

Деньги как отражение мышления

Почему стараюсь — а результата нет?

Elina Lipkow @elinalipkow



Деньги — это психологический результат

Финансовое поведение — не случайность и не только следствие экономических условий. За каждым решением о деньгах стоит внутренняя система убеждений, сформированная задолго до взрослой жизни.

Доход отражает то, что человек **позволяет себе иметь.**

Действия

Видимая часть финансового поведения

Установки

Скрытые убеждения, управляющие выборами

Сценарий

Глубинная программа из детства



Элина Липков

Коуч, психолог, сертифицированный ведущий трансформационных игр



Более **800** часов
практики в психологии и коучинге



Более **600** слушателей
прошли обучающие программы



Значимые результаты
в личной жизни и карьере клиентов

Методы работы:

- Терапевтические беседы
- Игровое обучение (IGRA)
- Проективные методы
- Когнитивно-поведенческая терапия

Цель работы:

Помогать людям разбираться в сложных ситуациях, преодолевать кризисы и достигать целей через консультации и трансформационные игры.



Жизненный сценарий в психологии

Концепция Эрика Берна: сценарий — это неосознанный жизненный план, принятый в детстве под влиянием родителей и ключевых переживаний.

01

Родительские послания

Слова, интонации, правила семьи

02

Решения ребёнка

«Я», «мир», «другие люди» — кто есть кто

03

Взрослые выборы

Профессия, доход, поведение с деньгами

Что такое денежный сценарий?



Денежный сценарий — это система бессознательных убеждений о деньгах, сформированная в детстве через семейный опыт и социальную среду.

Он определяет не только сколько человек зарабатывает, но и *как* он это делает, хранит и тратит — автоматически, без осознанного выбора.

Откуда берётся денежный сценарий?



Родительские послания

«Деньги не растут на деревьях», «богатые — жадные»



Социальная среда

Культура, класс, нормы окружения



Эмоциональный опыт

Тревога, стыд или гордость вокруг денег в семье



Первый заработок

Ранний личный опыт с деньгами и его смысл

ТИП СЦЕНАРИЯ

Избегание денег

«Деньги — это опасно. Лучше их не иметь слишком много.»

Человек бессознательно саботирует собственный финансовый рост: обесценивает труд, отказывается от повышений, быстро тратит накопленное.

Тревога при
росте дохода

Обесценивание
своей работы

Отказ от
повышений

Быстрое
расходование

ТИП СЦЕНАРИЯ

Поклонение деньгам

«Деньги решают всё. Моя ценность — в моём доходе.»

Самооценка напрямую привязана к цифрам на счёте. Работа становится единственным источником значимости, что ведёт к переработке и хроническому истощению.

Самооценка =
доход

Переработка и
выгорание

Постоянная
тревога

Страх потери
денег

ТИП СЦЕНАРИЯ

Денежный статус

«Деньги — это моё место в обществе. Я стою столько, сколько зарабатываю.»

Финансы используются как инструмент социального сравнения. Демонстративное потребление и ориентация на внешнее признание — главные мотиваторы.

Доход =
значимость

Сравнение с
другими

Демонстративно
е потребление

Тревога при
снижении
уровня жизни

ТИП СЦЕНАРИЯ

Денежная бдительность

«Нужно всегда контролировать каждую копейку. Расслабляться нельзя.»

Гиперконтроль и тревога за будущее мешают наслаждаться настоящим. Накопление становится самоцелью, а траты на себя вызывают чувство вины.

Гиперконтроль
расходов

Страх
финансовых
рисков


Ориентация на
накопление

Отказ от
удовольствий

Как сценарий создаёт финансовый потолок



Мозг воспроизводит знакомые финансовые сценарии автоматически — как защитный механизм. Человек выбирает психологически безопасный уровень дохода, а не максимально возможный.



Самооценка и финансовый результат

Уровень дохода часто совпадает с уровнем внутреннего разрешения себе зарабатывать.

- Синдром самозванца
«Я недостаточно хорош для этого»
- Страх проявленности
«Лучше не выделяться»
- Страх ответственности
«Больше денег — больше проблем»

Страх успеха как ограничитель дохода

Страх успеха — парадоксальный, но мощный механизм. Человек одновременно хочет большего и бессознательно избегает его. За этим стоят реальные психологические угрозы.

Изменение
жизненной роли

«Я стану другим
человеком»

Ожидания
окружающих

«От меня будут
требовать больше»

Конкуренция и
зависть

«Меня будут
осуждать»

Ответственность

«Успех нужно
постоянно
поддерживать»

Психологическая небезопасность высокого дохода

Для многих людей высокий доход бессознательно связан с предательством семьи или социальной группы. Это один из самых глубоких и незаметных барьеров.

❏ «Если я зарабатываю больше папы — значит, я лучше него?» — так ребёнок внутри взрослого прочитывает рост дохода.

Конфликт
лояльности

Превзойти родителей
— значит предать их

Запрет выделяться

«В нашей семье так не
принято»

Сценарий принадлежности

Остаться «своим» важнее, чем вырасти

Вторичные выгоды ограничения дохода

Ограниченный доход — это не только проблема. Бессознательно он может быть **решением**, защищающим от чего-то более пугающего.



Избегание конкуренции

Не нужно бороться и рисковать поражением



Сохранение привычной роли

Предсказуемость ощущается как безопасность



Снижение ответственности

Меньше денег — меньше требований к себе



Снижение ожиданий

Окружение не предъявляет завышенных требований

Когнитивные искажения в финансовом мышлении

Убеждения о деньгах редко основаны на реальных фактах. Чаще — это обобщения детского опыта, воспринятые как истина.

Катастрофизация

«Любой риск приведёт к краху»

Обобщение

«Однажды потерял — значит, всегда потеряю»

Моральные установки

«Деньги портят людей», «богатство — опасно»

Ограничивающие убеждения

«Честным трудом много не заработаешь»

Признаки сценарного финансового потолка

Как узнать, что именно сценарий ограничивает доход, а не внешние обстоятельства?



Доход стоит на месте

Несмотря на усилия, цифра не меняется годами



Повторяющиеся кризисы

Деньги появляются — и снова исчезают по одному сценарию



Тревога при росте

Увеличение дохода вызывает беспокойство, а не радость

Диагностика своих денежных установок

Рефлексивные вопросы для самоисследования:

1

Детские послания

Что говорили о деньгах в вашей семье?

2

Первое воспоминание

Самый ранний эпизод с деньгами — каким он был?

3

Эмоция при доходе

Что вы чувствуете, получая деньги?

4

Отношение к богатым

Какой образ возникает при слове «богатый»?

5

Страхи вокруг денег

Чего именно вы боитесь в финансовом росте?

Первый шаг к изменению сценария



Сценарий нельзя изменить усилием воли — но можно изменить через осознание. Именно осознанность разрывает автоматизм и открывает пространство для нового выбора.

Итоги

01

Деньги отражают мышление

Финансовый результат — это не только действия, но и внутренние установки

03

Паттерны можно изменить

Осознание сценария — начало реального финансового роста

02

Сценарий управляет доходом

Установки из детства формируют автоматические финансовые решения



Спасибо за внимание

Финансовое мышление поддаётся изменению. Первый шаг — это то, что вы сделали сегодня: **задали себе вопрос.**

Осознайте

Какие установки
управляют вашими
деньгами?

Исследуйте

Откуда они пришли — из
вашего опыта или
чужого?

Выбирайте

Какие убеждения вы
хотите взять в будущее?



Элина Липков

Коуч, психолог, сертифицированный ведущий трансформационных игр



Более **800** часов
практики в психологии и коучинге



Более **600** слушателей
прошли обучающие программы



Значимые результаты
в личной жизни и карьере клиентов

Методы работы:

- Терапевтические беседы
- Игровое обучение (IGRA)
- Проективные методы
- Когнитивно-поведенческая терапия

Цель работы:

Помогать людям разбираться в сложных ситуациях, преодолевать кризисы и достигать целей через консультации и трансформационные игры.

Чем я могу быть вам полезна



Индивидуальные психологические консультации

Глубокая диагностика и проработка личных проблем, помощь в решении эмоциональных и психологических затруднений. Индивидуальный подход к каждому клиенту.



Коучинговые сессии

Стратегическая работа для достижения личных и профессиональных целей. Помощь в постановке задач, преодолении ограничивающих убеждений и развитии эффективности.



Трансформационные игры

Уникальная техника для исследования глубинных психологических паттернов через игровое взаимодействие. Эффективный инструмент для личностного роста.



Мои контакты

Я всегда открыта для профессионального общения и консультаций. Не стесняйтесь связаться со мной по любым вопросам.

Email

elinalipkow@gmail.com

WhatsApp

+49 176 701 88868

Сайт

octalife.de

Социальные сети:

VK: vk.com/elinalipkow

Telegram: t.me/elinalipkow

Время для консультаций:

Будние дни с 10:00 до 18:00

Для срочных вопросов предпочтительна электронная почта.