иметь работающие мотивы. Они могут меняться в зависимости от времени Вашей жизни, потому что меняется мир вокруг, меняемся мы сами, меняются наши ценности и цели, соответственно меняются и смыслы этих целей. В

любом случае, если Вы хотите изменить свою финансовую ситуацию, задайте себе следующие вопросы:

1. Сколько денег мне нужно?
2. Для чего мне нужны деньги?
3. Как я буду ими распоряжаться?
4. Какую сумму я хочу получить через месяц, 6 месяцев, через год?
5. Что я могу для этого сделать?

Отвечая на эти вопросы, будьте максимально конкретными, вплоть до копеечки, вплоть до цента, если думаете о нерусских деньгах. Часто у нас нет денег потому, что мы не представляем себе их конкретно, в то время как деньги любят счет. И приходят к тем, кто их уважает и считает. Для привлечения денег в свою жизнь важно обращать внимание на свои мысли и на свою речь. Абсолютно все люди каждый день сами себя программируют на уровне мыслей и на уровне речи. Для того, чтобы улучшить свою финансовую ситуацию необходимо менять свою речь, так, например, нужно избегать слов и словосочетаний таких как: денег нет, с деньгами плохо, финансовые проблемы, с деньгами беда и так далее. Чем чаще вы произносите эти фразы, тем больше они становятся реальностью, обретают плоть, материализуются. Вообще своими рассказами о себе мы выстраиваем свой образ, в который потом начинаем верить сами. Поэтому важно исключать те высказывания, которые задают негативные финансовые программы. И заменять их на позитивные: с деньгами все хорошо, порядок, деньги есть. Финансовые проблемы заменять на финансовые задачи или вопросы. При этом также обращайте внимание на частицу «не». Наше бессознательное не слышит частицы не. Если Вы хотите денег и говорите фразу «мне не хватает», ничего не меняется, потому что слышите вы подсознательно — мне хватает. Поэтому лучше говорить «я хочу иметь больше денег». А еще лучше называть конкретную сумму и дату, к которой она Вам нужна.

Очищение речи — это еще не все. Необходимо также обращать внимание на свои мысли, поскольку наше поведение во многом управляется нашими бессознательными убеждениями.

Вспомните, что говорили у Вас дома в детстве родители про деньги? Если у Вас есть финансовые проблемы сейчас, велика вероятность того, что в детстве вы могли слышать как раз те самые утверждения — денег нет. Или еще более серьезные негативные установки типа: большие деньги — это грязно, плохо. Моральные ценности и нормы, прочно сидящие в наших головах, влияют на то, придут к нам деньги или нет. Внутренний конфликт между мыслями о том, что деньги — это бездуховность и деньги — это новые возможности, нужно для себя решить, выбрав свою стратегию отношения к деньгам.

Для того, чтобы выявить свои бессознательные убеждения, связанные с деньгами, можно провести самоисследование методом ассоциаций. Возьмите чистый лист бумаги, напишите на нем слово «деньги» и после него подряд все то, что приходит в голову. Отбросьте самоцензуру, удержите критику, пишите все подряд, а потом прочтите. Все то, что программирует Вас на негативное отношение к деньгам, имеет смысл изменить.

Важно помнить, что деньги — это награда победившего ума. Нужно действительно хотеть заработать деньги, они приходят к тем, кто сильно хочет, чтобы они пришли, но при этом не слишком к ним привязан. Потому что помнит: «отпусти это от себя. Если это твое, оно к тебе вернется, а если не вернется, значит никогда твоим и не было». Деньги даются нам на время, как и все в этой жизни. Получать удовольствие от возможностей, которые дают деньги и уметь дать свободу деньгам — это путь к финансовому благополучию.

**М.ЛЕОНЕНКО, психолог, психотерапевт.  
О.ВИНЬКОВА, психолог, гештальт-терапевт, НЛП-практик.**



## ЗАЧЕМ ВАМ ДЕНЬГИ, ШУРА?

«Зачем Вам деньги, Шура?» — спросил однажды Остап Бендер своего компаньона в замечательном фильме «Золотой теленок». Вот и я Вас для начала спрошу, зачем Вам деньги?

Самый типичный ответ: «Деньги дадут мне свободу, большие возможности, славу, могущество, успех у противоположного пола, приключения».

Поразительно, но некоторые даже здоровые, любящие, дружелюбные, согласные с самим собой и миром вокруг пытаются «купить». «Что же в этом плохого?» — спросите Вы. Давайте подумаем вместе.

С точки зрения НЛП те, кто думает, что счастье (успех, свобода и т.д.) в деньгах, создают в своем мозгу условие «пока нет денег, я несчастлив». И это условие начинает работать, как программа.

В результате человек остается несчастным, пока не заработает денег. И даже если он зарабатывает нужную сумму для счастья, окажется, что он уже привык быть несчастным. Его мозг уже научился делать «зарабатывающего» человека несчастливым. И это только начало.

Вы представляете, сколько людей разгуливает с программой «Пока нет денег, я не могу быть успешным, счастливым, знаменитым. Без денег я не могу испытывать удовольствие от жизни?»

А теперь прикиньте, сколько сможет заработать такой человек, который считает себя немощным, безуспешным, несчастным, неизвестным, не способным получать удовольствие от жизни?

Я не отговариваю Вас от того, чтобы зарабатывать деньги. Я лишь намекаю, что счастье — это отдельная работа, не всегда сопутствующая деньгам. Я также намекаю, что есть более «богатый» и «счастливый» способ думать о деньгах.

### В чем сила, брат?

Был у меня показательный случай. Один мой коллега считал, что свобода — в деньгах. Хочу на его примере продемонстрировать, как происходит «самооболванивание» через деньги.

Задаю я ему классический «НЛПперский» вопрос:

- Чего тебе больше всего хочется в жизни?

- Хочу быть свободным, надоела эта чертова работа, хочу заняться своим делом, открыть фирму, быть самому себе хозяином.

- Так что же тебе мешает?

- Но на это нужны деньги, стартовый капитал, иначе свой бизнес не открыть.

- А прямо сейчас ты не можешь почув-

ствовать себя свободным и с этим чувством начать строить бизнес?

- Могу, конечно, но это самообман. Вот заработаю достаточно денег, тогда буду на самом деле свободен.

Казалось бы, все логично раскладывает мой коллега. Но, если приглядеться, что закрепляется у него в голове?

«Пока я не заработаю денег, я не получу свободы». Вот она, программа бедности и несчастья.

Сколько, по-вашему, сможет заработать человек, не способный чувствовать себя свободным? Кто будет иметь дела с человеком, у которого запрет на свободу до получения денег?

Иногда в таких случаях помогает каверзный вопрос из арсенала НЛП:

- Сколько конкретно рублей, долларов тебе нужно, чтобы почувствовать себя свободным?

- Ну, наверное, миллион долларов.

- А если у тебя будет 900.000 долларов, сможешь уже чувствовать себя свободным? Или нужен ровно миллион и ни копейки (цента) меньше?

На этом вопросе может наступить просветление. В приведенном примере я хотела показать, что у человека свобода «повешена на деньги» и убрана из арсенала доступных инструментов. Самое интересное то, что, «подвешивая» свободу на деньги, человек собственную свободу исключает из своих возможностей.

И в итоге, как назло, именно свободы мышления, свободы принятия решений такому человеку и будет не хватать для осуществления своей цели. Так было и с моим коллегой.

То есть, если сработала программа «подвешивания» на деньги, то ни денег, ни сил, чтобы их заработать, у человека не остается, так как он думает о богатстве неправильно.

Поставил успех в зависимость от денег — потерял доступ к успеху.

### Деньги нужно воспитывать.

Сначала нужно понять одну простую вещь: успех, богатство, счастье — все это внутри нас, а деньги — вовне. И не надо смеивать личность с наличностью.

«Не мы для денег, а они для нас» — очень «денежная» мысль. Ваши внутренние силы должны подчиняться только Вам. Я имею в виду свободу, счастье, гармонию, уверенность в себе, любовь, здоровье и так далее. А не зависеть от денег.

Я за то, чтобы счастье, успех, богатство, удовольствие от жизни никогда не выходили из-под Вашего контроля. Но не только на

деньги можно «развесить» все свои внутренние силы.

Кто-то «подвешивает» на деньги, кто-то — на машину, на уютную квартиру, на «шмотки». Суть от этого не меняется: «повесив» внутреннюю силу на внешние вещи, мы эту силу теряем.

Вернемся к деньгам. Ну, что такое деньги? Это всего лишь раскрашенные бумажки или простые железные кружочки. Это инструменты, с помощью которых мы можем либо получить, либо не получить того, о чем мечтаем. Инструменты, и НИЧЕГО больше. Поэтому начните относиться к деньгам, как к обычным вещам — так же, как Вы относитесь к столу, дивану, телефону. Только, пожалуйста, без фетишизма и прочего фанатизма. Очистите деньги от «эмоций», и Вы сможете более разумно, по-взрослому управлять с деньгами. А Ваши собственные эмоции и внутренние силы будут полностью под Вашим контролем. Попробуйте, и они будут Вам благодарны.

### Ваше честно «заработанное» счастье — прямо сейчас!

Теперь не мешало бы наше счастье получить в реальное пользование. Не какое-то там подобие счастья, а самое натуральное, «взаправдашнее». И получить это счастье нужно не когда-нибудь, а ПРЯМО СЕЙЧАС. И вместе со счастьем все, что ему сопутствует: успех, самоуважение, свободу, уверенность, внутреннюю силу... Что, прямо сейчас? Да-да, прямо сейчас.

Чтобы потом с уже имеющимся счастьем достигать всего что угодно, больше и быстрее, не теряя вкус к жизни. В том числе и денег, если они все еще будут так важны, чтобы к ним стремиться.

Слышу ваш скепсис.

- Как это я получу счастье, успех, славу, здоровье прямо сейчас? Так не бывает. Вот когда я заработаю миллион «зеленых президентов», вот тогда и будет успех, счастье и все такое.

Или:

- Не-е-ет. Пока я не буду зарабатывать тысячу пять долларов, я не могу чувствовать себя свободным, счастливым, богатым. Такча нужна, квартира. А так — НЕ ВЫЙДЕТ!

А я вот настаиваю, что каждый может, если захочет почувствовать себя счастливым, даже Вы и ПРЯМО СЕЙЧАС. Попробуйте, это легко! У Вас УЖЕ есть то, о чем Вы мечтаете: успех, могущество, счастье, слава, богатство, здоровье. Все это у вас ЕСТЬ ПРЯМО СЕЙЧАС. И не потому, что у Вас много денег, а просто есть, и все. Не верите? Хотите проверить?

### «Правильная» линейка успеха.

Ну что же, давайте проведем контрольный замер вашего счастья и успеха.

Берем, например, негра преклонных годов, который не имеет ничего, который уже несколько дней ничего не ел, даже отбросов, и, который в нашем понимании, очень далек от образов счастья, успеха, могущества, славы, богатства. Да и наши собственные бомжи — хороший пример. Представьте на секунду одного такого. Представили? И это еще не самый убогий и грязный вариант. Прибавилось ли теперь у Вас уже заработанного богатства, ощущения уже имеющегося счастья и обретенного могущества?

Возможно, совсем не прибавилось. Но, согласитесь, все то, что Вы УЖЕ имеете, стало гораздо «выпуклей» на примере бомжа, не правда ли? Вроде жить есть где, не голодаете, работа есть, родственники, образование. Да Вы еще ого-го!

Обратимся к здоровью. Как у Вас с ним? Пошаливает что-то? Давайте сравним. Возьмем человека, который при смерти, у которого останавливается сердце, отказывают почки, он без ног, потому что попал в чудовищную аварию. Как Вы оцениваете степень его здоровья? Не беспокойтесь, человек этот выжил. А теперь оцените степень своего здоровья. Ну что, Вы все еще охаете, что где-то что-то у Вас не полностью здорово? А если еще раз сравните? Какой же Вы здоровый человек! Просто зависть берет.

Точно так же со счастьем, любовью, успехом. Продавайте правильное сравнение, чтобы оценить то, что у Вас уже есть. А зачем, кстати, это нужно?

Все просто. Чтобы «получать большие деньги», нужно задействовать все свои способности и внутренний потенциал. А как же мы их будем использовать, если мы их даже не ПРИЗНАЕМ?

Понимаете? Тогда давайте посмотрим, что получается.

Здоровый, счастливый, успешный, свободный, любимый, образованный человек. И все это — Вы. Да-да, именно Вы. Впечатляет? С таким счастьем и успехом и на свободе — поразительно :)

Но прежде чем Вы ринетесь вперед, к деньгам, с богатством и благополучием в голове и теле, нужно усвоить еще один небольшой приемчик.

(Окончание на 4-й стр.)



# ЗАЧЕМ ВАМ ДЕНЬГИ, ШУРА?

**Мечты – в реальность, или Самый мощный «энерджайзер» для мозгов.**

Мечту очень легко отличить от простой цели. Она должна быть невероятной, недостижимой, будоражающей, зажигающей. У каждого есть мечта, просто кто-то стесняется о ней даже думать. Стеснение в сторону: для него нет времени. «Нас ждет вторая серия!» И так, взяли мечту. Если не нашлось, возьмите обычную цель, желание что-либо получить — будем звать все это мечтой. Что же теперь с ней сделать? Все очень просто: мы будем применять мечту применять — для мощнейшей зарядки мозга и тела. Мечта — это колоссальный источник энергии, наверно, самый мощный из всего, что может придумать человек. Хотите попробовать?

Ну что же, давайте поэкспериментируем с первым и самым простым способом подзарядки «как если бы». Берем самую отборную и неосуществимую мечту. И представляем прямо сейчас, что Ваша мечта осуществилась. Вот прямо сейчас...

Очень четко смотрите, слушайте, ощущайте всем телом, нюхайте осуществившуюся мечту. Да-да, именно она та самая недостижимая мечта, Ваша мечта реализовалась прямо сейчас.

Нужно некоторое время, чтобы хорошенько прочувствовать это... И впитать энергетику от достижения...

Ну, как? А теперь представьте, какая энергия создается, если Ваша мечта на самом деле осуществляется. По неведомым причинам она взяла и, наплевав на все,

осуществилась... Представляете уровень Ваших эмоций???

Воплощенная мечта — это самый лучший источник энергии, веры в себя, радости, креативности, духовного и физического здоровья. Вот бы каждый день был «наполнен» воплощенной мечтой!

Все еще не верится, что это РЕАЛЬНО? Ну что же, остался последний штрих — сделать мечту реальностью, самой что ни на есть реальной реальностью. Ведь голова, воображение — это не лучшие места для хранения мечты. Гораздо мощнее мечта работает, когда она — в реальности, в нашей с Вами обыденной жизни. Когда ее можно потрогать, понюхать, услышать.

## Меняем мечту на реальность прямо сейчас.

Сейчас мы попробуем задействовать всю «атомную энергию» своих мечтаний. Готовы? Все проще простого: для воплощения мечты в реальности нужно создать «ВАК-макет мечты»!

- Ха-ха. Действительно, проще некуда. Всего лишь создать, как ты сказала? ВАК чего? — предполагаю Вашу «оптимистичную» реакцию.

Конечно, для тех, кто не знаком с НЛП, «ВАК-макет мечты» — это полная околесица. Возможно, даже те, кто знаком с НЛП, не сразу поймут, что я имела в виду под ВАК-макетом.

## Пояснения.

«ВАК-макет мечты» — это реальный символ, прототип, макет вашей мечты, ко-

торый можно увидеть, потрогать, понюхать. Это может быть любой предмет, связанный с мечтой, любая вещь, созданная Вами, некое пространство, изображение, звук. Все это может быть реальным воплощением мечты. Чем больше макет будет похож на мечту, чем больше связан с мечтой, тем лучше. Попробуйте на макет повесить ВСЕ, что удастся извлечь из мечты, — все характеристики.

Кстати, теперь, я надеюсь, Вы понимаете, что такое «первый заработанный рубль, доллар, цент, миллион» у многих известных миллионеров? Да-да, Вы совершенно правы — это «ВАК-макет» богатства.

Так вот, не дайте этой мысли остынуть. Схватите хотя бы ручку с бумагой и «набросайте» Вашу мечту или слепите из пластилина, составьте из бутылочных крышек — воплотите ее **ЛЮБЫМ**, доступным для Вас способом. **ПРЯМО СЕЙЧАС.**

Вашим макетом мечты может быть что угодно: значок, фотография, рисунок, поделка, татуировка, браслет, т.е. любой предмет.

## При создании хорошего макета важно сделать две вещи:

1. Сделайте хотя бы часть макета своими руками.

2. Назначьте макет начальным символом большой мечты, разместив в нем хотя бы 30% мечты, ее смысла и содержания.

Займитесь прямо сейчас воплощением мечты и не останавливайтесь, пока хотя бы 10-20% будет не воплощено. Ну, как? Каково это — воплощать свою мечту в реальность? Если Вы все сделали правильно,

у Вас появится особое ощущение **СОЗИДАНИЯ**. Потому что когда воплощаешь мечту, то вкладываешь душу, все лучшее, что есть внутри, в **СОЗДАНИЕ СВОЕЙ МЕЧТЫ**.

А ведь мечту можно «поместить» в любую свою деятельность. Подумайте об этом.

## Вся жизнь — мечта.

Дальнейшие шаги просты — делай из маленькой мечты большую. Добавляй своей мечте еще больше реальности в любое время, любым приятным тебе способом. Вноси мечту в любую свою деятельность и достигни максимума своего совершенства и эффективности. Вкладывай душу в свою жизнь и жизнь других...

Теперь ты можешь достичь любую цель, любую мечту.

## Подводим итоги.

1. Мы выяснили, где живет счастье, и стоит ли его хоронить в деньгах.

2. Мы отделили эмоции от денег, так что теперь деньги будут работать на Вас, а не Вы ради них. И эмоции теперь будут полностью Вашими, родными и отзывчивыми.

3. Мы получили доступ к счастью, успеху, могуществу, славе, свободе, научившись находить все это в себе и ценить то, чего уже достигли. Для этого нужно просто правильно сравнивать.

4. И наконец, Мы научились воплощать мечты. Делать их реальностью. Вкладывать душу в любое свое дело, превращая его в воплощение мечты.

**Это и называется СОЗИДАНИЕ, ТВОРЧЕСТВО. А Вы как думали?**

*Искренне ваша,  
О.ВИНЬКОВА, психолог,  
гештальт-терапевт, НЛП-практик.*

## Психология бедности и богатства.

# ЧТО МЕШАЕТ УВЕЛИЧИТЬ ДОХОДЫ? ПСИХОЛОГИЯ БЕДНОСТИ

Причина ваших финансовых неудач может лежать в вашем неправильном отношении к деньгам. Как правило, это идет из родительской семьи. Именно в детстве мы знакомимся с деньгами, приобретаем навыки грамотного или безграмотного обращения с деньгами.

В давние времена считалось, что деньги посланы дьяволом, поэтому они «грязные», «нечистые». Такое отношение рождает ненависть и презрение не только «к презренному звону монет», но и к тем, кто их имеет. Во времена советской власти подобное отношение к деньгам специально поддерживалось у нашего народа, дабы люди довольствовались малым. Поэтому большинство тех, кто воспитывался в то время, особенно пожилые люди, подсознательно испытывают презрение (или небрежное отношение) к деньгам и агрессию к тем, кто их богаче, особенно, «новым русским», чиновникам. «Жулики! Воры! Нахалы! Набили свои карманы!» — знакомо?

Естественно, такая агрессия приводит их самих к денежным неудачам. И такое отношение к деньгам и их именищам, психологию бедности они передали нам, так сказать, «по наследству». Однако, чтобы иметь большие деньги, чтобы увеличить доходы, и тем более, разбогатеть, желательно, хотя бы, уважать сами деньги и тех, кто их имеет.

## ПСИХОЛОГИЯ БЕДНОСТИ

Психология бедности — это то, что мешает вам разбогатеть. Наверно, вы замечали, что многое в жизни зависит от нашего настроения, самооценки, нашего восприятия жизни. То же самое относится и к финансовой стороне нашей жизни. Так вот, психология бедности — это психология бедных, малообеспеченных людей, их особое мировосприятие, отношение к жизни, деньгам, себе, другим людям, работе, которое неминуемо приводит к отсутствию денег или их ограниченному количеству. Это — психология выживания, направленная на то, чтобы выживать, а не получать удовольствие от жизни. Человек с психологией бедности не чувствует себя достойным быть богатым и счастливым. К бедности приводит презрительное, небрежное отношение к деньгам, зависть и агрессия к богатым людям, высокомерное отношение к тем, кто зарабатывает меньше вас.

Если вы хотите увеличить доходы, ответьте себе честно на следующие вопросы:

- как вы относитесь к деньгам?
- как вы относитесь к тем, кто обеспеченнее вас?
- как вы относитесь к тем, кто зарабатывает меньше вас?
- как вы относитесь к богатым людям?
- как вы распоряжаетесь деньгами?
- умеете ли вы копить деньги?
- умеете ли вы грамотно тратить деньги?
- знаете ли вы, как приумножить деньги, как увеличить свои доходы?

## СТОИТ ЛИ МОЛИТЬСЯ НА ЗОЛОТОГО ТЕЛЬЦА? ПСИХОЛОГИЯ БОГАТСТВА

Психология богатства — наоборот, особое мировоззрение, отношение к себе, другим людям, жизни, деньгам, работе, которое приводит к увеличению доходов и финансовой стабильности. Человек с психологией богатства считает себя достойным процветания, богатства, успеха. Так что правы те, кто говорит, что богатство и бедность находятся не в наших кошельках, а наших головах.

Деньги подчиняются законам энергетического мира, законам Вселенной. Когда им отводится самое большое значение в жизни, происходит заикливание на деньгах, они становятся кумиром, нарушается одна из Божьих заповедей «не сотвори себе кумира». Именно поэтому то, на чем мы заикливаемся, у нас забирают. Заикливание на деньгах может разрушить денежную энергию.

Из-за этого погорело много фирм. Это становится причиной резкого уменьшения или прекращения доходов, денежных потерь, даже потери здоровья и жизни. Не каждому удается пройти испытание деньгами, а уж золотая похоронка погубила ни одну душу. Кто-то начинает считать себя выше и лучше других только потому, что в кармане у него всегда есть сотня или две лишних баксов. Некоторые начинают швырять деньгами направо и налево, подсознательно стремясь избавиться от части денег (как раз тех денег, которые им сложно принять, то есть разумно потратить). Другие, уподобившись Скупому рыцарю, складывают деньги «в чулок», экономя при этом не только каждый доллар, но и рубль. Но во всех этих случаях есть общее — то, что данные люди испытание деньгами не прошли. Значит, проблемы неминуемы. Финансовые неудачи обеспечены. У жизни много способов отъема денег у тех, кто нарушает ее законы. И нечего тут пенять на карму, виновники денежных неудач — только вы. В общем, «молитвы на золотого тельца» дорого нам обходятся, и чем с более высокого уровня «падаешь», тем больнее.

## ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ РАЗБОГАТЕТЬ. ПСИХОЛОГИЯ ДЕНЕГ.

Как разбогатеть? Как увеличить свои доходы? Что такое психология богатства? Существуют определенные законы вселенной. И так, молиться на золотого тельца нежелательно, но и недооценивать влияния денег тоже не стоит. Обе эти крайности наказуемы, так как являются нарушением космических законов. По этому поводу хорошо высказался когда-то А.Дюма-сын: «Не почитай деньги ни больше, ни меньше, чем они того стоят; это хороший слуга и плохой господин».

Тем, кто хочет увеличить свои доходы, самое лучшее (и трудное, разумеется) — придерживаться «золотой середины».

Всем, кто хочет разбогатеть, очень важно полюбить деньги.

Деньги — энергия живая и разумная (все

чувствует, все понимает, но сказать человеческим языком не может). Деньги чувствуют, как мы к ним относимся. И как любое живое существо, они хотят получить нашу любовь и уважение. И идут деньги только к тем, кто их любит и уважает, а у тех, кто их презирает или равнодушен к ним, денег нет.

Предвижу ваши возражения, мол, я деньги люблю, но их у меня все равно почти нет!

А знаете ли вы, что нарисовано на 50-рублевой купюре? Какой там указан город? Какой она цвета? Чем она отличается от 100-рублевой купюры? Если вы кого-то любите, то знаем объект любви в лицо, какого цвета у него волосы, глаза, какой они формы, и чем наш любимый отличается от соседа по лестничной площадке. Но практически никто сходу не может безошибочно ответить на вопрос: что нарисовано на 500-рублевой купюре. Если вы любите деньги, вы должны хотя бы знать, как они выглядят. Но этого мало. Мы показываем свою любовь к любимому своим отношением, какими-то действиями. Поэтому тем, кто хочет увеличить свои доходы, достигнуть успеха в деньгах, мало любить деньги, надо еще и показывать деньгам свою любовь.

## ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ СЧЕТ. ПСИХОЛОГИЯ БОГАТСТВА.

Тем, кто хочет **РАЗБОГАТЕТЬ**, важно ласково разговаривать с деньгами (вслух или мысленно), ласково их называть, говорить им о том, что вы их любите, часто их считать-пересчитывать. **«ДЕНЬГИ СЧЕТ ЛЮБЯТ».**

Кстати, тот, кто любит считать деньги, всегда при деньгах. Деньги обожают, когда их рассматривают, а еще глядят, и вообще бережно к ним прикасаются, заботливо берут в руки. А делаете ли это вы? Я же часто наблюдаю такую картину: многие грубо хватают в руки деньги, швыряют их, мнут. Особенно это касается мелких бумажных денег и мелочи. Такие люди никогда не будут иметь много денег. Думаете, копейка — не деньги? вспомните старую русскую поговорку: **«КОПЕЙКА РУБЛЬ БЕРЕЖЕТ».**

Дело в том, что на энергетическом уровне, нет разницы между копеей и тысячной купюрой, они — равны. Еще хуже, когда деньги хранят в карманах, или перетягивают резинкой (это наше, чисто русское изобретение!) А понравилось бы вам, если бы вас так хватали, мяли, перевязывали пополам? Думаю, что нет. Не нравится это и деньгам, и таких «хозяев» они стараются обходить стороной.

## Итак, СОВЕТЫ ТЕМ, КТО ХОЧЕТ РАЗБОГАТЕТЬ:

- Деньги приходят к тем, кто не только их любит, но и показывает им свою любовь!
  - Бережно относитесь к денежной энергии!
  - Не молитесь на золотого тельца, не циклитесь на деньгах!
  - Держитесь золотой середины: любите деньги, но не зацепляйтесь за них душой!
  - Деньги счет любят. Считайте на здоровье!
- Если вы прислушаетесь к этим советам, то ваша финансовая ситуация изменится к лучшему.

**М.ЛЕОНЕНКО, психолог, психотерапевт.**

## ТАЙНОЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЕНЕГ

Деньги приходят и уходят, уходят, уходят ...

*Хуан Перич.*

**22 октября**

**с 10.00 до 18.00**

**На тренинге Вы узнаете:**

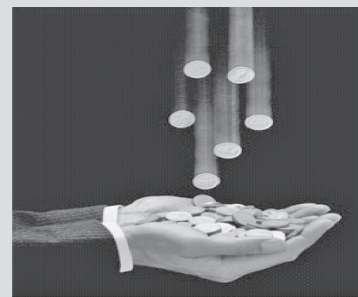
- \* Что для вас деньги и как вы к ним относитесь — место денег в вашей жизни
- \* Что вы делаете с удовольствием: тратите, копите, зарабатываете, ждете, когда принесут?
- \* У кого власть: у вас или у денег и что с этим можно сделать
- \* Как вы зависите от денег и их количества, и как они зависят от вас
- \* Сколько денег вы можете позволить себе иметь без напряжения и что можно изменить
- \* Деньги и как они влияют на ваши отношения с другими людьми

В первой части мы будем деньгами играть на деньги. Вы воочию сможете убедиться в том, что Деньги это энергия. Вы буквально ощутите ЭНЕРГИЮ денег. У каждого будет возможность осознать, что такое деньги лично для него.

Во второй части мы будем исследовать наши взаимоотношения с деньгами в 3-х аспектах: личностном, семейном и культурологическом. Мы будем исследовать, как на наши ЗАИМОотношения с деньгами влияют доставшиеся нам из семьи установки, и какое влияние оказывает культурная среда, в которой мы росли. Для этого мы будем использовать метод расстановок. Будем обнаруживать напряжение в системе, и искать решение.

**И последнее. Денег вы на нем не получите — это точно! Больше того, вы их потратите. Причем кто-то больше, кто-то меньше, а кто-то, столько, сколько стоит тренинг! И это будет зависеть только от Вас и ваших действий!**

Тренинг проводит  
**ЛЕОНЕНКО Михаил.**



Справки и запись по тел.:  
**522-665, 77-18-73, 98-52-02**