

18+

Ли́ра Сча́стье
**РОДОВЫЕ СЦЕНАРИИ
В БИЗНЕСЕ**

Почему вы работаете за копейки?



Лири Счастье Родовые сценарии в бизнесе. Почему вы работаете за копейки?

<https://litres.ru/74543897>

ISBN 9785007134477

Аннотация

Вы работаете за копейки, хотя ваши клиенты уходят к вам с горящими глазами? Вы боитесь поднять цену, потому что «вдруг не купят»? Вы чувствуете, что тащите на себе весь мир, а ваши деньги утекают сквозь пальцы?

Это не ваш характер. Это ваш род. В этой книге — пошаговая карта, как перестать отдавать свою энергию даром, вытащить из подсознания родовые программы бедности и научиться брать деньги, которых вы достойны. Включайте голову и открывайте сердце. Становитесь наконец богатой.

Содержание

РАЗДЕЛ I. ДИАГНОСТИКА: ПОЧЕМУ ВАША КОПИЛКА ПУСТАЯ?	6
Глава 1. Вступление: Привет от прабабки. Как энергия рода влияет на ваш текущий счет	6
Глава 2. Тест-чекап: «Какая вы женщина в бизнесе?» (Спасатель, Жертва, или Творец)	11
Глава 3. Деньги — это просто цифры? Нет, это эмоции. Почему мы боимся больших чеков	17
Глава 4. Симптомы родового обета бедности: хроническая усталость и отсутствие делегирования	23
Глава 5. «Работать до пота» — установка из 19-го века, которая сидит у вас в ДНК	31
Глава 6. Демография ошибок: Почему женщины часто недооценивают свой час работы	39
Глава 7. Родовое «Не высовывайся» в маркетинге. Почему вы молчите о своих ценах	48
Глава 8. Синдром Самозванца — это не ваш грех. Это страх быть убитой за смелость (родовая память)	57
Глава 9. Деньги и вина: Как мы покупаем	65

любовь родителей своими заработками	
Глава 10. Первая практика: «Инвентаризация страхов». Пишем список того, что мешает поднять ценник	74
РАЗДЕЛ II. КЛЮЧЕВЫЕ РОДОВЫЕ СЦЕНАРИИ В БИЗНЕСЕ	82
Глава 11. Сценарий «Спасатель»: Бесплатные консультации для всех знакомых	82
Глава 12. Сценарий «Кормилица»: Отдавать мужу/детям последнее, в ущерб своему делу	92
Глава 13. Сценарий «Терпеливая»: Ждать клиента и не требовать оплаты вовремя	102
Глава 14. Сценарий «Скромница»: Стыдиться своих достижений	112
Конец ознакомительного фрагмента.	114

**Родовые сценарии
в бизнесе
Почему вы работаете
за копейки?**

Ли́ра Счастье

© Ли́ра Счастье, 2026

ISBN 978-5-0071-3447-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

РАЗДЕЛ I. ДИАГНОСТИКА: ПОЧЕМУ ВАША КОПИЛКА ПУСТАЯ?

Глава 1. Вступление: Привет от прабабки. Как энергия рода влияет на ваш текущий счет

Девочки, присаживайтесь поудобнее. Я хочу, чтобы перед прочтением этой главы вы сделали одну простую вещь: откройте мобильное приложение вашего банка и посмотрите на остаток на счете. Просто посмотрите. Не осуждая, не хмурясь. Запомните эту цифру.

А теперь закройте глаза. Представьте свою прабабку. Ту, которая жила в начале 20-го века. Как она выглядит? Уставшая? Собранная? Она стоит у печи или в поле? Что у нее в руках?

Я сейчас скажу страшную вещь, которая поначалу звучит как мистика, но бизнес-коуч с 15-летним стажем скажет вам то же самое, только другими словами: **цифра на вашем счете — это не результат вашего ума или лени. Это зашифрованное послание, которое ваша прабабка пе-**

редала вам через пуповину.

Никакого «кармического хвоста». Только чистая, жестокая психология выживания, записанная в ваших клетках.

Почему она работала, а вы отдыхаете?

Давайте сразу договоримся: мы не будем винить предков. Они были героями. Они выживали в голод, войны, разруху и мужской мир, где женщина не имела права голоса. Но у этого выживания была цена. И эту цену платите вы.

Ваша прабабка не могла позволить себе роскошь «делегировать» или «отдыхать». Если она не будет работать руками — умрут дети. Ее мозг записал формулу: **«Безопасность = физическое страдание и полная самоотдача»**. Она не знала слов «прибыль» и «маржинальность». Она знала слово «кусоч хлеба».

И вот проходит 100 лет. Вы открываете свой бизнес. Вы умная, образованная, красивая. Но когда выставляете счет клиенту, ваша рука дрожит. И знаете почему? Потому что глубинная, древняя часть вашего мозга (лимбическая система, если по-научному) говорит вам голосом прабабки: **«Не смей брать много. Если ты возьмешь много, у тебя отнимут. Если ты будешь слишком заметна — тебя убьют. Работай тихо, не высовывайся, и тогда ты выживешь»**.

И вы слушаетесь. Вы работаете за копейки, потому что для вашей родовой системы **копейка — это синоним безопасности**. Большие деньги для нее — это опасность, это

чужая территория, это вызов роду.

Энергия не врет: Ваш бизнес — это сканер вашего рода

Энергия рода — это не свечи и не мантры. Это **паттерны поведения**, которые вы считаете «своими» или «нормальными». Давайте проверим.

— Вы никогда не просите повышения оплаты, если переделали работу в два раза лучше?

— Вы делаете скидку клиенту, даже когда он не просит?

— Вы предпочитаете взять 10 мелких заказов по 1000 рублей, чем один крупный по 100 000, потому что «мелкие — надежнее»?

Это она. Ваша прабабка. Она не понимает, что такое «ценность интеллектуального труда». Для нее работа — это когда «спина болит и мозоли на руках». Если у вас болит спина от компьютера — это «честный» труд. Если вы получаете деньги просто за идею или за красивую упаковку услуги — это «нечестно». И вы бессознательно саботируете свой рост, чтобы не чувствовать вину перед теми, кто «пахал в поле».

Практика №1: «Знакомство с Прабабкой»

Сейчас мы сделаем самый важный шаг. Мы не будем бороться с ней. Мы сядем за стол переговоров.

Возьмите ручку и бумагу. Напишите письмо своей прабабке (или самой старшей женщине в роду, о которой вы знаете). Начните его словами:

«Здравствуй, родная. Спасибо тебе за то, что ты вы-

жила. Спасибо тебе за жизнь, которую ты подарила нам. Я хочу сказать тебе...»

А теперь в этом письме сделайте ей отчет. Честно. Там, где вы сейчас:

— **Что вы делаете?** (Например: «Я консультирую людей и меняю их мышление»).

— **Сколько вы хотите зарабатывать?** (Напишите конкретную цифру, без стеснения).

— **Как вы отдыхаете?** (Как вы позволяете себе радость).

А потом спросите ее мысленно: *«Ты разрешаешь мне это?»*.

И прислушайтесь к ощущениям в теле. Где возник холод? Где спазм в животе? Где напряжение в горле? **Это и есть та самая энергия рода, которая тормозит ваш счет.**

Заветное обещание

Эта книга не про то, чтобы «стать богатой стервой» и забыть корни. Это про то, чтобы **взять свою прабабку за руку и перевести ее через дорогу**. Сказать ей: «Ты настрадалась. Теперь моя очередь не страдать, а творить. Твой подвиг был в выживании. Мой подвиг — в процветании. И если я буду бедной, я предам твой подвиг, потому что ты выживала для того, чтобы я ЖИЛА, а не выживала».

Ваш текущий счет — это не проклятие. Это старая программа, которая требовала обновления. Вы — первая женщина в своем роду, которая может позволить себе зарабаты-

вать большие деньги легко.

Просто скажите себе: «Моя прабабка обеспечила мне безопасность тела. А я сейчас обеспечу безопасность души и кошелька. И это — высшая благодарность ей».

А теперь закройте банковское приложение. Не смотрите на цифру сегодня вечером. Посмотрите на нее завтра утром — глазами женщины, у которой есть выбор.

Идем дальше? В следующей главе мы сделаем тест-чекап: «Какая вы женщина в бизнесе?» и узнаем, какой сценарий вы играете прямо сейчас.

Глава 2. Тест-чекап: «Какая вы женщина в бизнесе?» (Спасатель, Жертва, или Творец)

Дорогая моя, ты готова заглянуть в зеркало? Не в то, что висит в прихожей, а в то, что отражает твои бизнес-решения. Сейчас мы проведем диагностику, от которой у многих бегут мурашки. Потому что правда — она всегда колючая, но именно она делает нас свободными.

Садись удобнее. Отключи телефон на 10 минут. Будем честными — не со мной, а с собой. Я не осуждаю. Я веду тебя за руку.

Три архетипа: Какой сценарий ты проживаешь?

В женском бизнесе есть всего три роли, три родовых маски, которые мы надеваем, когда открываем ноутбук. Ты можешь переключаться между ними в зависимости от усталости, но одна — твоя «базовая настройка», твой автопилот. Давай узнаем, какая.

ЧАСТЬ 1. ТЕСТ: ВЫБЕРИ СВОЙ ОТВЕТ

Я даю тебе ситуации. Отвечай максимально искренне, как ты поступаешь **чаще всего** в жизни. Считай баллы:

— А = 1 балл

— Б = 2 балла

— В = 3 балла

Вопрос 1. Клиент просит скидку, хотя ты знаешь, что твоя цена адекватна. Ты:

— А) Вздыхаешь, вспоминаешь, что «клиент всегда прав», и даешь скидку, чтобы он не ушел.

— Б) Раздражаешься, чувствуешь себя обманутой, но соглашаешься, потому что «все так делают».

— В) Спокойно объясняешь ценность и говоришь: «Мои условия неизменны. Если не готовы — до встречи через полгода».

Вопрос 2. Твой бизнес-партнер или подрядчик сделал косяк. Твои действия:

— А) Закрываешь косяк сама ночью, потому что жалко человека, «он же устал», и не хочешь портить отношения.

— Б) Молча обижаешься, терпишь неделю, потом срываешься на крик, а работу все равно переделываешь сама.

— В) Четко проговариваешь последствия, назначаешь дедлайн и штрафные санкции, делегируя исправление тому, кто ошибся.

Вопрос 3. Ты выставляешь новый продукт. Как ты чувствуешь себя в момент анонса?

— А) Мне страшно, я боюсь осуждения, и я долго объясняю, почему я вообще решила это сделать.

— Б) Я злюсь на всех, кто не покупает. Думаю: «Они не ценят мой труд. Все вокруг дураки».

— В) Я спокойна. Я знаю, что мой продукт решает боль. Кто готов — тот берет. Я создаю и отпускаю.

Вопрос 4. Ты смотришь на свой доход за последние 3 месяца. Первая мысль:

— А) «Ну, хоть что-то. Главное, что я помогаю людям, а деньги — не главное».

— Б) «Мне не хватает. Это несправедливо. Я пашу как лошадь, а получаю копейки».

— В) «Это результат. Я проанализирую цифры, пойму, где слабое звено, и масштабирую это».

Вопрос 5. Твои коллеги или конкуренты зарабатывают больше. Ты думаешь:

— А) «Они молодцы. Но я не могу так. Наверное, я слишком скромная».

— Б) «Они просто наглые/у них связи/мужья богатые. Мне так не пробиться».

— В) «Интересно. Я изучу их стратегию, возьму лучшее и сделаю по-своему, еще круче».

ЧАСТЬ 2. ПОСЧИТАЙ БАЛЛЫ

Если у тебя 5—9 баллов — твой основной сценарий СПАСАТЕЛЬ.

Если у тебя 10—14 баллов — твой основной сценарий

ЖЕРТВА.

Если у тебя 15—15 баллов — поздравляю! Ты ТВО-РЕЦ. Но читай все равно — нам есть куда расти.

РАСШИФРОВКА: КТО ТЫ В БИЗНЕСЕ?

1. СПАСАТЕЛЬ (5—9 баллов)

О, моя хорошая. Я тебя вижу. Ты та женщина, которая работает себе в убыток, потому что «жалко клиента». Ты даешь бесплатные бонусы, на которые не договаривались. Ты берешь сложных клиентов и «вытаскиваешь» их за уши. Твоя главная ошибка: **Ты путаешь бизнес с благотворительностью.**

Спасатель берет ответственность за всех, кроме себя. Она думает, что если она НЕ спасет — мир рухнет. Её родовой сценарий: «Мама-героиня, которая кормила всех вокруг, а сама ела суп из крапивы».

Твой убыток: Ты тратишь энергию на чужие проблемы. У тебя нет денег, потому что ты раздаешь их в виде скидок и бонусов. Ты не умеешь говорить «нет».

Первая таблетка: Повтори как мантру: *«Моя задача — дать качественный продукт, а не спасти душу клиента. Спасение стоит отдельно, и оно не входит в базовый чек».*

2. ЖЕРТВА (10—14 баллов)

Здесь сильная боль, девочка. Ты чувствуешь, что мир несправедлив. Ты пашешь, вкалываешь, но денег нет. И это

бесит. Ты постоянно сравниваешь себя с теми, у кого «халява». Ты ноешь (внутри или вслух) подругам, что бизнес — это каторга.

Твой родовой сценарий: «Обиженная женщина, которую обделили. Она все отдала мужу/детям/государству, а взамен ничего».

Твой убыток: Вместо действий — эмоции. Ты много переживаешь, но мало меняешь. Ты ждешь, что кто-то придет и оценит твои страдания, даст тебе премию. Не даст.

Первая таблетка: Ответственность. Повтори: *«Никто не должен мне. Я создаю свой доход сама. Моя злость — это непрожитая сила, которая рвет чакру. Перестань ныть, включи счет».*

3. ТВОРЕЦ (15 баллов)

Ты — моя гордость. Ты понимаешь важную вещь: **Бизнес — это обмен ценностями, а не страданиями.** Ты умеешь брать деньги за результат, а не за время. Ты знаешь свою ценность и не оправдываешься.

Твой родовой сценарий (обновленный): «Женщина-царица, которая создает миры. Она не просит, она предлагает. Она не ждет, она берет».

Твоя зона роста: Творцы иногда скатываются в Спасателя, когда устают. Береги себя. Твоя задача — **внедрить систему**, чтобы бизнес работал без твоего постоянного «высшего вмешательства».

ГЛАВНАЯ ТАЙНА ЭТОГО ТЕСТА

Посмотри на свою роль. Теперь спроси: **«Кто в моем роду жил с таким же сценарием?»**

— Спасателем была бабушка, которая тащила всю семью и умирала от гипертонии?

— Жертвой была мама, которая всю жизнь жаловалась на зарплату, но не меняла работу?

Это не ты. Это их голоса в твоей голове.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:

— Возьми лист бумаги. Раздели его на 2 колонки.

— Слева напиши **«Мои действия как Спасателя/Жертвы»** (например: *Сделала скидку без причины; Пожалела себя вместо того, чтобы пойти к клиенту*).

— Справа напиши **«Мои действия как Творца»** (как бы ты поступила в этих же ситуациях идеально).

А теперь заклей ленту левой колонки. Физически. Ты ее больше не используешь. Ты выходишь из игры. С сегодняшнего дня тыходишь в переговоры, в создание продукта, в ценообразование **из состояния Творца**.

Запомни: *Жертва ищет виноватых. Спасатель ищет больных. Творец ищет точки роста.*

Завтра мы разберем, почему у тебя «дрожит рука» перед большим чеком и как родовой обет бедности сидит у тебя в печени. Ты готова? Тогда до встречи в Главе 3.

Глава 3. Деньги — это просто цифры? Нет, это эмоции. Почему мы боимся больших чеков

Дорогая, давай снова откроем банковское приложение. Нет, не для того, чтобы расстроиться. Сделай скриншот самого большого чека, который ты когда-либо выставляла. Или вспомни цифру, которая заставила твое сердце биться чаще, когда клиент сказал «да». А теперь задай себе вопрос: **«Я была спокойна в тот момент или мне хотелось провалиться сквозь землю?»**

Я знаю ответ. Там было тепло? Нет. Там был холодный пот и мысль: *«Господи, не обмани я его ожидания»*. Или даже хуже: *«Надо было попросить меньше, чтобы не так стыдно было»*.

Сегодня мы разберем самую жестокую ловушку родового сценария. Мы привыкли думать, что деньги — это математика. Приход минус расход. Но это ложь. **Деньги — это чистая энергия, и у этой энергии есть вкус и температура.** И если ваш род привык есть суп из крапивы, вкус сливочного масла вызовет у вас тошноту. Буквально.

Почему большая цифра — это угроза для вашей нервной системы?

Начнем с физиологии. В нашей голове есть древняя часть — **амигдала** (миндалевидное тело). Она отвечает за выживание. Когда мы видим большую цифру (ту, что сильно превышает «зарплату мамы»), амигдала бьет тревогу: **«НАС ЗАМЕТИЛИ!»**

Дальше включается родовой код. Вспомни своих предков. Если в 1930-е крестьянин получал хороший урожай — приходили и забирали все «на нужды государства». Если женщина была слишком красива или умела зарабатывать — ее называли ведьмой и топили. В родовой памяти защита простая формула:

Большие деньги = Привлечение внимания = Опасность = Смерть.

И теперь, когда клиент переводит вам 500 000 рублей, ваше тело реагирует не как у деловой женщины, а как у той самой прабабки, которая прятала муку в подполе. У вас учащается пульс, потеют ладони, возникает желание «отработать» в три раза больше, чтобы «оправдать». Вы не можете просто принять эти деньги и выдохнуть. Вы должны срочно отдать что-то взамен, лишь бы снять напряжение.

Эмоциональный баланс: Почему мы саботируем чек?

Давай посмотрим на 3 главные эмоции, которые заставляют нас занижать цену. Узнаешь себя?

1. СТРАХ ПОТЕРИ (Он же «Жадность наоборот»)

Мы боимся, что если чек будет большим, то клиент уйдет к конкуренту. Мы начинаем торговаться с собой до того, как клиент открыл рот.

Мысль: «Если я попрошу 100к, он испугается. Попрошу 50к — он точно согласится, я хоть что-то заработаю».

Это страх нищеты. Он родом из голодного детства вашей бабушки. Он шепчет: «Лучше синица в руках, чем журавль в небе». Но в бизнесе этот страх убивает. Потому что клиент, готовый платить 100к, просто не придет на цену 50к. Он подумает: «Раз она так дешево оценивает себя, значит, продукт говно». И вы теряете **всех**.

2. ВИНА (Она же «Комплекс отличницы»)

Это самая коварная эмоция. Вы выставляете большой чек и чувствуете, что вы **должны** клиенту. Вы начинаете перерабатывать, брать звонки в 11 ночи, отвечать на сообщения в выходные. Вы как будто «откупаетесь» от своей смелости.

Родовой код вины: «Не смей жить лучше, чем мы. Ты не имеешь права на большее, пока кто-то рядом страдает».

И вы начинаете искать бедных клиентов, чтобы «помочь». Потому что с бедного взять много не стыдно, он и так бедный. А с богатого брать страшно — он же умный, он сразу поймет, что вы на нем наживаетесь.

Стоп. Перестань жить чужие жизни. Ты продаешь свой опыт, свои годы учебы, свои ночи без сна. Ты не просишь милостыню. Ты берешь плату за результат.

3. СТЫД (Он же «Синдром самозванца»)

Стыд говорит: «Кто ты такая, чтобы просить такие деньги? Вон Петрова, у нее образование МГУ, а она берет 20к. А ты кто?»

Это голос рода, который уничтожал любое проявление исключительности. В крестьянской общине «высовываться» было опасно — убьют свои же, из зависти. И сейчас вы боитесь выглядеть «выскочкой» даже в глазах клиента.

Правда жизни: Клиенту плевать на ваше образование в МГУ. Ему важно, решите ли вы его проблему. Если вы решаете проблему за 1 час, которая мучила человека год, вы имеете право взять за этот час годовую зарплату медсестры. Это не стыдно. Это рынок.

Практика «Перезагрузка эмоциональной цены»

Это упражнение очень простое, но оно переворачивает мозг. Возьмите самый дорогой продукт, который вы продаете, и спросите себя:

«Какую эмоцию я хочу передать клиенту через этот чек?»

Если вы чувствуете страх, вину или стыд — вы передаете клиенту это. Он это чувствует и начинает сомневаться. **Он покупает не продукт. Он покупает вашу уверенность в продукте.**

Теперь сделайте так:

— Напишите на листе цифру вашего идеального чека (не стесняйтесь, умножьте текущий на 3).

— Напишите рядом: **«За что я плачу себе эту сумму?»** (Не за работу. За результат. Например: *«За то, что клиент перестанет ненавидеть свою жизнь»* или *«За то, что его бизнес вырастет на 300%»*).

— Теперь представьте, что эта цифра — это не деньги, а **букет цветов**. Вы дарите клиенту этот букет. Вы несете ему ценность. Вам не стыдно подарить дорогой букет, правда? Так почему стыдно взять за него деньги?

Техника «Переход через страх»

Когда в следующий раз вы будете называть цену и почувствуете, что вам становится жарко или холодно, сделайте следующее:

— Положите руку на солнечное сплетение.

— Глубоко вдохните и скажите про себя: **«Я вижу этот страх. Он стар. Он не мой. Я возвращаю его роду. Я вдыхаю уверенность моей прабабки, которая не сдавалась. Но теперь я беру деньги не за страдания, а за свободу. Я передаю клиенту свободу, а он передает мне деньги. Это равный обмен».**

Выдохните. Улыбнитесь. И назовите цену так, как будто вы говорите, что сегодня солнечная погода.

Твой честный разговор с собой

Вечером, перед сном, открой блокнот и ответь на три вопроса. Пиши честно, не приукрашивай:

— **Какую сумму я боюсь переступить?** (Например, «Всё, что выше 150 000 в месяц»).

— **Какая родовое событие связано с этой суммой?** (Например, «Мой отец столько не зарабатывал за год. Я не имею права жить лучше отца»).

— **Что я разрешу себе, когда переступлю эту сумму?** (Например, «Найму помощника и буду спать до 9 утра»).

Запомни: Бояться больших денег — это нормально для женщины с родовой травмой бедности. Но оставаться в этом страхе — это предательство самой себя.

Твоя задача сейчас не заработать миллион. Твоя задача — **расширить свою «эмоциональную тарелку»**, чтобы в ней поместился этот миллион. Потому что если тарелка маленькая, сколько бы вы ни заработали — вы все равно сольете эти деньги через необдуманные траты, штрафы или болезни.

Ты готова расширяться? Тогда идем дальше. В следующей главе мы разберем **Симптомы родового обета бедности: хроническую усталость и отсутствие делегирования**. Мы выясним, почему вы боитесь передать дела другим и почему «усталость» стала вашим вторым именем.

Ты справишься. Я рядом.

Глава 4. Симптомы родового обета бедности: хроническая усталость и отсутствие делегирования

Дорогая моя, сейчас мы подходим к самому интимному. К тому, о чем женщины шепчутся на кухне, но никогда не говорят вслух, потому что это звучит как жалоба. Я говорю про **хроническую усталость**.

Знаешь, есть такой термин в психосоматике — «синдром отличницы». Но это слишком мягко. Я называю это **«родовым обетом бедности»**. И его главный симптом — не отсутствие денег на карте. Его главный симптом — вы не можете остановиться. Вы не можете делегировать. Вы не можете лечь и ничего не делать, даже когда температура 38.

Потому что внутри вас сидит программа: **«Если я остановлюсь — все умрут»**.

Почему усталость стала вашим вторым именем?

Давай заглянем в историю. Твоя прабабка, твоя бабка, твоя мама. Что их объединяет? Они никогда не отдыхали. Потому что у них не было права на отдых. Отдых — это роскошь. Отдых — это привилегия «барышень». А настоящая женщина должна «крутиться».

И эта установка передалась вам вместе с пуповиной. Ваш

род не знает, что такое «делегирование». Ваш род знает только одно: **«Надежность = Я САМА»**.

И вот вы сейчас. Вы самая надежная. Вы держите бизнес, дом, детей, мужа, маму, кота и еще проект подруги. Вы на взводе. Вы героиня. Но цена этого героизма — ваше здоровье, ваша красота и ваши деньги.

Потому что пока вы тащите всё на себе, у вас нет времени на **стратегию**. Вы не видите точек роста. Вы не можете поднять цену, потому что боитесь, что клиент уйдет, и вы останетесь без «заработка». Вы как белка в колесе: бежите так быстро, что уже не понимаете, куда бежите и зачем.

5 главных симптомов родового обета бедности

Давай проверим, есть ли у тебя эти симптомы. Отвечай честно, без самообмана.

1. Вы делаете то, что может сделать любой стажер

Помнишь, я в прошлой главе говорила про «эмоциональную тарелку»? Так вот, заполняя ее чужими задачами, вы не даете туда войти деньгам.

Вы сидите и сами верстаете рассылку. Сами ищете картинки. Сами отвечаете на сообщения в 23:00. Сами договариваетесь с типографией. А в это время ваша уникальная ценность — ваш экспертный мозг — простаивает.

Это не скромность. Это **родовое «недоверие к миру»**. Ваша прабабка не могла доверить свое поле соседке — соседка украдет урожай. Ваша мама не могла доверить воспи-

тание детей няне — няня плохо покормит. И вы не доверяете никому свою рассылку — потому что «никто не сделает лучше, чем я».

Последствия: Вы зарабатываете как исполнитель, а не как владелец бизнеса. Потому что владелец продает, а исполнитель делает. У вас нет времени на продажи, потому что вы заняты «версткой».

2. Ваше тело превратилось в полигон для стресса

Где у вас болит? Шея? Поясница? Желудок? Это не просто усталость. Это **родовая память о непосильном труде**.

Ваша бабушка работала на заводе, потом бежала в огород, потом варила ужин и падала без сил. Тело запомнило этот сценарий. И теперь каждый раз, когда вы перерабатываете, тело включает программу: **«Ага, опять мы в зоне выживания. Останавливаться нельзя. Если остановимся — враги придут и заберут всё»**.

Вы не чувствуете усталость, пока не падаете. Потому что в роду не было «чувствовать усталость». Было «терпеть и работать».

3. Вы гордитесь своей занятостью

«Я такая загруженная! У меня нет минуты свободной!» — звучит как статус, правда? Это как медаль на груди. Общество награждает трудоголиков. Вы получаете социальное одобрение за то, что вы «не ленитесь».

Но задумайся: **занятость** — это часто синоним **неэффективности**. Если вы заняты 24/7, вы не управляете. Вы обслуживаете. Вы — слуга своего бизнеса, а не его хозяйка.

Родовой код: «Только тот, кто страдает и много работает, имеет право на кусок хлеба. Если я работаю мало — я тунеладка, я украла у семьи».

И вы работаете много, даже когда клиентов нет. Вы «оправдываете» свое существование.

4. Вы не умеете просить о помощи

Помните детство? «Не ной», «не канючь», «сама справишься». Нас научили быть самостоятельными. Но в бизнесе самостоятельность иногда — это проклятие.

Вы не просите мужа помочь с детьми. Вы не просите подруг порекомендовать вас. Вы не просите у клиента оплату вовремя. Потому что **просить = слабость**. А в роду слабых съедали.

Но посмотри на крупный бизнес. Там никто ничего не делает в одиночку. Там **экосистема**. Там каждый отвечает за свой участок. А вы тянете всю экосистему на своем хрупком плече. И удивляетесь, почему плечо болит.

5. Вы путаете «отдых» с «праздностью»

Отдых для вас — это грех. Вы не можете лечь на диван с книгой, потому что вас гложет чувство вины: «Я могла бы это время потратить на работу».

И это не про «лень». Это про **родовой страх бедности**. Вы боитесь, что если вы отдохнете, то упустите клиента, и денег не будет. Но вот парадокс: когда вы уставшая, вы не можете принять правильное решение. Вы ведете переговоры на взводе. Вы раздражаетесь. Клиенты это чувствуют и уходят. **Вы теряете деньги, потому что боитесь терять время.**

Настоящая причина, почему вы не делегируете

Давай копнем глубже. Ты думаешь, ты не делегируешь, потому что у тебя нет денег на сотрудников? Нет, моя хорошая. Это просто отговорка.

Ты не делегируешь, потому что **ты не веришь, что можно заработать больше, ничего не делая**. Для тебя деньги = труд. А если ты перестанешь трудиться, деньги исчезнут. Это родовой сценарий в чистом виде: «Деньги даются только через боль и страдания».

Ты боишься, что если наймешь кого-то, этот кто-то украдет твой бизнес, переманит клиентов, сделает всё плохо. Ты не доверяешь миру. А мир чувствует недоверие и не дает тебе ресурсов (и людей, и денег), чтобы ты развернулась.

Практика «Снять обет бедности через делегирование»

Сегодня мы сделаем мощное упражнение. Без него ты не сдвинешься. Оно простое, но жестокое. Будь готова к слезам.

Шаг 1. Список «Чужого»

Возьми лист бумаги. Выпиши всё, что ты делаешь за день. Каждое действие. От «проверила почту» до «помыла чашку». А теперь напротив каждого действия напиши:

— **«Я»** — если это делать должна только ты.

— **«Может делать кто-то другой»** — если это могут сделать другие люди.

Обведи красным всё, что попало во второй столбик. Это то, что ты ворующь у своего бизнеса. Это твоя энергия, которую ты отдаешь даром.

Шаг 2. Цена твоего времени

Теперь рассчитай, сколько стоит час твоей работы. Реально. Раздели свой желаемый доход на 160 часов. Например: ты хочешь 500 000 в месяц. Делим на 160 = 3125 рублей в час.

Теперь посмотри на свой красный список. Если ты нанимаешь человека за 500 рублей в час, чтобы он делал это вместо тебя, ты **экономишь 2625 рублей в час**. Каждый день.

Сосчитай, сколько денег ты теряешь в месяц, потому что ты «сама».

Шаг 3. Письмо усталости

Напиши письмо своей усталости. Да-да, как будто это живое существо. Начни его словами:

«Дорогая Усталость, спасибо тебе за то, что ты защищала меня. Ты говорила мне: „Стой, не останавливайся, иначе умрут“. Но теперь я женщина. Теперь у меня есть вы-

бор. Я отпускаю тебя. Я беру на себя ответственность за отдых. Я разрешаю себе передохнуть, чтобы заработать больше».

И сожги это письмо. Символически. Отправь в прошлое.

Первый шаг к делегированию

Тебе не нужно завтра нанимать директора. Сделай маленький шаг:

— **Найди одну задачу**, которую ты ненавидишь делать. Например, бухгалтерия.

— **Найди человека**, который сделает это. На Авито, на биржах фриланса, среди знакомых.

— **Заплати ему**. Даже если он сделает чуть хуже, чем ты. Цель не в идеальном исполнении. Цель в том, чтобы **разорвать родовой сценарий «я одна»**.

— Запомни ощущение: ты заплатила, и у тебя освободилось время. В это время ты не сидишь без дела. Ты **думаешь**. Ты думаешь о том, как поднять цену, как найти новых клиентов, как масштабироваться.

Твой новый сценарий

Делегирование — это не роскошь. Это **инвестиция в вашу способность зарабатывать**. Это акт доверия к миру. Это признание того, что вы — не полевая мышь, которая тащит всё в норку одна. Вы — царица, у которой есть придворные.

Повторяй это утром и вечером:

«Я не обязана делать всё сама. Моя задача — управлять. Моя задача — создавать ценность. А исполнение я оставляю тем, кто в этом силен. Это не слабость. Это мудрость».

Усталость покинет тебя только тогда, когда ты перестанешь быть слугой своего бизнеса и станешь его главой.

Сделай первый шаг сегодня. Найди ту задачу, которую ты отдашь. Сделай это, даже если страшно. А завтра мы разберем конкретную родовую установку: **«Работать до пота»** — почему вы считаете, что страдания — единственный способ заработать.

Я в тебя верю. Ты справишься. А теперь иди и немного отдохни. Я разрешаю.

Глава 5. «Работать до пота» — установка из 19-го века, которая сидит у вас в ДНК

Дорогая моя, сегодня мы коснемся самой жесткой родовой установки. Той, которая сидит в вашем теле глубже, чем привычка пить кофе по утрам. Она называется **«Работать до пота»**.

Это установка из 19 века. Из века, когда ваши предки пахали землю от рассвета до заката, получали по копейке и умирали в 50 лет от истощения. И знаешь что? **Они гордились этим**. Они считали это добродетелью.

И вот эта «добродетель» перешла к вам. Она шепчет: *«Если ты не истекаешь потом, если ты не чувствуешь, как горят глаза и ломит спину — значит, ты не заработала этот хлеб честно. Значит, ты украла»*.

Позволь мне сегодня открыть тебе глаза на то, как эта установка убивает твой бизнес, твоё тело и твою женскую суть.

Исторический контекст: Как «пот» стал синонимом «денег»

Давай представим. Конец XIX века. Твоя прапрабабка встает в 4 утра, топит печь, доит корову, идет в поле, жнет,

потом готовит еду для 10 человек, прядет, стирает в ледяной воде. Ее день — это 18 часов физического ада. За этот ад она получает жалкие гроши, которых едва хватает на хлеб.

Но в обществе (особенно в религиозном) сложилась концепция: **«Труд есть молитва»**. Стрaдание очищает душу. Если ты много работаешь и терпишь — ты «хорошая» женщина. Если ты сидишь сложа руки — ты «ленивая тварь», ты «тунеядка».

И мозг вашей прабабки записал аксиому: **«Деньги = физическое страдание. Без страдания денег не бывает»**.

Прошло 100 лет. Вы сидите в красивом кафе с макбуком. Вы не пашете землю. Но ваше тело и ваша психика всё еще верят в эту аксиому. И когда вы зарабатываете 50 000 рублей за один час консультации, ваша глубинная часть начинает паниковать: **«Так не бывает! За час нельзя получить столько! Это обман!»**

И вы начинаете «добавлять страдания». Вы засиживаетесь допоздна. Вы берете лишних клиентов. Вы делаете ненужную работу. Вы «отрабатываете» каждый рубль потом и кровью.

5 признаков, что вы работаете «до пота»

Давай проверим, как эта установка проявляется в вашей жизни. Будь честна с собой.

1. Вы не берете деньги за интеллектуальный труд без чувства вины

Вы можете легко взять 5000 рублей за то, что помыли окна. А за то, что вы один час сидели и консультировали, брать 5000 рублей вам кажется наглостью. Потому что «мыть окон» — это видимый труд, это «пот». А консультация — это просто слова. Где тут пот? Вот именно — «пота нет, значит, денег нет».

2. Вы берете 100 задач, чтобы «оправдать» свой чек

Вы продали дорогой продукт и думаете: «Надо дать ему бонусов, надо сделать ему дополнительный созвон, надо подарить ему гайд». Вы добавляете в пакет столько, что он перестает быть дорогим. Вы размазываете свой доход по 20 ненужным действиям, потому что боитесь, что клиент подумает: «Она так легко заработала».

Родовая установка: «За большие деньги нужно выложиться на 200%, почти умереть».

3. Вы стыдитесь отдыхать, когда есть клиенты

У вас есть 3 клиента. Вы заработали на них столько, сколько ваша мама зарабатывала за месяц. И вместо того чтобы радоваться и отдыхать, вы чувствуете тревогу. Вам кажется, что «рабочий день не может закончиться так рано». И вы начинаете «разгребать» почту, искать новых клиентов, делать бесконечные посты в соцсетях. Вы работаете, хотя не нужно. Потому что «без пота» вы чувствуете себя воровкой.

4. Вы считаете, что деньги должны даваться трудно

Если клиент пришел к вам легко, без возражений, вы начинаете подозревать, что «что-то тут не так». Вы ждете подвоха. Потому что по родовому сценарию **деньги должны выбиваться «из-под палки»**. Если деньги пришли легко — это «нечестные» деньги, их быстро заберут, или они принесут несчастье.

5. Ваше тело болит в тех местах, где «работали» ваши предки

Шея (тяжелая ноша), спина (гнуть спину на поле), руки (пахать). Когда вы работаете в ноутбуке, а спина болит, как будто вы кирпичи таскали — это ваша память тела. Она говорит: «Мы работаем, значит, тело должно страдать. Если тело не страдает, мы не заработали».

Самый опасный эффект «работы до пота»

А теперь я скажу тебе то, о чем молчат бизнес-гуру. **«Работа до пота» делает вас дешевым исполнителем в глазах клиентов.**

Представь, что ты приходишь к стоматологу. Он ставит тебе пломбу за 30 секунд, аккуратно, без боли. Ты платишь ему 10 000 рублей и выходишь счастливая. Ты думаешь: «Вау, он профи!»

А теперь представь, что стоматолог копается в твоём зубе 2 часа, потеет, тяжело дышит, у него руки дрожат. Ты заплатишь те же 10 000, но у тебя будет чувство: «Боже, это бы-

ло так мучительно. Наверное, он плохой специалист, раз ему так тяжело».

Твои клиенты чувствуют ваши страдания. Если вы «выкладываетесь на все 100%», если вы видимо устаете, если вы делаете «через силу» — клиент думает, что вы некомпетентны. Профи делает всё легко, играючи, с улыбкой. Профи берет дорого за **легкость**, а не за пот.

Практика «Разрыв с установкой»

Мы сейчас сделаем мощную практику. Ты не просто читаешь, ты действуешь. Возьми лист бумаги и ручку. Или открой заметки в телефоне. Поехали.

Шаг 1. Вспомни своих предков

Напиши 3—5 женщин из твоего рода (мама, бабушка, прабабушка). Напротив каждой напиши, как они зарабатывали. Не уходи в романтику. Будь фактологична:

— Прабабка: «Пахала колхозное поле, получала палочки в трудовой книжке, ела лебеду».

— Бабушка: «Работала на заводе по 12 часов, стояла у станка, зарабатывала копейки, болела ногами».

— Мама: «Работала учителем за зарплату, брала подработки, проверяла тетради ночью».

Теперь посмотри на этот список. Это их правда. Это был их способ выжить. Но это НЕ твоя правда.

Шаг 2. Разреш себе «легкий» труд

Напиши напротив их способов свой способ заработка:

— Я зарабатываю головой, а не спиной.

— Я зарабатываю на ценности, которую создаю, а не на часах физического труда.

— Мне не нужно страдать, чтобы получить деньги.

— Мои деньги приходят через радость, творчество и осознанность.

Шаг 3. Ритуал «Отпускания пота»

Этот ритуал сделай сегодня вечером. Налей горячую ванну. Представь, что это не просто вода. Это смывает с тебя «пот» всех твоих предков. Ты смываешь не грязь — ты смываешь **убеждение, что деньги = страдание**.

Когда ты будешь лежать в ванне, скажи вслух (да-да, вслух, чтобы услышал твой род):

«Я, (твое имя), дочь своего рода, снимаю с себя обет страдания. Я не буду пахать до пота, чтобы заработать. Я буду работать легко, играючи, с любовью. Мои предки пострадали за всех нас. Я беру на себя ответственность за процветание. Моя работа — это радость. Моя плата — это достойная компенсация за радость, которую я несу клиентам. Я разрешаю себе зарабатывать без боли. Я разрешаю себе получать большие деньги за малые усилия. Да будет так».

Шаг 4. Пересмотр цены

Теперь самое сложное. Возьми свой самый дорогой продукт. Пересчитай цену. Задай себе вопрос: *«Сколько я возьму за этот продукт, если мне НЕ НУЖНО будет оправды-*

вать каждый рубль потом и кровью? Если я просто сделаю это качественно, с душой, отдам клиенту и забуду?»

Скорее всего, цифра будет выше. Намного выше. Запиши эту цифру. Это твоя новая честная цена.

Новая модель мышления: «Деньги — это признание ценности, а не плата за страдания»

Я хочу, чтобы ты запомнила одну простую формулу. Ее часто боятся, потому что она разрушает родовую веру в «честный труд».

Ваши клиенты платят вам не за то, что вы устали. Они платят вам за то, что вы сделали их жизнь лучше.

Врач получает не за то, что он устал смотреть на зубы. Он получает за то, что вы перестали бояться стоматологов. Коуч получает не за то, что она провела 10 созвонов. Она получает за то, что у клиента изменилась жизнь.

Перестань продавать свои страдания. Начни продавать свои результаты.

Ты можешь сделать консультацию за 1 час. Изменить мышление клиента за 1 час. Он заплатит тебе 50 000. И ты не должна после этого «добавлять» еще 2 часа бесплатной болтовни, чтобы оправдать деньги. Ты уже оправдала их тем, что результат получен.

Твое домашнее задание

— Прямо сейчас запиши 3 дела, которые ты делаешь,

чтобы «отработать» большие деньги. (Например: отвечаю на сообщения в выходные, делаю дополнительные материалы, «задерживаюсь» на созвонах).

— И зачеркни их. Скажи себе: «Этого больше нет. Я продала продукт. Я дала ценность. Я закрываю сделку и ухожу отдыхать».

— Сделай так завтра с первым клиентом. Выдайте ему результат — и **остановись**. Не дожидаясь, не «спасай» его дополнительным вниманием. Просто обмен — деньги на результат.

Вот так мы ломаем установку 19 века. Мы не становимся хуже или меньше. Мы становимся **профессиональнее**. Мы становимся царицами, которые умеют брать деньги за свою мудрость, а не за свой труд.

В следующей главе мы поговорим о самом страшном: **«Не высывайся» — как родовой запрет на известность душит ваш маркетинг и вашу прибыль.**

А сейчас иди и выпей чай. Чай — это не «лень». Чай — это акт заботы о себе. И он входит в твой новый «легальный» способ зарабатывать.

Глава 6. Демография ошибок: Почему женщины часто недооценивают свой час работы

Дорогая моя, сегодня мы займемся математикой. Только не той, от которой хочется зевать, а той, от которой хочется плакать и смеяться одновременно. Потому что мы наконец посчитаем, сколько реально стоит ваш час. И вы ужаснетесь, когда увидите, во сколько вы себя оценили. Вы поймете, что работаете в 5—10 раз дешевле, чем стоите. И вы перестанете так делать.

Мы называем это «**демографией ошибок**» — потому что это массовое явление. Это не «особенность вашей личности». Это гендерная и родовая системная проблема. Почти каждая женщина в бизнесе проходит через это. И почти каждая теряет миллионы.

Как считать свой час: методика «Мясо и кости»

Для начала я научу вас правильно считать стоимость часа. Потому что 99% женщин делают это неправильно. Они делят свой доход на количество рабочих часов и говорят: «Ну вот, мой час стоит 1000 рублей».

Это неверно. Потому что вы не учитываете **неоплачиваемые часы**. А их у женщины в бизнесе — большинство.

Давай посчитаем реальный «валовый» час. Сделаем это вместе.

Шаг 1: Вспомни свой рабочий день

Вчера вы:

— Проверили почту и соцсети (30 минут) — но это не оплачивается, пока вы не продали.

— Сделали пост в соцсети (1 час) — это маркетинг.

— Ответили на возражения потенциального клиента (45 минут) — это переговоры.

— Провели консультацию (1 час) — это оплачиваемый час.

— Выставили счет и отправили документы (20 минут) — это администрирование.

— Снова ответили на сообщения (30 минут).

— Погуглили, как делают конкуренты (40 минут) — это обучение.

Это 8 часов. А оплачиваемый час из них — **один час**.

Ваш реальный доход за день, поделенный на 8 часов — это и есть стоимость вашего часа. И вот здесь открывается страшная цифра.

Шаг 2: Считаем реальную стоимость часа

Например:

— Вы провели 1 консультацию по 5000 рублей.

— Вы потратили на работу 8 часов.

— Ваш час стоит $5000 / 8 = 625$ рублей.

600 рублей в час. Как у курьера. Или как у уборщицы.

А теперь представьте, что вы наняли сотрудника за 625 рублей в час. Он будет выполнять всю эту рутину — маркетинг, администрирование, переписки. А вы будете делать только то, что приносит деньги: **продавать и консультировать**. Вы удивитесь, но если вы перестанете делать «халатную» работу и наймете человека за 500 рублей в час, то ваш доход может вырасти в 2—3 раза. Потому что вы освободите время для двух-трех дополнительных платных консультаций.

Но об этом мы говорили в главе про делегирование. Сегодня мы про психологию.

Почему женщины недооценивают свой час: 5 основных причин

1. Вы сравниваете себя с рынком «по зарплате», а не «по ценности»

Женщина привыкла ориентироваться на рынок труда, где у нее есть «должность» и «вилка». Она видит: «менеджер по продажам получает 70 000 в месяц, значит, мой час стоит 400 рублей». Она не смотрит на рынок **ценностей**, где ее результат может стоить миллионы.

Родовой код: Женщина — наемный работник. «Мужчина зарабатывает, женщина работает». Вы даже в своем бизнесе остаетесь «наемной» — для клиента, для мужа, для детей.

Исцеление: Вы не работник. Вы — эксперт. Эксперт получает не за время, а за решение проблемы. Цена эксперта — это ценность результата. Если ваш результат меняет жизнь клиента — вы имеете право брать в 10 раз больше, чем «рыночная зарплата».

2. Вы считаете, что ваш опыт не уникален

«Да кто я такая? Столько вокруг коучей, столько психологов». Это женщина сравнивает себя с толпой. Она не видит свою уникальную комбинацию навыков. Она видит только то, что «таких много».

Родовой код: Уникальность = гордыня = грех. В крестьянской общине «не высывались». Быть «как все» — безопасно. Если ты как все — тебя не тронут.

Исцеление: Ваш опыт уникален, потому что он прожит вами. Никто другой не прошел через ваши родовые сценарии, через ваши разводы, через ваши взлеты и падения. Вы — уникальная смесь опыта, который вы несете клиенту. И за эту смесь клиент готов платить премию.

3. Вы не считаете свое обучение и инвестиции в себя

Женщина легко считает «затраты на бензин» или «аренду офиса». Но она не считает «затраты на обучение». Она вложила в себя 500 000 рублей за 5 лет обучения — и не добавляет эти деньги в стоимость часа.

А когда она начинает продавать, она думает: «Мне же лег-

ко, я это уже знаю». И продает свои знания по цене «легкости». Но эта легкость стоила ей больших вложений. И клиент платит именно за то, что она прошла этот путь.

Родовой код: Женщина не имеет права на «дорогие инвестиции в себя». Это эгоизм. Надо отдать деньги семье, детям.

Исцеление: Ваше обучение — это актив бизнеса. Вы амортизируете его так же, как машину. Если вы вложили 1 млн в обучение за 5 лет — это 200 000 в год. Добавьте это в свою цену. Это не «халява» — это погашение инвестиций.

4. Вы боитесь, что клиент не заплатит «дорого»

Это классика. Женщина думает: «Я подниму цену до 10 000, и все уйдут». Она не проверяет. Она просто боится. Она делает цену на грани выживания, чтобы «точно продать». И она действительно продает. Но она продает мало. И она устает. И в итоге она зарабатывает столько же, сколько на обычной работе.

Родовой код: Бедность безопасна. Если ты бедная — ты «не угрожаешь» мужу, ты «не выделяешься». Если ты богатая — муж может уйти, подруги отвернутся. Это страх одиночества.

Исцеление: Те клиенты, которые уйдут из-за высокой цены, — не ваши клиенты. Ваши клиенты — те, кто готов платить за результат. И таких много. И они ищут не дешевого специалиста, а **специалиста, который решит их про-**

блему. Умные клиенты знают: дешево стоит только некачественно.

5. Вы не учитываете «эмоциональный труд»

Женщина в бизнесе тратит гигантское количество энергии на «эмоциональный сервис»: успокоить клиента, поддержать его, сказать ему, что он молодец, порадоваться за него. Это труд. Это ваш профессионализм. И он не должен быть бесплатным.

Но женщины редко включают «мягкие навыки» в стоимость. Они говорят: «Ну, я же добрая, я хочу помочь». Да, добрая. Но за доброту тоже надо платить. Иначе вы сгорите.

Родовой код: Женщина = служение. Женщина должна заботиться, успокаивать, вытирать слезы. И это «не работа». Это «предназначение».

Исцеление: Эмоциональный труд — это ваш навык. Это — часть продукта. Вы включаете его в стоимость, потому что он требует ресурса. Если вы устаете после клиента — значит, вы потратили энергию. И эта энергия стоит денег.

Математика вашего истинного часа: практика

А теперь, моя хорошая, сделаем главное. Возьмите калькулятор, листок бумаги и посчитайте.

Ваш желаемый доход в месяц: _____ (например, 300 000 рублей).

Количество платных часов в неделю, которые вы

хотите работать: _____ (например, 15 часов — это 3 часа в день, 5 дней в неделю).

Итого платных часов в месяц: $15 \times 4 = 60$ часов.

Ваша цена часа по формуле «Желаемый доход / платные часы»: $300\,000 / 60 = 5000$ рублей за час.

Это ваша **минимальная** стоимость часа, если вы работаете 15 часов в неделю и хотите зарабатывать 300 000.

А теперь честно ответьте: вы сейчас берете 5000 в час? Если нет — **вы работаете в убыток**. Вы тратите 8 часов, чтобы заработать то, что должны зарабатывать за 1 час. Вы сливаете энергию в трубу.

Техника «Свидание с собой»

Я хочу, чтобы ты сделала одну вещь. Посмотри на свою стоимость часа, которую ты только что рассчитала. И представь, что к тебе приходит клиент и говорит: *«Я заплачу вам эти деньги, но вы будете делать только то, что любите. Вы будете находиться в зоне вашего гения. Всю рутину я закрою сам или найму для вас помощника».*

Что ты чувствуешь? Радость? Облегчение? Или страх и чувство вины?

Если страх и вина — это твой род. Они говорят: «Ты недостойна такой легкой жизни. Ты должна пахать, чтобы получить эти деньги».

Скажи им: «Я достойна. Моя прабабка пахала, чтобы я могла работать головой. Я не предаю ее подвиг, я сделаю его

осмысленным. Я буду получать достойные деньги за то, что я несу людям свет. И это будет лучшая дань ее труду».

Домашнее задание: «Новый час»

— Рассчитайте свою новую стоимость часа по формуле (желаемый доход / желаемое количество часов).

— Напишите объявление о своей услуге с новой ценой. Не публикуйте пока. Просто напишите и почувствуйте, как меняется ваше тело. Вам становится страшно? Это значит, вы на правильном пути. Страх — это показатель роста.

— Завтра на консультации или в переговорах назовите цену на 20% выше текущей. Только для того, чтобы **привыкнуть**. Чтобы ваше тело запомнило, что можно брать больше и не умирать.

— Вечером запишите в дневник: *«Я перешагнула страх. Я становлюсь хозяйкой своего времени. Мое время стоит дорого, потому что я решаю проблемы, которые не может решить никто другой»*.

Твоя новая реальность

Женщина, которая знает цену своему часу, привлекает других клиентов. Она перестает быть «очередным специалистом». Она становится экспертом. С ней хотят работать. Ей доверяют.

Потому что доверие возникает не от низкой цены. Доверие возникает от того, что вы четко понимаете, сколько сто-

ит ваша работа, и не стесняйтесь этого.

Иди и считай. И помни: ты не продаешь время. Ты продаешь годы своего опыта, сжатые в один час.

А завтра мы поговорим о самой запретной теме: «Родовое „Не высывайся“ в маркетинге. Почему вы молчите о своих ценах».

Не бойся. Ты уже встала на путь. Идем дальше.

Глава 7. Родовое «Не высовывайся» в маркетинге. Почему вы молчите о своих ценах

Дорогая моя, сегодня мы подходим к самому больному. К тому, что заставляет вас писать в прайсе «договорная» или прятать цены в личных сообщениях. К тому, что заставляет вас краснеть, когда клиент спрашивает: «Сколько это стоит?» К тому, что заставляет вас добавлять смайлики и многоточия, когда вы называете сумму.

Это называется **«Родовое „Не высовывайся“»**.

Это древний инстинкт самосохранения, который превратился в смертельный яд для вашего бизнеса. Сегодня я научу вас отличать голос выживания от голоса страха. И мы сделаем практику, после которой вы больше никогда не будете прятать свои цены.

Исторический экскурс: Почему быть заметной было опасно?

Давай снова отправимся в прошлое. В деревню, где жила твоя прабабка. Представь: община, все друг друга знают, все живут бедно. И вдруг кто-то начинает «высовываться». У него дом лучше, корова жирнее, дети наряднее одеты.

Что происходит? Община воспринимает это как угрозу.

«Сглазят», «завистники сглазят». А если серьезно — то в лучшем случае от зависти перестанут здороваться. В худшем — подожгут дом, отравят корову, обвинят в колдовстве. Потому что бедность была коллективной страховкой: «Все равны, все выживают».

И мозг вашей прабабки записал программу: **«Если ты заметна — ты не выживешь. Будь как все. Не показывай, что у тебя есть что-то большее, чем у соседей».**

Прошло 100 лет. Вы в маркетинге. Вы не показываете свои цены. Вы стесняетесь говорить о своих достижениях. Вы пишете длинные посты о «пользе продукта», но избегаете прямого призыва к покупке. Потому что ваша глубинная программа кричит: **«НЕ ВЫСОВЫВАЙСЯ! НЕ ХВАСТАЙСЯ! ОТНИМУТ!»**

И знаете что? Это работает в обратную сторону. Ваша скромность не защищает вас. Она делает вас невидимой. А в маркетинге невидимость = отсутствие денег.

7 способов, как «Не высовывайся» убивает ваш маркетинг

1. Вы прячете цены в личные сообщения

Вы пишете: «Цена по запросу». Или «Стоимость уточняйте в Директ». Зачем? Вы боитесь, что кто-то увидит цену и скажет: «Ого, как дорого!» Или «Она что, о себе возомнила?»

Родовой код: «Если соседи увидят, что ты берешь мно-

го, они перестанут тебя уважать. Они подумают, что ты жадная».

Реальность: Клиент, который ищет решение своей проблемы, не листает прайсы, чтобы осудить вас. Он ищет вариант. Если цена не видна, он просто уходит к тому, у кого цена видна. Потому что он не хочет тратить время на «узнавание». Вы теряете 80% клиентов на старте, потому что они даже не спросили.

2. Вы стесняетесь своих кейсов

Вы сделали супер-результат для клиента — он заработал миллион, похудел на 20 кг, вышел замуж. Но вы не пишете об этом громко. Вы пишете обтекаемо: «Одна моя клиентка...» Или вообще молчите, потому что «неудобно хвастаться чужими успехами».

Родовой код: «Хвастовство — это грех. Скромность украшает женщину».

Реальность: Кейсы — это ваше главное доказательство. Клиенты покупают не вашу дипломную работу. Они покупают ваши результаты. Если вы не показываете результаты — вы не эксперт. Вы просто еще одна тетя в интернете.

3. Вы боитесь стоять дорого

Вы боитесь поднять цены, потому что «а что подружки скажут?» А что мама скажет? А что соседи по подъезду скажут? Вы боитесь, что вас перестанут считать «своей».

Родовой код: «Если ты будешь жить лучше нас, ты нас предашь. Ты должна быть с нами, в нашей бедности».

Реальность: Ваша цена — это фильтр. Дорогие клиенты приходят на дорогой прайс. Дешевые клиенты — на дешевый. Если вы стоите дешево, к вам приходят те, кто будет высасывать энергию, торговаться и жаловаться. Если вы стоите дорого — к вам приходят те, кто ценит свое время и готов платить за результат.

4. Вы не показываете свою экспертность публично

Вы не пишете посты о том, что вы знаете. Вы не делаете прямые эфиры. Вы не снимаете видео. Потому что «кто я такая, чтобы учить других?» Это голос родовой скромности.

Родовой код: «Тихая, послушная женщина — идеальная. Умная, громкая, яркая — опасная».

Реальность: Чтобы клиент захотел у вас купить, он должен сначала узнать, что вы есть. Вас должны видеть. Слышать. Чувствовать. Если вас нет в инфополе — вы не существуете для рынка.

5. Вы не просите рекомендации

Вы сделали клиенту крутой результат. Он счастлив. Но вы боитесь попросить его: «Напиши отзыв, порекомендуй меня друзьям». Потому что это «просить» — значит «навязываться», «клянчить».

Родовой код: «Настоящая женщина не просит, она тер-

пеливо ждет».

Реальность: Удовлетворенный клиент — ваш лучший отдел продаж. Но он забудет порекомендовать вас через час, если вы не напомните. Просьба о рекомендации — это не навязчивость. Это ваша работа.

6. Вы не продаете громко

Вы пишете пост о продукте. Но в конце добавляете: «Если хотите, напишите мне, я расскажу». Без призыва. Без кнопки. Без четкого «берите». Потому что это «агрессивный маркетинг», это «не по-женски».

Родовой код: «Агрессивная женщина — стерва. Мужчины не любят стерв».

Реальность: Громкий призыв к действию — это забота о клиенте. Он может хотеть купить, но ему нужен толчок. Если вы не скажете «купите», он уйдет и купит у той, которая сказала.

7. Вы принижаете свои достижения в разговорах

Когда вы общаетесь с потенциальным клиентом или в соцсетях, вы говорите: «Ну, это так, ерунда, я просто помогаю людям». Вы принижаете свою ценность, чтобы «не показаться хвастливой».

Родовой код: «Чем меньше ты о себе, тем больше тебя любят».

Реальность: Клиент считывает вашу неуверенность. Ес-

ли вы сами не верите в свою ценность, как он поверит? Он думает: «Если она сама не ценит свою работу, значит, она не профессионал».

Практика «Разорвать молчание»

Мы сейчас сделаем самое важное упражнение в этой книге. Оно может вызвать у вас страх, слезы, дрожь. Это нормально. Вы перешагиваете через родовую травму. Делайте его в тишине, без свидетелей.

Шаг 1. Напишите свой ценник крупно

Возьмите большой лист бумаги. Напишите на нем свои цены. Самые честные. Те, по которым вы хотите продавать. Не те, что «сойдет». А те, что сделают ваш доход желаемым. Напишите их крупно, жирно, ярким маркером.

Повесьте этот лист перед собой. В течение 5 минут просто смотрите на него. Ваше тело будет сопротивляться. Вы почувствуете напряжение в плечах, в горле. Это родовой страх. Он говорит: «Спрячь это! Соседи увидят!»

Ваша задача — просто смотреть, не прятать. Проживать этот страх в теле.

Шаг 2. Диалог с родом

Теперь возьмите ручку и напишите диалог:

Вы: «Я хочу показывать свои цены открыто. Я хочу получать эти деньги».

Род: «Не смей! Тебя осудят! Ты станешь чужой!»

Вы: «Я понимаю твой страх. Ты выживал так. Но теперь другое время. Я могу быть заметной и безопасной. Моя известность не убьет меня. Она принесет мне деньги, а деньги — свободу. Я не предаю вас. Я расширяю нашу историю».

Этот диалог запишите в дневник. Вы должны прожить его эмоционально.

Шаг 3. Сделайте публичный пост с ценами

Да, прямо сегодня или завтра. Вы должны сделать то, что ваш род считал невозможным — выставить цену на всеобщее обозрение. Ваш пост может звучать так:

«Друзья, я долго боялась говорить о своих ценах открыто. Потому что меня учили быть скромной. Но я поняла: моя скромность — это не добродетель. Это страх. Я перестаю бояться. Вот мои цены. Вот мои результаты. Вот моя ценность. Я здесь, чтобы помогать, и я беру за это достойные деньги. Если вы готовы — пишите».

Вам будет страшно нажать «опубликовать». Ваше сердце будет колотиться. Это нормально. Это ваш прорыв.

Шаг 4. Ответьте на все комментарии и вопросы о цене открыто

Если кто-то спросит в комментариях «А сколько это стоит?» — не уводите в Директ. Ответьте открыто. Напишите сумму. Привыкайте. Делайте это раз за разом, пока оно не станет естественным.

Новая идентичность: «Я — заметная»

Я хочу, чтобы вы запомнили одну фразу. Повторяйте её как мантру.

«Моя заметность — это не наглость. Моя заметность — это моя ответственность перед моими предками и перед моими клиентами. Если я буду скрываться, я не смогу помочь тем, кто во мне нуждается. Моя цена — это маяк. Кто готов — тот придет. Кто не готов — тот пройдет мимо, но это не моя потеря».

Вы должны перестать быть «хорошей девочкой», которая боится побеспокоить мир. Вы должны стать «заметной женщиной», которая знает свою цену и не прячет ее.

Твое домашнее задание

— Завтра опубликуйте свой прайс во всех соцсетях. Прямо сейчас напишите черновик.

— Если у вас есть старые посты, где вы «скрывали» цены — перепишите их. Добавьте цену открыто.

— Прочитайте вслух, глядя в зеркало: *«Я больше не боюсь быть заметной. Моя цена — это моя ценность. Я принимаю эти деньги. Я заслуживаю этих денег. Мой род смотрит на меня и благословляет меня».*

Что будет, если вы не сделаете это?

Тогда вы останетесь там, где вы есть. С клиентами, кото-

рые вас не находят. С доходами, которые вас не радуют. С чувством, что вы «не реализовались». Это и есть цена родового сценария.

А теперь — к делу. Завтра вы перестаете быть невидимкой. И мир начнет платить вам по-настоящему.

В следующей главе мы разберем **Синдром Самозванца — это не ваш грех. Это страх быть убитой за смелость (родовая память)**. Мы поговорим о том, почему вы боитесь поверить в свой успех и как это связано с теми, кто был до вас.

Я жду вас там. А теперь — пишите свой пост. Не откладываяте.

Глава 8. Синдром Самозванца — это не ваш грех. Это страх быть убитой за смелость (родовая память)

Дорогая моя, сегодня мы заходим в самое сердце женской боли. В то место, где живет самый навязчивый голос: «Ты не настоящая. Ты не специалист. Ты притворяешься. Скоро все узнают, что ты ничего не умеешь, и тогда...»

Это называется синдром самозванца. И я хочу, чтобы ты навсегда запомнила одну вещь: **это не твой грех. Это не твоя «плохая самооценка». Это не твоя «неуверенность».**

Это родовой инстинкт выживания, который спас жизнь твоим предкам. Сегодня мы разберем, как страх быть убитой за смелость переродился в страх «разоблачения». И мы перепишем эту программу.

Исторический экскурс: Как выживали смелые женщины?

Давай снова отправимся в прошлое. Но не в 19 век, а глубже. В средневековье. В 16—17 века. В эпоху охоты на ведьм.

Кого сжигали на кострах? Женщин, которые были «слишком». Слишком умные. Слишком красивые. Слишком успешные. Слишком независимые. Слишком богатые. Тех,

кто «высовывался». Тех, кто знал больше, чем полагалось женщине.

За что их убивали? За «связь с дьяволом». Но на самом деле — за то, что они нарушали установленный порядок. За то, что они осмеливались быть не такими, как все.

И миллионы женщин погибли. Но те, кто выжил, запомнили главное: **«Если ты заметна и успешна — ты в опасности. Будь серой, незаметной, скромной. Не показывай, что ты умнее мужчин. Не показывай, что у тебя есть сила».**

Эта память передалась через ДНК. И теперь, каждый раз, когда вы заявляете о себе как об эксперте, когда вы ставите высокую цену, когда вы публикуете смелый пост — ваша глубинная память кричит: **«СПРЯЧЬСЯ! ОНА ИДЕТ ЗА ТОБОЙ С ФАКЕЛОМ!»**

Вы не чувствуете страх «разоблачения». Вы чувствуете страх **смерти**. Буквально. Потому что для вашей родовой памяти успешная женщина = мертвая женщина.

Как синдром самозванца проявляется в бизнесе

1. Вы боитесь называть себя экспертом

Вы говорите: «Я просто помогаю людям», «Я не эксперт, я практик», «Я еще учусь». Вы избегаете статусных званий, потому что «еще не доросла». Но вы доросли. Просто ваша родовая память говорит: «Если ты назовешься экспертом — тебя проверят, разоблачат и накажут».

2. Вы постоянно ждете «разоблачения»

Вы боитесь, что клиент придет и скажет: «Ты ничего не умеешь!» Вы боитесь ошибок, боитесь неудач, боитесь даже маленьких провалов. Вам кажется, что любой косяк — это доказательство того, что вы «самозванка».

Но это не объективная оценка. Это страх наказания за смелость. Вы боитесь быть наказанной за то, что вы вообще посмели что-то делать.

3. Вы обесцениваете свои достижения

Когда вы получаете комплимент от клиента, вы говорите: «Да это ерунда, я просто сделала свою работу». Когда вы получаете награду или благодарность, вы думаете: «Они просто вежливые». Вы не можете присвоить свой успех. Потому что если вы его присвоите, вы станете заметной. А заметная — опасна.

4. Вы постоянно сравниваете себя с «идеальными» экспертами

Вы смотрите на коллег, которые продают дорого и уверенно, и думаете: «Вот они — настоящие. А я так не могу». Вы не видите, что они тоже боятся. Вы видите только их смелость. И ваша родовая память говорит: «Видишь, как надо? А ты не можешь. Ты не имеешь права».

Но дело не в том, что вы не можете. Дело в том, что вы

боитесь **последствий** этой смелости. Вы боитесь стать мишенью.

5. Вы избегаете публичности

Вы не ведете блог, не выходите в прямой эфир, не снимаете видео. Не потому что у вас нет времени. А потому что быть видимой для вас — это **физическая угроза**. Ваше тело вспоминает, как тысячи женщин были убиты за то, что они были видны.

Как это работает в теле

Когда вы думаете о том, чтобы сделать что-то смелое в бизнесе (поставить высокую цену, выступить на конференции, запустить рекламу), ваше тело реагирует:

— **Горло сжимается** — вы не можете говорить о себе громко. Это родовой запрет на голос.

— **Плечи опускаются** — вы прячетесь, становитесь меньше, чтобы вас не заметили.

— **Живот сжимается** — это страх удара. Вы готовитесь к нападению.

— **Ладони потеют** — тело готовится к бегству.

Это не «волнение». Это физическая память о том, что смелая женщина = мертвая женщина.

Практика «Отделить страх предков от своей правды»

Эта практика — самая глубокая в этой книге. Она может вызывать слезы. Это нормально. Мы касаемся того, что хранилось в вашем роду поколениями.

Шаг 1. Письмо страху

Возьмите лист бумаги и напишите:

«Дорогой мой страх быть самозванкой. Я знаю, откуда ты пришел. Ты родился не со мной. Ты родился тогда, когда моих предков сжигали на кострах за то, что они были смелыми. Ты пришел, чтобы защитить меня. Спасибо тебе за это. Я понимаю, что ты хотел сохранить мне жизнь. Но теперь я живу в другом мире. Меня не сожгут за мою смелость. Я могу быть заметной. Я могу быть успешной. Я могу брать деньги за свою мудрость. И это безопасно. Я отпускаю тебя. Ты выполнил свою задачу. Теперь я — взрослая женщина, и я выбираю смелость. Я выбираю жизнь в полную силу. Я выбираю быть видимой. Я выбираю быть успешной. Я выбираю побеждать страх предков и жить своей жизнью».

Шаг 2. Диалог с предками

Закройте глаза. Представьте, что перед вами стоят все женщины вашего рода, которые жили до вас. Ваша бабушка, прабабка, прапрабабка. Они смотрят на вас. В их глазах страх и надежда.

Попросите у них прощения. За то, что вы боялись. И скажите им:

«Я благословляю вас за то, что вы выжили. За то, что вы были скромными и незаметными, чтобы сохранить жизнь. Я отпускаю вас. Вы больше не должны меня защищать. Я беру на себя ответственность за свою жизнь. Я буду смелой. Я буду заметной. Я буду успешной. И я сделаю это не для того, чтобы предать вас. А для того, чтобы оправдать ваш подвиг. Вы выжили, чтобы я могла жить. Теперь я живу в полную силу. Я прошу вашего благословения».

Почувствуйте, как страх уходит из вашего тела. Возможно, вы почувствуете тепло в груди или в руках. Это приходит поддержка рода.

Шаг 3. Переименование «Синдрома самозванца»

С этого дня вы перестаете называть это «синдромом самозванца». Это не психологическое расстройство. Это ваша родовое наследие. Вы переименовываете его в **«Родовой инстинкт смирения»**. И вы благодарите его за то, что он был. Но вы оставляете его в прошлом.

Теперь у вас есть выбор: жить по родовому сценарию (скромно и незаметно) или жить по-новому (смело и успешно).

Новая идентичность: «Смелая женщина»

Повторяйте эту аффирмацию каждый день. Она перепрошивает родовый страх:

«Я — смелая женщина. Моя смелость не опасна. Моя смелость — это дар моим предкам. Они выжили, чтобы я была сильной. Я не боюсь быть заметной. Я не боюсь брать деньги за свою мудрость. Я не боюсь говорить о себе громко. Меня не сожгут. Меня не осудят. Меня будут благословлять. Я иду в мир со светом, а мир принимает меня с деньгами и любовью».

Домашнее задание: «Шаг в страх»

— Завтра сделайте что-то, что вызывает у вас синдром самозванца. Например:

— Опубликуйте пост, где вы называете себя экспертом.

— Напишите цену открыто.

— Попросите рекомендацию у клиента.

— Скажите кому-то громко: «Я — лучший специалист в своей нише».

— Зафиксируйте, как вы себя чувствуете до и после. Вы не умерли. Вас не сожгли. Мир не рухнул. Наоборот, вы получили поддержку.

— Сделайте это еще раз на следующий день. И еще. Пока ваш мозг не перестанет связывать смелость с угрозой смерти.

Заключительная мысль

Синдром самозванца — это ложная тревога. Это ложная система пожарной сигнализации, которая кричит «ПОЖАР!» каждый раз, когда вы зажигаете спичку. Она сраба-

тивала веками, когда спичка действительно могла спалить дом. Но сейчас вы живете в доме с каменными стенами. Вы можете зажигать огонь. Вы можете гореть ярко. И это безопасно.

Разрешите себе гореть.

В следующей главе мы поговорим о еще одной глубокой теме: **«Деньги и вина: Как мы покупаем любовь родителей своими заработками»**. Мы разберем, почему вы боитесь заработать больше, чем ваши родители, и как это связано с детской потребностью в принятии.

Я с тобой. Идем дальше.

Глава 9. Деньги и вина: Как мы покупаем любовь родителей своими заработками

Дорогая моя, сегодня мы заходим на самую личную территорию. На кухню вашего детства, в вашу комнату, где вы слышали голоса родителей. Сегодня мы говорим о самом болезненном: **о деньгах как способе купить любовь**.

Вы думаете, что работаете ради денег. Нет, моя хорошая. Глубоко внутри вы работаете ради того, чтобы **вас наконец заметили, приняли и полюбили**. И эта потребность, если ее не осознать, превращает ваш бизнес в попытку заслужить одобрение мамы или папы. И вы всегда будете получать копейки, потому что **любовь родителей нельзя купить**. Но вы будете пытаться снова и снова.

Сегодня мы разберем этот механизм и остановим его.

Детская травма: Деньги как эквивалент любви

Давай вспомним, как работала ваша семья, когда вы были маленькой. Как родители реагировали на ваши успехи?

— Если вы получали пятерку, мама улыбалась и говорила: «Умница!»

— Если вы выигрывали конкурс, папа гордился и рассказывал всем соседям.

— Если вы были «хорошей девочкой» — послушной, удобной, некапризной — вы получали тепло и ласку.

А если вы проваливали экзамен? Если вы были «плохой»? Шлепок, крик, игнорирование, холодное молчание.

В детстве вы поняли одну простую формулу:

«Я получаю любовь и принятие = когда я достигаю успеха = когда я приношу пользу = когда я не создаю проблем = когда я что-то делаю хорошо».

Вы научились «зарабатывать любовь» достижениями.

А теперь вы выросли. Вы перенесли эту схему в бизнес. Вы думаете, что если вы заработаете миллион, то родители (или мир) наконец скажут: «Мы гордимся тобой». Вы думаете, что деньги — это билет в их сердце.

Но вот что происходит на самом деле: сколько бы вы ни заработали, родители либо не замечают вашего успеха, либо завидуют, либо критикуют. И вы снова чувствуете себя той маленькой девочкой, которая «недостаточно хороша». И вы снова работаете до пота, чтобы доказать им, что вы достойны любви.

5 сценариев, как детская потребность в любви убивает ваш бизнес

Сценарий 1. «Мама не одобряет мой бизнес»

Ваша мама считает, что «нормальная женщина должна работать по найму, иметь стабильную зарплату и пенсию». Она не понимает, что такое фриланс, бизнес, экспертность. Она

говорит: «Ты бы лучше в офис устроилась».

И вместо того чтобы жить свою жизнь, вы пытаетесь доказать маме, что ваш бизнес — это серьезно. Вы работаете в 10 раз больше, чтобы показать маме, что вы не «бездельничаете». Но она все равно не верит. И вы выгораете. Вы зарабатываете меньше, чем могли бы, потому что тратите энергию на оправдания перед мамой.

Родовой код: «Если мама не одобряет — я плохая. Я должна заслужить ее одобрение».

Исцеление: Мама имеет право на свое мнение. Но это мнение — ее тень, ее страх, ее опыт. Это не про вас. Вы не обязаны доказывать ей свою правоту. Ваша задача — быть счастливой. И если мама не видит вашего счастья — это ее потеря, а не ваша.

Сценарий 2. «Я не имею права зарабатывать больше папы»

Это один из самых мощных родовых сценариев. Ваш папа всю жизнь работал на заводе, получал 30 000 рублей, не вылезал из долгов. А вы с одним клиентом зарабатываете 50 000 за час.

Ваше подсознание говорит: «Я не могу быть успешнее отца. Если я буду зарабатывать больше, я его предаю. Я стану „выше“ него. И он перестанет меня любить».

Результат: Вы искусственно ограничиваете свой доход. Вы сливаете деньги на ненужные траты, штрафы, болезни.

Вы подсознательно делаете так, чтобы ваш доход был чуть ниже папиного. Чтобы он мог чувствовать себя главным.

Исцеление: Ваш папа хотел для вас лучшей жизни. Он работал, чтобы вы не повторяли его судьбу. Если вы будете бедной — вы предадите его труд. Если вы будете богатой — вы оправдаете его жертву. Стать богаче отца — это не предательство. Это высшая благодарность.

Сценарий 3. «Я покупаю любовь деньгами»

Вы даете деньги родителям, покупаете им квартиру, машину, оплачиваете лечение. И вы ждете благодарности. Но благодарность приходит не всегда. И тогда вы обижаетесь, чувствуете себя использованной и продолжаете давать снова.

Почему? Потому что внутри вас все еще сидит та девочка, которая думает: «Если я дам им то, чего у них нет, они наконец скажут мне, что я хорошая. И тогда я перестану чувствовать себя никчемной».

Но это не работает. Потому что потребность родителей в деньгах — бесконечна. Вы не можете купить их любовь. Она либо была, либо нет. Если ее не было — деньги не создадут ее.

Исцеление: Помогать родителям можно. Но не ради их любви. А ради собственного желания. Если вы даете — давайте без ожиданий. Дарите, потому что вы хотите дарить. И перестаньте ждать благодарности. Ваша ценность не зависит от того, как они реагируют на ваши подарки.

Сценарий 4. «Если я заработаю много, меня перестанут любить в семье»

Этот сценарий часто встречается у женщин, которые вышли из бедных семей. Вы боитесь, что если вы станете «богатой», то станете чужой для своей семьи. Подруги отвернутся, братья и сестры начнут завидовать, мама скажет: «Ты стала высокомерной».

И вы выбираете быть бедной. Вы выбираете быть «своей» в своей семье. Потому что одиночество страшнее бедности.

Исцеление: Те, кто от вас отвернутся из-за вашего успеха, никогда не были с вами по-настоящему. Вы не обязаны быть бедной, чтобы их удерживать. Вы имеете право расти. И если кто-то не выдерживает вашего роста — это их путь. Ваш путь — вверх.

Сценарий 5. «Мама боится за меня, и я бояться вместе с ней»

Мама говорит: «Сейчас кризис, все увольняют, бизнес разоряется, как бы ты не осталась без денег». Она заражает вас своей тревогой. И вы начинаете бояться. Вы снижаете цены, отказываетесь от рисков, не инвестируете в развитие.

Почему? Потому что если вы не будете бояться вместе с мамой, она останется одна со своим страхом. А вы не можете позволить ей быть одной. Вы чувствуете вину.

Исцеление: Мама имеет право бояться. Но вы не обяза-

ны разделять ее страх. Вы — отдельный взрослый человек. Вы можете сочувствовать, но не брать на себя ее эмоции. Ее страх — это ее реальность. Ваша реальность — ваша.

Практика «Отделить деньги от любви»

Это самая сложная практика. Потому что она про разрыв эмоциональной пуповины. Делайте ее с бережностью к себе.

Шаг 1. Осознайте

Задайте себе вопросы:

— Кого в моем роду я пытаюсь порадовать своими деньгами? Маму? Папу? Бабушку?

— Что я должна сделать, чтобы они сказали: «Я тобой горжусь»?

— Если бы они никогда не сказали мне этого — я бы перестала работать?

Если на третий вопрос ответ «да» — вы работаете на их одобрение. Это болезненная правда. Признайте ее без осуждения.

Шаг 2. Письмо родителям

Напишите письмо. Не отправляйте его. Пишите для себя:

«Мама, папа. Я столько лет пыталась заслужить вашу любовь своими достижениями. Я думала, что если я буду успешной, богатой, знаменитой, вы наконец меня полюбите. Но я поняла: вы любили меня не за мои достижения. Вы любили меня просто потому, что я есть. Или не любили.

Это ваша правда. И я принимаю ее. Я перестаю ждать от вас любви. Я перестаю покупать вашу любовь деньгами. Я даю себе любовь сама. Я разрешаю себе быть успешной не для вас, а для себя. Я прощаю вас за то, что вы не дали мне того, чего я хотела. И я прошу у вас прощения за то, что я пыталась вас купить».

Шаг 3. Перестаньте обсуждать деньги с родителями

Это жесткий шаг, но он необходим. Перестаньте рассказывать родителям, сколько вы зарабатываете. Перестаньте обсуждать с ними ваши бизнес-планы. Перестаньте ждать их совета.

Вместо этого найдите поддержку в другом месте — у наставников, у коллег, у психолога. Родители не обязаны понимать ваш бизнес. Это не их мир. Это ваш мир. Примите это.

Шаг 4. Покупайте любовь у себя

Каждый раз, когда вы хотите порадовать маму деньгами, чтобы услышать «ты хорошая», сделайте это для себя. Положите эту сумму себе на отдельный счет. И скажите себе: «Я хорошая. Я дарю себе эту любовь. Мне не нужно ничье одобрение».

Так вы перепрошьете программу «деньги = любовь» на «деньги = забота о себе».

Шаг 5. Новая мантра

Повторяйте это каждый день:

«Я работаю не для того, чтобы меня любили. Я работаю потому, что я уже люблю себя. Моя ценность не измеряется моим доходом. Моя ценность — это то, кто я есть. Я принимаю деньги, потому что я хочу жить в изобилии, а не потому что я хочу кому-то доказать, что я достойна. Мои родители могут быть довольны или недовольны. Это их чувства, а не моя ответственность. Моя ответственность — быть счастливой и богатой. Я позволяю себе это».

Твой новый сценарий: Деньги как энергия свободы

Когда вы перестаете зарабатывать для других, деньги начинают приходить легко. Потому что они перестают быть тяжелым грузом ответственности «покупать любовь». Они становятся просто энергией. Просто цифрами. Просто ресурсом для вашей жизни.

Вы начинаете получать деньги не потому, что вам надо кого-то порадовать. А потому что вы делаете мир лучше. И мир платит вам за это.

Домашнее задание

— Напишите список «любимых» (кого вы пытаетесь порадовать деньгами). И напротив каждого напишите: «Я перестану зарабатывать для тебя. Я зарабатываю для себя».

— На этой неделе сделайте дорогой подарок себе, а не родителям. Купите себе то, о чем давно мечтали. И скажите

себе: «Я люблю себя. Мне не нужно ничье разрешение на радость».

— Перечитайте письмо из Шага 2. Сожгите его. Символически отпустите эту программу.

Заключительная мысль

Твои родители — это твой фундамент. Но ты не должна строить свой бизнес на их чувствах. Ты — это отдельное здание. Ты имеешь право на свой доход, свою жизнь и свою любовь к себе. Ты не должна быть бедной, чтобы они не завидовали. И не должна быть богатой, чтобы они гордились. Ты должна быть свободной.

Когда ты перестанешь покупать любовь деньгами, ты наконец начнешь их зарабатывать.

В следующей главе мы поговорим о самой первой практике, которая даст вам ощущение движения: **«Инвентаризация страхов. Пишем список того, что мешает поднять ценник».**

Мы перестанем бояться и начнем действовать. Я с тобой.

Глава 10. Первая практика: «Инвентаризация страхов».

Пишем список того, что мешает поднять ценник

Дорогая моя, ты прошла долгий путь. Мы разобрали девять глав, где я вскрыла твои родовые раны, показала, как они влияют на твой бизнес, и дала тебе инструменты. Теперь пришло время первой серьезной практики. Без нее вся теория — просто красивые слова на бумаге.

Мы называем это **«Инвентаризация страхов»**.

Почему именно сейчас? Потому что ты уже знаешь, что твои страхи не твои. Они родовые, они древние, они защищали твоих предков. Но теперь они мешают тебе поднять ценник, мешают продавать, мешают жить. И мы должны вытащить их на свет. Потому что то, что мы видим — мы можем изменить. То, что мы прячем — управляет нами.

Сегодня мы сделаем самый важный шаг: мы напишем список всего, что мешает тебе брать достойные деньги. И мы перепишем каждый пункт.

Почему мы не поднимаем ценник: Корень страха

Давай вспомним основные причины, которые ты чувствуешь, когда думаешь о повышении цены:

— **Страх потери клиентов.** «Если я подниму цену, все уйдут к конкурентам».

— **Страх осуждения.** «Что скажут коллеги? Подруги? Мама?»

— **Страх, что я не оправдаю.** «Вдруг я не смогу дать результат за такие деньги?»

— **Страх, что это наглость.** «Я не имею права просить так много, я же не супер-эксперт».

— **Страх, что меня разоблачат.** «Клиент поймет, что я не так крута, и потребует деньги назад».

— **Страх, что деньги испортят меня.** «Если у меня будет много денег, я стану жадной, злой, одинокой».

— **Страх, что я потеряю себя.** «Я перестану быть „душевной“, стану расчетливой стервой».

Это классика. Все эти страхи — голос твоего рода. Все они — о выживании, о безопасности, о принятии. Ни один из них не про реальную ситуацию. Ни один из них не про твою экспертность.

Но пока ты их не вынесешь на свет, они будут управлять тобой. И ты будешь снова и снова занижать цены, оправдываться перед клиентами, работать в убыток и выгорать.

Практика «Инвентаризация страхов»

Эта практика состоит из 4 шагов. Пожалуйста, сделай ее полностью. Не пропускай. Это твой прорыв.

Шаг 1. Выпиши все свои страхи

Возьми большой лист бумаги и ручку. Лучше писать от руки — это подключает тело. Напиши сверху: **«Что мешает мне поднять ценник?»**

А теперь выплескивай всё, что приходит в голову. Не фильтруй, не оценивай, не стесняйся. Пиши спонтанно, от первого лица, максимально честно:

— *«Я боюсь, что клиенты скажут „дорого“ и уйдут»*

— *«Я боюсь, что моя мама подумает, что я „дорого беру“»*

— *«Я боюсь, что не смогу дать результат на 100% и подведу клиента»*

— *«Я боюсь, что мои подруги перестанут со мной общаться»*

— *«Я боюсь, что буду чувствовать себя обманицей»*

— *«Я боюсь, что клиент будет требовать больше, чем я могу дать»*

— *«Я боюсь, что меня обвинят в жадности»*

Пиши, пока не почувствуешь, что больше нет страхов. Обычно получается 10—20 пунктов. Это и есть твоя «инвентаризация».

Важно: Не анализируй их сейчас. Просто выпиши. Мы проанализируем на следующем шаге.

Шаг 2. Раскрой свой страх: «Что в нем самого страшного?»

Теперь возьми каждый пункт и спроси себя: *«И что? Что самое страшное произойдет, если это случится?»*

Например:

— **Страх:** «Клиенты уйдут».

— **Самое страшное:** «Я останусь без денег, не смогу платить за квартиру, останусь на улице, умру с голоду».

— **Страх:** «Мама подумает, что я жадная».

— **Самое страшное:** «Мама перестанет меня любить, отвернется от меня, я останусь одна».

— **Страх:** «Я не оправдаю ожиданий».

— **Самое страшное:** «Клиент потребует деньги обратно, расскажет всем, что я плохой специалист, мой бизнес разрушится, я стану никем».

А теперь посмотри на эти «самые страшные» сценарии. Что ты видишь? Все они — о **выживании**, о **смерти**, о **потере любви**. Это те же страхи, которые жили у твоей прабабки, когда она боялась, что община отвернется от нее и она умрет с голоду.

Ты видишь, что это не твои рациональные опасения. Это **архаичные детские страхи**, которые не имеют отношения к реальности. Но они есть. И их нужно развенчать.

Шаг 3. Развенчай каждый страх через реальные факты

Теперь перепиши каждый страх в факт. Возьми лист и раздели его на две колонки:

«Страх» | «Реальность»

В первой колонке — твой страх (например: «Клиенты уйдут»). Во второй — реальность (например: «*На самом деле, когда я поднимаю цену, клиенты не уходят, если я даю ценность. Они уходят только тогда, когда я не даю результат. Более того, дорогой клиент — более лояльный. Я могу проверить это на практике*»).

Вот пример того, как можно развенчать самые частые страхи:

Мой страх	Реальность (факты)
Клиенты уйдут, я останусь без денег	На самом деле, клиенты уходят от неуверенных и дешевых экспертов. Дорогой клиент более лоялен и платит вовремя. И даже если 20% уйдут, 80% останутся и принесут больше денег.
Меня осудят подруги/мама	Если они меня осудят, это их проблема. Они не платят мои счета. Я имею право на свой доход. Моя жизнь — моя ответственность.
Я не оправдаю ожиданий	Я профессионал и постоянно учусь. Я даю честный результат. Если клиент остался недоволен, я могу вернуть деньги, но чаще всего такого не происходит. Мой страх основан на моей неуверенности, а не на реальных ошибках.
Меня будут считать жадной	Жадность — это когда берешь, ничего не давая. Я беру деньги за ценность. Это не жадность, это справедливый обмен. Я помогаю людям, и они платят за это.
Я стану одинокой	Настоящие люди останутся со мной, независимо от моего дохода. А те, кто уйдут из-за моих денег, никогда не были моими настоящими друзьями.

Твоя задача — написать свои факты. Не мои. Твои. В которые ты веришь. Они могут быть жестокими, но честными.

Шаг 4. Создай новый контракт с собой

Теперь, когда ты увидела, что твои страхи — это просто иллюзии из прошлого, ты можешь создать новый контракт. Напиши на отдельном листе:

«Мой новый контракт с собой»

«Я, [твое имя], беру на себя ответственность за свой доход. Я перестаю верить своим страхам. Я знаю, что они пришли из моего рода, из детства, из травм. Я благодарю их за защиту, но я отпускаю их. Теперь я выбираю действовать из новой реальности:

— Мои клиенты — это взрослые люди, которые сами принимают решение. Я не манипулирую ими, я предлагаю ценность. Если они не готовы платить — это не моя вина. Значит, я не их эксперт.

— Моя цена — это отражение моего опыта, знаний и результата. Я не прошу милостыню. Я беру плату за труд, который помогает людям.

— Я не обязана нравиться всем. Моя задача — быть лучшей для тех, кто готов платить за качество.

— Если я ошибаюсь — я учусь и расту. Ошибка — это не крах, это опыт.

— Я имею право на богатство. Богатство не делает меня плохой. Оно делает меня свободной. А свободная женщина

на может больше дать миру.

Я подписываю этот контракт сегодня, [дата]. И я обещаю завтра сделать свой первый шаг — назвать цену, которая пугает меня, но которая честна для меня».

Твое задание на сегодня

— Выполнить Шаг 1, 2, 3, 4. Полностью. Займет около 1—2 часов. Выдели время в календаре.

— Повесь свой новый контракт на видное место — на стену, на холодильник, над рабочим столом.

— Завтра — подними ценник на любую услугу, хотя бы на 10% (или поставь новую цену, которая тебя пугает). Сделай это, даже если страшно. Мы уже знаем, что это за страх. Это страх твоей прабабки. А ты — женщина нового времени. Ты можешь.

Твоя новая идентичность после практики

После этой практики ты перестаешь быть жертвой своих страхов. Ты становишься **наблюдателем**. Ты видишь свой страх, но ты не позволяешь ему управлять тобой. Ты говоришь ему: «Я вижу тебя, старый друг. Но теперь я выбираю по-другому».

Ты больше не «дешевый эксперт». Ты — **женщина, которая знает свою цену**. И ты начинаешь действовать из этого состояния.

Заключительная мысль

Страх — это не враг. Это старый, верный сторожевой пес, который охранял твой род веками. Но теперь тебе не нужна такая охрана. Ты выходишь за пределы двора. Ты выходишь в большой мир. И ты берешь с собой не страх, а мудрость. Мудрость о том, что ты можешь быть и смелой, и успешной, и любимой.

А завтра мы сделаем следующий шаг — мы разберем **Сценарий «Спасатель»: Бесплатные консультации для всех знакомых**. Мы поговорим о том, почему вы отдадите свою энергию даром и как перестать быть «бесплатным психологом» для всех.

Идем дальше. Ты справишься. Я знаю.

РАЗДЕЛ II. КЛЮЧЕВЫЕ РОДОВЫЕ СЦЕНАРИИ В БИЗНЕСЕ

Глава 11. Сценарий «Спасатель»: Бесплатные консультации для всех знакомых

Дорогая моя, сегодня мы разберем самый «добрый» и самый разрушительный сценарий. Тот, который маскируется под благородство, под «я просто помогаю», под «я же не могу отказать». Я говорю о **Сценарии «Спасатель»**.

Ты узнаешь его по характерному зуду в руках, когда кто-то рядом начинает рассказывать о своей проблеме. Ты уже открываешь рот, чтобы дать совет, уже мысленно строишь план спасения, уже чувствуешь тепло в груди от того, что «я могу помочь». И ты помогаешь. Бесплатно. Снова. Снова. Снова.

И твой бизнес разваливается. Потому что ты раздаешь свою главную ценность — свои знания, свой опыт, свою энергию — налево и направо, как будто у тебя их бесконечное количество. А потом у тебя не остается сил и времени на

платных клиентов. И ты удивляешься: «Почему я так устаю? Почему я не зарабатываю?»

Сегодня мы остановим это. Навсегда.

Исторический экскурс: Женщина-спасатель в роду

Сценарий Спасателя — это древний женский архетип. Вспомни свою прабабку. Она была спасательницей всей деревни. Если кто-то заболел — она лечила травами. Если кто-то голодал — она делилась последним куском. Если кто-то плакал — она утешала. Она была «матерью для всех». И за это ее уважали. Но никто не платил ей деньгами.

В роду сложилась установка: **«Женщина должна заботиться обо всех. Это ее природа. Ее долг. Ее миссия».**

И эта установка перешла к тебе. Ты стала бизнес-леди. Но внутри тебя все еще сидит та самая «мать для всех», которая считает, что ее знания должны быть доступны каждому, особенно тем, кто «страдает». И ты раздаешь их бесплатно. И удивляешься, почему тебя не ценят.

Как распознать Сценарий «Спасатель»: 7 признаков

1. Ты даешь консультации друзьям и знакомым бесплатно

«Ой, Лена, у тебя же бизнес, посоветуй, как мне продать». И ты садишься, тратишь час, выдаешь стратегию, а в ответ получаешь «спасибо» и чашку чая. Ты чувствуешь се-

бя полезной. Но твой кошелек пуст.

2. Ты решаешь проблемы клиентов, которые не входят в твой пакет

Клиент купил базовую консультацию, а ты проводишь с ним 3 часа, разбираешь его детские травмы, даешь пошаговый план на месяц. Ты думаешь: «Ну как я могу его бросить, он же страдает». В итоге ты отработала на 50 000, а получила 5 000.

3. Ты не умеешь говорить «нет»

Когда кто-то просит тебя о помощи, ты автоматически соглашаешься. Даже если ты устала. Даже если у тебя нет времени. Даже если этот человек никогда не купит твой продукт. Ты боишься обидеть, боишься показаться черствой, боишься, что тебя перестанут считать «хорошей».

4. Ты чувствуешь вину, если берешь деньги за помощь

Ты думаешь: «Ну как я могу взять деньги с этого бедного человека? У него сложная ситуация». Ты начинаешь искать оправдания, чтобы снизить цену или вообще отдать бесплатно. Твоя логика: «Помощь должна быть бескорыстной. Если я беру деньги, я не помогаю, я зарабатываю. А зарабатывать на чужой боли — это плохо».

5. Ты считаешь, что твоя миссия — «помогать людям», а не «зарабатывать»

Ты вешаешь на свои услуги ярлык «благотворительность». Ты говоришь: «Мое призвание — нести свет». И ты несешь. Но при этом ты забываешь, что свет тоже нужно финансировать. У тебя есть аренда, коммуналка, обучение, жизнь. Но ты считаешь, что говорить о деньгах — это «недуховно».

6. Ты выбираешь «сложных» клиентов

Ты подсознательно ищешь тех, кого нужно «спасать». Тех, кто в кризисе, кто потерян, кто плачет. Потому что с ними ты чувствуешь себя нужной. А с «богатыми и уверенными» ты теряешься. В итоге ты работаешь с теми, кто не может платить, и выгораешь от их тяжелой энергии.

7. Ты обижаешься, когда «спасенные» не благодарны

Ты вложила в человека столько сил, а он даже не сказал «спасибо». Он взял твой совет и исчез. Или того хуже — пошел к другому специалисту. Ты чувствуешь себя использованной. Но продолжаешь спасать следующего. Потому что Спасатель не умеет останавливаться.

Чем опасен Сценарий Спасателя для бизнеса

— Ты обесцениваешь свой труд. Когда ты отдаешь

свои знания бесплатно, ты посылаешь сигнал миру: «Мои знания ничего не стоят». И мир с этим соглашается.

— **Ты привлекаешь манипуляторов.** Те, кто ищет «халву», быстро вычисляют Спасателя. Они будут давить на жалость, рассказывать о своих несчастьях и брать твою энергию. А потом уходить к следующему Спасателю.

— **Ты выгораешь эмоционально.** Спасать тяжело. Это требует гигантских ресурсов. Ты отдаешь свою душу каждому, а взамен получаешь только пустоту.

— **Твой доход не растет.** Ты много работаешь, но деньги не приходят. Потому что ты работаешь не на свой бизнес, а на чужое выживание.

— **Ты теряешь уважение клиентов.** Клиенты чувствуют, что ты «бесплатная». Они не ценят то, что не стоит денег. Они будут торговаться, перебивать цены, требовать скидки. И даже если ты что-то заработаешь, это будет «выбитое» с боем.

Корень сценария: Детская травма «Я нужна, когда я полезна»

В глубине Сценария Спасателя лежит детская травма. Когда-то давно, в детстве, ты поняла: **«Меня любят, только когда я помогаю. Когда я полезная. Когда я спасаю»**.

И ты стала спасать всех вокруг, чтобы чувствовать себя нужной. Чтобы получать хотя бы каплю внимания, одобрения, тепла.

Но теперь ты взрослая. И ты можешь дать себе это тепло. Ты не должна заслуживать любовь через помощь. Ты можешь просто быть.

Практика «Перестать спасать»

Эта практика жесткая. Она потребует от тебя смелости и готовности видеть свою боль. Но она освободит тебя от роли «бесплатного психолога».

Шаг 1. Признай свою роль

Возьми лист бумаги и напиши:

«Я признаю, что я играю роль Спасателя. Это проявляется в том, что я [напиши свои примеры: даю бесплатные консультации, беру сложных клиентов, не умею говорить нет]. Это приносит мне [напиши: чувство нужности, одобрение, временное тепло]. Но это стоит мне [напиши: времени, денег, энергии, здоровья]. Я готова меняться».

Шаг 2. Раздели «помощь» и «бизнес»

Прямо сейчас нарисуй таблицу:

Бесплатная помощь (не в бизнесе)	Платные услуги (мой бизнес)
Закрыть долги мамы	Консультация для бизнеса — 10 000 руб.
Посоветовать подруге, как растить ребенка	Курс по материнству — 50 000 руб.
Бесплатный чат с клиентами	Индивидуальный коучинг — 30 000 руб./мес.

Теперь четко определи: где ты помогаешь, а где ты — специалист. Ты имеешь право помогать бесплатно только тем, кого выбрала сама (например, маме, детям, лучшей подруге). **ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ** — это твои клиенты. Они платят. Точка.

Шаг 3. Практика «Я учусь говорить НЕТ»

Напиши на карточке фразы, которые ты будешь использовать, когда кто-то попросит бесплатный совет:

— *«Это входит в мои платные услуги. Если хочешь — можем провести консультацию, я дам тебе полную стратегию».*

— *«Я с удовольствием помогу тебе, но сейчас я очень занята с клиентами. Моя консультация стоит XXX рублей».*

— *«Я не даю бесплатных консультаций, потому что это обесценивает мой труд. Но у меня есть платный продукт для таких запросов — вот ссылка».*

Выучи эти фразы. Тренируйся говорить их перед зеркалом. Они должны стать твоими автоматическими ответами.

Шаг 4. Убери «спасательские» бонусы

Если ты даешь бонусы «от души», которые не входят в пакет — убери их. Твой продукт должен быть четко упакован:

— Что входит?

— Сколько это стоит?

— Что не входит?

Бонусы должны быть только за дополнительные деньги.

Так ты защитишь себя от переработок.

Шаг 5. Ритуал «Я отпускаю роль Спасателя»

Вечером, перед сном, проведи ритуал. Зажги свечу. Представь, что ты снимаешь с себя тяжелый плащ — плащ Спасателя. Скажи:

«Я снимаю с себя роль Спасателя. Я больше не несу ответственность за всех вокруг. Я несу ответственность только за свою жизнь и за свои обещания клиентам. Я перестаю спасать мир. Я начинаю строить бизнес. Я отдаю ответственность за их жизнь им самим. Я оставляю себе энергию для своей жизни. Я позволяю себе зарабатывать на своей помощи. Спасибо тебе, плащ Спасателя, за то, что ты был. Но теперь я иду дальше. Я — хозяйка своего времени и своих денег».

Почувствуй, как с твоих плеч спадает тяжесть. Ты больше не должна всех спасать. Ты можешь просто жить и зарабатывать.

Новая идентичность: «Я — ценность, а не благотворительная организация»

Твоя новая роль в бизнесе — это роль **Эксперта**. Ты не спасаешь. Ты решаешь проблемы за деньги. Как врач. Как юрист. Как архитектор. Они не спасают — они работают. Ты тоже работаешь. И ты берешь за это деньги.

Твоя задача — предложить клиенту решение и дать вы-

бор: «Хочешь — бери, не хочешь — иди дальше». Ты не обязана тащить его в светлое будущее на своем горбу. Ты не несёшь ответственность за его выбор.

Твое домашнее задание

— Завтра, когда кто-то попросит бесплатный совет, скажи «**НЕТ**» или предложи платную услугу.

— Отметь всех «бесплатных» людей в своей жизни (тех, кому ты постоянно даешь консультации). Прямо сегодня напиши им: *«Я перехожу на новый этап в своем бизнесе. Теперь я провожу консультации только платно. Если тебе нужна моя помощь — вот моя цена. Если нет — я понимаю»*. Да, это страшно. Но это отсечет энергетических вампиров.

— Проанализируй своих текущих клиентов: кто из них платит, а кто — использует тебя как «бесплатного психолога»? Откажись от бесплатных. Переведи их на платные рельсы.

Заключительная мысль

Ты не должна быть матерью Терезой в своем бизнесе. Ты — профессионал. И профессионалы берут деньги. Чем выше твой профессионализм, тем больше ты должна брать. Иначе ты обесцениваешь свой дар.

Когда ты перестаешь спасать бесплатно, ты перестаешь быть мусорным баком для чужих проблем. Ты становишься ценным ресурсом. И мир начинает платить тебе по справед-

ливости.

В следующей главе мы разберем **Сценарий «Кормилица»: Отдавать мужу/детям последнее, в ущерб своему делу**. Мы поговорим о том, как вы отдаете ресурсы семьи, чтобы «угодить», и как это разоряет ваш бизнес.

Ты готова. Я знаю. Идем дальше.

Глава 12. Сценарий «Кормилица»: Отдавать мужу/детям последнее, в ущерб своему делу

Дорогая моя, сегодня мы говорим о той, кто отдает. Всегда. До последней крошки. До последней капли энергии. До последней копейки. Мы говорим о **Сценарии «Кормилица»**.

Если Спасатель раздает свою энергию и знания налево и направо, то Кормилица раздает **ресурсы**. Деньги, время, силы, здоровье. Она отдает семье последнее и считает это подвигом. Она отдает мужу, когда он просит на «бизнес». Она отдает детям, когда им нужно «на кружки». Она отдает родителям, когда у них «сложная ситуация». И она удивляется, почему у нее нет денег на развитие собственного дела.

А потом она приходит в бизнес и продолжает ту же игру. Она отдает клиентам больше, чем обещала. Она снижает цены, потому что «у людей сейчас сложно». Она отдает свои материалы бесплатно, потому что «нужно помочь». И она остается с пустым кошельком, пустой головой и пустым сердцем.

Сегодня мы остановим этот цикл. Я покажу тебе, как перестать быть кормилицей для всех и стать хозяйкой своих ресурсов.

Исторический экскурс: Женщина-Кормилица в роду

Сценарий Кормилицы — это один из самых древних женских архетипов. Вспомни своих предков. Женщина всегда была той, кто «кормит». Физически — грудью. Эмоционально — заботой. Финансово — когда муж не зарабатывает, женщина тянет на себе.

Вспомни свою бабушку. Она работала на заводе, потом бежала домой, варила ужин, стирала, ухаживала за детьми. И все деньги — в общий котел. Себе — ничего. Ни себе на косметику, ни себе на отдых. «Надо же детям», «надо же мужу».

И эта программа передалась тебе. Ты считаешь, что **твои ресурсы — это не твои. Это ресурсы семьи. Ты должна делиться до последнего.**

Но вот что происходит: когда ты отдаешь последнее, ты **становишься последней**. Ты перестаешь быть приоритетом для себя. И твой бизнес начинает чахнуть, потому что у тебя нет ресурса на рост.

Как распознать Сценарий «Кормилица»: 7 признаков

1. Ты отдаешь деньги на семейные нужды, не оставляя себе на развитие бизнеса

Муж просит на новый автомобиль, ребенок просит на обу-

чение — ты даешь. А когда приходит время купить курс для своего повышения квалификации, ты говоришь: «Дорого, я как-нибудь в следующий раз». Ты инвестируешь в семью, но не в свой бизнес. А значит, бизнес стоит на месте.

2. Ты работаешь и при этом ведешь всё хозяйство

Ты считаешь, что «ты же женщина, ты должна успевать всё». Ты варишь супы, убираешь, помогаешь детям с уроками, а потом садишься за работу в 11 вечера. Ты отдаешь свою энергию дому — и у тебя не остается сил на стратегию, на продажи, на масштабирование. Твой бизнес получает твои «остатки», а остатки — это всегда копейки.

3. Ты чувствуешь вину, если инвестируешь в себя

Когда ты покупаешь себе платье, ты оправдываешься. Когда ты платишь за обучение, ты чувствуешь, что «украда» у семьи. Ты считаешь, что каждый потраченный на себя рубль — это предательство по отношению к детям и мужу. Но на самом деле это предательство по отношению к себе.

4. Ты спасаешь родственников от финансовых проблем

Брат просит занять до зарплаты — ты одалживаешь. Мама просит на лечение — ты даешь. И ты никогда не просишь вернуть. Потому что «я же не могу отказать». Но эти долги висят мертвым грузом, и ты не можешь ни вложить эти деньги в бизнес, ни создать подушку безопасности.

5. Ты не берешь деньги за свою помощь семье

Ты делаешь бизнес-стратегию для мужа бесплатно. Ты ве-

дешь соцсети подруги за «спасибо». Ты раздаешь свои знания всем, кто рядом. И ты считаешь, что это нормально, потому что «мы же родные». Но потом ты удивляешься, что тебя не ценят и не воспринимают как эксперта.

6. Ты считаешь, что твои потребности — на последнем месте

Ты думаешь: «Сначала семья, потом бизнес, потом я». Ты задвигаешь себя в самый конец очереди. И твой бизнес получает тот же «остаточный» ресурс. А бизнес, который получает остатки, не растет.

7. Ты чувствуешь обиду, когда никто не замечает твоих жертв

Ты отдала последние деньги мужу на его проект, а он даже не сказал «спасибо». Ты сидела с детьми всю ночь, пока они болели, а муж спал. И ты чувствуешь себя использованной, но продолжаешь делать то же самое. Потому что внутри тебя живет убеждение: «Если я перестану отдавать — меня не будут любить».

Чем опасен Сценарий Кормилицы для твоего бизнеса

Твой бизнес — это отражение твоего финансового состояния. Если ты отдаешь все деньги семье, твой бизнес не может получать инвестиции. Если ты отдаешь всю энергию дому, твой бизнес не получает твою силу. Если ты отдаешь все внимание другим, твой бизнес остается без твоего

фокуса. И он умирает.

Ты учишь мир, что твои потребности — не важны. Ты показываешь мужу, детям, родителям, что твой бизнес — это не главное. Что его можно забрать, прервать, отложить. И мир относится к твоему бизнесу так же — как к чему-то второстепенному.

Ты создаешь финансовую дыру. Ты не создаешь подушку безопасности. Ты не инвестируешь в новые навыки. Ты не масштабируешься. Ты остаешься на том же уровне доходов, потому что все, что ты зарабатываешь, уходит на «кормление» других.

Корень сценария: Детское убеждение «Я не имею права на свое»

В глубине Сценария Кормилицы лежит детская травма. Когда-то ты усвоила: **«Твои потребности не важны. Важны только потребности других. Ты должна делиться, даже если у тебя самой нет. Иначе ты эгоистка, и тебя перестанут любить».**

Возможно, в твоей семье говорили: «Не будь жадиной», «Поделись с братом», «Ты старшая, ты должна уступать». И ты научилась отдавать, даже когда тебе больно. Ты стала «удобной девочкой», которая не доставляет проблем.

Но теперь ты взрослая. И ты имеешь право на свои ресурсы. Ты не обязана отдавать последнее, чтобы тебя любили. Ты можешь оставлять себе, и это не делает тебя плохой.

Практика «Перестать быть Кормилицей»

Эта практика потребует от тебя смелости. Потому что она касается самых близких людей. Но если ты ее не сделаешь, ты навсегда останешься с пустым кошельком и пустым бизнесом.

Шаг 1. Осознай свои «безвозмездные» отдачи

Возьми лист бумаги и напиши два столбца (можешь просто разделить лист пополам):

Слева: «Кому и сколько я отдала за последний год» — мужу, детям, родителям, подругам, безвозмездные консультации.

Справа: «Сколько я инвестировала в себя и свой бизнес» — обучение, маркетинг, наем помощников, отдых.

А теперь посмотри. Где сумма больше? Если слева — ты Кормилица. Это больно осознавать, но это правда. Признай ее.

Шаг 2. Определи свои «неприкасаемые» ресурсы

С этого дня ты вводишь новое правило: **«Сначала я, потом другие»**.

— **Деньги:** Как только ты получила доход, первым делом отложи на: а) налоги, б) инвестиции в бизнес, в) личные накопления. Только оставшееся можно тратить на «семейные нужды».

— **Время:** Ты выделяешь себе 1—2 часа в день только для бизнеса. Это священное время. Его нельзя прерывать на

просьбы мужа, детей, родителей. Это время — твой инвестиционный капитал.

— **Энергия:** Ты перестаешь брать на себя эмоциональные проблемы других. «Я люблю тебя, но я не могу сейчас решать твои проблемы, у меня бизнес-проект». Это не жестокость. Это забота о себе.

Шаг 3. Научись говорить «НЕТ» семье

Да, это самое страшное. Но ты должна сказать:

— **Мужу:** «Милый, я не могу сейчас дать тебе деньги на твой проект. Мне нужно вложить в свой бизнес. Давай подумаем, как мы можем распределить бюджет по-другому».

— **Детям:** «Я не могу сейчас вести тебя на кружок, потому что у меня важная встреча. Давай попросим папу/бабушку».

— **Родителям:** «Мама, я не могу дать тебе деньги в долг прямо сейчас. У меня свои финансовые обязательства. Но я могу помочь тебе найти другой способ».

Это не значит, что ты перестаешь любить. Это значит, что ты перестаешь быть «бездонным кошельком».

Шаг 4. Практика «Я разрешаю себе»

Напиши список того, что ты себе давно не разрешала:

— «Я разрешаю себе купить дорогой курс».

— «Я разрешаю себе нанять помощника».

— «Я разрешаю себе отдыхать, когда устала».

— «Я разрешаю себе тратить деньги на косметические процедуры».

— «Я разрешаю себе не отдавать последнее, а оставлять себе».

И перечитывай этот список каждый день. Ты имеешь право на свои ресурсы.

Шаг 5. Ритуал «Возвращение себе»

Зажги свечу. Представь, что ты возвращаешь себе всю энергию, которую отдала другим. Возьми лист бумаги и напиши:

«Я возвращаю себе деньги, которые я отдала, когда сама нуждалась. Я возвращаю себе время, которое я потратила на чужие проблемы. Я возвращаю себе энергию, которую я отдала тем, кто не ценил меня. Я больше не Кормилица. Я — Женщина, которая заботится о себе в первую очередь. Я имею право на свои ресурсы. Я имею право на свой бизнес. Я имею право на богатство. Я возвращаю себя себе».

Сожги этот лист. Символически отпусти роль Кормилицы.

Новая идентичность: «Я — хозяйка своих ресурсов»

Твоя новая роль — это роль **Женщины, которая управляет своими ресурсами**. Ты не отдаешь последнее. Ты оставляешь себе лучшее. Потому что только так ты можешь создать устойчивый бизнес и здоровые отношения.

Ты показываешь своей семье: «Я важна. Мой бизнес важен. Мои потребности важны». И мир начинает уважать те-

бя. Даже близкие. Они привыкнут к новым правилам. И они поймут, что ты — не банкомат, а человек с собственными целями и ресурсами.

Твое домашнее задание

— **Завтра** откажи кому-то из близких в просьбе, которая забирает твой ресурс (время, деньги, энергию).

— **Инвестируй** в свой бизнес сумму, которая раньше пошла бы на «семейные нужды». Купи курс, найми специалиста, оплати рекламу.

— **Выдели** себе 2 часа в день, когда ты занимаешься ТОЛЬКО бизнесом. Никто не имеет права тебя прерывать. Запрись в комнате, надень наушники, скажи: «Это мое время».

— **Напиши** список своих потребностей. И начни их удовлетворять в ближайшую неделю. Купи себе то, что давно хотела. Сделай то, что давно откладывала.

Заключительная мысль

Ты не должна быть кормилицей для всех. Ты — женщина с собственным бизнесом. И ресурсы этого бизнеса — для тебя. Не для мужа, который не инвестирует в свое дело. Не для детей, которые вырастут и уйдут. А для тебя. Для твоего развития. Для твоего роста. Для твоей свободы.

Когда ты перестаешь отдавать последнее, ты начинаешь иметь. И мир начинает давать тебе больше. Потому что мир

видит: ты ценишь себя. И он начинает ценить тебя.

В следующей главе мы разберем **Сценарий «Терпеливая»: ждать клиента и не требовать оплату вовремя.** Мы поговорим о том, как терпение убивает ваши деньги и как научиться просить вовремя.

Идем дальше. Ты уже на пути. Я горжусь тобой.

Глава 13. Сценарий «Терпеливая»: Ждать клиента и не требовать оплаты вовремя

Дорогая моя, сегодня мы говорим о женщине, которая умеет ждать. Ждать, когда клиент созреет. Ждать, когда он переведет оплату. Ждать, когда он наконец вспомнит о ее существовании. Она не напоминает, не требует, не ставит дедлайны. Она терпеливо сидит в стороне и думает: *«Ну, он же помнит. Он же сам мне переведет. Не буду я его дергать»*.

Это сценарий «Терпеливая».

Если Спасатель раздает знания бесплатно, а Кормилица отдает ресурсы семье, то Терпеливая отдает свое время. Свое время ожидания. Свое время просрочек. Свое время, которое могло бы приносить деньги, но вместо этого утекает в песок.

Ты думаешь, что терпение — это добродетель. Ты думаешь, что если ты будешь настойчиво напоминать об оплате, то клиент подумает, что ты «жадная» или «навязчивая». Ты боишься показаться неудобной. Ты предпочитаешь ждать, ждать, ждать...

И знаешь, что происходит? Клиент забывает, задерживает, переносит. А ты теряешь деньги. И, что хуже, ты теряешь уважение к себе. Потому что внутри ты знаешь: ты позволи-

ла собой воспользоваться. Ты не отстояла свои границы. Ты не защитила свой труд.

Сегодня мы остановим это. Навсегда.

Исторический экскурс: Женщина-Терпеливая в роду

Сценарий Терпеливой — это архетип женщины, которая **терпит**. Терпит голод, холод, побои, несправедливость, нехватку денег. Она ждет, что все наладится само. Она ждет, что муж одумается. Она ждет, что начальник даст премию. Она ждет, что жизнь изменится.

В роду сложилась установка: **«Женщина должна терпеть. Терпение — это смирение. Смирение — это святость»**.

Вспомни свою бабушку. Она терпела мужа-алкоголика, терпела нищету, терпела тяжелую работу. Она не требовала, не просила, не жаловалась. Она «несла свой крест». И все считали ее святой.

И эта «святость» перешла к тебе. Ты не требуешь оплату вовремя. Ты не просишь повысить гонорар. Ты не ставишь жесткие условия. Ты терпишь просрочки, неоплаченные счета, обещания, которые не выполняются.

Но вот что происходит: **терпение в бизнесе — это не святость. Это саморазрушение**. Пока ты терпишь, ты теряешь деньги. Пока ты ждешь, ты теряешь время. Пока ты молчишь, ты теряешь уважение.

Как распознать Сценарий «Терпеливая»: 7 признаков

1. Ты не ставишь жесткие сроки оплаты

Когда клиент говорит: «Я переведу на следующей неделе», ты отвечаешь: «Хорошо, я подожду». И ты ждешь. Через неделю он говорит: «Прости, задержка, еще пару дней». Ты снова ждешь. Ты не называешь конкретную дату и не предупреждаешь о последствиях.

2. Ты не напоминаешь о просрочках

Клиент должен тебе 30 000 уже месяц. Ты знаешь это, но молчишь. Ты думаешь: «Ну он же взрослый человек, он сам поймет, что пора заплатить». Ты не пишешь, не звонишь, не напоминаешь. Ты боишься, что если ты напомнишь, он обидится.

3. Ты делаешь работу до оплаты

Ты соглашаешься на предоплату 50%, делаешь всю работу, а остаток клиент должен перевести после. И он не переводит. А ты уже отдала свой труд. Ты уже вложила энергию. И теперь ты ждешь, ждешь, ждешь... А он не платит. И ты ничего не можешь сделать.

4. Ты не применяешь штрафы за просрочку

В твоём договоре нет пункта о пенях за задержку оплаты. А если есть, ты никогда его не применяешь. «Ну как я могу начислить штраф? Это же неудобно. Клиент расстроится. У него сложная ситуация».

5. Ты отодвигаешь свою работу, потому что клиент не оплатил

Ты сидишь и ждешь, когда клиент оплатит, чтобы начать работать. Ты не можешь планировать свой день, свою неделю. Ты как на иголках. И эта тревога съедает твою энергию.

6. Ты чувствуешь себя униженной, когда просишь свои деньги

Когда ты наконец решаешься напомнить, ты начинаешь извиняться: «Простите, что беспокою, но вы не могли бы перевести оплату...» Ты просишь, как будто ты в долгу. Как будто ты выпрашиваешь милостыню. Ты стесняешься требовать то, что тебе положено.

7. Ты не веришь, что можно «сдать в суд»

Если клиент вообще исчезает с деньгами, ты не идешь в суд, не подаешь иск, не защищаешь свои права. Ты думаешь: «Это долго, дорого, бесполезно». Ты просто проглатываешь потерю и идешь дальше. А внутри тебя растет обида и бессилие.

Чем опасен Сценарий Терпеливой для твоего бизнеса

Ты теряешь деньги. Прямо сейчас. Каждый день просрочки — это упущенная выгода. Это сумма, которая могла бы лежать на твоем счете и работать на тебя. Но она лежит в чужом кармане.

Ты тратишь свою энергию на ожидание. Пока ты

ждешь, ты тревожишься. Ты не можешь расслабиться, не можешь переключиться на других клиентов. Ты мысленно возвращаешься к этому долгу. Ты сливаешь свою энергию в пустоту.

Ты обесцениваешь свой труд. Когда ты позволяешь не платить вовремя, ты посылаешь сигнал: «Моя работа не так ценна. Я не настаиваю, значит, могу подождать». Клиент считает это и начинает относиться к тебе как к второсортному специалисту.

Ты создаешь финансовую нестабильность. Ты не знаешь, когда придут деньги. Ты не можешь планировать свои расходы. Ты живешь в режиме «как получится». А это стресс, который разрушает твой организм и твой бизнес.

Ты теряешь уважение клиентов. Клиент, который привык задерживать оплату, перестает уважать тебя. Он видит, что ты не требуешь, — и думает: «Значит, она не ценит себя. Значит, и я могу не ценить ее труд».

Корень сценария: Детское убеждение «Терпеть — это безопасно»

В глубине Сценария Терпеливой лежит детская травма. Когда-то ты усвоила: «Если я буду требовать — меня накажут. Если я буду настаивать — меня отвергнут. Если я буду проявлять характер — меня перестанут любить».

Возможно, в твоей семье говорили: «Не капризничай»,

«Будь благодарна и тому, что есть», «Не проси — дадут». Ты научилась терпеть, чтобы быть «хорошей девочкой». Чтобы не создавать конфликтов. Чтобы сохранять мир.

Но теперь ты взрослая. И терпение в бизнесе — это не мир, это война с самой собой. Ты должна перестать терпеть. Ты должна начать требовать. И это не делает тебя «плохой». Это делает тебя профессионалом.

Практика «Перестать ждать и начать требовать»

Эта практика жесткая, но необходимая. Ты должна научиться защищать свои деньги. Это твой главный ресурс.

Шаг 1. Осознай свои потери

Возьми лист бумаги и напиши:

«Сколько денег мне не заплатили за последний год?» Посчитай все просрочки, все долги, все скидки, которые ты дала «из жалости», все бесплатные работы.

А теперь умножь эту сумму на 2—3. Потому что ты потеряла не только эти деньги, но и те, которые могла бы заработать, если бы не тратила время на ожидание и переживания.

Эта цифра — цена твоего терпения.

Шаг 2. Перестань извиняться за требование денег

Запомни одну фразу: **«Деньги — это не моя просьба. Это моя законная оплата за мой труд. Я имею право требовать их вовремя».**

Когда ты будешь писать клиенту о просрочке, убери все «извините», «не могли бы вы», «будьте добры». Пиши спо-

койно, фактологично, с уважением, но без извинений:

«Здравствуйте, напоминаю, что у вас есть просрочка по оплате за консультацию. Сумма — 15 000 рублей. Прошу оплатить до 25 сентября. Если у вас возникли вопросы, я готова обсудить. Спасибо».

Ты не просишь. Ты информируешь. Ты — взрослый партнер, который требует выполнения условий.

Шаг 3. Введи систему предоплаты

С этого дня все новые клиенты платят **100% предоплату**. Никаких «половину сейчас, половину потом». Никаких «я начну работать, пока деньги в пути». Нет. Только полная оплата до начала работы.

Если клиент не готов платить 100% — это не твой клиент. Ты не банк, который дает кредиты. Ты — эксперт, который берет деньги за результат. И ты не начинаешь работу, пока деньги не на твоём счете.

Шаг 4. Введи штрафы за просрочку

В договор добавь пункт: **«За каждый день просрочки начисляется пеня в размере 1% от суммы долга»**. И когда клиент задерживает оплату, ты спокойно пересчитываешь сумму и отправляешь новый счет.

Это не жестокость. Это бизнес. Если клиент не платит вовремя — он нарушает договор. И он должен нести ответственность. Ты не наказываешь его, ты просто следуешь условиям.

Шаг 5. Практика «Я перестаю ждать»

Напиши себе письмо:

«Я, [твое имя], перестану быть Терпеливой в бизнесе. Я больше не жду, когда мне заплатят. Я ставлю четкие условия. Я требую оплату вовремя. Я не извиняюсь за то, что прошу свои деньги. Я достойна оплаты своего труда. Я не боюсь показаться навязчивой или неудобной. Я защищаю свои финансовые границы. Я позволяю себе быть жесткой, когда это необходимо. Потому что я — профессионал, а не благотворительная организация. Я выбираю деньги, а не терпение».

Перечитывай это письмо каждый раз, когда клиент задерживает оплату.

Новая идентичность: «Я — женщина, которая не ждет»

Твоя новая роль — это роль **Женщины, которая устанавливает правила**. Ты не ждешь, когда клиент соизволит заплатить. Ты устанавливаешь четкие сроки и следишь за их исполнением. Ты не терпишь просрочек. Ты не прощаешь долги. Ты защищаешь свой труд и свое время.

Ты понимаешь, что терпение в бизнесе — это не добродетель, а убыток. Ты выбираешь деньги. Ты выбираешь уважение. Ты выбираешь стабильность.

Твое домашнее задание

— **Завтра** напиши всем клиентам, у которых есть про-

срочки. Спокойно, без извинений, напomini об оплате и назови конкретную дату, когда деньги должны быть на счету.

— **Пересмотри** свои договоры. Добавь пункт о 100% предоплате и о пенях за просрочку.

— **Практикуй** фразу: *«Я не начинаю работу до получения полной оплаты»*.

— **Если** клиент задерживает оплату, не начинай следующую работу, пока долг не погашен. Приостанови проект. Это защитит тебя от накопления долгов.

— **Ежедневно** повторяй аффирмацию: *«Мои деньги приходят вовремя. Я не жду — я принимаю. Моя работа достойна оплаты. Я защищаю свои границы»*.

Заключительная мысль

Терпение — это прекрасное качество в любви. Но в бизнесе оно убивает. Ты не должна быть святой мученицей, которая ждет чуда. Ты — практичная женщина, которая понимает, что деньги — это энергия, и она должна течь вовремя.

Когда ты перестаешь ждать и начинаешь требовать, ты меняешь свою энергетику. Ты становишься более уверенной. Клиенты чувствуют это и начинают платить быстрее. Потому что они видят: перед ними не «бесплатная помощница», а серьезный специалист, который не позволяет собой пользоваться.

В следующей главе мы разберем **Сценарий «Скромница»**: **Стыдиться своих достижений**. Мы поговорим о

том, как вы обесцениваете свои успехи и почему это мешает вам продавать.

Ты готова защищать свои деньги? Тогда идем дальше. Я рядом.

Глава 14. Сценарий «Скромница»: Стыдиться своих достижений

Дорогая моя, сегодня мы подходим к очень тонкой и болезненной теме. К той, что заставляет вас краснеть, когда кто-то хвалит вашу работу. К той, что заставляет вас отводить глаза, когда говорят о ваших успехах. К той, что заставляет вас произносить фразы: *«Да это просто случайность»*, *«Мне просто повезло»*, *«Я ничего особенного не сделала»*.

Это сценарий «Скромница».

Если Спасатель раздает знания, Кормилица — ресурсы, Терпеливая — время, то Скромница отдает свою **репутацию**. Она отдает свое право быть великой, талантливой, успешной. Она отдает свое право быть видимой, известной, признанной. Она хоронит свои достижения в глубокой яме, чтобы никто не увидел.

Ты думаешь, что скромность — это украшение женщины. Ты думаешь, что если ты будешь громко говорить о своих успехах, то станешь «выскочкой», «хвастуньей», «гордячкой». Ты боишься, что тебя перестанут любить и уважать, если ты будешь показывать свою силу.

Но я скажу тебе правду, которая изменит все: **в бизнесе скромность — это не добродетель. Это профессиональное самоубийство.**

Исторический экскурс: Женщина-Скромница в роду

Сценарий Скромницы — это один из самых древних и самых жестких женских архетипов. Вспомни свою прабабку. Ей нельзя было говорить о своих талантах. Если она была сильной, умной, удачливой — ее называли ведьмой. Если она была успешной — ей завидовали и обсуждали за спиной. Если она говорила о своих достижениях — ее считали «выскочкой», которую нужно «поставить на место».

В роду сложилась установка: **«Женщина должна быть тихой, незаметной, скромной. Ее место — тень. Свет — для мужчин. Если ты будешь светить слишком ярко — тебя погасят».**

И эта установка перешла к тебе. Ты боишься быть яркой. Ты боишься быть заметной. Ты боишься, что твой успех вызовет зависть, осуждение, агрессию. И ты прячешь свои достижения. Ты обесцениваешь их. Ты стыдишься их.

Но вот что происходит: **когда ты стыдишься своих достижений, ты теряешь свою экспертную силу.** Клиенты не видят твоих результатов — они не понимают, зачем платить тебе деньги. Ты становишься «невидимкой» на рынке. И твой доход падает.

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.