

ЧТО ТАКОЕ ДЕНЬГИ

В системном подходе Берта Хеллингера деньги рассматриваются как **энергия эквивалента ценности и следствие правильного баланса внутри системы**.

Фраза «**деньги - это энергия эквивалента ценности и следствие правильного баланса внутри системы**» - это фундаментальный закон системного консалтинга и расстановок. Если перевести это на язык бизнеса, то эта формула раскладывается на две понятные составляющие.

1. Энергия эквивалента ценности (Что такое деньги?)

В системном подходе деньги не имеют собственной ценности - это просто бумага или цифры на счете. Они являются «**эквивалентом**», то есть материальным отражением того, сколько **реальной пользы (ценности)** вы или ваш бизнес принесли в мир.

- **Внутренняя «энергия» (состояние):** Это готовность человека/бизнеса созидать, рисковать, тратить свое время, фокус и таланты.
- **Обмен на ценность:** Вы не можете прийти на рынок и сказать: «*Дайте мне денег, потому что мне надо платить ипотеку*». Рынок материален и циничен. Он дает деньги только в ответ на ценность: решенную боль клиента, сэкономленное ему время, качественный продукт или эмоцию.
- **Проблема «пустой» энергии:** Если бизнес пытается забрать деньги (маркетинговыми уловками, обманом, манипуляциями), не создавая ценности, система приходит в дисбаланс. Такие деньги «не держатся»: приходят штрафы, суды, кассовые разрывы, или собственник сливает их на неэффективную рекламу.

Простыми словами: Количество денег на вашем счете - это маркер, который показывает, насколько ценным и полезным ваш продукт или вы сами являетесь для других людей прямо сейчас.

2. Следствие правильного баланса внутри системы (Откуда они берутся?)

В расстановках деньги считаются **симптомом**. Сами по себе они не приходят и не уходят. Они - **следствие** того, как настроен «организм» вашего бизнеса или вашей личности. Если система находится в балансе, деньги в нее текут свободно. Если есть перекося - поток блокируется.

Вот 3 главных уровня этого баланса:

А. Баланс «Брать - Давать» (Взаимодействие с миром)

Это весы между тем, сколько вы отдаете в мир, и тем, сколько просите взамен.

- **Перекося «Много даю, мало беру»:** Бизнес делает крутой продукт, работает 24/7, но собственник боится поднять цену (стыдно, страшно, «у людей нет денег»). Нарушается баланс. Система истощается, наступает выгорание, бизнес закрывается.
- **Перекося «Мало даю, много хочу»:** Жажда наживы без качества. Клиенты чувствуют себя обманутыми и уходят к конкурентам. Поток иссякает.

Б. Внутренний баланс структуры (Иерархия в бизнесе)

Деньги «любят» порядок и ясные правила.

- Если в компании собственник выполняет работу курьера, генеральный директор подчиняется главному бухгалтеру, а партнеры постоянно делят власть - **баланс нарушен**. Энергия компании уходит на внутреннее трение и выяснение отношений. На зарабатывание денег у системы просто нет сил.

В. Внутренний баланс личности (Для предпринимателей)

Бизнес - это всегда проекция его создателя.

- Если у собственника внутри есть конфликт (например, подсознательный страх, что большие деньги принесут опасность, или вина перед бедными родственниками), его внутренняя система разбалансирована. Он будет бессознательно нанимать вороватых топ-менеджеров, принимать проигрышные решения или саботировать крупные сделки, чтобы «спасти» себя от денег.

Главный вывод

Деньги - это как **кровь в организме**. Вы не можете приказать организму: *«Вырабатывай больше крови в левой руке»*. Кровь циркулирует свободно только тогда, когда все органы здоровы, сердце работает ровно, а сосуды не забиты бляшками (блоками).

Чтобы в бизнесе стало больше денег, расстановки предлагают искать не «где взять деньги», а **какой орган системы поврежден**:

- Где мы нарушаем баланс обмена?
- Кого в структуре мы не уважаем или ставим не на свое место?
- Какую ценность мы забываем дать клиенту?

ВИДЫ ДЕНЕГ



Детские деньги: «Мне все должны»

Главный закон системных расстановок гласит: **«У детей денег нет. Детям деньги не нужны, им нужны родители»**. Если взрослый человек находится в психологической позиции ребенка, финансовый поток блокируется.

- **Как они приходят:** Это карманные деньги, пособия, донаты, содержание, легкие выигрыши или наследство. Часто это деньги, полученные через жалость, манипуляции, капризы или демонстрацию своей слабости («помогите, я не справляюсь»).
- **Объем:** Минимальный - ровно на то, чтобы закрыть базовые потребности (еда, недорогая одежда, выживание). Ребенку не нужны миллионы, он не умеет ими управлять. Если «ребенку» случайно достается большая сумма, он стремится как можно быстрее от нее избавиться (слить, раздать, потерять).
- **Маркеры поведения в бизнесе:**
 - Обида на клиентов, которые не покупают или просят скидку.
 - Страх назвать реальную, высокую стоимость своих услуг.
 - Ожидание «волшебной таблетки», идеального продюсера или наставника, который придет и все сделает за него (поиск «родителя»).
 - Постоянные долги и кредиты (кредит - это попытка взять у «взрослого» банка то, что ты сам еще не дорос заработать).



Взрослые деньги: «Я создаю ценность»

Взрослые деньги - это **результат зрелого обмена с миром**. Человек понимает, что ему никто ничего не должен, и берет полную ответственность за свой финансовый результат.

- **Как они приходят:** Через созидание, профессионализм, бизнес-системы, инвестиции и создание реальной ценности для других людей. Взрослый выходит на рынок не просить, а предлагать.
- **Объем:** Потенциально неограничен. Взрослая емкость позволяет выдерживать большие капиталы, управлять ими, масштабировать и инвестировать. Взрослый не боится цифр на счете и не чувствует за них вину.
- **Маркеры поведения в бизнесе:**
 - Спокойное отношение к отказам клиентов. Отказ - это не «меня не любят» (детская позиция), а «этому клиенту сейчас не подходит мой продукт» (взрослая).
 - Четкое понимание своей маржинальности, ценообразования, умение нанимать людей и делегировать.
 - Способность выдерживать риски, кризисы и неопределенность без впадения в панику или депрессию.

- Деньги тратятся не на сиюминутные «игрушки» ради хвастовства, а на развитие, комфорт, безопасность и новые активы.

Сравнительная таблица: Детская vs Взрослая позиция

Критерий	🧒 Детские деньги	🧑 Взрослые деньги
Главный мотив	Чтобы меня похвалили / Заметить меня.	Создать пользу и получить эквивалент.
Отношение к ценам	«Ой, это слишком дорого, никто не купит».	«Мой продукт стоит столько, потому что...»
Ответственность	Виноваты кризис, налоги, ниша, сотрудники.	«Это мой результат. Что я могу изменить?»
Финансовый потолок	Низкий. Система защищает «ребенка» от больших денег.	Растет вместе с ростом масштаба личности.
Эмоция вокруг денег	Страх, стыд, вина, обида, эйфория.	Спокойствие, уверенность, азарт, благодарность.

Как перейти из «детских» денег во «взрослые»?

В расстановках этот процесс называется **сепарацией и взрослением**. Чтобы потекли взрослые деньги, нужно:

1. **Перестать ждать от клиентов/начальника/партнеров родительской любви.** Клиент платит за услугу, а не за то, чтобы побыть вашей принимающей мамой.
2. **Развернуться от родителей к своей жизни.** Пока человек мысленно доказывает маме или папе, что он чего-то стоит, он смотрит назад, в прошлое. Взрослые деньги лежат впереди - там, где находятся клиенты и рынок.
3. **Выдерживать напряжение.** Взрослые деньги требуют умения выдерживать чужое недовольство, ошибки, кассовые разрывы и судебные иски без желания «спрятаться в домик».

Помимо базового деления на «детские» и «взрослые», деньги классифицируют по их **системному происхождению, эмоциональному заряду и функциям**. Деньги всегда несут на себе отпечаток того, как и из какого состояния они были получены.

Вот основные виды денег, которые выделяют в расстановочной практике:

1. По системному происхождению

- **Родовые (Семейные) деньги**
 - *Суть:* Это капиталы, ресурсы или сценарии, которые передаются по наследству. Сюда же относится «семейное дело».
 - *Динамика:* Они обладают огромной силой, но и большими обязательствами. Если в роду были раскулаченные, расстрелянные из-за богатства или те, кто нажил состояние нечестным путем, потомки могут испытывать подсознательный страх перед этими деньгами и «сливать» их, чтобы остаться в безопасности.
- **Кармические (Судьбоносные) деньги**
 - *Суть:* Деньги, которые приходят как плата за глубокие системные уроки.
 - *Динамика:* Это могут быть внезапные огромные выигрыши в лотерею, которые человек не заслужил трудом, или, наоборот, внезапные крупные потери (ограбление, стихийное бедствие). Они приходят, чтобы перевернуть жизнь человека и заставить его духовно или личностно вырасти.

2. По эмоциональному заряду («Чистые» и «Грязные»)

Деньги отлично впитывают контекст, в котором они были созданы.

- **«Тяжелые» (Мертвые) деньги**
 - *Суть:* Деньги, заработанные на чужом горе, обмане, крови, разрушении или через колоссальное насилие над собой (работа на износ, ненавистная профессия).
 - *Динамика:* Такие деньги «жгут руки». Они приносят с собой болезни, депрессию, разводы и проблемы с детьми. В расстановках видно, что за «тяжелыми» деньгами стоит фигура Смерти или Агрессора. Организм и психика подсознательно пытаются от них избавиться.
- **«Легкие» (Живые / Благословенные) деньги**
 - *Суть:* Деньги, полученные из радости, творчества, служения людям и искреннего обмена.
 - *Динамика:* Когда бизнес решает реальную боль клиентов, а собственник горит своим делом, приходят «живые» деньги. Они легко тратятся, легко приумножаются, приносят удовольствие, здоровье и укрепляют семейные отношения.

3. По функциональным ролям (Деньги-заместители)

Часто в расстановках обнаруживается, что человек ищет не сами деньги, а использует их как «затычку» для своих психологических дыр.

- **Деньги как Любовь / Внимание**

- *Суть:* Сценарий, когда покупками или дорогими подарками человек пытается заменить искреннюю близость.
- *Динамика:* Часто бывает у бизнесменов, которые откупаются от детей или супругов дорогими вещами, потому что не умеют давать эмоциональное тепло. Либо сам человек скупает бренды, чтобы подсознательно почувствовать: «Мир меня любит, я ценен».

- **Деньги как Безопасность (Тревожные деньги)**

- *Суть:* Деньги, которые копятся на «черный день».
- *Динамика:* Человек откладывает каждую копейку не ради инвестиций или радости, а из тотального страха голода, нищеты или войны. В расстановках этот страх часто уходит корнями в блокадные или военные поколения. Ирония в том, что «черный день» для таких денег обычно наступает (кризис, девальвация), так как фокус внимания человека был направлен именно на катастрофу.

- **Деньги как Власть и Месть**

- *Суть:* Инструмент доказывания своей силы.
- *Динамика:* Зарабатывание миллионов из позиции «Я вам всем докажу!» (бывшему партнеру, строгому отцу, одноклассникам). Эти деньги пропитаны агрессией. Как только цель «доказать» достигается (или становится неактуальной), финансовый поток резко иссякает, либо человек сталкивается с глубоким выгоранием, так как мотив был не созидательным, а разрушительным.

Сводная матрица видов денег

Вид денег	Какая базовая эмоция стоит за ними?	К какому результату приводят?
Родовые	Долг, лояльность, страх или сила предков.	Повторение семейных сценариев (богатство / бедность).
Тяжелые	Вина, агрессия, насилие, обман.	Болезни, потери, кассовые разрывы, суды.
Живые	Радость, азарт, благодарность, польза.	Рост капитала, здоровье, развитие, кайф от жизни.
Тревожные	Страх, дефицит, ожидание катастрофы.	Замораживание ресурсов, притягивание кризисов.
Деньги-Мечь	Обида, гордыня, желание доказать.	Выгорание, потеря смысла жизни после достижения цели.

БИЗНЕС-МОДЕЛИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ РАССТАНОВОК

Бизнес-модели организационных расстановок на проработку денег (структурные и системные бизнес-расстановки) направлены на выявление скрытых динамик, блоков и законов, которые мешают движению финансовых потоков в компании или у конкретного предпринимателя.

Ниже приведены основные диагностические и трансформационные модели расстановок для проработки бизнес-денег:

1. Модель «Денежная триада» (Фундаментальная)

Классическая модель для диагностики финансовых затыков предпринимателя или компании.

- **Базовые фигуры в расстановке:** Я (или Владелец) - Мой Бизнес / Продукт - Клиенты / Рынок - Деньги.
- **Что прорабатывается:** Куда направлен фокус собственника. Если фигура «Владельца» смотрит на «Деньги», а не на «Клиента» или «Продукт», то бизнес часто буксует. Модель помогает перенаправить внимание на создание ценности для рынка, за которой автоматически приходят деньги.

2. Модель «Баланс Брать - Давать» (Оптимизация прибыли)

Деньги приходят туда, где соблюдается строгий баланс обмена с миром.

- **Базовые фигуры:** Компания - Клиенты - Ценность (Услуга/Товар) - Оплата (Цена).
- **Что прорабатывается:** Ситуации, когда бизнес дает слишком много (демпинг, «причинение пользы», выгорание) или просит слишком много, не давая реальной ценности. Расстановка выявляет скрытые мотивы (например, страх осуждения, стыд брать рыночную стоимость).
-

3. Модель «Иерархия и Структура» (Кассовые разрывы и долги)

Организационные деньги подчиняются закону иерархии. Если в структуре хаос - деньги уходят.

- **Базовые фигуры:** Учредитель 1 - Учредитель 2 - Генеральный директор - Отдел продаж (или ключевой отдел) - Прибыль.
- **Что прорабатывается:** Нарушение порядков. Например, если нанятый директор ведет себя как собственник, или если инвестор не уважает операционного лидера. Деньги в этой модели «утекают» через конфликты, штрафы или кассовые разрывы, так как энергия тратится на системную войну, а не на генерацию прибыли.

4. Модель «Тестирование бизнес-решений и Новых ниш»

Используется, когда нужно выбрать стратегию масштабирования, чтобы не потерять капитал.

- **Базовые фигуры:** Текущий бизнес - Стратегия А (например, франшиза) - Стратегия Б (выход на маркетплейсы) - Финансовый результат для каждой фигуры.
- **Что прорабатывается:** Заместители (или маркеры) транслируют физическое и эмоциональное состояние на каждом из мест. Модель помогает увидеть, какая из бизнес-моделей заряжена «живыми» деньгами, а какая принесет лишь слив бюджета и выгорание.

5. Модель «Симптом и Родовые переплетения в бизнесе»

Часто бизнес-проблемы - это лишь проекция личных/родовых деструктивных программ владельца.

- **Базовые фигуры:** Бизнес - Финансовый потолок / Кризис - Первопричина (что за этим стоит).
- **Что прорабатывается:** Скрытые лояльности роду (например, раскулаченные предки, из-за страха перед которыми внук подсознательно сливает прибыль компании). Бизнес в данном случае выступает как сцена, на которой разыгрывается семейная драма

Сравнительный обзор бизнес-моделей расстановок

Модель	Главный маркер проблемы	Какой результат дает проработка?
Денежная триада	Продажи стоят, клиенты «не видят» продукт.	Клиенты начинают замечать ценность; рост выручки.
Брать - Давать	Кассовые разрывы, демпинг, работа в минус.	Выход на реальную маржинальность, уверенное повышение чека.
Иерархия	Саботаж сотрудников, конфликты партнеров.	Стабилизация структуры, деньги перестают уходить на форс-мажоры.
Тестирование ниш	Страх масштабирования, ступор перед выбором.	Четкий фокус на ту стратегию, которая принесет доход.