

ПРАКТИКУМ ПЕРСОНАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

ЦЕНА СЕБЯ

Как управлять собой и превращать
сильные стороны в доход



АНАСТАСИЯ ТАБАШНИКОВА / АМРИТА

*Цена – это место встречи
самоценности и платёжеспособности.*

Анастасия (Амрита) Табашникова

**Практикум персонального
менеджмента "Цена себя: как
управлять собой и превращать
сильные стороны в доход""**

«Автор»

2026

Табашникова А.

Практикум персонального менеджмента "Цена себя: как управлять собой и превращать сильные стороны в доход"" /
А. Табашникова — «Автор», 2026

Миллионером в среднем становятся не в 21, а к 49. Партнёра для жизни чаще встречают после 28, себя самого — ближе к 30. А устойчивый бизнес строится и оценивается не за полгода, а за 5 лет работы и больше. Эта книга для тех, кто устал сверять себя с чужими сроками и ждать, когда наконец «получится». Персональный менеджмент здесь — не про ежедневник. Это 73 главы о том, к какому делу вас тянет (с авторским тестом), что дано от природы, а что нарабатывается практикой; откуда стыд называть цену; почему рост дохода срывается именно когда всё идёт хорошо; и как выйти из порочного круга «жертва — спасатель — агрессор» на работе. Дальше — время без насилия над собой, переговоры о зарплате, продуктовая линейка, учёт, подушка безопасности и первые шаги в своём деле. А ещё — почему Ван Гог умер в бедности, а Айвазовский разбогател молодым, и что на самом деле вывело наверх Шалыпина, Кюри и Сен-Лорана. Каждая глава заканчивается разбором и вопросами, на которые придётся отвечать письменно.

Содержание

Об авторе	5
Введение. Как работать с книгой	7
Часть I. Самоопределение: кто я и куда иду	9
Глава 1. Точка А: где вы сейчас	9
Глава 2. Распаковка: кто я и что у меня есть	12
Глава 3. Дар и навык: что дано, а что развивается	14
Глава 4. Профориентация: к чему у вас склонность	16
Конец ознакомительного фрагмента.	17

Практикум персонального менеджмента "Цена себя: как управлять собой и превращать сильные стороны в доход"»

Об авторе

Анастасия Табашникова — кандидат наук, психолог, преподаватель менеджмента и управления персоналом, автор книг и практических инструментов саморазвития.

Автор учебного пособия по персональному менеджменту, лидерству и управлению командой, книги «Взлёт», рабочей тетради психологической самодиагностики «Кто я без иллюзий», колоды «ЭГО-КАРТЫ» и трансформационной игры «ВЫЗОВ», на материалах которой построена значительная часть этой книги.

Работает на стыке академической психологии, управленческой практики и живой работы с людьми. Пишет прямо и без смягчений — потому что смягчения не лечат.



Введение. Как работать с книгой

Большинство людей приходит к теме личной эффективности с одного конца: «дайте мне систему, и я стану успешным». Покупают ежедневник, ставят приложение, расписывают день по часам. Через две недели всё рассыпается. И вывод делается неутешительный: «я безвольный».

Дело не в воле. Дело в том, что система управления временем надстраивается над целью, а цель надстраивается над ценностями. Если внизу пусто, наверху не удержится ничего.

Поэтому книга устроена снизу вверх.

Часть первая — самоопределение. Кто вы, что вы умеете, что для вас ценно, куда вы идёте и зачем. Без этого всё остальное — суета. Здесь же авторский тест склонностей: к какому делу вас тянет, с каким материалом хочется работать и как люди вашего типа обычно зарабатывают.

Часть вторая — то, что мешает. Установки о деньгах, унаследованные от родителей и социума. Страхи. Травмы, которые требуют повторения. Вторичные выгоды от бездействия. Синдром самозванца. Прокрастинация. Это самая неприятная часть книги. И самая важная.

Часть третья — работа и карьера. Мотивация, собеседования, переговоры о зарплате, организационная культура, конфликты, треугольник Карпмана на работе, стресс, выгорание, коммуникации и признаки того, что пора уходить.

Часть четвёртая — управление собой. Время, приоритеты, решения, делегирование. Здесь собраны инструменты, которые работают, — но только если сделаны первые две части.

Часть пятая — монетизация талантов. Как превратить умение в продукт, найти своего клиента, посчитать цену, выстроить продуктовую линейку, продвигаться и стать видимым.

Часть шестая — деньги. Отношения с ними, учёт, бюджет, подушка, долги, пассивный доход, легализация.

Часть седьмая — своё дело и команда.

Часть восьмая — анатомия успеха. Одиннадцать пар историй известных людей, в каждой паре один русский и один зарубежный пример, разобранных по шести факторам: стартовые условия, дар, навык, среда, время и цена. В последней главе вы разложите по той же сетке свою историю.

Эта книга для специалистов и мастеров, которые работают на себя и боятся называть свою цену. Для тех, кто работает по найму и упёрся в потолок. Для тех, кто выбирает профессию или хочет начать своё дело. И для тех, кто прошёл не один марафон, а результата так и нет.

Почему это не марафон

Индустрия быстрых результатов устроена просто. Вам продают состояние: три дня подъёма, чувство, что теперь-то всё изменится, и ощущение причастности к чему-то большому. Состояние действительно возникает — и заканчивается вместе с курсом, потому что оно и было продуктом.

Работает это на понятной физиологии. Дофамин выделяется не в момент результата, а в момент предвкушения, ярче всего в самом начале, когда вы только представили, как всё будет. Поэтому первая неделя даётся легко, а на третьей, когда усилия уже есть, а результата ещё нет, люди уходят. И уходят не от лени: они остались без топлива в самой длинной части дороги. Марафон на этом и построен — он заканчивается ровно тогда, когда начинается настоящая работа.

Дальше человеку продают следующий марафон, потому что вывод он делает не про формат, а про себя: значит, я безвольный, значит, мне не дано.

Что здесь будет вместо этого.

Не обещания, а механика: почему установка держится, почему цена не растёт, почему после отпуска не легче, откуда берётся самосаботаж на подходе к результату.

Не мотивация, а инструменты, которым сто лет и которые преподают в университетах: Парето, Эйзенхауэр, ABC, квадрат Декарта, SWOT, кастдев.

Не «визуализируй и получи», а расчёт: сколько это стоит в деньгах, времени, отношениях и здоровье, и готовы ли вы платить.

И отдельно: здесь нет обещания, что всё зависит только от вас. Вы элемент системы, и у системы есть потолок. Это не повод опускать руки, это повод работать не только с собой, но и со средой, — об этом в главах 42 и 49.

Скорость у книги будет медленнее, чем у марафона. Результат — дольше и скучнее. Зато он остаётся, когда заканчивается вдохновение.

На чём стоит эта книга

У книги есть одна сквозная идея, и её стоит назвать сразу, чтобы дальше было понятно, зачем всё остальное.

Рост складывается из ступеней, и каждая ступень — это замкнутый цикл из пяти звеньев: сильный шаг, присвоение результата, сдвиг самооценки, предъявление нового уровня миру и подтверждение средой. Я называю это лестницей «я могу». Подробно она разобрана в главе 15, и к ней сходятся почти все части книги.

Из этой идеи следуют две вещи, которые редко говорят вместе.

Первая: маленькие шаги сами по себе не работают. Работает присвоение — момент, когда вы засчитываете себе сделанное. Без него можно тридцать лет подниматься по лестнице, на которой не засчитана ни одна ступень.

Вторая: рост не заканчивается внутри вас. Ступень закрепляется только тогда, когда её подтверждает среда. Поэтому в книге столько же внимания уделено окружению, цене и платёжеспособности рынка, сколько установкам и страхам.

Правила работы с книгой

1. Заведите отдельную тетрадь. Не заметки в телефоне — бумажную тетрадь. Рука, которая пишет, думает медленнее головы, и это её преимущество: она не даёт проскочить мимо неудобного.

2. Не читайте подряд без остановки. Каждая глава заканчивается практикой. Практика без выполнения — это развлечение, а не работа.

3. Отвечайте письменно и честно. Никто не проверит. В этом и риск: обмануть тут можно только себя.

4. Если глава вызывает раздражение — отметьте её. Раздражение почти всегда указывает на попадание. Вернитесь к ней через неделю.

5. Не пытайтесь сделать всё сразу. Один блок в неделю — нормальный темп. Быстро не значит правильно.

6. Правило 72 часов работает и здесь: то, что вы решите в процессе чтения, начинайте делать в течение трёх дней. Позже энтузиазм спадёт, и решение останется текстом в тетради.

Эта книга не заменяет работу с психологом, врачом, юристом или финансовым консультантом. Если вы обнаружите у себя признаки затяжной депрессии, панических атак или выгорания в тяжёлой стадии — идите к специалисту. Книга поможет увидеть проблему. Лечит не книга.

Часть I. Самоопределение: кто я и куда иду

Глава 1. Точка А: где вы сейчас

Любое движение начинается с честного ответа на вопрос «где я нахожусь». Не «где я хотел бы находиться» и не «где я был три года назад, когда всё было хорошо». Где я сейчас.

Большинство людей этот шаг пропускает. Им кажется, что они и так знают свою жизнь. Но знание это разрозненное: отдельно про работу, отдельно про здоровье, отдельно про отношения. Общей картины нет, а значит, нет и понимания, что именно проседает и за счёт чего.

Инструмент, который эту картину даёт, называется колесом жизненного баланса. Он простой до примитивности и именно поэтому работает.

Практика «Колесо жизненного баланса»

Построй Колесо жизненного баланса, оценивая по шкале от 1 до 10, насколько ты удовлетворён каждой сферой своей жизни:

1. тело и здоровье;
2. семья и дети;
3. любовь и отношения;
4. работа, карьера и бизнес;
5. условия, комфорт жизни, деньги;
6. отдых и развлечения;
7. друзья, окружение, социальный статус;
8. творчество и хобби;
9. обучение и саморазвитие;
10. самопознание и духовность.

Оцени, какая сфера жизни получает меньше и больше всего внимания? Каким бы ты хотел видеть этот баланс сейчас и в перспективе через полгода, год? Каких ресурсов не хватает в «просевших» сферах жизни и как восстановить баланс? Что необходимо изменить, чтобы жить в гармонии и стать более эффективным?



Что делать с результатом

Не бросайтесь вытягивать самую низкую сферу. Это ошибка новичка. Посмотрите сначала, за счёт чего эта сфера просела: почти всегда ресурс из неё вытянут в ту сферу, где у вас девять или десять баллов. Карьера на десять почти всегда означает здоровье на три и отношения на четыре. Это не случайность, это перераспределение.

И второе. Колесо показывает не «как надо», а как есть. Идеальное колесо, где везде по восемь, — это не цель, а фантазия. У каждого периода жизни свой перекося, и он бывает оправдан: в год запуска бизнеса или в год после рождения ребёнка баланс будет рваным, и это нормально. Ненормально, когда перекося длится годами и вы перестали его замечать.

Вернитесь к этому колесу через полгода. Разница между двумя рисунками скажет о вас больше, чем оба рисунка по отдельности.

Кейс «Колесо, которого не видно»

Марина, 38 лет, руководитель отдела. На вопрос, как дела, отвечает: «Нормально, просто устала». Строит колесо баланса и получает картину: карьера — девять, обучение — восемь, здоровье — три, отдых — два, творчество — ноль. Смотрит на рисунок и говорит: «Ну да, я же сейчас на проекте, вот закончу — и займусь собой». Проекту, если посчитать, четвёртый год.

Что здесь происходит: перекос не был замечен, потому что он формировался постепенно и каждый раз объяснялся временными обстоятельствами. Девятка в карьере не существует сама по себе — она собрана из ресурса, вытянутого из здоровья и отдыха. И пока Марина не увидела это на одном рисунке, у неё были восемь отдельных историй, каждая из которых выглядела логично.

Вопросы к себе: за счёт какой сферы держится моя самая высокая оценка? Сколько лет длится мой «временный период»? Что должно произойти, чтобы я всё-таки занялся просевшей сферой, — и почему этого до сих пор не произошло?

Глава 2. Распаковка: кто я и что у меня есть

Следующий шаг после точки А — инвентаризация того, с чем вы туда пришли. Люди удивительно плохо знают собственные сильные стороны. То, что даётся легко, обычно не считается достоинством: «ну это же любой может». Не любой. Просто вам не с чем сравнить, потому что вы всю жизнь живёте внутри своей головы.

Ниже — девять блоков вопросов. Отвечайте письменно, на каждый вопрос не меньше трёх пунктов. Не редактируйте себя. Глупые ответы тоже записывайте: именно в них чаще всего прячется то, за что потом платят деньги.

Практика «Распаковка личности»

1. Кто я? Каковы мои роли? В чём сила моего рода, моих предков?
2. Чем я отличаюсь от других? Мои навыки, способности, таланты.
3. Что мне всегда давалось легко? Какие действия приносят мне радость?
4. За что меня обычно хвалят? Что я не могу не делать?
5. Что я могу делать с удовольствием, даже бесплатно? Что я делал бы, став богатым?
6. Чему я могу научить других — каким знаниям, умениям, навыкам? В какой сфере у меня есть уникальный опыт решения проблем, который можно монетизировать?
7. Что я готов делать постоянно, регулярно? Что у меня получается лучше других? Какие действия приносят мне радость?
8. Чем я отличался и где я достигал наибольших успехов в прошлом? Где и в чём я получал признание?
9. На что я трачу больше всего времени и уделяю больше всего внимания? На что направлен мой интерес в повседневной жизни (например, люблю давать советы, делать ремонт, кормить)?

Вопрос пятый — ключевой. То, что вы делали бы бесплатно, и есть зона вашей настоящей энергии. Вопрос шестой — переводит эту энергию в деньги. Уникальный опыт решения проблемы — это то, за что платят чаще всего: не за диплом, а за то, что вы уже прошли этот путь и знаете, где там ямы.

Дополните список чужими глазами

Опросите пять человек из разных кругов: близкого, рабочего, случайного. Задайте им четыре вопроса:

- Что у меня получается, на ваш взгляд, лучше всего?
- Какие свои таланты я не замечаю и могу монетизировать?
- В чём ты видишь мои сильные стороны?
- Какой моей услугой или товаром, даже гипотетическим, ты бы хотел воспользоваться и почему?

Ответы почти наверняка вас удивят. Люди видят в нас то, что мы считаем ерундой.

Кейс «Это же любой может»

Игорь семь лет работает системным администратором. На вопрос о талантах пожимает плечами: «Ну а что тут особенного, я просто починаю то, что сломалось». Когда он опросил пятерых знакомых, четверо из пяти написали одно и то же: «Ты умеешь объяснить сложное так, что становится понятно». Через полгода он ведёт курс для новичков и зарабатывает на нём больше, чем на основной работе.

Что здесь происходит: сильная сторона не считалась достоинством, потому что давалась легко. Человек оценивает свои способности изнутри собственной головы, где всё очевидно, и не видит разницы между собой и другими. Именно поэтому распаковка обязательно включает чужие глаза — то, что для вас «ничего особенного», для рынка бывает дефицитом.

Вопросы к себе: что я делаю так легко, что не считаю это умением? За что мне говорили спасибо, а я отмахивался? Какой мой навык люди вокруг называют, а я не записываю в свой список?

Глава 3. Дар и навык: что дано, а что развивается

Самый частый вопрос, который задают себе люди на этом этапе: «а вдруг у меня просто нет способностей». За ним стоит представление, будто способность — это врождённая вещь, которая либо есть, либо нет, и если нет, то и говорить не о чем. Представление ложное, и стоит оно людям целых карьер.

Разберём по уровням.

Задатки — это то, что дано

Задатки — врождённые анатомо-физиологические особенности: тип нервной системы, скорость и устойчивость нервных процессов, чувствительность анализаторов, особенности памяти и внимания. Это единственное, что человек действительно получает готовым.

Задатки не предопределяют ничего конкретного. Они многозначны: на одном и том же задатке — скажем, на высокой чувствительности слуха — можно вырастить музыканта, звукорежиссёра, логопеда, переводчика-синхрониста или дегустатора интонаций в переговорах. Задаток задаёт не профессию, а лёгкость, с которой определённый класс навыков будет осваиваться.

Способности — это то, что вырастает

Способность — это не свойство, с которым рождаются. Это то, что формируется в деятельности и только в ней. Вне деятельности способность не существует и, если её перестать использовать, угасает. Именно поэтому бессмысленно спрашивать «есть ли у меня способность» до того, как вы что-то пробовали: до практики её нет ни у кого.

Талант — это способности, доведённые практикой до уровня, на котором результат заметно отличается от среднего. Мастерство — это талант, помноженный на годы и на систему.

Практический вывод из всей цепочки один: дано вам не умение, а склонность. Всё остальное — вопрос того, сколько часов вы в это вложили и в какой среде вы это делали.

Как отличить у себя задаток от освоенного навыка

Признаки задатка простые.

Скорость освоения. Вы схватываете это быстрее, чем окружающие, и вам непонятно, почему им трудно.

Устойчивость после перерыва. Вы не занимались этим три года, вернулись — и восстановились за неделю, а не за полгода.

Состояние в процессе. Вы не устаёте от самого действия, устаёте только физически. Время идёт незаметно.

Реакция окружающих. Люди раз за разом отмечают у вас одно и то же, а вы отмахиваетесь.

Признаки освоенного навыка другие: далось трудом, забывается без практики, в процессе требует усилия. Это не хуже. Просто это другой актив: он ваш ровно настолько, насколько вы его поддерживаете.

Что развивается почти у всех

Список того, что люди считают врождённым, а оно тренируется: речь и умение говорить на публике, продажи и переговоры, письмо, управление вниманием и концентрация, умение считать деньги, умение задавать вопросы, эмпатия в рабочем смысле — способность понимать, что нужно другому. Всё это набирается практикой и обратной связью, у одних быстрее, у других дольше.

Что не развивается или развивается плохо: рост, скорость реакции за пределами своего потолка, тип нервной системы, устойчивость к недосыпу. С этим не борются, под это подстраивают образ жизни и выбор задач.

Почему это важно именно для денег

Платят не за дар. Платят за навык, доведённый до воспроизводимого результата.

Дар без навыка не продаётся: человек чувствует людей, но не умеет назначить цену, не доводит работу до конца и не может объяснить, что получит клиент. Навык без дара продаётся вполне — просто обходится хозяину дороже по усилиям.

Поэтому вопрос «а есть ли у меня талант» в деловом смысле бесполезен. Полезный вопрос звучит иначе: что у меня получается быстрее, чем у других, и сколько часов я готов вложить, чтобы довести это до результата, за который платят.

Практика «Разбор своих сильных сторон»

Возьмите список из главы 2 и разнесите его на три столбца.

Первый: даётся легко, никогда специально не учился. Это ваши задатки — сырьё.

Второй: умею, потому что долго делал. Это навыки — ваш рабочий капитал.

Третий: не умею, но нужно для цели из главы 8. Это план обучения.

Теперь по первому столбцу ответьте: сколько часов практики я вложил в каждый пункт? Почти всегда выясняется, что в самое перспективное вложено меньше всего — потому что это «и так получается», а значит, не считается работой.

И последнее. Выберите из первого столбца один пункт и назначьте себе двадцать часов практики в ближайшие два месяца. Не обучения — практики. Двадцать часов достаточно, чтобы понять, растёт оно или нет.

Из жизни известных людей

Моцарта принято считать чудом, которому всё давалось само. Но его отец Леопольд, профессиональный музыкант и автор учебника игры на скрипке, занимался с сыном с раннего детства и возил его по концертам Европы. К двадцати годам за плечами Моцарта было больше часов музыкальной практики, чем у многих взрослых композиторов. Задаток был, но талантом его сделала ежедневная работа под руководством человека, который знал, как учить.

Обратный пример — Юрий Никулин. После войны он пытался поступить во ВГИК и в ГИТИС, и в обоих случаях комиссия не нашла у него актёрских способностей. Он поступил в студию разговорных жанров при цирке на Цветном бульваре и стал одним из самых любимых артистов страны. Эксперты оценивали его по меркам драматического театра, а задаток был другого рода. Чужая оценка ваших способностей — это оценка по чужой мерке, и она может ошибаться.

Кейс «У меня нет способностей»

Женя в тридцать четыре решил, что хочет уйти в дизайн. Через полтора месяца бросил: «Стало понятно, что способностей нет, у людей в ленте работы совсем другого уровня». Люди в ленте, если посмотреть их профили, занимаются этим от шести до пятнадцати лет. Женя сравнивал свои полтора месяца с их десятью годами и сделал вывод о врождённом.

Что здесь происходит: способность не существует до практики. Она формируется в деятельности и только в ней, поэтому вопрос «есть ли она у меня» до вложенных часов не имеет ответа ни у кого. Ошибка сравнения тут стандартная: свой старт сопоставляют не с чужим стартом, а с чужим результатом, которого не видели в процессе.

Вопросы к себе: сколько часов я вложил в то, о чём говорю «нет способностей»? С чьим стартом я себя сравниваю — или всё-таки с чужим финишем? Что я узнаю о себе, если дам этому двадцать честных часов практики, а не полтора месяца тревоги?

Глава 4. Профориентация: к чему у вас склонность

Вопрос «кем я хочу быть» обычно задают в пятнадцать лет, когда на него невозможно ответить честно, а потом не задают вовсе. Человек выбирает профессию по совету родителей, по баллам ЕГЭ или за компанию с подругой, и через десять лет обнаруживает, что хорошо делает работу, которая его не наполняет. Или наоборот: любит своё дело, но не понимает, почему оно не приносит денег.

Профориентация нужна не только школьникам. Взрослому она даже полезнее, потому что у него уже есть опыт, по которому можно проверить себя. Эта глава — авторский тест склонностей. Он отвечает на три вопроса: к какому способу действия вас тянет, с каким материалом вам хочется работать и как люди вашего типа обычно зарабатывают.

На чём построен тест

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.