

ЭТА КНИГА – ВАША КАРТА К УСПЕХУ!

ПРЯМОЙ ПУТЬ К ДЕНЬГАМ



СОДЕРЖИТ
НЕЦЕНЗУРНУЮ
БРАНЬ

СЕРГЕЙ ТРИБУНЬКО

18+

Сергей Трибунько

Прямой путь к деньгам

«Автор»

2026

Трибунько С.

Прямой путь к деньгам / С. Трибунько — «Автор», 2026

Инструкция по продажам и переговорам для дизайнеров, разработчиков, ассистентов, психологов, фотографов и всех, кто зарабатывает своим умом. «Мне не дано», «продавать стыдно», «а вдруг откажет?» — знакомо? А ещё страх назвать цену и чувство, что навязываешься? Эта книга для тех, кто хочет работать по-другому. «Прямой путь к деньгам» — о мышлении продавца. Для тех, кто устал бояться отказов и считать копейки от клиента до клиента. Пошаговая инструкция: - как называть достойную цену и не краснеть; - как перестать бояться отказов; - как брать ответственность за сделку; - как вести переговоры без навязывания. Цель — чтобы вы были финансово свободны и крепко спали, даже когда клиент говорит «Нет». Автор книги: Трибунько Сергей - практик, превративший страх и стеснение в систему, по которой тысячи экспертов начали брать достойные деньги за свой труд.

© Трибунько С., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Сергей Трибунько	5
Введение. Дно, с которого всё началось	6
Глава 1. Мировая религия	10
УПРАЖНЕНИЯ К ГЛАВЕ 1	13
Глава 2. Ловушка мифа о любимой профессии	15
УПРАЖНЕНИЯ К ГЛАВЕ 2	19
Глава 3. РС или NPC — вот в чём вопрос	20
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Прямой путь к деньгам

Сергей Трибунько

© Сергей Вячеславович Трибунько, 2026

© Рукописи сгорели, 2026

ISBN 978-5-6056274-1-8

Введение. Дно, с которого всё началось

Точка отсчёта

В 2014 году я был, пожалуй, самым несчастным парнем в своём городе. Чтобы не умереть с голоду, я работал вышибалой в ночном баре. Я ненавидел эту работу каждой клеткой своего тела.

До сих пор помню этот запах дешёвого алкоголя, пота и безнадёги. Бесконечные пьяные драки, разборки с бычьём, визиты в полицию. Каждое утро, когда первые троллейбусы везли на работу нормальных, сонных граждан, я только ложился спать после ночной смены. Голова раскалывалась. Не столько от басов, разрывающих перепонки, сколько от глухого, тошного чувства внутри: «Я просрал свою жизнь».

Мечты о светлом будущем превратились в ночные кошмары.

Я лежал и смотрел в потолок: «Разве это жизнь? Разве к этому я стремился? Неужели так и пройдёт весь мой век — в работе, которую я презираю, без единой надежды на просвет?»

Я прекрасно понимал: если я брошу эту работу, я не потеряю ничего, кроме цепей. Я не ставил цель заработать миллиарды. Я просто хотел жить, а не существовать как функция по вышвыриванию пьяных тел.

Я подошёл к своему Рубикону. К черте, за которой либо прыжок, либо гниение заживо.

Моё решение было простым и страшным: я всё бросаю. Я хочу жить. Я открыл Google и вбил запрос: «Работа Брест 1000 \$». На тот момент для меня эта сумма была Эверестом. Пределом мечтаний. Я ткнул в первую же ссылку. На следующий день я сидел на собеседовании на должность менеджера по продажам. Знаний у меня было ровно ноль. Я был чистый лист. Мне сказали: «Всему научим». **И я сказал жизни: «Да!»**

Поначалу было жёстко. Перепрощить мозг с вышибалы (где аргумент — это кулак) на продавца (где аргумент — это слово) — задача не для слабых. Но мои тренеры были терпеливы, а я был голоден.

Через месяц интенсивной пахоты я начал продавать.

Через полгода я начал забирать звания «Лучший продавец».

Через год я уже сам учил новичков, как делать деньги из воздуха.

Но знаний внутри компании мне стало не хватать. Я начал изучать информацию тоннами. Я прочитал все книги по продажам, до которых смог дотянуться, — от классики до андеграунда. Я прошёл самые дорогие мировые тренинги. Моими менторами (заочно) стали Джордан Белфорт («Волк с Уолл-стрит») и Джо Джирард, величайший продавец в истории. Я впитывал их философию и их техники.

Через два года карьеры тренера я попытался устроиться в одну крупную компанию. Мне отказали. Тогда я был в бешенстве. Сейчас я благодарен судьбе за то, что она закрыла передо мной ту дверь, чтобы я открыл эту. Я ушёл в свободное плавание...

Ко мне начали обращаться люди профессий, которые, казалось бы, далеки от продаж как Земля от Марса.

Талантливые дизайнеры, сидящие без заказов. Гениальные массажисты, считающие копейки от клиента до клиента. Психологи, маркетологи, парикмахеры, флористы, таксисты.

Я смотрел на них и видел огромный, ядерный потенциал. Это были «Феррари», которые простаивали в гараже, потому что не знали, как выехать на трассу.

Я задался вопросом: какого чёрта?

Почему классные спецы сидят без денег? Почему быть мастером своего дела сегодня — это путь к бедности? Почему мир так несправедлив?

Все эти люди уже проходили тренинги. Они знали приёмы, скрипты, «фишки». Но успеха не было. Машина не ехала.

Я обнаружил баг в системе: *дело не в том, КАК мы продаём, а том, ЧТО мы об этом думаем.*

Вспомните, что нам внушали с детства:

«Учись хорошо, получи профессию, стань мастером — и мир тебя вознаградит».

Нас убеждали, что нужно стать кем-то, обрести специальность — функцию, и этого достаточно.

Но никто не сказал нам главное правило игры XXI века: недостаточно иметь специальность — её нужно уметь ПРОДАТЬ на рынке таких же специалистов.

А что нам говорили про продажи?

«Продавать — это стыдно».

«Продают только барыги и жулики».

«Честный человек должен быть скромным, сидеть в углу и ждать, пока его заметят».

Или в лучшем случае молчали.

Мы поверили. Мы стали отличными специалистами. И теперь мы сидим и ждём справедливости.

А пока мы ждём, наши места под солнцем занимают менее талантливые, но более наглые и смелые ребята. Те, кто не ждёт. Те, кто умеет договариваться. Те, кто умеет продавать.

Сегодня существуют тысячи книг по продажам для тех, кто уже в продажах. Классика вроде: «Скажи А, клиент скажет Б». Но со временем я понял: продавать сегодня должен уметь каждый. Не только коммерсанты. А страх и неприязнь к продажам коренятся вовсе не в слабости навыков. Их источник — ложные установки. Установки, которые искажают реальность или вовсе не имеют с ней ничего общего.

Я проанализировал свой путь и увидел главную драму: человек пытается натянуть на себя чужую шкуру «успешного продавца», но внутри продолжает мыслить как жертва. И терпит крах.

Поэтому к своему основному тренингу — собранному по крупицам со всего мира — я добавил ключевой блок. Я назвал его **«Мышление продавца»**.

Я не нашёл учебника по этой теме. И решил написать его сам.

Эта книга создавалась годами. Я изучал психологов, философов, рационалистов...

Но теория без практики бесполезна. Я сделал кое-что важнее: все эти годы я продавал сам и учил продавать других.

В этой книге действует правило моего морального кодекса: **«Я ем то, что готовлю»**.

Каждая строчка здесь написана кровью и потом. Это мой опыт. Если я неправ — я пострадаю первым. Здесь нет воды. Здесь есть только мясо.

Эта книга — для экспертов, которые упёрлись в финансовый потолок и не понимают: почему при золотых руках им платят медяки?

Она для тех, кто боится продаж как огня. Для тех, кому кажется, что продажи — это «не по масти», что это роняет статус или ранит их тонкую душевную организацию.

Мы разберём продажи через призму человеческих отношений. Как искусство.

Овладев этим искусством, вы достанете свой потенциал с пыльной полки. Вы почувствуете, что нужны этому миру. Вы перестанете грезить о мечтах — и начнёте их воплощать.

Предупреждаю сразу: «магических таблеток» вы здесь не найдёте. Зато многое из того, о чём я расскажу, вы, скорее всего, никогда не использовали.

Мы все знаем достаточно, чтобы сделать свою жизнь шедевром. Наша беда — не в незнании. Наша беда — в бездействии.

Цель этой книги — дать вам карту, отправившись по которой в путь, вы найдёте свою идеальную жизнь и достигнете финансового благополучия.

Возможно, прямо сейчас вы сомневаетесь. Прошу вас об одном: допустите мысль, что мир может быть устроен иначе.

Что, если навык продавать — это тот самый недостающий элемент, который отделяет вас от жизни вашей мечты?

Я начал читать в 16 лет, но по-настоящему *научился читать* только в 35. До этого все поглощённые мной книги были просто макулатурой, с помощью которой я тешил своё эго. Почему? Потому что я не умел с ними работать.

Есть одно жёсткое условие. Без него эта книга сгодится разве что подпирать шатающийся стол. Это условие — ваше дикое, страстное желание учиться и твёрдое намерение перестроить своё мышление. Если оно есть, вот правила игры:

1. Не глотайте текст

Пробежались по главе? Хочется прыгнуть дальше? Стоп. Вернитесь и перечитайте. Мы здесь не для развлечения. Читайте внимательно. Спрашивайте себя: «Как и когда я применю эту фишку в своей жизни?»

2. Марайте страницы

Читайте с маркером или ручкой в руке. Подчёркивайте, ставьте галочки, выписывайте инсайты на полях. Книга должна выглядеть так, будто прошла войну. Это облегчит вам повторный поиск нужного материала.

3. Возвращайтесь к базе

Я писал свои тренинги годами, и всё равно периодически их перечитываю, потому что мозг стирает информацию. Держите книгу на рабочем столе. Считайте её своим справочником. Столкнулись с проблемой — не действуйте на эмоциях. Открыли книгу, нашли свои же пометки, пошли и сделали.

4. Внедрите жёсткий аудит

Бернард Шоу был прав: «Просто преподавая что-либо человеку, вы его никогда ничему не научите». Учёба — это глагол. Это действие.

Один крутой финансист с Уолл-стрит каждую субботу закрывался в кабинете, открывал ежедневник и делал безжалостный разбор своих встреч за неделю:

Где я облажался?

Что я сделал круто, а где мог бы дожать?

Какой урок я выношу на будущее?

Делайте так же. Заведите дневник. Фиксируйте свои провалы и победы. Имена, даты, суммы. Через год вы будете удивлены от того, какой путь прошли.

5. Заплатите за ошибки

Превратите ломку старых привычек в игру. Договоритесь с женой, другом или коллегой: нарушили правило из книги (например, начали оправдываться за цену) — платите штраф. Бьёт по карману — быстрее доходит до мозга.

Чтобы мы с вами вообще о чём-то договорились, нам нужно найти общий язык. Слова — это просто оболочка. Ядро слова — это его Смысл. Если я говорю «продажи», а вы представляете себе впаривание китайского ширпотреба у метро, передача знаний не состоится. Ищите суть. Попробуйте понять *мою* систему координат.

У нас у всех есть эго. И оно обожает спорить. Хронические спорщики рассматривают любой текст как площадку для самоутверждения. Но спор ради спора — это мастурбация.

Запомните золотое правило: **никогда не говорите «Я не согласен», пока не сможете твёрдо сказать «Я понял».**

Сначала докажите себе, что вы уловили мою мысль. Сможете пересказать её своими словами? Сможете привести пример? Если нет — отложите своё бесценное мнение в сторону и читайте заново. Критика без понимания — это просто лай собаки на проезжающую машину.

Несогласие — это не повод для обиды и не посягательство на ваши границы. Это проблема, которую нужно решить. Отделяйте факты от эмоций. Если вы видите, что я не прав, аргументируйте чётко:

Где мне не хватает информации?

Где моя логика дала сбой?

Где мой анализ не завершён?

Если вы просто защищаете свою старую картину мира, потому что вам страшно её менять, — вы проиграли ещё до начала чтения. Истинная победа — это чему-то научиться, а не нокаутировать автора в своей голове.

Недоумевать в процессе чтения и осознавать этот факт полезно — мудрость начинается с удивления.

Я полагаю, вы открыли эту книгу не для того, чтобы узнать историю её написания. Вам нужно действовать.

Что ж, приступим.

Сначала прочитайте первую и вторую главы.

И если после их прочтения вы не почувствуете в себе новую мощь, если у вас не зачесутся руки перевернуть этот мир — можете смело закрывать книгу.

Значит, она вам не подходит. И вы пока не готовы.

Сергей Трибунько

Глава 1. Мировая религия

Оглянитесь вокруг. Мы можем верить в Будду, Кришну, Иисуса Христа, можем спорить о политике до хрипоты или быть убеждёнными атеистами. Но есть одна религия, которая объединяет всех людей на планете — от биржевых брокеров Нью-Йорка до партийных чиновников Северной Кореи.

Это вера в деньги и рыночный обмен.

Историк Юваль Ной Харари в своей книге «Sapiens» точно подметил этот феномен: деньги — единственная система доверия, созданная людьми, которая перекрывает любые культурные пропасти. Террористы и борцы за мир, враждующие нации и идеологические противники могут ненавидеть друг друга, но все они одинаково верят в доллар или золото.

Ученик-оформитель, талантливый художник из Минска. Создавал потрясающие интерьеры, вкладывал душу в каждую деталь, но заказы были редкими, а денег едва хватало на жизнь. На одном из занятий он с горечью спросил: «Почему я должен унижаться и просить деньги за своё творчество?» В его глазах читалась та самая иллюзия, которая держит в плену тысячи талантливых людей. Им кажется, что можно быть **вне этой системы**. Что можно заниматься чистым творчеством, ремеслом или наукой, игнорируя законы рынка. Что деньги — это что-то грязное, вторичное, недостойное высокого ума.

«Главное — делать своё дело хорошо, а остальное приложится». Знакомая фраза? Я и сам так когда-то думал. Но это заблуждение стоит вам реализации, жизни, которую можно прожить иначе.

Капитализм — это не экономическая модель, которую можно «любить» или «не любить». Это среда нашего обитания. Это как гравитация. Вы можете отрицать закон всемирного тяготения, но если вы шагнёте с крыши, он сработает, не спросив вашего мнения.

То же самое с продажами. **Продажи — это физика нашего мира.** Это неотъемлемая часть среды. Мы продаём каждый день: свои идеи начальнику, свои планы — супругу, своё настроение — детям. Только почему-то, когда речь заходит о деньгах, мы включаем внутреннего моралиста и прячем голову в песок.

Представьте, что вы приехали в чужую страну. Вы мудрец, гениальный инженер или поэт. Но вы не знаете языка. Вы не можете объяснить, кто вы. Вы не можете попросить еды или предложить помощь. Для местных жителей вы — немой странник. Ваш богатый внутренний мир и ваши таланты остаются запёртыми внутри вас.

В нашем мире роль этого языка выполняют продажи.

Продажа — это универсальный протокол обмена ценностями. Деньги — не зло. Это материализованное «спасибо» от общества. Это доказательство того, что вы были полезны другим людям. Чем больше пользы вы приносите, тем больше благодарности к вам возвращается в виде денег.

Если у вас нет денег, это не значит, что вы плохой человек или бездарный специалист. Это значит лишь одно: **вы не владеете языком обмена**. Вы стоите посреди огромной площади, у вас в руках сокровище — ваш талант, но вы молчите. И поэтому остаётесь непонятым и, как следствие, бедным.

Я часто спрашиваю участников своих тренингов: «Если бы ваш лучший друг создал потрясающую вещь, которая сделает жизнь людей лучше, но стеснялся бы о ней рассказать, что бы вы ему посоветовали?» Ответ всегда один: «Иди и расскажи! Люди должны это увидеть!» Так почему же мы не даём себе тот же совет?

Место в пищевой цепи

Давайте посмотрим правде в глаза. Система образования и воспитания готовила нас к определённой роли.

В социальной иерархии есть две главных роли.

Первая — роль **«Ресурс» (Исполнитель)**. Это человек, который производит продукт. Он продаёт своё мастерство и время. Проблема этой роли в том, что она конечна. В сутках всего 24 часа. Вы не можете продать больше, чем у вас есть сил. Как только вы перестаёте работать, доход останавливается. Эта жизнь напоминает белку в колесе: бежать, чтобы просто не упасть.

И есть роль **«Купец» (Предприниматель, Продавец)**. Он не всегда производит продукт своими руками. Но он создаёт главное — связь. Он находит тех, кому нужен продукт, и соединяет с теми, кто его производит, — распределяет ценность. И за это получает право распоряжаться результатом.

Нас с детства готовили быть идеальным «Ресурсом». Учись хорошо, получи профессию, седи смиренно, работай на совесть. Нас учили производить. Но нас намеренно не учили обменивать. Потому что обществу нужны послушные исполнители, а не свободные люди, умеющие договариваться о цене своего труда.

Здесь кроется главный конфликт специалиста. Он ждёт, что его оценят «по справедливости». Но в капитализме справедливость определяет рынок, то есть **Покупатель**. А доступ к покупателю имеет только тот, кто владеет языком продаж, — Продавец.

Пока вы не научитесь продавать, вы всегда будете работать на того, кто умеет это делать. Выбор прост: либо вы продаёте сами (свой талант, свой продукт), либо продают вас (как ресурс) и забирают себе основную прибыль. Третьего не дано. В этой пищевой цепи нельзя быть просто наблюдателем.

Вы наверняка видели эту несправедливость. Блестящий отличник с красным дипломом работает за скромный оклад на бывшего троечника, который едва школу закончил.

Почему так происходит?

Потому что отличники играли по правилам школы: «Выучил урок — сдал — получил оценку». Это линейная, предсказуемая система. А троечники учились выживать в условиях неопределённости. Они учились договариваться. Искать обходные пути. Они продавали учителям идею поставить им «тройку», даже когда знаний не было. Они осваивали **язык взаимодействия с реальностью**, а не только с учебником.

В реальной жизни нет линейных правил. Выживает не самый умный (в академическом смысле). **Выживает самый адаптивный — тот, кто умеет договариваться. Тот, кто умеет убедить, заинтересовать, создать ценность в глазах другого.**

Я помню своего друга одноклассника Пашу. Я мечтал стать юристом, он еле-еле тянул на тройки, зато мог договориться с кем угодно: с учителями, с хулиганами, с продавцами в магазине. После школы я поступил в университет, получил диплом, и... оказался вышибалой, потому что юристов «как собак нерезаных». А Паша открыл маленькую фирму. Сегодня у него сеть магазинов. И знаете что? Он до сих пор не знает сопромата, зато знает, чего хотят люди.

Я не призываю вас становиться троечником. Я призываю вас добавить к своему мощному интеллекту навык, который превратит ваши знания в реальную силу.

Ваш интеллект, ваш профессионализм, ваши «золотые руки» — это мощный двигатель. Но без навыка продаж этот двигатель навсегда останется в гараже на подставках. Он ревёт, он потребляет топливо, он прекрасен. Но он никуда не едет. У него нет трансмиссии, которая передаёт эту мощь на колёса.

Навык продаж — это и есть эта трансмиссия. Это рычаг, который умножает ваши усилия.

У специалиста без продаж КПД низкий: годы учёбы и труда дают минимальный выхлоп. Добавьте к вашему мастерству навык продаж — и ваши результаты умножатсякратно.

Перестаньте воевать с реальностью. Перестаньте считать продажи чем-то недостойным. Это просто язык. Выучите его — и мир вас услышит. И ваши таланты наконец-то увидят те, кто в них нуждается.

УПРАЖНЕНИЯ К ГЛАВЕ 1

Важное примечание: прочитать главу — это только первый шаг. Идеи должны быть проверены в лаборатории вашей собственной жизни. Именно поэтому в конце каждой главы вас ждут упражнения. Без их выполнения книга останется только теорией. *Не ленитесь, берите ручку и честно отвечайте.*

Задание 1. Переводчик смыслов

Представьте, что вы встретили человека из племени «тумба-юмба», где нет денег. Он никогда не видел, как люди продают друг другу. Он спрашивает: «Зачем вы, цивилизованные люди, всё время это делаете?»

Попробуйте объяснить ему суть продаж, не используя слова с негативным оттенком: «навязать», «обмануть», «впарить», «нажиться». Сформулируйте продажи как механизм пользы и помощи.

Запишите ваше объяснение здесь:

(Место для записи)

Задание 2. Личный пример (Анализ)

Вспомните двух знакомых специалистов из одной сферы.

Первый — глубокий профессионал, мастер с золотыми руками, но его доход оставляет желать лучшего.

Второй — возможно, менее глубокий, но более «бойкий», который всегда при деньгах и заказах.

Честно ответьте себе: какого именно навыка не хватило первому, чтобы быть на месте второго? Что именно делает второй иначе?

Запишите ваши наблюдения:

(Место для записи)

Задание 3. Взгляд в зеркало (Здесь и сейчас)

Прямо сейчас откройте приложение своего банка. Посмотрите на общую сумму на ваших счетах.

Внимание! Это не оценка вашей души. Это не оценка вашего таланта, ума или человеческого достоинства.

Это просто сухой отчёт Реальности. Цифра показывает, насколько эффективно вы умеете обменивать свои навыки на ресурсы общества в данный момент.

Если эта цифра вас не устраивает — признайте: проблема не в том, что вы плохой специалист. Проблема в сломанном или плохо настроенном механизме обмена.

Поставьте галочку, если готовы это признать:

☐ Признал. Идём дальше.

☐ Не признаю. Мне удобнее считать, что виноваты обстоятельства.

Честность перед собой — первый шаг к изменениям.

Глава 2. Ловушка мифа о любимой профессии

Нам с детства продавали одну очень красивую, сладкую и, как выяснилось позже, просто сказку. Она звучала из каждого утюга, её повторяли учителя, родители и герои добрых фильмов.

Сказка звучала так: «Найди любимое дело. Стань в нём настоящим Мастером. Отдай ему всего себя. И тебе больше никогда не придётся работать, потому что деньги, успех и признание придут сами. Они станут неизбежной наградой за твой талант и усердие».

Звучит прекрасно, правда? Это база нашей морали. Делай хорошо — будет хорошо.

Но давайте посмотрим в окно. В реальный мир.

Мы видим тысячи людей, которые последовали этому совету буквально. Врачей, спасающих жизни, но живущих от зарплаты до зарплаты. Гениальных учителей, которые знают свой предмет божественно, но носят пальто десятилетней давности. Художников, чьи картины пылятся в мастерских. Инженеров, которые могут спроектировать космический корабль, но не могут спроектировать собственный финансовый достаток.

У каждого найдётся знакомый «Георгий Иванович, он же Гога, он же Гоша, он же Юрий, он же Гора, он же Жора» — слесарь с золотыми руками, который починит всё, что угодно, но берёт за работу копейки, потому что стесняется называть цену. А его сосед, который молотка в руках никогда не держал, открывает мебельный магазин, заказывает мебель в Китае и продаёт втридорога. Гога прозябает в нищете, сосед ездит на «Мерседесе». Справедливо? Нет. Реальность? Да.

Они нашли любимое дело. Они стали мастерами. Но обещанная награда почему-то задерживается. Справедливость не наступает.

Почему? Потому что нас обманули. Или, если быть точнее, нам выдали Карту Местности, которая устарела полвека назад.

Мы должны признать тяжёлую правду: **профессия не гарантирует успех**. Сама по себе специальность, даже доведённая до совершенства, — это не путёвка в жизнь. Это ловушка, клетка, в которой можно просидеть до старости, ожидая чуда. И единственный ключ, который отпирает эту клетку изнутри, — это навык продаж.

Пищевая цепь: Ремесленники и Купцы

Давайте разберём механику этого мира без иллюзий. В любой экономической системе, и в капитализме особенно, существуют социальные роли. Можно назвать их кастами. Это не про то, кто лучше или хуже, а про то, кто какую функцию выполняет и какой ресурс получает взамен.

Внизу этой пищевой цепи находится огромная, уважаемая и трагичная каста — **«Ремесленники»** (они же Специалисты, Исполнители).

Это люди, чей фокус внимания направлен на Продукт или Процесс. Копирайтер думает о тексте. Дизайнер — о шрифтах. Психолог — о методике терапии. Массажист — о мышцах. Врач — о болезнях. Их главное глубинное убеждение, их религия: *«Продукт говорит сам за себя. Если я буду делать свою работу качественно, люди сами придут, сами выстроятся в очередь и сами дадут мне деньги»*.

Главная проблема этой касты — их потолок. Ремесленник продаёт часы своей жизни. Но в сутках всего 24 часа. Даже если вы работаете без сна и отдыха, ваш ресурс конечен. Вы не можете масштабировать себя. Вы — заложник времени. И, что ещё страшнее, вы заложник ожидания. Ремесленник всегда ждёт, что его выберут.

Над этой кастой стоит другая группа — **«Купцы»** (Предприниматели, Продавцы).

Их фокус внимания направлен не на продукт (они могут вообще не уметь ничего делать руками), а на Людей, Результат и Обмен. Их убеждение звучит иначе: *«Ценность создаётся не в тот момент, когда продукт произведён, а в тот момент, когда он передан клиенту»*.

Пока картина стоит в мастерской — это просто холст и краски. Ценностью она становится только в момент продажи, когда вызывает эмоцию у покупателя и приносит деньги автору. У «Купцов» нет потолка. Они масштабируются через других людей. Они создают системы.

И здесь возникает главный, самый болезненный конфликт.

Специалист часто считает себя «выше» Продавца. В нашей культуре глубоко укоренилось презрение творца к торговцу. *«Я создаю вечное, я лечу, я учу, я творю! А он? Он просто перекупщик, барыга, спекулянт. Он ничего не создаёт, он просто наживается на моём труде»*.

Это высокомерие — защитная реакция. Потому что в глубине души Специалист чувствует пугающую правду: **в реальности он работает на Продавца**.

Именно Продавец (или Предприниматель) находит клиента. Именно он диктует условия рынка. Именно он управляет финансовым потоком. А тот, кто управляет потоком денег, управляет жизнью тех, кто от этого потока зависит.

Вы можете быть гениальным архитектором, но если вы не умеете продавать, вы будете работать за оклад на того, кто умеет продавать ваши проекты. Вы создаёте ценность, но маржу забирает тот, кто умеет эту ценность донести до мира.

«Время секонд-хэнд»

Откуда в нас этот блок? Почему мы так отчаянно цепляемся за свою профессию и так безразлично воротим нос от коммерции?

Ответ лежит в нашем прошлом. Мы — дети или внуки людей, которые жили в совершенно другой системе координат. В Советском Союзе.

Писательница Светлана Алексиевич назвала этот феномен «Время секонд-хэнд». Мы донашиваем старые ментальные одежды, которые нам уже не по размеру и не по сезону.

В том мире, откуда родом наши установки, профессия была всем. Стать «Инженером» или «Врачом» означало получить социальный статус, уважение, гарантированную пайку, путёвку в санаторий и квартиру в порядке очереди.

Государство было единственным Глобальным Купцом. Оно само распределяло заказы, само назначало зарплаты, само решало, кто нужен, а кто нет.

От человека требовалось только одно: стать хорошим винтиком. Получить специальность и встать на своё место в огромном механизме. Продавать себя было не нужно — это было даже опасно (статья за спекуляцию). Быть «продавцом» означало быть жуликом, который выносит дефицит с чёрного хода.

Но в 1991 году этот завод закрылся. Механизм сломался. Пришёл рынок.

Государство перестало быть единственным заказчиком и гарантом. Мы оказались в открытом космосе свободного обмена.

Но мы продолжаем вести себя так, будто мы всё ещё на том заводе.

Мы по инерции учимся, получаем дипломы, набираемся стаж и ждём, что кто-то сверху придёт, оценит наш диплом и даст нам «достойную жизнь».

Мы обижаемся на мир за то, что он не ценит нас так, как ценил наших родителей. «Я же хороший специалист, почему я должен унижаться и что-то кому-то предлагать?»

Это трагедия потерянного поколения специалистов. Мы пытаемся играть по правилам индустриальной эпохи (где ценилась функция) в эпоху цифрового капитализма (где ценится умение создавать связи).

Жёсткая правда заключается в том, что в современном мире одна «голая» специальность — это путь к нищете. Это как иметь одну ногу. Стоять на ней можно, сохранять равновесие

— с трудом, а вот бежать — невозможно. Вас обгонят те, у кого две ноги: профессия плюс умение её продать.

Вы — не ваша работа

Есть ещё одна, более глубокая психологическая причина, почему специалисты боятся продаж. Это ошибка самоидентификации.

Спросите человека: «Кто ты?»

Он ответит: «Я — дизайнер». Или «Я — юрист». Или «Я — врач».

Мы срастаемся со своей функцией. Мы надеваем профессиональную маску и приклеиваем её к лицу намертво. Нам кажется, что наша профессия — это и есть наша личность.

Именно поэтому продавать так страшно.

Когда вы идёте к клиенту и предлагаете свои услуги, вам кажется, что вы выносите на рынок *себя*. Свою душу, свою суть. Вы стоите голый перед оценщиком.

И если клиент говорит: «Нет, это дорого» или «Мне не нравится ваш стиль», — для Специалиста это звучит как смертный приговор. Он слышит не «Твоё предложение не подходит», он слышит «Ты — плохой человек. Ты не нужен. Ты не ценен».

Отказ клиента воспринимается как личное оскорбление, как удар под дых. Чтобы не испытывать эту боль, Специалист выбирает стратегию «не продавать вообще». Лучше сидеть в тени и фантазировать о своей гениальности, чем выйти на свет и рискнуть получить отказ. «*Я выше этого*» — это просто красивая обёртка для фразы «*Мне слишком страшно, что меня отвергнут*».

Пришла на тренинг девушка, талантливый флорист, составляла шикарные букеты. Но когда дело доходило до называния цены, у неё пересыхало в горле, и она говорила вполголоса меньше, чем стоила работа. Клиенты, конечно, радовались, но она работала в убыток себе. На вопрос «Чего ты боишься?» она ответила: «Боюсь, что подумают, будто я жадная. Что я испорчу отношения». Она не отделяла себя от своего букета. Ей казалось, что цена букета — это оценка её как личности.

Чтобы выйти из этой ловушки, нужно совершить ментальную операцию. Нужно разделить себя и свою функцию.

Смените парадигму

Профессия — это не вы. Профессия — это роль. Это костюм, который вы надеваете. Это инструмент, который вы держите в руках.

Вы — не молоток и не плотник. **Вы — Игрок.** «Плотник» — это всего лишь один из персонажей, за которого вы сегодня играете. Завтра вы можете выбрать персонажа «Продавец».

Представьте, что вы играете в компьютерную игру. Вы управляете персонажем. У персонажа есть класс: Маг, Воин или Лекарь.

Если вы — Игрок, вы понимаете: «Сегодня я играю роль Лекаря (лечу людей). А завтра мне нужно пойти на рынок и купить новые зелья, и я переключаюсь в режим Торговца».

Вы — Игрок. Вы больше, чем ваша роль. Вы владеете функцией, а не функция владеет вами.

Когда вы это осознаёте, страх продаж уходит. Вы перестаёте продавать «себя». Вы начинаете продавать «результат работы своего инструмента». Если клиенту не нужен этот результат — окей, это не значит, что вы плохой. Это значит, что этому конкретному человеку сейчас не нужен молоток. Ничего личного. Просто бизнес.

Синергия: 1 + 1 = 11

Вывод из всего этого не в том, что нужно бросить любимое дело и пойти торговать нефтью или китайскими кроссовками. Нет.

Миф о «любимой профессии» опасен тем, что он предлагает выбор «ИЛИ-ИЛИ». Или ты творец, или ты торгаш.

Я предлагаю вам стратегию **«И»**.

Оставайтесь мастером. Любите своё дело. Развивайтесь в нём. Но добавьте к нему надстройку. Станьте гибридом.

Вам нужно создать внутри себя субличность Продавца.

Одна специальность — это тупик. Вы очень быстро упрётесь в стеклянный потолок. Вы не сможете заработать больше, чем стоят часы в сутках. Вы будете зависеть от капризов начальника, от кризисов, от случайности.

Но формула успеха в современном мире выглядит так:

Специальность + Навык продаж = Свобода.

Это не просто сумма навыков ($1 + 1 = 2$). Это синергия. Это эффект рычага, когда $1 + 1 = 11$.

Когда классный специалист начинает сам себя продавать, происходит магия.

Во-первых, вы перестаёте зависеть от посредников. Вам больше не нужен «дядя», который приведёт клиента и заберёт 70 % прибыли. Вся маржа ваша.

Во-вторых, вы получаете право выбирать. Специалист, который боится остаться без работы, берёт любые заказы, даже токсичные и дешёвые. Специалист, который умеет генерировать поток клиентов, работает только с теми, кто ему нравится и кто платит достойно.

В-третьих, вы обретаёте голос. Вы начинаете влиять на продукт, на рынок, на умы людей.

Вы берёте пульт управления своей карьерой в свои руки. Вы больше не ждёте. Вы действуете.

УПРАЖНЕНИЯ К ГЛАВЕ 2

Задание 1. Диагностика роли

Посмотрите честно на свою жизнь за последний месяц. Возьмите все свои рабочие часы за 100 %.

Сколько времени вы провели в роли «Ремесленника»? (Делали продукт, учились профессии, полировали детали, думали о качестве).

Сколько времени вы провели в роли «Купца»? (Искали новых клиентов, вели переговоры, напоминали о себе старым, писали продающие посты, называли цену).

Запишите пропорцию здесь:

Ремесленник: ____%. Купец: ____%.

Если ваше соотношение 90/10 или 100/0 — перестаньте удивляться, что денег мало. Деньги не приходят через дверь мастерской. Деньги приходят только через дверь «Купца». Чтобы денег стало больше, нужно просто начать открывать эту дверь чаще.

Задание 2. Разделение личности (Разотождествление)

Возьмите лист бумаги и ручку. Напишите крупными буквами:

«Я — [Ваше Имя]. Я — не [Ваша Профессия]».

Ниже напишите: **«[Ваша Профессия] — это мой инструмент. Я владею им в совершенстве, но я — это не он».**

Проговорите это вслух.

Почувствуйте разницу между фразой «Я — копирайтер» (звучит как приговор или диагноз) и «Я владею навыком создания текстов» (звучит как актив, которым можно управлять).

Второе даёт свободу манёвра. Второе даёт право на ошибку. Второе разрешает вам продавать этот навык без страха потерять себя.

Задание 3. Новый контракт с собой

Примите решение прямо сейчас. Это не требует денег или усилий, это акт воли.

Скажите себе: *«С сегодняшнего дня я разрешаю себе быть не только Специалистом. Я разрешаю себе быть Продавцом своего таланта. Я принимаю эту роль. Я больше не жду спасителя. Я спасу себя сам».*

Поставьте здесь свою подпись и дату:

(Подпись) (Дата)

Глава 3. PC или NPC — вот в чём вопрос

Вы когда-нибудь играли в компьютерные игры? Если да, то вы знаете, что в виртуальных мирах существуют два типа персонажей.

Первые — это **NPC** (Non-Playable Characters). Неигровые персонажи. Трактирщики, стражники, крестьяне на рынке. Они могут выглядеть как люди, говорить как люди и даже имитировать эмоции. Но у них нет свободы воли. Их поведение прописано разработчиками от и до. Подойдите к стражнику и спросите: «Как дела?» — он ответит заученной фразой. Если в игре начнётся апокалипсис, драконы будут сжигать деревню, NPC продолжит мести улицу, потому что в его скрипте не прописана реакция на драконов. Его главная характеристика — **безадаптивность**. Он заложник кода.

Вторые — это **PC** (Player Characters). Игровые персонажи. Те, кем управляет живой разум — Игрока. Их главная черта — способность менять свои действия в зависимости от реальности. Они могут нарушать правила. Менять сюжет. Задавать вопросы. Они обладают **волей**.

Большинство людей проживают свою жизнь в режиме NPC. И это трагедия нашего вида.

Мы рождаемся с чистым мозгом, но к 18 годам наша голова уже забита чужими скриптами. Родители, школа, окружение, книги, новости — все они дописали по строчке в наш программный код.

«Не высовывайся». «Много хочешь — мало получишь». «Честным трудом больших денег не заработаешь». «Продавать стыдно».

Мы выросли. Декорации сменились. Мир стал другим. Но тысячи умнейших специалистов продолжают *«мести улицу, пока горит город»*. Они продолжают жить по скриптам своих родителей, которые жили в мире, где продаж не существовало, где государство заботилось о каждом, где не нужно было самому искать клиентов.

Ваша неприязнь к продажам, ваш стыд назвать цену, ваш страх показаться навязчивым — это не *ваше* личное мнение. Это **вирусный код**. Загруженная программа. И пока вы не осознаете это, вы будете отыгрывать роль бедного специалиста, даже если всем сердцем хотите быть богатым и свободным.

Возникает вопрос: кто прямо сейчас держит джойстик от вашей жизни? Вы или ваша старая программа?

Анатомия вируса

Чтобы взломать систему, нужно понять, как она работает. Почему наш мозг так упорно держится за бедность и саботирует любые попытки начать продавать?

Ответ прост: **наш древний мозг не заинтересован в вашем успехе. Он заинтересован в вашем выживании.**

Мозг не видит разницы между «хорошим» и «плохим» в значении пользы или выгоды. Он видит разницу только между **«знакомым»** и **«незнакомым»**.

В биологической прошивке работает уравнение:

Знакомое = Безопасное. Незнакомое = Потенциально смертельное.

Если в вашем детстве тема денег была связана с напряжением, скандалами родителей, фразами «денег нет» или стыдом за бедность, ваш мозг записал это состояние как «норму». Как «безопасную зону». Вы выжили в этом? Выжили. Значит, программа рабочая.

И теперь происходит страшный парадокс. Ваш сознательный ум (Игрок) хочет успеха, денег, реализации. Но для вашего подсознания (мозга NPC) успех и большие деньги — это «незнакомое». Это терра инкогнита. А значит — смертельная опасность.

Мозг стремится воспроизводить знакомые ситуации (безденежье), потому что они понятны. Он знает, как там жить. Он знает, как страдать, как экономить, как жаловаться. Это уютное, знакомое болото.

А вот выйти к клиенту, заявить о себе, назвать высокий чек, получить деньги и ответственность — это стресс. Это нарушение гомеостаза. И мозг NPC включит сирену: «Опасно! Не ходи! Сейчас же вернись в безопасную бедность!»

Мы — сумма фраз, которые мы слышали.

Это называется вербальным программированием.

«Все богатые — воры». «Не в деньгах счастье». «Лучше синица в руках». «Деньги — страшная сила».

Эти фразы — не просто поговорки. Это **команды**, которые управляют вами без вашего ведома. Вы можете пройти сто тренингов по продажам, выучить все техники, но если в корневой папке лежит файл «Не высовывайся, это опасно», вы найдёте тысячу причин не делать звонков клиенту. Вы заболаете, забудете, прокрастинируете. Скрипт NPC всегда побеждает желание Игрока, пока Игрок не осознает наличие скрипта и не разотождествит себя с ним.

Андрей был отличным сантехником, но мечтал открыть свою небольшую фирму. Мы разобрали с ним все техники, он знал, как общаться с клиентами, какие аргументы приводить. Прошло три месяца — ноль заказов. Я звоню: «Андрей, в чём дело?» А он мнётся: «Понимаете, всё как-то не доходили руки. То занят был, то клиенты не те попадались...» Начали копать глубже. И выяснилось, что его отец всю жизнь работал на заводе и каждый вечер повторял: «Сынок, главное — не высовывайся. Сиди тихо — целее будешь». Андрей даже не замечал, что этот скрипт управляет им до сих пор. Как только он осознал это и разрешил себе «высунуться», заказы пошли.

Убеждения должны окупаться

Великая сила Homo sapiens состоит в том, что мы лучше любого другого вида на планете умеем моделировать невидимое. Мы мыслим абстракциями, строим планы, представляем будущее. Но в этой же способности кроется и наша величайшая слабость: мы можем иметь устойчивые убеждения о вещах, которые не просто незримы, но и вовсе нереальны.

Что такое убеждение?

Убеждение — это не просто поверхностное, мимолётное суждение вроде «мне не понравился этот фильм». Убеждение — это глубинный каркас личности. Личная истина, в которую человек верит непоколебимо. Наш устойчивый взгляд о себе, других людях и мире в целом. Убеждение — это то, во что мы верим всегда, и то, что определяет, кто мы есть и как мы поступаем.

Сегодня каждый имеет право на своё мнение. Когда мнение приобретает устойчивый характер и начинает влиять на наши поступки — выстраивать причинно-следственные связи с реальностью, — оно становится убеждением. И мы говорим: «Ну, я так считаю, это моё мнение, я имею на него право».

Проблема в том, что мы так увлечённо отстаиваем своё мнение, что перестаём различать, истинное оно или ложное. Мы защищаем любую свою Карту Местности, даже если она ведёт нас в пропасть.

Убеждение — это ваша личная Карта Местности. Опираясь на неё, вы прокладываете маршрут своей жизни.

Представьте, что вы идёте по лесу. У вас в руках карта. На ней нарисован прочный мост через пропасть. Вы убеждены, что мост есть, идёте вперёд — и падаете вниз. Потому что в реальности моста нет. Обидно.

Примерно так и выглядят **ложные убеждения** — как карта мира, которая не соответствует территории. **Истинные убеждения** — это объективный взгляд на вещи, основанный на фактах и логике; они позволяют двигаться безопасно и эффективно.

Реальности нет дела до вашей карты. Гравитации всё равно, верите вы в неё или нет. Рынок безразличен к вашей тонкой душевной организации и представлениям о том, как он *«должен»* быть устроен.

Реальность — это то, что не исчезает, когда вы прекращаете в это верить.

Каждое ваше убеждение занимает место в вашей голове и влияет на ваши действия. *Поэтому оно должно **окупаться** — приносить вам пользу точными предсказаниями и эффективными решениями.*

Если убеждение ведёт вас к пропасти — значит, карта неэффективна. Её нужно выбрасывать и искать новую, а не утешаться тем, что она «родная». Если убеждение точно отражает положение дел — оно истинно и заслуживает доверия.

Но есть ещё один важный критерий. **Убеждение стоит того, чтобы в него верить, лишь в том случае, когда вас, в принципе, можно убедить в него не верить.**

Если ваше убеждение защищено от любых фактов, если вы держитесь за него независимо от того, что вы видите, — это **слепая вера**. Представьте себе сетчатку глаза, которая не меняет своего состояния в зависимости от того, какой свет в неё входит. Это сетчатка слепого. Мозг, который не меняет свои убеждения, независимо от поступающей в него информации, — это мозг NPC, просто застывший код.

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.