

«Иногда, чтобы
не потерять всё,
нужно остановиться
на шаг раньше...»

УСПЕХ
ИМЕЕТ ЦЕНУ.
ИНОГДА —
СЛИШКОМ
ВЫСОКУЮ.

A man with dark hair and a beard, wearing a dark suit and a white shirt, sits at a dark desk. His hands are clasped together in front of him. On the desk, there is a black mug, a pen, and some papers. In the background, a city skyline is visible at dusk or dawn, with lights from buildings and a bright sun low on the horizon. The overall mood is serious and contemplative.

ТОЧКА СРЫВА ИЛИ ТРЕЩИНА

БИЗНЕС. СЕМЬЯ. ВНУТРЕННЯЯ БИТВА.
ГДЕ ЗАКАНЧИВАЮТСЯ АМБИЦИИ?

АНДРЕЙ ПАВЛОВИЧ

Андрей Стрельченко Точка срыва, или Трещина. Бизнес-роман

<https://litres.ru/74380112>

SelfPub; 2026

Аннотация

Одна трещина. Один день. Один человек.

Алексей Ветров не был плохим. Он был сильным, собранным и всегда знал ответ. Именно поэтому его друг ушёл, жена перестала ждать, а инвестор написал «пауза».

Он построил компанию, в которой все молчали, — и принял это за порядок.

«Точка срыва» — это не про то, как спасти бизнес. Это про то, как не потерять себя, пока спасаешь бизнес.

Прочитайте этот роман, если: чувствуете, что рядом с вами стало тихо; ловите себя на том, что решаете всё за всех; не помните, когда в последний раз слушали, а не отвечали.

И если ответы на все вопросы у вас есть — возможно, вы задаёте не те вопросы.

Содержание

Глава	4
Конец ознакомительного фрагмента.	23

Андрей Стрельченко

Точка срыва, или Трещина. Бизнес-роман

Глава

Притча о бизнесе и жизни «Рисунок без папы.»

Алексей. Сквозной герой книги «Рисунок без папы».

Кто он (карточка персонажа).

Имя: Алексей Ветров Возраст 42 года. Кто по делу: совладелец компании по производству и монтажу коммерческого оборудования (11 лет на рынке, ~200 сотрудников). Не стартапер и не корпорат — типичный «крепкий средний бизнес», в котором узнаёт себя ядро вашей аудитории 30–45. Семья: жена Марина, двое детей (сын 6 лет, дочь 12 лет). Отношения формально целы, но эмоционально «на паузе». Как выглядит со стороны: успешный. Машина, офис, обороты. Как чувствует себя внутри: загнанный, пустой, один.

Пролог. Точка срыва

Двор

Машина стояла во дворе уже сорок минут, а двигатель Алексей всё не решался заглушить. Пока мотор работал, казалось, что он ещё в пути. Что можно куда-то ехать. Что день ещё не закончился этим — двором, тишиной и жёлтым окном, которое так и не зажглось.

Фары упирались в кирпичную стену подъезда — ту самую, к которой десять лет назад они с Мариной приклеили скотчем объявление: «Продаётся коляска, б/у, состояние отличное». Коляска была Сонина, почти новая, они продали её за смешные деньги какой-то беременной девочке, и Марина потом весь вечер была тихая, а он не понял почему. Скотч сошёл, объявление сорвали, а жёлтое выгоревшее пятно на кирпиче осталось. Он смотрел на него и вдруг с удивлением почувствовал, что глаза щиплет. От усталости, сказал он себе. Просто длинный день.

В кармане пиджака вибрировал телефон. Двадцать три неприятых. Он знал их наизусть, не глядя, и от этого знания становилось только тяжелее. Восемь — от финдиректора. Пять — от юриста. И одно, в самой середине, короткое, от Марины: «Ты будешь дома?» Отправлено в 19:40. Сейчас было без четверти час ночи.

Он не мог войти. И дело было не в том, что не хотел, — он как раз хотел, до боли, до кома в горле, просто лечь рядом с ней и молчать. Дело было в том, что он не знал, кто именно сейчас поднимется на четвёртый этаж. Директор компании? Той компании, которую он строил одиннадцать лет, к вече-

ру уже не было — во всяком случае, той, что была утром. Партнёр Сергея? Партнёра тоже не стало, сегодня, в 9:20, без стука, как всегда. Муж Марины?

Он посмотрел на серую строчку «Ты будешь дома?» и понял, что честного ответа у него нет ни на один из этих вопросов. И вот это — что у него, всегда знавшего ответ, вдруг не осталось ни одного, — напугало его сильнее всех красных цифр в отчёте.

Так он и сидел. В тёплой машине, посреди холодного двора, между сорванным объявлением и погашенным окном, где его всё ещё ждали. Или уже не ждали. Он и этого теперь не знал.

Чтобы понять, как он здесь оказался, надо вернуться на двенадцать часов назад.

Утро. Кабинет

Утром всё ещё было спасаемо. По крайней мере, ему очень хотелось так думать, и он думал — с тем яростным упрямством, с каким держатся за последнее.

В 9:15 в переговорную должны были войти люди, чья подпись закрывала кассовый разрыв на полгода вперёд. Инвестор, которого он вёл к этой встрече восемь месяцев. Ужины, презентации, две поездки, честные цифры — и одна, всего одна, слегка приукрашенная, из тех, что говоришь себе «ну это же почти правда».

Сергей вошёл без стука. Он всегда входил без стука —

за одиннадцать лет это давно перестало раздражать и стало почти домашним, как привычка близкого человека, которую уже не замечаешь. Соучредитель. Друг. Тот, с кем они начинали в арендованной комнате на двоих — один ноутбук, растворимый кофе и наглость вместо стартового капитала. Тот, кто на свадьбе Алексея был свидетелем и уронил кольцо, и они оба ржали так, что чуть не сорвали церемонию.

Сегодня он не сел. И не улыбнулся. И Алексей всё понял ещё до слов — просто по тому, как тот встал у окна, вполоборота.

— Я выхожу, Лёш.

Алексей не поднял головы от бумаг. Как будто, не глядя, можно было сделать так, чтобы это не считалось.

— Из чего?

— Из всего.

Вот тогда он поднял голову.

Дальше был разговор, который он будет потом прокручивать сотни раз — в машине, в душе, в три часа ночи, — и каждый раз тот будет заканчиваться иначе. Сергей говорил тихо, очень ровно, и это было хуже любого крика. Он говорил, что устал быть человеком, которого ставят перед фактом. Что последние три года они не разговаривали — соглашывали. Что он приходил с идеями, а уходил с задачами. Что где-то между вторым офисом и первой ипотекой Алексей перестал спрашивать его мнение и начал сообщать решения. Голос у него на этом дрогнул — один раз, всего на

секунду, — и от этой секунды Алексею стало по-настоящему стыдно, впервые за очень долгое время.

— Ты не бизнес перестал чувствовать, — сказал Сергей уже в дверях, не оборачиваясь. — Ты людей перестал чувствовать. Меня в том числе.

И вышел. Снова без стука. Дверь даже не хлопнула — просто тихо встала на место, и эта тишина была окончательной.

Через двадцать минут в переговорную вошёл инвестор.

День. Сделка

Он вёл встречу как автомат — улыбался, показывал слайды, отвечал по делу, — и именно это его и погубило. Внутри было пусто и звонко, как в комнате после переезда, и, наверное, это было слышно.

Инвестор был неглуп. Он умел читать не цифры, а лица. И на лице Алексея в то утро было написано всё: что человек напротив держится не на уверенности, а на голой воле, на последних сухожилиях. Такие вещи не прячутся за красивым слайдом. Их чувствуешь кожей.

Вопрос прозвучал в 10:40, между делом, почти дружелюбно:

— А что по этому поводу думает ваш соучредитель?

И вот здесь была развилка. Алексей мог сказать правду. Мог выдохнуть и сказать: «Знаете, мы разошлись сегодня утром. И это не про компанию — это про нас двоих, про то,

что я одиннадцать лет не слышал друга». Это было бы честно. И, кто знает, может, именно это бы и сработало — люди иногда дают деньги не за цифры, а за то, что человек напротив не врёт им в глаза.

Но он устал. И испугался. И выбрал приукрасить — как ту, единственную цифру.

— Сергей полностью в стратегии. Мы синхронизированы.

Инвестор кивнул. Медленно. И по этому кивку Алексей понял, что тот всё чувствует — если не факты, то запах. Запах дома, где только что что-то разбилось, и осколки ещё не убрали.

К обеду пришло письмо на две строки. «Благодарим за уделённое время. Мы приняли решение взять паузу». «Пауза» на языке инвесторов не означает пауз. Она означает «нет», сказанное так вежливо, чтобы можно было потом не звонить.

К пяти финдиректор молча положил на стол таблицу, где красным было закрашено почти всё, и так же молча вышел — по лицу видно, что и он всё понимает. К семи Алексей сидел один в тёмном кабинете, не включая свет, и впервые за одиннадцать лет не знал, что будет делать завтра. Не «как решить», а вообще — что.

В 19:40 телефон коротко дёрнулся. «Ты будешь дома?»

Он посмотрел на эти три слова долго. И не ответил. Не потому что не хотел. Потому что не знал, что честно написать, а врать ей уже не мог. Хотя бы ей.

Ночь. Первая трещина -1 часть

И вот теперь он снова во дворе.

Днём ему казалось, что самое страшное — письмо инвестора. Потом — что уход Сергея. И только здесь, в остывающей машине, под погашенным окном, до него дошло: и то, и другое — не причина. Это следствия. А причина одна, и она общая, и живёт она гораздо ближе, чем компания.

Он делал с Сергеем ровно то же, что днём с инвестором. И — он вдруг увидел это так ясно, что стало нечем дышать, — ровно то же самое он давно делал с Мариной.

Он перестал разговаривать. Он согласовывал. Приходил домой и сообщал: устал, тяжёлый день, давай не сегодня. Он не спрашивал жену, как она, — он информировал её о своём состоянии, будто она была не женой, а совещанием, которое надо закрыть побыстрее. А ведь она ждала. Каждый вечер накрывала на двоих, и он это только сейчас вспомнил — на двоих, всегда, даже когда он писал, что не приедет.

Соня недавно нарисовала семью. Мама, она, младший, кот. Папы на рисунке не было. Он тогда, едва взглянув, обронил, что купит ей новые фломастеры — эти, мол, засохли. Марина не ответила. Она просто убрала рисунок в ящик, аккуратно, лицом вниз, и это он тоже вспомнил только теперь — и от этого воспоминания к горлу подкатило так, что он сжал руль.

«Ты стал отличным директором», — сказала она ему как-то вечером. Он тогда слышал только первую половину и даже, кажется, был доволен.

Он снова посмотрел на серую строчку. «Ты будешь дома?» Это был не вопрос про сегодняшний вечер. Это был вопрос, который она задавала уже год — тихо, каждым накрытым столом на двоих, — просто он впервые прочитал его целиком.

Двигатель он всё-таки заглушил. Стало очень тихо — так тихо бывает, только когда заканчивается что-то большое и уже нельзя сделать вид, что оно ещё продолжается.

Он не знал, спасёт ли компанию. Не знал, простит ли когда-нибудь Сергей, — что-то внутри честно подсказывало, что нет, и с этим придётся жить. Не знал даже, что скажет Марине, когда откроет дверь, и скажет ли вообще хоть что-то или просто обнимет и будет стоять.

Он знал только одно. Всё, что рухнуло сегодня — бизнес, дружба, дом, — рухнуло по одной трещине. И проходила она не через компанию.

Она проходила через него.

Алексей вытер лицо ладонью — резко, зло, как в детстве, чтобы никто не видел. Вышел из машины. Холодный воздух ударил в лицо, и от него, как ни странно, стало чуть легче дышать. Он поднял голову к тёмному окну на четвёртом этаже, где спали его дети и не спала, он был почти уверен, его жена. И пошёл к подъезду — не как директор, у которого

горит план, а как обычный уставший человек, который ещё сегодня утром искренне верил, что бизнес отдельно, а жизнь отдельно.

Больше он так не верил.

С этого и начинается эта история.

Глава 1. Бизнес — это отражение вас

Через три дня после той ночи во дворе Алексей сидел в пустой переговорной и смотрел на стул напротив.

Обычный стул. Чёрный, на колёсиках, с чуть протёртым подлокотником — Сергей всегда крутился на нём вправо-влево, когда думал, и Алексей одиннадцать лет считал это раздражающей привычкой. Сейчас он отдал бы многое, чтобы услышать этот скрип.

Он пришёл в офис в семь утра, раньше всех, потому что дома было невыносимо. Марина не устроила скандала — было бы легче, если бы устроила. Она просто спросила той ночью, в прихожей, тихо: «Ты в порядке?» — и он, вместо того чтобы обнять её и всё рассказать, автоматически ответил: «Да, нормально, устал». И увидел, как в её глазах что-то погасло. Опять. Он снова сделал это. На автомате. Даже в ночь, когда всё рухнуло, он не смог перестать быть тем, кто он есть.

И вот теперь, в семь утра, в пустом офисе, он поймал себя на страшной мысли. Всё, что он потерял за эти дни, — сделку, партнёра, доверие жены — он потерял по-разному. Но с

одним и тем же лицом. Своим.

Разрыв ожидания

Мы привыкли думать, что бизнес — это внешнее. Рынок, конкуренты, продукт, команда, деньги. Что-то, что находится там, снаружи, и с чем ты воюешь.

И пока дела идут, эта иллюзия держится. Растёт выручка — «я хороший управленец». Уходит клиент — «рынок просел». Уволился человек — «не потянул, не наш». Всегда есть внешнее объяснение, удобное, как чужое пальто.

Но есть неудобная правда, к которой почти каждый предприниматель приходит в свою «ночь во дворе».

Бизнес не воюет с тобой снаружи. Он тебя отражает. Как вода. Всё, что происходит в компании раз за разом, по кругу, — это не случайность рынка. Это твой характер, увеличенный до масштаба организации.

Компания, где никто не спорит с основателем, — это не дисциплина. Это его страх, что с ним поспорят. Компания, где всё горит и держится на подвигах, — это не «такая отрасль». Это его любовь к тому, чтобы быть спасателем. Компания, где люди уходят молча, — это он сам, который разучился слушать.

Алексей построил бизнес, из которого один за другим уходили люди, не сказав главного вслух. Сначала сотрудники. Потом лучший друг. И почти — жена. Одна и та же трещина. Один и тот же человек в её центре.

Ядро идеи

Вот главная мысль этой главы, и всей книги:

Ты не можешь построить компанию здоровее, чем ты сам.

Не умнее — умнее можешь: нанять людей сильнее себя.

Не богаче — можешь привлечь денег. Но здоровее — нет. Организация наследует не твой ум и не твой капитал. Она наследует твои отношения с людьми, с правдой и с самим собой.

Если ты не умеешь слышать — тебя не будет слышать твоя команда. Если ты бежишь от сложных разговоров — твоя компания будет копить невысказанное, пока оно не рванёт. Если ты путаешь контроль с любовью — ты будешь душить и людей, и продукт, искренне считая, что заботишься.

Это не эзотерика про «энергетику основателя». Это простая механика. Ты — источник всех ключевых решений, всех наймов, всей культуры. Ты фильтр, через который проходит каждое важное «да» и «нет». И компания неизбежно приобретает форму этого фильтра.

Плохая новость: значит, все системные проблемы твоего бизнеса ведут к тебе.

Хорошая новость: значит, у тебя есть точка, на которую ты реально можешь влиять. Не на рынок. Не на конкурентов. На себя. И это, как ни странно, освобождает.

Доказательство — почему это правда

Посмотри на любую компанию, которую ты знаешь близко, и ты увидишь основателя в её повадках.

Дотошный до занудства основатель — и продукт, выли-

занный до последнего пикселя, но выходящий на два года позже конкурентов. Обаятельный визионер, которому скучны детали, — и гениальные презентации при вечном бардаке в операционке. Тревожный контролёр — и текучка среди сильных, потому что сильные не терпят, когда им не доверяют.

Это не совпадения. Компания — это тень, которую основатель отбрасывает на большое количество людей и процессов. Черты, которые в тебе одном почти незаметны, в масштабе ста человек становятся культурой.

Именно поэтому две компании на одном рынке, с похожими продуктами и бюджетами, живут совершенно по-разному. Рынок один. Основатели разные. И этого достаточно.

Алексей был сильным. Собранным. Из тех, кто сам вывозит. Одиннадцать лет это было двигателем компании — он реально вывозил, когда другие сдавались. Но та же самая черта, его главная сила, в масштабе стала главной болезнью: раз я сам вывезу, значит, ваше мнение — необязательно. Сила, доведённая до края, всегда оборачивается тем самым провалом. Его несгибаемость и построила компанию, и выгнала из неё Сергея.

Возражение и ответ

Здесь честный человек возразит.

«Подождите. То есть теперь во всём виноват я? В кризисе, в кассовом разрыве, в том, что партнёр ушёл? Это удобная позиция — свалить всё на основателя».

Нет. И это важно.

«Ты — источник» — это не про вину. Вина смотрит назад и ищет, кого наказать. Обычно себя — и тонет в этом.

Это про ответственность. А ответственность смотрит вперёд и спрашивает: раз это идёт от меня — что я могу изменить?

Разница огромная. Вина парализует: «я плохой основатель, всё пропало». Ответственность даёт рычаг: «эта проблема повторяется, потому что я так устроен, — значит, я могу перестроиться, и проблема уйдёт».

Виноватый Алексей просидел бы в том пустом офисе, жалея себя, до самого банкротства. Ответственный — задал себе первый за много лет честный вопрос: что во мне создало всё это? И это был не конец. Это было начало.

Есть и второе возражение: «Но ведь внешние обстоятельства реальны. Кризис, курс, конкуренты — это же не мой характер». Верно. Обстоятельства реальны, и они не всегда твоя вина. Но твоя реакция на них — всегда твоя. Два основателя в один и тот же кризис: один прячется и врёт команде, другой собирает всех и говорит правду. Кризис один. Компании после него — разные. И различие — снова в основателе.

Микро-действие

Эта книга бесполезна, если после каждой главы ты просто киваешь и читаешь дальше. Поэтому в конце каждой — одно небольшое действие. Не «внедрите систему за 90 дней».

Одно. Сегодня.

Действие к Главе 1.

Возьми лист бумаги. Выпиши три проблемы в твоём бизнесе, которые повторяются. Не разовые ЧП, а именно те, что возвращаются снова и снова, в разных лицах и декорациях.

Например: «сильные сотрудники уходят через год». «Клиенты жалуются на срыв сроков». «Всё держится только на мне».

А теперь напротив каждой — не думая о рынке, о людях, об обстоятельствах — допиши одну фразу, начав со слов:

«Это происходит, потому что я...»

Не «потому что они». Не «потому что рынок». Я.

Будет неприятно. Первая реакция — «это несправедливо, тут не только я». Запиши всё равно. Не для самобичевания — а чтобы впервые увидеть трещину. Ту самую, которая проходит через тебя.

Потому что починить рынок ты не можешь. Починить конкурентов — тоже. А вот с этим листом в руках ты держишь единственное, на что реально способен повлиять.

С этого и начинается всё остальное.

Глава 2. То, от чего ты бежишь, — и есть дорога.

Телефон лежал на кухонном столе экраном вверх. Номер Сергея был набран. Оставалось нажать зелёную кнопку.

Алексей не нажимал уже сорок минут.

Он придумал за это время восемь причин не звонить, и все восемь были разумными. Поздно — почти одиннадцать. Сергей наверняка спит. Или не спит и не захочет говорить. Или захочет, но начнёт с претензий, и тогда Алексей сорвётся, и станет только хуже. Лучше написать. Нет, письмо — это трусость. Лучше завтра, на свежую голову. Лучше через юриста, по-деловому, без эмоций.

Каждая причина была логичной. И все вместе они складывались в одно простое слово, которое он не хотел произносить даже про себя.

Страшно.

Ему, сорокадвухлетнему мужику, построившему компанию на двести человек, было по-детски страшно нажать на кнопку и услышать голос человека, с которым он одиннадцать лет сидел спина к спине.

Он вдруг вспомнил, как в детстве стоял на вышке в бассейне. Пять метров. Внизу — вода, сзади — очередь пацанов, и обратной дороги нет: спуститься по лестнице мимо всех было страшнее, чем прыгнуть. Он тогда простоял целую вечность. А потом не прыгнул — шагнул. Просто перестал держаться.

Алексей посмотрел на палец, зависший над экраном. И понял, что стоит на той же вышке. Только теперь ему сорок два, и внизу не вода.

Он нажал.

Разрыв ожидания

Мы думаем, что смелость в бизнесе — это про большое. Выйти на новый рынок. Вложить всё в рискованную ставку. Уволить половину команды и пересобрать компанию. Красивые, масштабные жесты, о которых потом пишут в интервью.

Но настоящая смелость предпринимателя почти всегда прячется в другом месте. В маленьком. В неприятном. В том телефонном звонке, который ты откладываешь третий год. В разговоре с сотрудником, который давно пора провести, но каждый раз «не время». В вопросе, который ты боишься задать клиенту, партнёру, жене, потому что боишься ответа.

И вот тут — парадокс, который переворачивает всё.

То, от чего ты в бизнесе бежишь сильнее всего, — это не яма, которую надо обойти. Это указатель. Стрелка. Твой страх точно показывает пальцем на то самое место, где спрятан твой следующий рост.

Мы привыкли считать страх стоп-сигналом: страшно — значит, не туда. А в развитии всё наоборот. Страшно — значит, ровно туда. Потому что мы боимся не опасного. Мы боимся важного.

Ядро идеи

Вот мысль этой главы:

Твоя зона роста всегда находится внутри твоей зоны страха. Другого места для неё просто нет.

Подумай. Всё, что ты уже умеешь делать легко, — за этим нет роста. Это ты и так можешь. Рост по определению лежит

там, где ты пока не можешь, не умеешь, боишься. Там, где неуютно.

Есть простая внутренняя карта. Представь три круга, вложенных один в другой.

В центре — зона комфорта. Здесь ты всё умеешь, всё под контролем, всё привычно. Здесь спокойно и здесь не растёшь.

Снаружи, далеко за краем, — зона паники. Здесь слишком много и слишком быстро, здесь тебя парализует, и толку ноль.

А между ними — тонкое кольцо. Зона, где неуютно, но не смертельно. Где сердце бьётся чаще, но голова ещё работает. Зона роста. Единственное место, где человек и его дело меняются.

И вот главное: граница между комфортом и ростом ощущается изнутри как страх. Не как указатель «здесь развитие» — а именно как «не хочу, отложу, потом». Поэтому большинство разворачивается ровно на пороге собственного роста. Каждый раз, когда ты в бизнесе избегаешь чего-то не потому, что это опасно, а потому что неприятно, — ты разворачиваешься на этом пороге.

Алексей три года не звонил Сергею. Три года откладывал сложные разговоры с командой. Три года выбирал комфорт «сам вывезу» вместо неуютной правды «мне нужно услышать других». И всё это время думал, что бережёт себя. А на самом деле — стоял на пороге и не входил.

Доказательство — почему это правда

Посмотри назад — на любой свой реальный скачок. В бизнесе, в деле, в себе.

Почти наверняка перед ним был момент, когда тебе было страшно и не хотелось. Первый наём — страшно, вдруг не потяну зарплату. Первый крупный клиент — страшно, вдруг не справлюсь. Первое «нет» токсичному, но денежному заказчику — страшно, вдруг рухнет выручка. Каждый раз, когда ты вырастал, ты сначала входил в то, чего избегал.

А теперь посмотри на свои застои. На места, где ты годами топчешься. Почти всегда рядом стоит что-то, что ты давно знаешь, но не делаешь. Не потому, что не понимаешь, — а потому что не хочешь туда идти.

Это работает и наоборот, что ещё честнее. Проследи любую большую проблему в компании до её корня — и в корне ты почти всегда найдёшь разговор, который вовремя не состоялся. Конфликт, который замяли. Правду, которую не сказали. Вопрос, который побоялись задать. Проблемы в бизнесе почти всегда — это цена нашего избегания, которую нам предъявляют позже и с процентами.

Сергей не ушёл в одну ночь. Он уходил три года. Копил невысказанное — на встречах, где Алексей продавливал своё; в решениях, которые принимались без него; в том, что его переставали спрашивать. Каждый несостоявшийся разговор был маленьким вкладом в тот взрыв во дворе. Алексей избегал десятка неприятных пятиминутных разговоров — и

получил один, который стоил ему партнёра.

Избегание не отменяет разговор. Оно только повышает его цену.

Возражение и ответ

Тут есть сильное и умное возражение.

«Но ведь не всякий страх — это указатель на рост. Иногда страшно, потому что дело действительно плохое. Интуиция, чуйка — это же не трусость. Что, теперь лезть в любой огонь, раз страшно?»

Абсолютно верно. И различать эти два страха — навык, важнее которого в этой книге почти ничего нет.

Есть страх-опасность и страх-рост. Внешне они похожи, ощущаются одинаково — но природа у них разная.

Страх-опасность звучит так: «это против моих ценностей», «здесь меня хотят обмануть», «этот человек нечестен», «это разрушит то, что мне дорого». Он оберегает то, что для тебя важно. Его надо слушать.

Страх-рост звучит иначе: «а вдруг я окажусь недостаточно хорош», «а вдруг меня отвергнут», «а вдруг придётся признать, что я был неправ», «а вдруг будет неловко». Заметь разницу. Страх-опасность защищает твои ценности. Страх-рост защищает твоё эго. Первый бережёт тебя. Второй — бережёт твою картинку себя.

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.