

*Твои тараканы -
на вес золота!*



Катя Шмель

Твои тараканы - на вес золота!

**Серия «О женском счастье
с огоньком!», книга 14**

<https://litres.ru/73731679>

SelfPub; 2026

Аннотация

Сколько лет ты пытаешься себя починить? Терапия, медитации, прощение всех на свете... А ощущение, что с тобой что-то не так, всё равно грызет изнутри. Правда в том, что ты не сломана. Ты — скрипка Страдивари, которой пытаются забивать гвозди. Эта книга — ледяной душ для тех, кто устал от бесконечного «саморазвития». Не извиняйся за то, что ты сложная. Научись на этом зарабатывать. Четко. Научно. Безжалостно к иллюзиям. Твоя тревожность — это радар. Твой гнев — это валюта границ. Эмоциональность — харизма, за которую платят втрое. Время достать своих «тараканов» из чулана, перестать смущаться, что ты «слишком», и превратить свои недостатки в железобетонное конкурентное преимущество. Ты научишься считывать людей, предвидеть риски и вести жесткие переговоры, используя тот самый опыт, которого всю жизнь стыдилась. Хватит рыдать на сессиях у

психолога. Нормальность — это диагноз посредственности. А твои «тараканы» стоят миллионы!

Содержание

Ты не сломана. Ты просто неправильно используешься.	5
ТЫ НЕ БОЛЬНА, ТЫ — НЕУДОБНА	14
Глава 1. Нормальность — это диагноз, а не достижение	14
Глава 2. Твоя травма — это не то, что с тобой случилось. Это то, чему ты научилась.	28
Глава 3. Тёмная триада: как стать стервой с лицензией	44
Конец ознакомительного фрагмента.	61

Катя Шмель

Твои тараканы

- на вес золота!

**Ты не сломана. Ты просто
неправильно используешься.**

Прежде чем ты пойдёшь дальше — один вопрос.

Сколько лет ты уже работаешь над собой?

Год? Пять? Десять? Считаешь терапевтов как станции метро — пересела с одной ветки на другую, потом ещё на одну, и вот ты снова на кольцевой, и снова в той же точке, только с более дорогим словарём для описания своей боли?

Ты медитировала. Аффирмировала. Визуализировала. Ходила на расстановки, дышала по Холотропу, выписывала в дневник свои теньевые части и прощала маму на сессиях по четыре тысячи в час. Ты читала про созависимость, про внутреннего ребёнка, про нарциссов в твоей жизни — и про то, почему ты их притягиваешь. Ты прошла через «принятие себя», через «любовь к себе», через «границы» и «ресурсное состояние».

И всё равно что-то не так.

Всё равно — это ощущение. Тупое, фоновое, как зуб, который не болит, но ноет. Ощущение, что ты где-то не там. Что-то делаешь не то. Что-то в тебе — не так.

Знаешь, как это называется?

Это называется — усталость от ремонта.

Позволь рассказать тебе про один эксперимент.

Берут скрипку Страдивари. Легендарную. Ту, которой триста лет, которую делал гений, которая стоит несколько миллионов долларов. И отдают её человеку, который никогда не держал в руках смычок.

Он пилит. Скрипит. Морщится. Думает: «Какой ужасный звук. Наверное, инструмент сломан».

Инструмент не сломан.

Просто его неправильно используют.

Ты — эта скрипка.

И всё это время тебя держали неправильно.

Давай я скажу тебе то, что никто не говорил — потому что это неудобно, потому что это разрушает целую индустрию «работы над собой», которая зарабатывает миллиарды на твоей убеждённости, что с тобой что-то не так.

Ты не сломана.

Ты — не проект по реконструкции. Не черновик, который нужно бесконечно редактировать. Не полуфабрикат, которо-

му до «готовности» ещё работать и работать.

Ты — уже готовый, полностью укомплектованный, невероятно сложный и феноменально оснащённый инструмент. С характером. С историей. С царапинами, которые не портят тебя — а делают тебя именно тобой. Уникальной. Неповторимой. Той, которую невозможно заменить.

Проблема не в тебе.

Проблема — в инструкции по эксплуатации, которую тебе выдали при рождении.

Вот эта инструкция выглядела примерно так.

Быть удобной. Не занимать слишком много места — ни в комнате, ни в разговоре, ни в чьей-то жизни. Улыбаться, даже когда хочется орать. Сдерживаться, когда хочется взорваться. Соглашаться, когда хочется сказать «нет» так громко, что задрожат стёкла.

Твою тревожность называли «нервозностью». Твою чувствительность — «плаксивостью». Твой гнев — «истерикой». Твою требовательность — «сложным характером». Твою интуицию — «паранойей». Твою страсть — «неуравновешенностью». Твою прямолинейность — «бестактностью».

Каждую часть тебя — живую, пульсирующую, мощную — аккуратно упаковывали в коробку с надписью «проблема» и убирали подальше. Желательно — навсегда.

И ты старалась. Господи, как ты старалась.

Ты работала над «контролем эмоций» — и становилась деревянной. Ты прорабатывала «синдром жертвы» — и переставала замечать, когда тебя действительно обижают. Ты избавлялась от «токсичных паттернов» — и теряла вместе с ними свою интуицию, свою остроту, свой инстинкт выживания.

Ты ремонтировала то, что не было сломано. Выбрасывала то, что было ценным. Затачивала себя под чужой силуэт — и каждый раз удивлялась, почему неудобно.

Потому что это — не твой силуэт.

Знаешь, что меня бесит больше всего в современной психологии?

Она лечит симптомы и называет это исцелением.

Тревожная? Научим успокаиваться. Вспыльчивая? Научим сдерживаться. Слишком чувствительная? Научим не принимать близко к сердцу. Слишком требовательная? Научим принимать людей такими, какие они есть.

Блестяще. Просто блестяще.

Только один вопрос: а зачем?

Зачем гасить тревогу — если это твой радар, который за пятнадцать минут видит то, что другие не заметят за пятнадцать лет? Зачем укрощать вспыльчивость — если это твой барометр нарушенных границ, точнее любого детектора лжи? Зачем «не принимать близко к сердцу» — если именно это «близко» делает тебя человеком, за которым люди идут,

которому доверяют, которого слушают?

Ты не тревожная. Ты — сенсорная система сверхвысокой точности.

Ты не вспыльчивая. Ты — женщина с нулевой толерантностью к несправедливости.

Ты не слишком чувствительная. Ты — живая. В мире, где большинство давно замёрзло.

Разница — колоссальная. И цена этой разницы — вся твоя жизнь.

Позволь статистику. Не для того, чтобы тебя огорчить. Для того, чтобы ты разозлилась.

Женщины в среднем тратят в 2,3 раза больше денег и времени на «работу над собой», чем мужчины. Терапия. Коучинг. Курсы личностного роста. Ретриты. Медитации. Духовные практики. Книги по саморазвитию — рынок которых, к слову, на 70% состоит из женской аудитории.

И при этом уровень тревожности среди женщин — вдвое выше, чем среди мужчин. Уровень депрессии — втрое. Синдром самозванца диагностируется у женщин непропорционально чаще. Финансовый разрыв не сокращается. Ощущение «я недостаточно хороша» — не проходит, несмотря на годы проработки.

Ты видишь парадокс?

Чем больше работаешь над собой — тем больше убеждаешься, что работы ещё непочатый край.

Это не случайность. Это — архитектура системы. Системы, которой выгодно, чтобы ты оставалась неудовлетворённой собой. Неуверенной. Незавершённой. Потому что неудовлетворённая женщина — это платёжеспособная аудитория. Она купит ещё один курс. Пойдёт ещё к одному специалисту. Прочитает ещё одну книгу о том, как стать лучше.

А уверенная в себе женщина — страшный сон этой системы.

Уверенная женщина не покупает «стань лучше».

Она продаёт то, что уже есть.

Эта книга — не про то, как стать лучше.

Это сразу надо сказать. Прямо здесь, в самом начале, пока ты ещё можешь её вернуть и получить деньги обратно.

Если ты ищешь очередной мануал по самоулучшению — это не он. Здесь нет «пяти шагов к идеальной себе», нет техник «исцеления внутреннего ребёнка», нет обещания, что после прочтения ты станешь спокойнее, мягче, уравновешеннее.

Скорее наоборот.

После этой книги ты можешь стать громче. Острее. Требовательнее. Менее удобной для людей, которым было комфортно с твоей приглушённой версией.

Эта книга — про легализацию.

Про то, чтобы вытащить из коробки с надписью «проблема» все свои подавленные, засмотренные, заклеенные скот-

чем части — и посмотреть на них другим взглядом. Не взглядом человека, который ищет, что бы ещё исправить. А взглядом ювелира, который берёт в руки необработанный камень и видит — бриллиант. Просто ещё не огранённый.

Разница между проблемой и суперсилой — не в самой черте характера. В том, как ты её держишь.

Я хочу, чтобы ты кое-что сделала прямо сейчас.

Возьми лист бумаги — или открой заметки в телефоне, мне без разницы — и напиши список. Всё, за что ты себя ругаешь. Всё, что считаешь своими недостатками. Всё, что «прорабатываешь», «исправляешь», «сдерживаешь». Всё, за что тебя критиковали — родители, партнёры, начальники, подруги, все эти доброжелатели с «конструктивной обратной связью».

Слишком эмоциональная. Слишком требовательная. Слишком прямолинейная. Слишком тревожная. Слишком много чувствуешь. Слишком мало терпишь. Слишком быстро взрываешься. Слишком долго помнишь. Слишком сложная.

Написала?

Хорошо.

Потому что это — не список твоих недостатков.

Это — список твоих активов, которые ты ещё не научилась использовать.

Я буду с тобой честна — жёстко честна, потому что иначе не умею и не хочу уметь.

Некоторые вещи из этого списка действительно требуют работы. Не потому что ты «неправильная» — а потому что нож, который никогда не затачивали, режет хуже, чем мог бы. Разница между «работать над собой» и тем, о чём эта книга — это разница между попыткой выточить из тебя другой нож и попыткой наконец заточить тот, который ты уже есть.

Не переделывать. Не сломать и собрать заново. Заточить. Направить. Применить.

Это — другое.

Это требует не смирения со своими слабостями. Это требует дерзости посмотреть на них как на силу — и взять на себя ответственность за то, как эта сила используется.

В этой книге двенадцать глав.

Каждая — про одного твоего таракана. Про одну черту, которую ты прячешь, подавляешь, стыдишься или «прорабатываешь». И про то, как именно она конвертируется — в деньги, в влияние, в свободу, в ту жизнь, которую ты хочешь, но боишься себе позволить.

Тревожность. Гнев. Контроль. Гиперчувствительность. Эмоциональность. Травма. Сложность. Противоречивость. Всё это — не баги твоей прошивки. Это — функции, до которых ты ещё не добралась в меню настроек.

Мы доберёмся.

Но сначала — одна вещь, которую я прошу тебя принять как данность, прежде чем перевернуть эту страницу.

Ты не сломана.

Ты никогда не была сломана.

Ты была неправильно направлена, неудачно упакована, неточно откалибрована и катастрофически недооценена — в первую очередь тобой самой.

Это — поправимо.

Более того.

Это — то, чем мы прямо сейчас займёмся.

Эта книга не про то, как стать нормальной.

Она про то, как наконец перестать пытаться — и взять за это соответствующую цену.

Добро пожаловать на легализацию.

Тебя здесь ждали.

— Катя Шмель

ТЫ НЕ БОЛЬНА, ТЫ — НЕУДОБНА

Глава 1. Нормальность — это диагноз, а не достижение

Как культ «здоровой личности» превратил твои особенности в недостатки — и почему это самая дорогостоящая ложь твоей жизни

Сколько раз ты говорила себе эту фразу?

«Нормальные женщины так не делают».

Нормальные женщины не взрываются на ровном месте. Не уходят с работы, потому что «что-то не то чувствую». Не видят катастрофу там, где другие видят рабочий момент. Не плачут от музыки в лифте. Не помнят обиду пятилетней давности с точностью до интонации. Не требуют слишком много. Не чувствуют слишком остро. Не живут слишком громко.

Нормальные женщины — удобные. Тихие. Предсказуемые.

Скучные, как безрецептурное обезболивающее.

И вот в чём штука: ты всю жизнь тянулась к этому стандарту. Тянулась — и не дотягивалась. Снова тянулась. Сно-

ва срывалась. И каждый срыв убеждал тебя в одном: с тобой что-то не так.

Я скажу тебе то, что скажет любой психолог, которому не страшно потерять клиентку.

С тобой всё так.

Не так — с самим понятием «нормальность».

Откуда взялась эта «норма»

Давай на секунду остановимся и зададим вопрос, который никто почему-то не задаёт.

Кто вообще решил, какой должна быть «нормальная» женщина?

Это не риторика. Это буквальный исторический вопрос с конкретным ответом.

Концепция психологической нормы — как мы её знаем сегодня — оформилась в XIX веке. В эпоху, когда психиатрия была молодой наукой с большими амбициями и весьма специфическими представлениями о женской природе. Истерия — диагноз, которым клеймили практически любое эмоциональное проявление у женщин — была официально признана болезнью. Лечили её, не буду вдаваться в детали, методами, от которых сегодня волосы встают дыбом.

«Нормальная» женщина той эпохи была сдержанной, покорной и не имела собственного мнения, которое расходилось бы с мнением мужа или врача.

Прошло полтора века.

Диагноз «истерия» убрали из классификаций. Но матрица осталась.

Сегодня мы не говорим «истеричка». Мы говорим «слишком эмоциональная». Не говорим «неуравновешенная» — говорим «нужно поработать над реакциями». Не «опасная» — «токсичная». Слова сменились. Механизм — нет.

Механизм прост и безжалостен: любое отклонение от удобного поведения получает психиатрический или психологический ярлык. Ярлык создаёт ощущение болезни. Болезнь требует лечения. Лечение возвращает тебя в состояние удобства для окружающих.

Круг замкнулся. Система работает.

За твой счёт.

Что наука говорит о норме — и почему это меняет всё

Вот где начинается самое интересное.

Статистическая норма — это не «хорошо». Это просто «часто встречается».

Средняя температура по больнице — это не температура здорового человека. Это среднее арифметическое между теми, кто горит от жара, и теми, кто уже остыл. Число получается красивое. Смысла — ноль.

То же самое с психологической нормой. 68% людей находятся в пределах одного стандартного отклонения от среднего. Это и есть «норма». Зона, где большинство. Зона пред-

сказуемости, управляемости, статистического спокойствия.

Знаешь, что ещё там находится?

Посредственность.

Исследования за исследованиями подтверждают одно и то же: люди, которые совершают прорывы — в науке, искусстве, бизнесе, в любой области, где важен результат — почти никогда не находятся в зоне нормы. Они на краях. В хвостах распределения. Там, где «слишком»: слишком чувствительные, слишком одержимые, слишком нестандартные, слишком упрямые в своём видении мира.

Концепция нейроразнообразия — одно из самых революционных открытий нейробиологии последних десятилетий — говорит прямым текстом: мозги, которые работают иначе, не хуже «нормальных». Они решают другие задачи. Видят то, что нормальные мозги фильтруют как шум. Чувствуют то, что нормальные мозги не улавливают. Реагируют там, где нормальные мозги пожимают плечами.

Элейн Эйрон — исследователь, которая ввела понятие высокочувствительной личности — обнаружила, что 15–20% людей рождаются с нервной системой, которая обрабатывает информацию глубже, тоньше и полнее, чем у остальных. Это не патология. Это — другая настройка сенсора. Более чувствительный прибор улавливает больше. Это делает его сложнее в эксплуатации — но несравнимо ценнее в использовании.

И вот парадокс, от которого у меня каждый раз сводит

скулы от злости.

Именно эти люди — с нестандартными мозгами, с тонкими настройками, с «избыточными» реакциями — чаще всего приходят в кабинеты психологов с запросом: «Помогите мне стать нормальной».

Они приходят чинить то, что не сломано.

И система с удовольствием берётся за работу.

История про Дарью и одно совещание, которое стоило миллионов

Несколько лет назад ко мне пришла женщина. Звали её Дарья. Тридцать восемь лет, креативный директор крупного рекламного агентства, безупречный послужной список и взгляд человека, который очень устал от самого себя.

Она пришла с запросом, который я слышу примерно раз в неделю: «Я слишком импульсивная. Мне нужно научиться контролировать себя».

Мы начали работать. Я слушала. И чем больше слушала — тем отчётливее понимала: передо мной не человек с проблемой импульсивности. Передо мной человек, которого десять лет методично обучали заглушать свой главный инструмент.

Дарья была генератором. Из тех редких людей, у которых идеи рождаются не в процессе методичного мозгового штурма, а вспышками — яркими, неожиданными, иногда пугаю-

щими своей нелогичностью. Её мозг работал на опережение: она видела связи там, где другие видели несвязанные элементы, чувствовала потенциал там, где другие видели риск, улавливала настроение рынка на полгода раньше, чем оно становилось очевидным.

Но её годами учили «думать прежде чем говорить». «Не выдавать сырые идеи». «Сначала проработать концепцию, потом презентовать». «Быть профессиональной».

Она старалась. Фильтровала. Сдерживала. Прорабатывала.

Идеи становились правильными. Предсказуемыми. Безопасными.

И абсолютно мёртвыми.

Карьера остановилась. Агентство топталось на месте. Клиенты уходили к конкурентам с «более свежим взглядом». Дарья думала, что проблема в ней — в её недисциплинированности, в том, что она «недостаточно доросла до стратегического мышления».

А потом случилось одно совещание.

Крупный клиент. Важная презентация. Дарья готовилась неделю — методично, структурированно, «профессионально». Презентация была хорошей. Правильной. Клиент слушал вежливо и скучал — это было видно по тому, как он смотрел в телефон каждые пять минут.

И тут Дарья — сорвалась.

Не в смысле «накричала». В смысле — отбросила подго-

товленные слайды, встала, начала говорить то, что думала на самом деле. Без структуры. Без фильтра. Без «профессиональной подачи». Идеи летели одна за другой — сырые, острые, местами абсурдные, но живые. Невозможно живые.

Клиент отложил телефон на второй минуте. На пятой — подался вперёд. На десятой — прервал её и сказал: «Вот это — то, что нам нужно. Когда вы можете начать?»

Контракт был подписан в тот же день. Сумма — такая, что Дарья потом несколько часов сидела в машине и просто смотрела в лобовое стекло.

Она позвонила мне вечером. Голос странный — не радостный, а потрясённый. Как будто что-то сдвинулось с места, что стояло очень долго.

«Катя, — сказала она. — Я только что продала компании идею на несколько миллионов. Именно тогда, когда перестала быть профессиональной».

Я помолчала. Потом сказала:

«Нет. Именно тогда, когда наконец стала собой».

Сегодня Дарья не «работает над импульсивностью». Она создала внутри агентства особый формат совещаний — «сырые идеи», где запрещено фильтровать и запрещено говорить «это нереально». За два года агентство выросло втрое. «Я не стала другим человеком, — говорит она. — Я просто перестала извиняться за того, которым являюсь».

Вот и вся история.

Спектр функциональности: где на самом деле живёт твоя сила

Я хочу показать тебе модель, которую я называю «Спектром функциональности».

Представь любую черту своего характера — возьми ту, которую считаешь самой проблемной. Тревожность. Вспыльчивость. Гиперчувствительность. Перфекционизм. Неважно.

Теперь представь горизонтальную шкалу.

На левом краю — подавление. Ты эту черту глушишь, контролируешь, прячешь. Становишься «нормальной». Что происходит? Энергия никуда не девается — она уходит вниз, в тело, в психосоматику, в хроническую усталость, в ощущение пустоты. Ты тратишь колоссальный ресурс на то, чтобы не быть собой.

На правом краю — неуправляемый выброс. Черта работает на автопилоте, без руля и тормозов. Тревога превращается в парализующую панику. Чувствительность — в невозможность функционировать. Гнев — в разрушение. Это токсично — не потому что черта плохая, а потому что она неуправляемая.

А в центре — и это самое важное — зона функциональности.

Там, где черта работает на тебя, а не против. Где тревога — это система раннего предупреждения, а не тюрьма. Где чувствительность — это радар, а не рана. Где гнев — это топ-

ливо для действия, а не пожар, который сжигает всё вокруг.

Разница между «проблемой» и «суперсилой» — не в самой черте.

В том, кто держит руль.

Система убеждала тебя, что единственный способ управлять своими особенностями — это подавление. Что нормальность — это левый край шкалы. Стать тихой. Управляемой. Удобной.

Эта книга про другое.

Она про то, как найти центр шкалы. Как взять руль. Как сделать так, чтобы твои «слишком» работали на тебя — точно, мощно и с огромной отдачей.

Практика 1. «Физическая инвентаризация»

Встань. Буквально — встань с места, где ты сейчас сидишь. Подойди к зеркалу или просто встань в центре комнаты. И вслух — не в голове, именно вслух — произнеси список всего, за что ты себя ругаешь. Всех своих «слишком». Всего, что считаешь недостатками.

«Я слишком эмоциональная».

«Я слишком требовательная».

«Я слишком тревожная».

Говори, пока не закончится список.

А теперь — и это главное — после каждой фразы добавляй одно слово: «и».

«Я слишком эмоциональная — **И**».

«Я слишком требовательная — **И**».

Это «и» — не логическое продолжение. Это физический сигнал мозгу: история не закончена. Это не приговор. Это — незавершённое предложение, которое ждёт продолжения.

Ты почувствуешь разницу сразу. Точка — это стена. «И» — это дверь.

Практика 2. «Переименование вслух»

Возьми три своих главных «недостатка» из того списка, что ты только что проговорила в Практике 1.

Три. Не все — три. Те, которые болят сильнее остальных. Те, за которые тебя критиковали чаще всего. Те, которые ты дольше всего пытаешься в себе исправить.

Теперь — для каждого из трёх — сделай следующее.

Встань. Серьёзно — встань. Это не упражнение «сиди и думай». Это упражнение «стой и говори». Потому что тело должно быть в другом положении, когда ты говоришь о себе по-другому. Мозг запоминает не только слова — он запоминает позу, в которой эти слова были произнесены. Стоячая позиция — это позиция человека, который не оправдывается.

Произнеси старую версию. Вслух. Полным предложением. Так, как ты обычно это говоришь — или думаешь — о себе.

«Я слишком эмоциональная».

«Я слишком тревожная».

«Я слишком требовательная».

Произнеси — и почувствуй, что происходит в теле. Где появляется напряжение. Где сжимается. Запомни это ощущение — оно тебе понадобится для сравнения.

Теперь — пауза. Три секунды тишины. Не торопись к новой версии. Дай старой версии побыть последней секунду — и отпусти её.

Теперь произноси новую версию.

Не «хорошую» версию. Не «позитивную» версию. **Функциональную** версию. Ту, которая описывает, что эта черта **делает** — не как она выглядит со стороны. Ту, которая отвечает на вопрос: «Что я умею именно потому что я такая?»

Вот несколько примеров — не для того, чтобы ты взяла их готовыми, а чтобы почувствовала направление:

«Слишком эмоциональная» - «Я считываю то, что другие пропускают. Мой мозг обрабатывает эмоциональную информацию быстрее и точнее среднего — и это делает меня человеком, которому доверяют».

«Слишком тревожная» - «Я вижу риски раньше, чем они становятся очевидными для всех. Моя система предупреждения работает с опережением — и это спасало меня и других людей рядом».

«Слишком требовательная» - «У меня высокие стандарты, за которые платят больше. Там, где другие говорят “до-

статочно хорошо” — я говорю “вот как должно быть” — и именно поэтому моя работа отличается от среднего».

«Слишком прямолинейная» - «Я говорю то, что есть — и люди знают, что со мной можно иметь дело. Мне не нужно расшифровывать. Это редкость, за которую платят лояльностью и доверием».

«Слишком сложная» - «Меня невозможно скопировать. Однозначных людей — заменяют. Сложных — ищут».

Но это — только примеры. Твоя функциональная версия должна быть твоей. Найди слова, которые описывают именно твою черту так, как ты её знаешь изнутри. Не красиво — точно.

После того как нашла слова — произнеси новую версию три раза.

Медленно. Не торопясь. С паузой между повторениями.

И — это важно — с той же уверенной позой, в которой стоишь. Не извиняющимся тоном. Не тоном человека, который ещё не уверен, правда ли это. Тонем человека, который произносит факт.

Потому что это — факт.

После трёх повторений — проверь тело. Что изменилось по сравнению с тем, когда произносила старую версию? Где напряжение отпустило? Где появилось что-то другое — лёгкость, устойчивость, или просто «что-то сдвинулось»?

Это — не самовнушение. Это — нейробиология. Мозг буквально начинает строить новый путь обработки инфор-

мации о тебе самой. Каждое повторение этого упражнения — с любимыми тремя чертами, не обязательно теми же — укрепляет этот путь.

Делай это упражнение раз в неделю. Меняй черты — берись за новые. До тех пор, пока список «недостатков» не закончится.

Он закончится раньше, чем ты думаешь.

Потому что окажется, что это был не список недостатков.

Это был список активов, которые никто не научил тебя правильно называть.

Практика 3. «Аудит цены нормальности»

Это не упражнение на размышление. Это расследование.

Вспомни три ситуации — конкретные, реальные — когда ты сдержала себя ради «нормальности». Не сказала что думала. Не сделала как чувствовала. Промолчала там, где хотела говорить. Согласилась там, где хотела отказать. Стала удобной там, где хотела быть настоящей.

Для каждой ситуации ответ себе — именно вслух, не в голове — на один вопрос:

Чего это стоило мне?

Денег? Возможности? Отношений? Уважения к себе? Времени? Здоровья?

Не обобщай. Конкретно. «Я промолчала на той встрече — и идею приписали Сергею. Это стоило мне повышения, ко-

торое я получила на восемь месяцев позже». Или: «Я согласилась на ту цену — и потеряла примерно столько-то за год».

Нормальность не бесплатна.

Она стоит очень конкретных денег, возможностей и лет жизни.

Когда ты видишь цену — ты можешь решить, готова ли платить дальше.

Манифест главы

«Нормальность — это не моя цель. Это их удобство.»

Запомни эту фразу.

Не записывай — запомни. Пусть она живёт внутри, а не на листке бумаги в дневнике, который ты откроешь раз в полгода.

Потому что в следующий раз, когда кто-то скажет тебе «нормальные люди так не делают» — ты будешь знать точный ответ.

Нормальные люди не делают прорывов.

Нормальные люди не меняют правила игры.

Нормальные люди не живут так, что другие оборачиваются.

Нормальные — это средняя температура по больнице.

А ты — другая история.

И эта история только начинается.

Глава 2. Твоя травма — это не то, что с тобой случилось. Это то, чему ты научилась.

Как превратить посттравматический опыт из оправдания в инструмент — и почему твоя боль имеет рыночную стоимость

Позволь начать с провокации.

Ты знаешь свою травму наизусть.

Ты можешь рассказать её в любое время суток — с интонациями, с деталями, с точным воспроизведением того, что было сказано, кем, когда и при каких обстоятельствах. Ты её анализировала. Препарировала. Носила к психологу, как сдают анализы — регулярно, методично, в надежде, что результат наконец изменится. Ты её проживала, принимала, отпускала. Прощала тех, кого прощать не хотелось. Писала письма, которые не отправляла. Рыдала на сессиях, которые стоили как недельный запас продуктов.

И она всё равно здесь.

Не так громко, может быть. Не так остро. Но — здесь. Тихо сидит в углу и время от времени напоминает о себе — в момент, когда ты поднимаешь цену и вдруг слышишь мамин голос: «Да кто тебе столько заплатит?». В момент, когда вы-

ходишь на сцену и чувствуешь в желудке холодный комок из детского «не высовывайся». В момент, когда хочешь сказать «нет» — и говоришь «ну ладно».

Знаешь, что это значит?

Это значит — ты работала не с тем.

Большой обман индустрии исцеления

Есть одна идея, которую психотерапевтическая индустрия продаёт очень убедительно и очень дорого.

Идея называется: «Проработай травму — и она уйдёт».

Звучит разумно. Даже красиво. Там, в глубине, живёт раненый ребёнок. Нужно к нему спуститься, взять за руку, сказать нужные слова — и он наконец отпустит тебя. Ты выйдешь на поверхность обновлённой. Свободной. Исцелённой.

Проблема в том, что это — сказка.

Не потому что терапия бесполезна. Хорошая терапия меняет жизни, и я это видела своими глазами. Проблема в самой метафоре: травма как рана, которую нужно вылечить и забыть.

Потому что травма — это не рана.

Травма — это университет.

Жестокий, незапрошенный, часто несправедливый — но университет. Место, где ты получила образование, которое невозможно получить в безопасной среде. Навыки, которым невозможно научить на тренингах. Инстинкты, которые не вырабатываются без реального столкновения с реальной

опасностью.

И вот здесь начинается то, о чём не говорят на сессиях с мягкими подушками.

Твоя травма не просто «случилась с тобой».

Она тебя обучила.

Что говорит наука — и почему это переворачивает всё с ног на голову

В 1990-х годах два исследователя — Ричард Тедески и Лоуренс Калхун из Университета Северной Каролины — сделали открытие, которое психотерапевтическое сообщество приняло сначала с недоверием, потом с раздражением, а потом — скрепя сердце — признало.

Они называли это посттравматическим ростом.

Не посттравматическим стрессом. Не посттравматической адаптацией. Именно ростом.

Тедески и Калхун обнаружили, что значительная часть людей, переживших серьёзную травму — потерю, насилие, тяжёлую болезнь, предательство, крах, — не просто «восстанавливается». Они выходят из опыта с качествами, которых у них не было до. С другой глубиной. Другой устойчивостью. Другим пониманием того, что важно, а что — нет. Другой способностью выдерживать то, от чего «нормальные» люди разрушаются.

Но самое интересное — не это.

Самое интересное — нейробиология.

Мозг человека, пережившего травму, буквально перестраивается. Миндалевидное тело — центр обработки угрозы — становится более чувствительным и быстрым. Префронтальная кора учится работать в условиях стресса, которые для «нетравмированного» мозга были бы парализующими. Система распознавания социальных сигналов — мимики, интонаций, микровыражений — обостряется до уровня, который в спокойной жизни просто не нужен.

Говоря простым языком: твой мозг после травмы умеет то, чего не умеет мозг человека, который жил в тепличных условиях.

Он умеет выживать. Адаптироваться. Видеть опасность раньше, чем она становится очевидной. Держаться там, где другие падают. Находить ресурс там, где, казалось бы, ресурса нет.

Это не метафора. Это нейробиология.
И теперь вопрос, который меняет всё:
Ты используешь это — или прячешь?

Карта того, чему учат разные травмы

Здесь я хочу сказать кое-что важное, прежде чем мы пойдём дальше.

Я не романтизирую боль. Не говорю, что «всё случается к лучшему» и «каждое испытание — это дар». Это — утешительная чушь, которую говорят люди, которым некомфортно с чужим страданием.

Травма — это травма. Она не должна была случиться. Она не была «необходима для твоего роста». Это было несправедливо, больно и разрушительно — и ты имеешь полное право на эту оценку.

Но.

Она случилась. И твой мозг, вместо того чтобы сломаться, сделал нечто феноменальное. Он адаптировался. Он выработал инструменты выживания. Он создал навыки — грубые, необработанные, иногда дорого обходящиеся тебе в обычной жизни, но навыки.

Вот карта. Не полная — но достаточная для начала.

Травма отвержения — когда тебя не принимали, игнорировали, обесценивали — даёт сверхточную калибровку социальных сигналов. Ты чувствуешь изменение в отношении другого человека раньше, чем оно становится словами. Ты видишь, когда тебе говорят одно, а думают другое. Ты распознаёшь фальшь с первой секунды разговора. В мире, где умение читать людей — это стратегическое преимущество, это стоит дорого.

Травма небезопасности — нестабильный дом, непредсказуемый родитель, среда, где всегда нужно было быть начеку — даёт феноменальное прогнозирование рисков. Ты видишь, чем закончится ситуация, раньше, чем она закончилась. Ты просчитываешь сценарии, пока другие ещё только начали думать. В кризис-менеджменте, в управлении проектами, в переговорах — это золото.

Травма контроля — когда тебя контролировали, ограничивали, не давали выбора — парадоксально даёт умение работать в условиях ограничений. Ты умеешь находить выходы там, где их нет. Ты умеешь создавать пространство для манёвра там, где, кажется, его нет. Это — навык стартапера, антикризисного менеджера, человека, который делает невозможное в невозможных условиях.

Травма обесценивания — когда тебе говорили «ты недостаточно хороша», «это не серьёзно», «кто ты такая» — даёт острое зрение на чужой потенциал. Ты видишь ценность там, где другие видят посредственность. Ты умеешь разглядеть бриллиант в необработанном камне — потому что сама когда-то была этим камнем, которого никто не разглядел.

Травма предательства — когда самые близкие оказывались самыми опасными — даёт безошибочный детектор лжи и манипуляций. Ты чувствуешь двойное дно в разговоре. Ты видишь, когда тебя используют. Ты не покупаешься на красивые слова без подтверждения делами. В переговорах, в партнёрствах, в бизнесе — это защита стоимостью в несколько потенциальных катастроф, которые ты просто не допустила.

Это не полный список. Это — начало разговора с собой, который большинство женщин никогда не начинали.

Потому что их учили спрашивать: «Как мне исцелиться от своей травмы?»

Вместо: «Чему моя травма меня научила?»

Почему терапия иногда делает тебя беднее

Сейчас скажу нечто, от чего часть психотерапевтического сообщества поморщится. Мне не впервой.

Есть режим работы с травмой, который я называю «петлёй осмысления». Ты приходишь на сессию. Рассказываешь свою историю. Исследуешь чувства. Находишь связи с детством. Понимаешь механизм. Уходишь с ощущением прогресса.

Следующая неделя. Снова приходишь. Снова рассказываешь. Снова исследуешь. Снова понимаешь.

Понимание накапливается. А жизнь — не меняется.

Потому что понимание травмы и использование навыков, которые она дала — это два принципиально разных действия.

Первое — это работа с прошлым. Второе — это работа с настоящим.

Первое важно. Но если ты остановилась на первом — ты провела феноменальную инвентаризацию склада, не открыв ни одного ящика.

Ящики ждут.

История про Алёну и её дорогостоящее образование

В моей практике была женщина — назову её Алёна, сорок два года, бизнес-консультант с репутацией и хорошим порт-

фолио клиентов, но со странным ощущением, что она работает вполсилы. Не в смысле лени. В смысле — использует только половину себя. Вторую половину прячет.

Она пришла не с запросом «хочу больше зарабатывать». Она пришла с запросом, который я слышу в разных вариациях постоянно: «Я хочу наконец разобраться со своим детством».

Детство у Алёны было — как у многих. Мать с нарциссическими чертами. Холодная, требовательная, никогда не удовлетворённая. Алёна росла в атмосфере, где любовь была условной — за достижения, за правильное поведение, за соответствие стандарту, который постоянно сдвигался. Любое проявление «не так» встречало тихое, но убийственное обесценивание.

Двадцать лет терапии. Разной. Хорошей терапии, надо сказать — Алёна выбирала специалистов тщательно. Она проработала отношения с матерью настолько глубоко, насколько это вообще возможно. Она понимала механизм. Она не злилась — или почти не злилась. Она простила — или почти простила.

Жизнь стала спокойнее. Отношения — лучше. Внутренний критик — тише.

Но что-то не двигалось.

На третьей нашей встрече я задала ей вопрос, который она явно не ожидала:

«Алёна, ты двадцать лет жила рядом с человеком, кото-

рый виртуозно манипулировал, обесценивал, создавал видимость одного при наличии другого, переключал реальность под свои нужды — и ты выжила. Ты не просто выжила — ты научилась в этом ориентироваться. Что именно ты умеешь делать в результате этого образования?»

Долгая пауза.

«Я... я вижу манипуляции», — сказала она наконец. Осторожно. Как будто боялась, что это неправильный ответ.

«Хорошо. Как быстро?»

«Сразу. Практически сразу». Пауза. «Иногда я вижу их ещё до того, как человек сам понял, что манипулирует».

«А ещё?»

Она помолчала дольше на этот раз. Что-то в ней сдвигалось — я видела это по тому, как изменилась её осанка. Как будто она только что вспомнила что-то, о существовании чего знала, но давно перестала замечать.

«Я вижу, когда клиент говорит одно, а имеет в виду другое. Когда за “нам всё нравится” стоит “мы не собираемся платить”. Когда за “давайте встретимся” стоит “я хочу использовать твою экспертизу бесплатно”. Я это чувствую физически — как изменение температуры в разговоре».

«И что ты делаешь с этим знанием?»

«Ничего». Она посмотрела на меня с видом человека, который только что сам себя удивил. «Я просто... не использую это. Я думала, что это просто моя подозрительность. Остаток травмы».

Вот оно.

Мы провели следующий час не в работе с травмой. В инвентаризации навыков, которые эта травма дала.

Алёна умела читать скрытые мотивы — безошибочно, почти моментально. Умела предсказывать, как разовьётся ситуация, потому что паттерны манипуляции у всех людей схожие — только инструменты разные. Умела держать нейтральное выражение лица, когда внутри всё уже поняла — потому что с матерью показывать понимание было опасно. Умела задавать вопросы так, что человек сам приходил к нужному ответу — именно этому её учила жизнь с матерью, которая не терпела прямого несогласия.

Это была не «подозрительность». Это была экспертиза переговорщика высшего класса, выращенная в самых жёстких условиях, которые только можно представить.

Через три месяца Алёна переупаковала свою консалтинговую практику. Добавила специализацию: диагностика токсичной динамики в бизнес-партнёрствах и помощь в выходе из них. Подняла ценник вдвое. Записалась на три месяца вперёд.

«Я двадцать лет работала с травмой», — сказала она мне при последней встрече. — «Надо было двадцать лет назад начать работать с тем, что она мне дала».

Я не сказала «надо было». Потому что — не надо было. Тогда она не была готова увидеть это иначе. Готовность пришла тогда, когда пришла.

Главное — она пришла.

Важная оговорка: я не говорю «забудь о боли»

Стоп.

Прежде чем ты решишь, что я предлагаю тебе «перепрыгнуть» через боль и сразу к монетизации — я говорю прямо противоположное.

Боль существует. Она реальна. Она имеет право на признание, на проживание, на столько времени, сколько нужно. Никакая «монетизация травмы» невозможна без честного контакта с тем, что произошло.

Разница — в направлении взгляда.

Классическая работа с травмой смотрит назад: что случилось, почему случилось, кто виноват, как это повлияло.

То, о чём я говорю, смотрит вперёд: что я умею в результате, как это работает, где это применить.

Оба направления важны. Но большинство женщин застревают в первом — годами, десятилетиями — и никогда не поворачивают голову.

Эта глава — приглашение повернуть.

Травма-навигатор: твоя система перевода

Позволю себе ввести конкретную модель.

Я называю её «Травма-навигатор» — система перевода травматического опыта с языка «что со мной случилось» на язык «что я умею».

Навигатор работает в три шага.

Шаг первый: Идентификация. Что именно произошло — и в какой среде ты выживала? Не описание боли, а описание среды. Хаотичной. Контролирующей. Холодной. Непредсказуемой. Обесценивающей. Опасной.

Шаг второй: Инвентаризация адаптаций. Что именно ты научилась делать, чтобы выживать в этой среде? Какие навыки, стратегии, способности выработал твой мозг — не потому что хотел, а потому что должен был?

Шаг третий: Переименование. Как этот навык называется на профессиональном языке? «Умею чувствовать, когда мне врут» — это не «остаток травмы». Это «экспертная диагностика достоверности коммуникации». «Умею работать в условиях полной неопределённости» — это не «привычка к хаосу». Это «кризисное управление в нестандартных условиях».

Переименование — не косметика. Это смена системы координат. Мозг думает словами. Меняются слова — меняется то, что мозг считает возможным.

Парадокс терапии: почему «отпустить» иногда значит «потерять»

Вот где я окончательно расхожусь с частью коллег — и говорю это открыто.

Есть концепция, что цель работы с травмой — «отпустить». Перестать реагировать. Стать нейтральной. Не триг-

гериться. Не помнить с такой остротой.

Я понимаю логику. И в части случаев — это правильно и необходимо.

Но есть обратная сторона.

Когда ты «отпускаешь» реакцию — ты иногда отпускаешь вместе с ней и сигнальную систему. Перестаёшь чувствовать опасность там, где она есть. Перестаёшь замечать манипуляцию, потому что «проработала» реакцию на неё. Становишься более спокойной — и более уязвимой одновременно.

Это не всегда так. Но достаточно часто, чтобы говорить об этом.

Моя позиция: не отпускать реакцию. Научиться управлять ею. Это разные вещи.

Гнев от старой боли — это сигнал, что граница нарушена. Не нужно гасить сигнал. Нужно научиться читать его точно и реагировать стратегически, а не автоматически.

Тревога от старого страха — это сигнал о риске. Не нужно успокаиваться. Нужно проверить: риск реальный или призрачный? И если реальный — действовать.

Разница между травматической реакцией и профессиональным навыком — это не содержание. Это управление.

Практика 1. «Разговор с навыком»

Встань. Серьёзно — встань и пройди по комнате. Движение меняет состояние мозга, и для этого упражнения тебе

нужен другой режим, не «сизу и думаю».

Вспомни одну свою «травматическую реакцию» — то, что ты считаешь остатком своей травмы. Не самое тяжёлое. Просто одну, которая первой пришла в голову.

Теперь задай себе вопрос вслух — именно вслух, это важно:

«Чему меня научила эта реакция? Что я умею, потому что она у меня есть?»

Не торопись. Ходи и думай. Пусть ответ придёт не сразу — дай ему минуту, две, пять. Мозг не привык к этому вопросу. Ему нужно время, чтобы переключить регистр.

Когда ответ придёт — произнеси его вслух. Полным предложением. «Я умею...»

Это первый раз, когда ты разговариваешь со своей травмой не как с больным местом, а как с учителем.

Практика 2. «Физический якорь силы»

Это упражнение из телесно-ориентированной психологии, и оно работает быстро и без слов.

Вспомни момент — любой момент в своей жизни — когда твой «травматический» навык спас тебя или кого-то другого. Когда твоя «подозрительность» уберегла тебя от катастрофы. Когда твоя «тревожность» увидела риск, который другие пропустили. Когда твоя «жёсткость» удержала тебя там, где нужно было удержаться.

Один конкретный момент. Не концепция — событие.

Войди в него физически: почувствуй, как менялась твоя поза, дыхание, температура тела. Найди место в теле, где живёт ощущение этого момента. Положи туда руку.

Это — якорь.

Когда в следующий раз твой навык будет пытаться срабатывать и ты привычно назовёшь его «проблемой» или «реакцией» — положи руку на это место. Напомни себе: это не рана говорит. Это — квалификация.

Практика 3. «Переупаковка вслух»

Возьми три своих «травматических паттерна» — то, что считаешь остатками своей боли, что «ещё не проработала».

Для каждого — произнеси вслух две версии:

Сначала старую: «У меня травма [чего-то], поэтому я [реакция]».

Потом новую: «Я умею [навык], потому что прошла через [опыт]».

Например:

Старая: «У меня травма отвержения, поэтому я слишком остро реагирую на критику».

Новая: «Я мгновенно считываю изменение отношения ко мне, потому что прошла через опыт, где это было критически важно для выживания».

Старая версия делает тебя жертвой опыта.

Новая версия делает тебя его продуктом — в лучшем смысле слова.

Повтори каждую новую версию три раза. Медленно. Давая себе время почувствовать разницу — не умом, а телом.

Манифест главы

«Моя травма — это не моя слабость. Это моё конкурентное преимущество.»

Напоследок — одна мысль, с которой я хочу, чтобы ты вышла из этой главы.

Самые дорогие специалисты в мире — это не те, кто получил самое правильное образование в самых правильных условиях.

Это те, кто прошёл через то, через что другие не прошли, — и вышел с картой территории, которую большинство людей видят только снаружи.

У тебя есть эта карта.

Вопрос только в том, когда ты перестанешь стыдиться того, как она была получена — и начнёшь ею пользоваться.

Глава 3. Тёмная триада: как стать стервой с лицензией

Легализация нарциссизма, макиавеллизма и психопатии — и почему именно эти черты приносят деньги, власть и уважение, если знать, как их использовать

Начну с вопроса, который тебя немного покоробит.

Ты когда-нибудь наблюдала за тем, как некоторые люди входят в комнату?

Не заходят — входят. С тем особым качеством присутствия, которое невозможно описать словами, но которое все чувствуют физически. Воздух как будто уплотняется. Разговоры притихают на долю секунды. Взгляды тянутся сами — произвольно, как железные опилки к магниту.

Эти люди не обязательно красивее тебя. Не обязательно умнее. Не обязательно лучше одеты.

У них другое.

Они не извиняются за то, что занимают место.

Они не проверяют глазами реакцию зала, прежде чем закончить фразу. Они не смягчают углы своих мнений, чтобы никого не обидеть. Они не добавляют «ну, это моя точка зрения, можно поспорить» после суждения, в котором абсолютно уверены. Они просто — есть. Полностью. Без извинений.

И именно это делает их магнитами для денег, возможно-

стей и людей.

Теперь скажи мне честно: ты когда-нибудь думала, что хотела бы быть хоть немного такой?

И сразу же — одёргивала себя? «Нет, это же эгоизм». «Это нехорошо». «Я не хочу быть такой».

Добро пожаловать в главу, которая объяснит тебе, почему ты себя одёрнула — и сколько это тебе стоило.

Три слова, от которых у хороших девочек холодеет кровь

Тёмная триада.

Три психологических конструкта, которые исследователи объединили в одну группу, потому что они часто встречаются вместе и имеют схожий эффект на окружающих. Три слова, которые в академической психологии произносят с осторожностью, а в популярной — с ужасом.

Нарциссизм. Повышенное чувство собственной значимости, потребность в признании, убеждённость в своей исключительности.

Макиавеллизм. Стратегическое мышление, готовность манипулировать для достижения целей, приоритет долгосрочного результата над сиюминутной симпатией.

Психопатия. Сниженная эмоциональная реактивность, способность действовать хладнокровно в ситуациях, где другие теряют голову от стресса или вины.

Читаешь — и уже морщишься? Уже думаешь: «Это же

про плохих людей»?

Подожди.

Потому что сейчас я скажу тебе то, что разрушает весь этот красивый нарратив об «опасных личностях».

Исследования — реальные, рецензируемые, опубликованные в серьёзных журналах — раз за разом показывают одно и то же: умеренный уровень этих черт коррелирует с финансовым успехом, карьерным ростом, лидерской эффективностью и переговорными результатами.

Не высокий уровень. Умеренный.

Там, где черты становятся патологией — они разрушают. Там, где они остаются инструментом — они строят.

И вот парадокс, который я наблюдаю в своей практике снова и снова.

Мужчинам с умеренными чертами тёмной триады говорят: «Харизматичный». «Лидер». «Знает, чего хочет». «Не даёт себя в обиду».

Женщинам с теми же чертами говорят: «Стерва». «Манипуляторша». «Токсичная». «С ней невозможно работать».

Это не описание разных людей.

Это описание одного и того же качества — через два разных фильтра.

Мужской фильтр называет это силой.

Женский фильтр называет это патологией.

И именно поэтому ты всю жизнь пыталась из себя это вытравить. Именно поэтому ходила на курсы «мягкого влия-

ния» и «экологичной коммуникации». Именно поэтому читала про ненасильственное общение и практиковала «я-высказывания» вместо того, чтобы просто сказать «нет» без трёх абзацев объяснений.

Система не хотела, чтобы ты была сильной.

Система хотела, чтобы ты была удобной.

Это разные вещи.

Нарциссизм: от патологии к инструменту

Слово «нарциссизм» сегодня используется как универсальный ярлык для любого человека, который думает о себе хорошо. Побывала на свидании с мужчиной, который уверен в себе? Нарцисс. Имеешь коллегу, которая открыто говорит о своих достижениях? Нарциссическая личность. Сама не согласилась с критикой в свой адрес? Нарциссические черты.

Это — профанация понятия. И она очень удобна тем, кому не нравятся самодостаточные люди.

Клинический нарциссизм — реальное расстройство. Оно про полное отсутствие эмпатии, про использование людей как объектов, про жажду восхищения без какой-либо взаимности. Это — патология.

Но между клиническим нарциссизмом и «я считаю себя ценным специалистом» — пропасть размером в Тихий океан.

Функциональный нарциссизм — это:

Убеждённость в том, что твоё время стоит дорого. Готовность занимать пространство разговора, когда тебе есть что сказать. Способность говорить о своих достижениях без того, чтобы немедленно обесценить их добавлением «ну, это, конечно, мелочи». Отказ принимать чужое обесценивание как объективную реальность.

Знаешь, как это называется в бизнесе?

Позиционирование.

Знаешь, что происходит, когда у тебя его нет?

Тебе платят столько, сколько ты сама о себе думаешь. И если ты о себе думаешь «ну, я стараюсь, но, наверное, другие лучше» — именно столько и платят.

Исследования влияния самопрезентации на карьерные результаты показывают одно и то же: люди, которые говорят о своей работе уверенно и без хронического самоумаления, получают предложения лучше, переговоры — выгоднее, и воспринимаются как более компетентные — даже при идентичном реальном уровне квалификации.

Не потому что они обманывают. Потому что они дают окружающим чёткий сигнал: я знаю свою ценность. И ты тоже теперь знаешь.

Макиавеллизм: стратегия вместо наивности

«Макиавеллиевский» — ещё одно слово, которое произносят с брезгливостью. Как будто само по себе стратегическое мышление является чем-то постыдным.

Никколо Макиавелли написал «Государя» в XVI веке — практическое руководство для правителей о том, как удерживать власть в реальном, а не идеальном мире. Его главная идея была проста и безжалостна: мир устроен не так, как должен быть устроен. И если ты хочешь в нём что-то создать — ты должна видеть его таким, какой он есть, а не таким, каким хочешь его видеть.

Пять веков прошло. Мир не особо изменился.

Макиавеллизм как психологическая черта — это способность думать стратегически. Просчитывать последствия. Понимать мотивы людей реалистично, а не наивно. Делать долгосрочные выборы вместо краткосрочно-приятных. Иногда — говорить не всё, что думаешь, потому что момент неподходящий. Расставлять приоритеты вместо того, чтобы угождать всем одновременно.

Ты знаешь, как это называется без макиавеллиевского флёра?

Зрелость. Стратегическое лидерство. Эмоциональный интеллект в действии.

Женщин с этой чертой называют «расчётливыми». Мужчин — «дальновидными».

Одно и то же качество. Два разных приговора.

Когда ты думаешь на три шага вперёд, прежде чем дать ответ — это не холодность. Это интеллект.

Когда ты не раскрываешь все карты в переговорах — это не ложь. Это стратегия.

Когда ты выбираешь, с кем строить отношения, основываясь на том, что эти отношения дают и что требуют — это не цинизм. Это взрослость.

Психопатия: хладнокровие как профессиональный навык

Здесь — самая тонкая грань. И я буду с тобой предельно точна, потому что эта тема требует точности.

Клиническая психопатия — это отсутствие эмпатии, совести и способности к подлинной связи с другими людьми. Это — расстройство, которое разрушает и самого человека, и всех вокруг.

Но есть черта, которую исследователи называют «субклинической психопатией» или «функциональной нечувствительностью» — и вот она заслуживает отдельного разговора.

Это способность в конкретный момент, в конкретной ситуации — отключить эмоциональный шум и действовать из холодного расчёта.

Хирург, который делает операцию на человеке, которого любит — должен в этот момент быть хирургом, а не любящим. Иначе его рука дрогнет.

Переговорщик, который обсуждает условия с человеком, умеющим давить на жалость — должен в этот момент слышать слова, а не боль за ними. Иначе он проиграет.

Руководитель, которому нужно уволить человека, которого она уважает — должна в этот момент думать о команде, а

не о его обиде. Иначе она не примет правильного решения. Это не бесчувственность. Это управление чувствами. Разница — кардинальная.

Бесчувственность — это когда чувств нет. Управление чувствами — это когда они есть, но ты решаешь, когда им говорить, а когда молчать.

Вот это умение — «включить холод» тогда, когда холод необходим — одно из самых редких и самых дорогостоящих навыков в профессиональном мире.

И большинство женщин его старательно в себе давят. Потому что «чувствовать — правильно». Потому что «нужно быть живой». Потому что «холодность — это плохо».

Пока мужчины рядом спокойно «включают холод» в нужный момент — и получают репутацию «надёжных» и «профессиональных».

Гендерный двойной стандарт: почему это работает против тебя

Исследования — и их достаточно, чтобы заполнить несколько томов — раз за разом подтверждают один и тот же неудобный факт.

Когда мужчина проявляет черты тёмной триады на умеренном уровне — его воспринимают как лидера. Его повышают. Ему доверяют сложные переговоры. С ним считаются.

Когда женщина проявляет те же черты на том же уровне — её воспринимают как угрозу. Её называют «сложной».

Её обходят при повышении — «не впишется в команду». Её стратегическое мышление называют «хитростью», её уверенность — «высокомерием», её хладнокровие — «бесчувственностью».

Это не домыслы феминистских блогов. Это данные экспериментов, где одно и то же резюме, один и тот же кейс, одно и то же поведение получали разную оценку в зависимости от того, какое имя стояло сверху — мужское или женское.

Система запрограммирована воспринимать женскую силу как отклонение.

И твоя задача — не бороться с системой в лоб. Это забирает слишком много энергии.

Твоя задача — научиться использовать свою силу так, чтобы система не успевала её заблокировать. Раньше, чем она поймёт, что произошло.

История про Викторию и один важный переключатель

Виктория пришла ко мне в состоянии, которое я могу описать одним словом: истощение.

Тридцать пять лет. Основательница небольшого маркетингового агентства. Три года работы. Команда из восьми человек. Портфолио — отличное. Клиенты — уходящие к конкурентам.

Не потому что делала плохо. Потому что не умела прода-

вать себя.

Виктория была из тех женщин, которых воспитали на идее, что хорошая работа говорит сама за себя. Что нескромно рассказывать о своих результатах. Что настоящий профессионал скромен. Что давить на клиента — «некрасиво». Что требовать предоплату — «меркантильно». Что говорить «нет» невыгодному проекту — «недальновидно».

В переговорах она улыбалась, когда хотела держать паузу. Соглашалась на бюджет, который считала несправедливым. Делала правки бесконечно, потому что «клиент должен быть доволен». Не поднимала цены три года подряд, потому что «вдруг уйдут».

Клиенты не уходили. Они оставались — и эксплуатировали. Потому что чувствовали: эта не откажет. Эта согласится. Эта в конечном счёте сделает всё, что попросят, за ту цену, которую они назовут.

Репутация, которую она создала себе без всякого умысла — «та, с которой можно договориться» — в переводе на язык бизнеса значит одно: «та, которую можно продавать».

На одной из наших первых встреч я задала ей вопрос, который поначалу показался ей странным:

«Виктория, вспомни момент, когда ты была абсолютно уверена в своей правоте. Не “наверное, права”, не “кажется, права” — а знала это без тени сомнения».

Она подумала. Вспомнила конфликт с клиентом — тот хотел изменить стратегию за неделю до запуска кампании,

Виктория понимала, что это катастрофа, и внутри неё всё кричало «нет». Но она согласилась.

«Как ты себя чувствовала в тот момент, когда внутри всё кричало “нет”?»

«Сильной», — сказала она после паузы. Удивлённо. Как будто поймала себя на неожиданной мысли. — «Я чувствовала себя очень сильной. Но потом сразу почувствовала вину за эту силу».

Вот оно.

Вина за силу.

Это — то, что отделяет женщину, которая знает свою ценность, от женщины, которая её прячет.

Мы работали три месяца. Не над «уверенностью» в расплывчатом смысле. Над конкретными вещами: как входить в переговоры из позиции «я выбираю клиента», а не «клиент выбирает меня». Как держать паузу после названной цены — не заполнять тишину оправданиями. Как говорить «это не входит в бюджет проекта» вместо «ну, наверное, я смогу добавить это бесплатно». Как смотреть на собеседника в момент, когда хочется отвести взгляд.

Виктория называла это «включить режим». Не стать другим человеком. Включить часть себя, которая всегда была — но которой она не давала говорить.

Через полгода она привлекла инвестиции от двух бизнес-ангелов. Утроила выручку. Сформировала команду из пятнадцати человек. Подняла средний чек в два с половиной

раза.

Что изменилось?

Не навыки. Не продукт. Не рынок.

Она перестала извиняться за то, что знает себе цену.

«Я не стала стервой», — сказала она мне при последней встрече. — «Я просто перестала прятать ту часть себя, которая всегда это знала».

Переключатель теней: методология осознанного использования

Теперь — конкретика. Потому что всё вышесказанное без инструмента — это просто красивые слова.

Я называю это «Переключателем теней». Методология в четыре компонента.

Компонент первый: Функциональный нарциссизм.

Применяется в: презентациях, переговорах о цене, публичных выступлениях, самопрезентации, любой ситуации, где нужно заявить о своей ценности.

Что это значит на практике: говорить о своих результатах прямо, без обесценивающих добавок. Входить в пространство — физически и вербально — как человек, которому здесь рады, а не как гость, которому нужно заслужить место.

Конкретно: в следующий раз, когда будешь рассказывать о своей работе — убери все «ну, это не так много», «другие, наверное, делают лучше», «это была случайность». Оставь факты. Факты говорят за себя. Твоя задача — не мешать им

это делать.

Компонент второй: Стратегический макиавеллизм.

Применяется в: бизнес-планировании, выборе партнёров и клиентов, долгосрочных карьерных решениях, переговорах.

Что это значит на практике: перед каждым важным решением задавать себе не только «что я чувствую по этому поводу?», но и «что это значит через год? через три? кому это выгодно? каков мой реальный интерес здесь?»

Конкретно: прежде чем согласиться на условия — любые условия — задай себе три секунды холодного анализа. Не «хочу ли я этого человека обидеть», а «служит ли это моим интересам?» Это не цинизм. Это зрелость.

Компонент третий: Дозированная нечувствительность.

Применяется в: финансовых переговорах, разговорах о повышении цены, ситуациях, где на тебя давят эмоционально, решениях об увольнении или выходе из партнёрства.

Что это значит на практике: в момент, когда эмоции говорят «согласись, иначе они расстроятся» — дать им говорить. Услышать. И сделать выбор из головы, а не из желания сохранить всем хорошее настроение.

Конкретно: придумай себе внутренний образ этого состояния. Не «холодная как лёд» — это деструктивно. А «я в центре шторма, где тихо». Спокойная. Устойчивая. Слышу всё — и выбираю сознательно.

Компонент четвёртый: Этическая рамка.

Это — самое важное. И это то, что отличает «стерву с лицензией» от человека с реальным расстройством личности.

Все три компонента работают в рамках одного правила: я использую эти инструменты для достижения своих законных интересов — и не для разрушения других.

Нарциссизм — для заявления о своей ценности, не для унижения чужой.

Макиавеллизм — для стратегического планирования, не для манипуляции уязвимыми людьми.

Нечувствительность — для защиты своих решений от эмоционального давления, не для игнорирования реальной боли других.

Граница — не в жёсткости. В направлении.

Жёсткость на службе своих интересов — это сила.

Жёсткость на службе разрушения других — это патология.

Ты отличишь одно от другого. Ты умная.

Почему «быть хорошей» — самая дорогостоящая стратегия

Хочу дать тебе один образ, который, думаю, останется с тобой надолго.

Представь переговоры как шахматную партию.

Ты сидишь напротив. У тебя все фигуры. Ты умеешь играть — хорошо умеешь. Но есть одна проблема: ты не мо-

жешь атаковать. Не потому что не знаешь как. А потому что тебя с детства учили: атаковать — невежливо. Атаковать — агрессивно. Хорошие игроки не атакуют, они ждут.

И ты ждёшь. Защищаешься мастерски. Не делаешь ошибок. Держишь позицию.

А потом проигрываешь. Не потому что была слабее. Потому что никогда не атаковала.

Вот что значит «быть хорошей» в профессиональном мире.

Ты там. Ты умеешь. Ты всё делаешь правильно.

Но ты не атакуешь.

Не называешь цену первой — и теряешь якорь переговоров. Не заявляешь о своих амбициях — и их не замечают. Не обозначаешь свои условия — и работаешь на чужих. Не используешь свою силу — и удивляешься, почему позиция слабее, чем должна быть.

«Быть хорошей» — это стратегия проигрыша с красивым лицом.

«Стерва с лицензией» — это стратегия победы, которую уважают даже те, кто проиграл.

Практика 1. «Физическая примерка силы»

Встань. Серьёзно — встань прямо сейчас.

Расправь плечи. Не «стой прямо как учили» — а почувствуй, как твоё тело занимает пространство. Поставь ноги на

ширине плеч. Подними подбородок ровно настолько, чтобы взгляд шёл прямо, а не вниз. Руки — свободно вдоль тела или сложены перед собой. Никакого скрещивания, никакого сжимания.

Постой так тридцать секунд.

Что происходит внутри?

Скорее всего — дискомфорт. Ощущение, что «это слишком много места». Что «так неудобно». Что «я выгляжу странно».

Это — твоя программа «не занимай много места» в действии. Физически. Ты можешь её почувствовать прямо сейчас, потому что она живёт в теле — не только в голове.

Оставайся в этой позе ещё тридцать секунд. Потом ещё. Пока дискомфорт не начнёт — чуть-чуть, самую малость — превращаться во что-то другое. Устойчивость. Присутствие.

Это упражнение — не про позу. Про то, как тело учит мозг новой норме.

Делай это каждое утро. Две минуты. Прежде чем выйти из дома — или зайти на важную встречу.

Практика 2. «Включение режима»

Вспомни ситуацию из недавнего прошлого — переговоры, встреча, разговор — где ты сдержала себя. Где знала правильный ответ, но не дала его. Где хотела сказать «нет», но сказала «ну ладно». Где хотела назвать другую цену, но на-

звала эту.

Войди в эту ситуацию мысленно. Восстанови её в деталях: где ты сидела, кто был напротив, что было сказано.

Теперь — переиграй её с «включённым режимом».

Не агрессивно. Не грубо. Но — из позиции человека, который знает себе цену и не извиняется за это.

Что бы ты сказала? Как бы сидела? Как бы звучал твой голос?

Проживи эту версию полностью. В голове — кино с другим финалом.

Мозг не очень хорошо отличает реальный опыт от детально воображаемого. Каждый раз, когда ты проигрываешь «сильную версию» ситуации — ты создаёшь нейронный путь. Слабый сначала. Но каждое повторение его укрепляет.

Делай это с тремя ситуациями из прошлого. Потом — начинай делать это с будущими.

Практика 3. «Три секунды холода»

Это — упражнение для использования прямо в момент ситуации. Не требует подготовки. Требуется только памяти.

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.