ДИСЦИПЛИНА САМОУВАЖЕНИЯ



КАТЯ ШМЕЛЬ

18+

Катя Шмель
Дисциплина самоуважения

https://litres.ru/74723418
SelfPub; 2026

Аннотация

Твоя жизнь не сломана. Просто в тебя загрузили кривые настройки. Тебя научили быть удобной: работать за троих без премии, путать тревогу с любовью, обслуживать мамино настроение и экономить на себе. Пора снести эту систему. Этот сборник из 4 книг — хирургическая операция по удалению чужих ожиданий. Здесь нет ванильных аффирмаций. Только хардкорная психология и нейробиология. Мы пройдем по всем фронтам: выведем твою карьеру из тени и научим забирать свои деньги. Настроим внутренний радар на здоровых мужчин. Возведем железобетонные границы в отношениях с родителями. И докажем, что самоуважение — это не мысли перед зеркалом, а безжалостная дисциплина действий. Только наука, здравый смысл и боевая психология. Это твой манифест независимости и ультимативный гид по возвращению себе себя. Пора перестать платить по чужим счетам. Читается как триллер. Работает безотказно.

Содержание

РАБОТАТЬ ЗА СПАСИБО? БЕЗ МЕНЯ! 9
Диагноз: почему ты до сих пор работаешь за "спасибо" 21
Глава 1. "Ты не синдром самозванца. Ты – жертва отличной дрессировки" 21
Глава 2. "Деньги не портят женщину. Их отсутствие – портит" 36
Конец ознакомительного фрагмента. 40

Катя Шмель
Дисциплина самоуважения

Есть одна старая женская привычка, которую почему-то до сих пор называют зрелостью, терпением, мудростью, гибкостью, "умением договариваться" и ещё десятком красивых слов. На деле это нередко просто хорошо замаскированное самоуменьшение.

Соглашаться на меньшее.

На меньшую зарплату. На меньшую заботу. На меньшую близость. На меньшую честность. На меньшее уважение. На меньшее удовольствие. На меньшее пространство. На меньшее "можно". На меньшее "хочу". На меньшее "я имею право".

Женщинам веками выдавали одну и ту же инструкцию: не отсвечивать, не просить, не спорить, не шуметь, не быть "слишком", не занимать много места – и тогда, может быть, жизнь будет к тебе благосклонна. Спойлер: не будет. Она просто станет удобной для всех, кроме тебя.

Этот сборник – про то, **как перестать жить в режиме добровольной уценки.**

Четыре книги. Четыре фронта. Четыре места, где с тебя особенно любят снимать кожу – аккуратно, привычно, почти вежливо. Деньги. Отношения с матерью. Мужчины. И то глухое, незаметное, хроническое самопредательство, ко-

торое так легко принять за "нормальную жизнь".

Каждая из этих книг – не про то, как стать "лучше". Не про то, как заслужить любовь. Не про то, как подстроиться под мир чуть изящнее. А про то, как перестать быть удобной там, где тебя давно пора было защищать.

Про деньги – потому что бесплатная женщина остаётся зависимой. И пока ты молчишь, занижаешь цену, соглашаешься на "потом", работаешь за спасибо и стыдливо отводишь взгляд, когда речь заходит о твоей ценности, кто-то другой спокойно забирает разницу. Не потому что он умнее. Потому что ты слишком долго была вежливой.

Про мать – потому что чужой голос в голове, который говорит тебе, как жить, как ошибаться, как любить, как выбирать и как не разочаровать, – не всегда голос истины. Иногда это просто старый семейный сценарий, который давно пора вернуть отправителю. С благодарностью. Или без неё.

Про мужчин – потому что женщина, которая привыкла соглашаться на полумеры, весьма быстро начинает считать полупридушенное внимание за любовь, полуправду за близость, полумужчину за судьбу.

А потом удивляется, почему рядом снова не тот. Ответ прост: пока внутри живёт соглашательство, снаружи будут появляться только те, кому удобно не меняться.

Про саму себя – потому что в конце концов всё упирается именно в это. Не в рынок. Не в маму. Не в бывших. Не в "нор-

мальных мужчин не осталось". А в то, как ты обращаешься с собой, когда никто не смотрит. Какие стандарты разрешаешь себе. Что считаешь достойным. На что соглашаешься в собственной жизни, в собственном доме, в собственном теле, в собственном сердце.

Этот сборник не гладит по голове. Он размыкает челюсть.

Он не предлагает тебе "принять себя" и лежать дальше в старой конструкции. Он предлагает кое-что радикальнее: увидеть, где именно ты привыкла предавать себя под видом разумности, скромности, терпения и любви. И перестать.

Потому что всё начинается именно там – с маленького, почти невидимого внутреннего "мне и так сойдёт". С каждой недооценённой услугой, с каждым проглоченным упрёком, с каждой скидкой на себя, с каждым "ну ладно", сказанным там, где внутри было твёрдое "нет".

А потом это "и так сойдёт" становится стилем жизни.

Здесь мы будем этот стиль ломать.

Не мягко. Не осторожно. Не с оглядкой на чужие чувства, если они всё время стоят дороже твоих. Мы будем делать то, что всегда делается в настоящей психологии: находить механизм, вытаскивать его на свет, разбирать по винтикам и собирать заново – уже без внутренней предательской программы.

Что тебе даст эта книга с книгами?

Ясность. Опору. Злость, которая перестаёт быть хаосом и становится топливом. Инструменты, которые можно применить в разговоре, в решении, в границе, в выборе. Умение видеть, где тебя уводят в сторону – и возвращаться к себе без вины. Привычку не соглашаться на крохи, когда тебе нужна целая жизнь.

И главное – он вернёт тебе ощущение, что ты не просишь разрешения на существование.

Ты его уже имеешь.

Просто слишком долго жила так, будто это не так.

Хватит.

Хватит работать за спасибо.

Хватит жить на остатках чужого внимания.

Хватит делать вид, что рваная реальность – это и есть норма.

Хватит втягивать живот – в зеркале, в разговорах, в отношениях, в карьере, в собственной судьбе.

Пора выпрямиться.

Пора назвать цену.

Пора вернуть себе голос.

Пора выстроить здоровые отношения – с мужчинами, с родителями, с работодателями и, главное, с самой собой.

Этот сборник – не о том, как стать удобной в новой, более красивой упаковке.

Он о том, как стать недоговорной.

Живой. Точной. Неподдельной.

С зубами. С опорой. С правом хотеть больше.
И получать это.

- с неизменной верой в тебя, Катя Шмель

РАБОТАТЬ ЗА СПАСИБО? БЕЗ МЕНЯ!

Позволь начать с цифры.

37%.

Именно на столько в среднем меньше зарабатывает женщина по сравнению с мужчиной на аналогичной должности, с аналогичным опытом, в аналогичной компании.

Не потому что хуже работает. Исследования говорят обратное – женщины в среднем продуктивнее, внимательнее к деталям, лучше выстраивают команды и доводят проекты до конца с меньшими потерями.

Не потому что глупее. Женщин с высшим образованием сейчас больше, чем мужчин – статистика фиксирует это во всех развитых странах уже второе десятилетие подряд.

Не потому что рынок несправедлив – хотя это тоже правда, но не главная.

37% – это цена одного конкретного психологического паттерна.

Она не просит.

Не просит повышения. Не просит за свои идеи – она их просто высказывает на совещании, а потом наблюдает, как их присваивает тот, кто сидел рядом. Не просит пересмот-

ра условий. Не просит соответствующего вознаграждения за переработки, которые стали нормой, за проекты, которые она вытянула в одиночку, за репутацию компании, которую она строила годами своим лицом, голосом и нервами.

Она ждёт.

Что заметят. Что оценят. Что сами предложат. Что справедливость восторжествует – тихо, без неловких разговоров о деньгах.

Не торжествует.

Ты это знаешь.

Потому что держишь эту книгу в руках.

Я Катя Шмель. И я не буду делать вид, что эта книга про "рост осознанности", "поиск баланса" или "гармоничное отношение к деньгам". Слова, от которых меня физически передёргивает – не потому что они неправильные, а потому что за ними, как правило, прячется ровно то, с чем мы будем бороться в ближайших двенадцати главах.

Прятаться.

Эта книга про одно: **ты работаешь. Ты создаёшь ценность. Ты должна за это получать.** Не "неплохо". Не "достаточно". Не "с учётом того, что рынок такой". Столько, сколько ты создаёшь.

Это не жадность. Это элементарная арифметика.

Арифметика, которую тебя никто не учил делать в свою пользу.

До сегодняшнего дня.

Что говорит наука?

Вот что происходит в твоём мозге, когда ты думаешь о деньгах.

Нейробиолог Брайан Кнутсон из Стэнфорда провёл серию экспериментов, в которых сканировал мозг людей в момент принятия финансовых решений.

Он обнаружил: у большинства женщин мысль о том, чтобы потребовать более высокое вознаграждение, активирует **инсулярную кору**– ту самую зону, которая отвечает за переживание физической боли, отвращения и социального стыда.

Буквально. Просьба о повышении – физически болезненна.

Не метафорически. На томографе.

Это – не слабость характера. Это – нейробиология многолетней дрессировки.

Потому что параллельно с этим исследователи Полина Клэнс и Сюзанна Аймс, психологи Университета штата Джорджия, описали феномен, который они назвали **"синдромом самозванца"**– и обнаружили нечто, что перевернуло их собственные ожидания.

Этот синдром непропорционально сильно поражает **са-**

мых компетентныхженщин.

Не тех, кто на самом деле некомпетентен. Именно тех, кто компетентен по-настоящему – умных, квалифицированных, с реальными результатами. Именно они с наибольшей вероятностью убеждены, что их "вот-вот разоблачат". Что успех – случайность. Что следующий провал докажет всем то, что они и так знали.

Совпадение? Нет.

Линда Бабкок и Сара Лашевер из Университета Карнеги-Меллон провели исследование, которое стало классикой: они отслеживали выпускников программы MBA в течение нескольких лет после окончания. Результат заставил вздрогнуть даже видавших виды экономистов.

Мужчины вели переговоры о первоначальной зарплате в восемь раз чаще, чем женщины.

Восемь раз.

Женщины принимали первое предложение. Мужчины торговались.

Разница в первоначальной зарплате – в среднем 7 000 долларов в год. Это немало. Но вот что превращает это в катастрофу: Бабкок и Лашевер подсчитали совокупный эффект этой разницы с учётом карьерного роста, последующих переговоров и пенсионных накоплений.

К моменту выхода на пенсию разница составляла **более полумиллиона долларов**.

Полмиллиона долларов.

Цена одного несостоявшегося разговора в начале карьеры.

Это – не несправедливость рынка.

Это – конкретный психологический паттерн с конкретной денежной стоимостью.

И у него есть конкретное лечение.

История

Я хочу рассказать тебе про Таню.

Тридцать шесть лет.

Руководитель проектного отдела в средней IT-компании. Семь лет в одной организации – пришла джуниором, выросла до человека, на котором держится треть производственного процесса. Под её руководством – команда из двенадцати человек. На её плечах – три ключевых клиента, которые работают с компанией именно потому, что там есть Таня.

Зарплата – чуть выше среднерыночной для её должности.

Семь лет.

Я спросила её: "Ты просила о повышении?"

Она посмотрела на меня с выражением человека, которому только что задали вопрос на незнакомом языке.

– Ну… я думала, они сами увидят, – сказала она наконец.

– И?

– И они видели. На корпоративах хвалили. На совещаниях отмечали. Директор несколько раз сказал, что не знает, что

бы без меня делал.

– А платили?

– Ну… давали иногда премии. Небольшие.

– Сколько, по-твоему, ты стоишь на рынке прямо сейчас?

Она назвала цифру.

Я открыла ноутбук. Показала ей три актуальных вакансии – её уровень, её стек, её регион. Цифры на экране были в полтора раза выше того, что она произнесла.

Молчание длилось долго.

– Я не знала, – сказала она тихо.

– Ты знала, – сказала я. – Ты просто решила, что это не для тебя.

Мы работали три месяца. Не над "уверенностью в себе" – я ненавижу это словосочетание за его бессодержательность. Над конкретными вещами: как считать свою реальную рыночную стоимость, как формулировать запрос о повышении без извинений и оговорок, как вести разговор, когда первый ответ – "сейчас не время".

На четвёртый месяц Таня пришла на встречу с другим лицом.

– Я получила повышение, – сказала она. – Сорок процентов к зарплате и новый грейд.

– Как прошёл разговор?

– Директор спросил, почему я не приходила раньше.

Она засмеялась. Немного горько – как смеются над собой люди, которые только что поняли, сколько лет потеряли.

– И что ты ответила?

– Сказала: "Хороший вопрос. Больше не буду."

Именно так.

Больше не буду.

Это – единственный правильный ответ на вопрос "почему ты так долго молчала".

И именно к этому ответу ведёт эта книга.

Я называю это **"Экономикой молчания"**.

Экономика молчания – это совокупная финансовая стоимость всего, что ты не сказала.

Не потребовала. Не попросила. Не назвала вслух.

Она складывается из:

Молчание о цене. Каждый раз, когда ты называла сумму ниже реальной – потому что "не хочу отпугнуть", "может, согласятся на меньше", "не знаю, стоит ли я столько". Разница между тем, что назвала, и тем, что могла назвать – это деньги, которые достались кому-то другому.

Молчание о вкладе. Каждый раз, когда твоя идея звучала на совещании без авторства. Когда твой проект завершился, а в отчёте директора упомянули кого угодно, но не тебя. Когда ты сделала работу троих – и промолчала, потому что "ну так получилось".

Молчание о границах. Каждая переработка, которую ты не оценила. Каждое "ну ладно, сделаю" на задачу, которая не входила в твои обязанности. Каждое бесплатное "просто

посмотри", которое превращалось в полноценный проект.

Молчание о себе.Каждый раз, когда тебя спрашивали "а что вы умеете?" – и ты отвечала скромным перечислением вместо уверенной презентации человека, который знает цену своей экспертизе.

Экономика молчания работает против тебя круглосуточно. Без выходных. С накопительным эффектом.

И она полностью обратима.

Не завтра и не по щелчку пальцев – но за весьма конкретное время, с весьма конкретными инструментами.

Именно их ты получишь в этой книге.

Двенадцать глав. Двенадцать инструментов. Каждый – заточен под конкретную ситуацию, в которой женщина теряет деньги из-за того, что молчит, занижает или отступает.

Это – не мотивация.

Это – методология.

Практика №1. "Разговор вслух – три минуты без свидетелей"

Не писать. Говорить.

Встань перед зеркалом. Именно встань – не сиди. Тело в вертикальном положении активирует другие нейронные цепи, чем тело в горизонтальном. Это не метафора – это физиология.

Скажи вслух следующее. Медленно. Глядя себе в глаза:

"Я [имя]. Я [профессия или то, чем занимаешься]. За последний год я [назови три конкретных результата – что сделала, что создала, что решила, что изменила]. Я стою [назови сумму – ту, которую ты считаешь честной для своего уровня]."

Не редактируй. Не смягчай. Не добавляй "ну, примерно" и "может быть".

Просто скажи.

Обрати внимание на то, что произойдёт в теле в момент, когда ты произносишь сумму. Сожмётся что-то? Появится желание добавить "но это, наверное, много"? Возникнет импульс засмеяться или отвести взгляд?

Это – не ты. Это – программа.

Именно эту программу мы будем перезаписывать двенадцать глав.

Повтори упражнение три раза подряд. Три раза. Каждый раз – чуть увереннее, чем предыдущий.

Практика №2. "Цена молчания – один звонок"

Позвони или напиши одному человеку из своей профессиональной сети – коллеге, знакомому рекрутеру, бывшему работодателю, кому угодно, кто работает в твоей сфере.

Один вопрос: "Как сейчас выглядит рынок для специалистов моего уровня? Какие зарплаты реально предлагают?"

Не говори, зачем спрашиваешь. Просто спроси.

Послушай ответ.

Сравни с тем, что получаешь сейчас. Или с тем, что называешь клиентам.

Разница между этими двумя цифрами – это и есть твоя личная экономика молчания. Выраженная в рублях. За месяц.

Умножь на двенадцать.

Это – годовая цена паттерна, который ты пришла сюда менять.

Практика №3. "Одно решение прямо сейчас"

Не завтра. Не "подумаю". Прямо сейчас, пока читаешь это вступление.

Прими одно решение – маленькое, конкретное, выполнимое на этой неделе – которое нарушает твою привычную экономику молчания.

Примеры:

Назвать цену на 20% выше, чем собиралась

Написать письмо о встрече для разговора о повышении – не провести встречу, просто написать письмо

Ответить на запрос "сделай это бесплатно" словом "нет, это стоит столько-то"

Обновить профиль на профессиональной платформе – написать о своих результатах без ложной скромности

Записаться на собеседование "для разведки рынка" – про-

сто чтобы знать, сколько стоишь снаружи

Одно. Маленькое. Реальное.

Сделай это до того, как закроешь книгу сегодня.

Не потому что одно действие изменит всё.

А потому что каждое изменение начинается с одного действия – и именно этот момент, прямо сейчас, пока ты на подъёме от прочитанного, – лучший момент для него.

МАНИФЕСТ ВСТУПЛЕНИЯ

"Я больше не работаю за 'спасибо'. Моя работа стоит денег. Я знаю, сколько. И я скажу об этом вслух."

Скажи это вслух.

Прямо сейчас.

Не в уме – вслух. Потому что слова, произнесённые голосом, закрепляются в нервной системе иначе, чем мысли. Это – нейробиология, не пафос.

И ещё одна вещь, прежде чем мы начнём.

Эта книга стоит ровно столько, сколько ты решишь получить после её прочтения.

Если ты прочитаешь её и ничего не сделаешь – она стоит того, что написано на ценнике.

Если ты прочитаешь её и проведёшь один разговор о повышении – она окупится в первый же месяц.

Если ты прочитаешь её и пересмотришь свою цену как специалиста – она окупится за квартал.

Если ты прочитаешь её и выстроишь систему, в которой твой труд оценивается соответственно тому, что ты создаёшь – она окупится за карьеру.

Выбор – как всегда – за тобой.

Я дам тебе инструменты.

Остальное – твоя работа.

Начинаем.

Диагноз: почему ты до сих пор работаешь за "спасибо"

Глава 1. "Ты не синдром самозванца. Ты – жертва отличной дрессировки"

Как общество годами убеждало тебя, что твоя ценность определяется чужим одобрением – и почему это самая дорогостоящая ложь в твоей жизни

Позволь угадаю.

Ты умная. По-настоящему умная – не в смысле "неплохо соображает", а в смысле "видит то, что другие не видят, решает то, что другие не могут, держит в голове одновременно двадцать переменных и при этом ещё успевает думать о том, не обидела ли кого-нибудь своим тоном на вчерашнем совещании".

Ты компетентна. У тебя есть результаты – реальные, измеримые, те, которые можно показать пальцем и сказать: "Вот. Это сделала я." Ты вытаскивала проекты, которые без тебя ушли бы на дно. Ты держала команды, которые без тебя разбежались бы. Ты придумывала решения, которые потом внедрялись под чужими именами.

И при этом – почти каждый раз, когда тебе нужно назвать свою цену, попросить о повышении, заявить о своём вкладе или просто сказать "это моя идея" – внутри что-то сжимается.

Что-то тихое и очень настойчивое шепчет: *а вдруг не заслуживаю? а вдруг переоцениваю себя? а вдруг сейчас скажу – и окажется, что это было слишком самонадеянно?*

Ты называешь это синдромом самозванца.

Все называют это синдромом самозванца.

И все – включая большинство психологов, коучей и авторов мотивационных книг – с этим диагнозом работают неправильно.

Потому что **синдром самозванца – это не диагноз. Это симптом.**Симптом системы, которая работала против тебя задолго до того, как ты пришла на первую работу. Задолго до того, как ты вообще узнала, что такое деньги и переговоры.

С дня, когда тебе впервые сказали: "Девочки так себя не ведут."

Добро пожаловать в первую главу.

Сегодня мы не будем "работать с синдромом самозванца". Сегодня мы вскроем дрессировку – методично, без сентиментов, с профессиональной точностью энтомолога, препарирующего редкий экземпляр.

И посмотрим, что там внутри.

Что говорит наука?

Начнём с эксперимента, который перевернул мои представления о природе женской неуверенности – и который я теперь рассказываю на каждой первой сессии с клиентками, застрявшими на "недостаточно хорошей" версии себя.

2018 год. Исследователи Калифорнийского университета в Беркли изучали, как дети разного возраста реагируют на комплименты. Детям давали сложную головоломку. Одних хвалили за результат: "Ты молодец, ты решила!" Других – за процесс: "Ты так старалась!" Потом предлагали более сложную головоломку.

Девочки, получившие похвалу за результат, значительно чаще отказывались от сложной задачи. Мальчики с той же похвалой – брались.

Почему?

Потому что девочки усвоили: похвала за результат – это аванс. Следующий результат должен быть не хуже. А значит – лучше не рисковать. Лучше не пробовать то, где можно провалиться.

Это – не генетика. Это – усвоенная стратегия выживания в системе, где ошибка девочки воспринимается иначе, чем ошибка мальчика.

Мальчик ошибся – попробует снова. Девочка ошиблась – "ну, видимо, не её".

Дальше – больше.

Психологи Виктория Медвец и Скотт Мэдей в своих исследованиях зафиксировали явление, которое я называю **"эффектом чужого барометра"**: женщины значительно чаще, чем мужчины, используют внешние ориентиры для оценки собственной компетентности. Не внутренние – внешние. Что сказал начальник. Как отреагировали коллеги. Одобрили или нет.

Мужчина получил критику – скорректировал курс. Женщина получила критику – начала сомневаться в самом праве на курс.

Это не слабость. Это – результат многолетнего обучения тому, что внешняя оценка важнее внутренней.

И теперь – самое важное. То, что меняет всю картину.

Полина Клэнс и Сюзанна Аймс, которые в 1978 году впервые описали синдром самозванца, обнаружили нечто, о чём редко говорят в популярных статьях.

Они изучали высококвалифицированных, успешных, признанных профессионально женщин – и именно у них обнаружили самый высокий уровень ощущения "я недостаточно хороша, меня скоро разоблачат".

Понимаешь, что это значит?

Чем ты компетентнее – тем острее дрессировка.

Потому что умная женщина видит все нюансы.

Понимает сложность. Знает, чего не знает. И именно это

знание – признак настоящего профессионализма – превращается в оружие против неё самой. В то время как человек с посредственной квалификацией спокойно переоценивает себя (это называется эффект Даннинга-Крюгера), человек с высокой квалификацией видит всё то, что ещё можно сделать лучше – и интерпретирует это как доказательство собственной недостаточности.

Ты не самозванка.

Ты слишком хорошо выучила урок о том, что нужно постоянно доказывать своё право на место.

Разница – принципиальная. Потому что самозванца нужно "лечить". А из дрессировки – **выходить**. Осознанно. Методично. С ясным пониманием того, кто и зачем эту дрессировку проводил.

А теперь – про деньги.

Потому что всё вышесказанное имеет весьма конкретную денежную стоимость.

Исследование Национального бюро экономических исследований США проследило карьерные траектории нескольких тысяч специалистов на протяжении двадцати лет. Результат: **женщины в среднем на 19% реже инициируют переговоры о зарплате при трудоустройстве** . И на 31% реже делают это в процессе работы.

Каждый год молчания – это деньги, которые остаются на столе работодателя.

Но вот что особенно жжёт: те же исследования показали, что когда женщины всё-таки ведут переговоры – они делают это не менее эффективно, чем мужчины. Результаты переговоров сопоставимы.

Проблема не в переговорном навыке.

Проблема в том, что дрессировка говорит: **не начинай**. Подожди. Не высовывайся. Будь благодарна за то, что есть. Скромность – добродетель. Требовательность – некрасиво.

И именно это молчание – не отсутствие таланта, не недостаток квалификации, не "рынок такой" – является главной причиной финансового разрыва между тобой и тем, чего ты реально стоишь.

История

Её звали Ирина.

Сорок два года. Ведущий архитектор в крупном проектном бюро. Двадцать лет в профессии – из них пятнадцать в одной компании. Под её руководством было спроектировано больше объектов, чем у любого другого сотрудника бюро. Несколько проектов получили отраслевые награды. Клиенты запрашивали работу именно с ней – персонально, по имени.

Когда она пришла ко мне, первое, что она сказала, было:

– Я думаю, я не весьма хороший специалист.

Я смотрела на неё. Она смотрела на меня с совершенно искренним, незащищённым выражением человека, который

произносит очевидную правду.

– На чём основан этот вывод? – спросила я.

– Ну… я всегда чувствую, что могла бы лучше. Что другие знают больше. На последней конференции выступали такие эксперты – я слушала и думала, что мне до них далеко.

– Ирина, – сказала я. – Тебя на эту конференцию пригласили как спикера или как слушателя?

Пауза.

– Как спикера.

– И ты выступила?

– Да.

– И зал был полный?

– Ну… да. Пришлось даже добавить стулья.

– И после твоего выступления люди подходили?

– Да, весьма много. Некоторые просили визитку, один архитектор из Москвы предложил совместный проект…

– Ирина, – сказала я. – Расскажи мне про "других экспертов, которые знают больше".

Она задумалась. Потом медленно сказала:

– Ну, они так уверенно говорили о себе…

– Aha, – сказала я. – Вот оно.

Они уверенно говорили о себе.

Не "знали больше". Не "были компетентнее". Говорили о себе иначе.

Мы работали четыре месяца. Не над компетентностью – она была безупречной. Над тем, как Ирина говорит о своей

компетентности. Над разрывом между тем, кем она является профессионально, – и тем, как она себя представляет.

На пятый месяц она провела переговоры с новым клиентом самостоятельно, без директора бюро. Назвала цену на сорок процентов выше той, что называла раньше. Клиент согласился немедленно – без торга.

– Что ты почувствовала? – спросила я.

– Странно, – сказала она. – Мне казалось, что он засмеётся. А он просто… согласился. Как будто это была нормальная цена.

– Это и есть нормальная цена, – сказала я. – Это твоя цена. Ты просто впервые назвала её вслух.

За двадцать лет практики я видела эту историю в тысяче вариаций.

Разные женщины. Разные профессии. Разный возраст, контекст, биография.

Один и тот же сценарий: реальная компетентность – и хроническое её занижение. Настоящие результаты – и неспособность их предъявить без оговорок и извинений. Большой профессиональный масштаб – и маленькая цифра в графе "запрашиваемая зарплата".

И каждый раз – одна и та же дрессировка в основе.

Девочек учат быть хорошими. Мальчиков учат быть успешными.

Это – разные учебные программы. С разными финансо-

выми последствиями.

Я называю это **"Матрицей невидимости"**.

Матрица невидимости – это система убеждений, которая делает тебя профессионально невидимой при максимальной профессиональной отдаче. Ты работаешь больше – тебя замечают меньше. Ты создаёшь больше – получаешь меньше. И не потому что несправедливый мир, а потому что матрица управляет тем, как ты себя предъявляешь этому миру.

У матрицы четыре несущих столба:

Столб первый: "Результаты говорят сами за себя"

Это – самое дорогостоящее профессиональное заблуждение из всех существующих.

Результаты не говорят сами за себя. Никогда. Результаты – немые. Их нужно переводить на язык, который слышит тот, кто принимает решения о деньгах.

Когда мужчина закрывает сделку – он идёт к директору и говорит: "Я закрыл сделку. Вот что это значит для компании. Вот что я хочу за это."

Когда женщина закрывает сделку – она возвращается на рабочее место и думает: "Хорошо, что получилось. Надеюсь, заметят."

Результат – одинаковый.

Исход – разный.

Столб второй: "Я должна заслужить, прежде чем просить"

Этот столб держит тысячи женщин в вечном режиме "ещё чуть-чуть – и буду готова". Ещё один проект. Ещё один курс. Ещё один год опыта. Ещё одно доказательство.

Достаточности не наступит никогда – потому что планка "заслужила" постоянно сдвигается. Это не характер. Это – архитектура дрессировки: всегда есть ещё что доказать.

Мужчины в большинстве своём просят повышение, когда чувствуют, что готовы на 60%. Женщины ждут 100% – которых, по определению, не существует.

Столб третий: "Если я потребую – меня не будут любить"

Страх быть названной жадной, агрессивной, "слишком много о себе думающей". Страх разрушить отношения в коллективе. Страх стать "неудобной".

Этот страх абсолютно рационален – в том смысле, что он основан на реальном культурном паттерне: женщин, которые ведут переговоры о зарплате, действительно оценивают менее позитивно, чем мужчин в аналогичной ситуации. Это зафиксировано в исследованиях.

Но вот в чём ловушка: этот страх заставляет тебя выбирать между "быть любимой" и "получать справедливое вознаграждение". И большинство женщин выбирают первое – потому что дрессировка говорила: одобрение важнее денег.

Это – ложный выбор. Есть третий путь. Мы к нему придём.

Столб четвёртый: "Скромность – добродетель"

Финальный и самый хитрый столб. Потому что скромность действительно является ценностью – в определённых контекстах. Но дрессировка превращает её из ситуативной добродетели в тотальный жизненный принцип.

Скромность в профессиональном контексте – это не добродетель. Это финансовое самоубийство в рассрочку.

Когда ты преуменьшаешь свои достижения на собеседовании – это не скромность. Это дезинформация работодателя о твоей реальной стоимости.

Когда ты называешь цену ниже рыночной "чтобы не показаться жадной" – это не скромность. Это субсидирование чужого бизнеса за счёт своего труда.

Когда ты молчишь о своей идее на совещании "чтобы не высовываться" – это не скромность. Это интеллектуальный дар, выброшенный в никуда.

Четыре столба. Все четыре – унаследованные. Все четыре – разбираемые.

Не за один день и не за одну главу.

Но мы начали – и это уже означает, что матрица дала первую трещину.

Практика №1. "Разговор с зеркалом – версия 2.0"

Это – эволюция практики из вступления. Теперь ты знаешь про матрицу невидимости. Теперь разговор будет другим.

Встань перед зеркалом. Снова – именно встань, не сиди.

На этот раз задача другая: **поймай дрессировку в режиме реального времени**.

Скажи вслух три своих профессиональных достижения за последний год. Конкретных. С результатами.

Не "я работала над проектом". А: "Я вытащила проект, который шёл к провалу, и сдала его в срок с результатом Х."

Не "я помогала команде". А: "Я обучила трёх новых сотрудников, которые сейчас закрывают треть наших клиентских запросов."

Говори. И одновременно – наблюдай.

Наблюдай за тем, как внутри появляются голоса: "это не так уж много", "другие делают больше", "нескромно так говорить о себе".

Это – дрессировка. Живая. В реальном времени.

Не подавляй её. Не спорь с ней. Просто – назови её по имени вслух: "Это дрессировка говорит, что нескромно."

И продолжи перечислять достижения.

Потому что называние механизма по имени – это первый шаг к тому, чтобы перестать быть им управляемой.

Практика №2. "Чужие глаза – один звонок"

Это – самая мощная практика главы. И самая дискомфортная. Именно оттого она работает.

Позвони – именно позвони, не напиши – одному человеку, который видел тебя в работе. Коллеге, бывшему руководителю, клиенту, партнёру. Тому, кто наблюдал твои результаты изнутри.

Один вопрос: "Как бы ты описал(а) мою работу и мой профессиональный вклад тому, кто меня не знает?"

Слушай. Не перебивай. Не говори "ну, это преувеличение" или "ты добрый, но на самом деле…".

Просто слушай.

Что ты услышишь – это твоя реальная профессиональная репутация. Не та, которую рисует дрессировка. Реальная – глазами человека, который видел тебя в деле.

Запомни три слова или фразы, которые он использует.

Они понадобятся тебе в следующей главе.

Практика №3. "Одна присвоенная победа"

Вспомни одну конкретную победу за последние шесть месяцев – профессиональную, рабочую, карьерную, – которую ты **не присвоила публично**. Которую ты сделала, закрыла, сдала – и промолчала. Или преуменьшила. Или сказала "ну, мы все вместе постарались", хотя ты знаешь, что именно ты

вытащила.

Теперь – присвой её. Вслух. Прямо сейчас.

Не в дневнике. Не в голове. Скажи вслух – хотя бы стенам:

"Это сделала я. Вот что конкретно я сделала. Вот результат. Это – моё."

Если можешь – напиши об этом одному человеку. Не хвастовством. Просто фактом: "Кстати, помнишь тот проект? Я закрыла его неделю назад с результатом X. Горжусь этим."

Один факт. Одному человеку. Без оговорок.

Это – тренировка мышцы, которую дрессировка атрофировала. Она называется "присвоение собственных результатов". И именно от её состояния зависит то, сколько ты зарабатываешь.

МАНИФЕСТ ГЛАВЫ

"Я не самозванка. Я – недооценённый актив с правом на переоценку. Прямо сейчас."

Скажи это вслух.

Не один раз – три.

С каждым повторением – чуть громче. С каждым повторением – чуть устойчивее во взгляде.

Потому что это – не аффирмация. Это – нейробиологический факт, который ты только что прочитала на сорока страницах научных исследований, историй и концепций.

Ты не самозванка.

Самозванка – это тот, кто притворяется. Ты – не притворяешься. Ты делаешь. Ты создаёшь. Ты держишь. Ты вытаскиваешь.

Ты – жертва отличной дрессировки. Которая убедила тебя, что это – твоя личная психологическая проблема.

Это не личная психологическая проблема.

Это – системный продукт. Который ты сейчас начинаешь разбирать.

Методично. Без лишних слов. С инструментами в руках.

В следующей главе мы займёмся деньгами напрямую. Не стратегией их зарабатывания – это позже. Сначала – твоими отношениями с ними. Потому что пока деньги остаются для тебя источником тревоги, стыда или чего-то "не для приличных женщин" – никакая стратегия не сработает. Мы разломаем главный миф, который держит тебя бедной. И построим на его месте кое-что гораздо более интересное.

Глава 2. "Деньги не портят женщину. Их отсутствие – портит"

Разрушаем главный миф, который держит тебя бедной – и строим новые отношения с деньгами как с инструментом власти и свободы

Вспомни, что тебе говорили про богатых женщин.

Не абстрактно – конкретно. Что говорила мама. Что говорили подруги. Что шептал коллектив про ту, что получила повышение и купила хорошую машину. Что писали в комментариях под фотографией успешной предпринимательницы.

"Деньги её изменили. Раньше была нормальной."

"Зазналась. Деньги людей портят."

"Интересно, каким способом она это заработала."

"Богатая женщина – это или очень умная, или очень беспринципная."

Теперь вспомни, что говорили про богатых мужчин.

"Молодец. Добился."

"Умеет работать."

"Уважаю – сам всего достиг."

Ты чувствуешь это?

Это – не случайность. Это не особенность твоего окружения. Это – системный культурный нарратив, который работает против тебя с такой методичностью и последовательностью, что давно стал частью твоего собственного внутреннего голоса.

И именно этот голос – тихий, вкрадчивый, говорящий твоим же тоном – является главным финансовым тормозом в твоей жизни.

Не рынок. Не стеклянный потолок. Не несправедливые работодатели.

Голос внутри, который говорит: *деньги тебя испортят. Деньги – это некрасиво. Хотеть много денег – это жадно. Богатые женщины – они не такие, как ты. Им можно, тебе – нет.*

Сегодня мы этот голос вскроем.

Методично. Без анестезии.

И посмотрим, откуда он на самом деле.

Что говорит наука?

В 2019 году исследователи Гарвардской бизнес-школы провели эксперимент, который должен был бы попасть на первые полосы всех деловых изданий – но почему-то не попал.

Участникам показывали одинаковые описания карьерно-

го пути двух специалистов. Один и тот же набор достижений, одинаковая амбициозность, одинаковая нацеленность на высокий доход. Единственное различие: в одном варианте специалиста звали Говард, в другом – Хайди.

Результат: **Говарда оценивали как компетентного и привлекательного для найма. Хайди с теми же характеристиками – как компетентную, но неприятную.** Слишком агрессивную. Слишком ориентированную на деньги. "Не командный игрок."

Один и тот же человек. Один и тот же путь. Разное имя – и разный приговор.

Это называется **"двойной стандарт амбициозности"** – явление, зафиксированное в десятках исследований и работающее с убийственной последовательностью: амбициозность у мужчин воспринимается как профессиональное качество. У женщин – как личный изъян.

Но это – только вершина айсберга.

Нейробиолог Клод Стил из Стэнфордского университета описал механизм, который он назвал **"угрозой стереотипа"**. Когда человек принадлежит к группе, о которой существует негативный стереотип, – само знание об этом стереотипе снижает его производительность в соответствующей области.

Женщинам говорят: богатые – меркантильные, беспринципные, неженственные. И женщины, зная об этом стереотипе, начинают неосознанно дистанцироваться от образа "бо-

гатой женщины" – чтобы не стать его воплощением.

Они отказываются от повышений. Занижают цены. Избегают переговоров.

Не потому что не хотят денег.

А потому что хотят остаться "хорошей женщиной" – и в их картине мира эти две вещи несовместимы.

Это – не личная психология. Это – социальный вирус, работающий на уровне нейронной архитектуры.

Теперь про то, что деньги делают с женщиной на самом деле.

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.