

КЛЯЙН ВАЛЕНТИНА

СЕРИЯ

18+

# ДЕНЬГИ ФРИЛАНСЕРА

СТУПЕНЬ №1



# Я СТОЮ ДОРОГО

Валентина Кляйн

**Я стою дорого. Серия «Деньги  
фрилансера». Ступень №1**

«Автор»

2022

**Кляйн В.**

Я стою дорого. Серия «Деньги фрилансера». Ступень №1 /  
В. Кляйн — «Автор», 2022

ISBN 978-5-532-91196-3

Фрилансер — специалист, ведущий частную практику: массажист, фотограф, юрист, дизайнер, репетитор, остеопат, тренер, астролог, психолог, риелтор, логопед, маркетолог, специалист по настройке рекламы, мастер по маникюру, страховой агент, стилист, косметолог и так далее. Книга «Я стою дорого» является начальной ступенью №1 в серии «Деньги фрилансера». В ней в виде диалогов приведены дословные клиентские истории, которые покажут, как фрилансеру психологически «выравниваться» в непростых ситуациях, связанных с финансами. Сложно с клиентами говорить о деньгах, тяжело поднимать цену. Подниму, а что обо мне подумают? А вдруг после поднятия цены клиентов совсем не будет? Клиентов совсем мало. Клиенты просят скидки или просят оказать услугу бесплатно. Клиенты спрашивают «а что так дорого?» или и вовсе просят вернуть деньги за полученную услугу. Основные описанные в книге рабочие инструменты: ДПДГ (десенсибилизация и переработка движением глаз), методы «Дойти до дна», «Пустой стул» и другие.

ISBN 978-5-532-91196-3

© Кляйн В., 2022

© Автор, 2022

## Содержание

Введение	5
Мне тяжело поднимать цену на свои услуги. Как научиться делать это спокойно?	6
История остеопата Альфии	6
Мне легко поднимать цену на свои услуги, но вдруг клиентов не будет, на что я буду жить? Убираем страхи	21
История фотографа Юлии	21
Мне нравится цена на мои услуги, но клиентов нет	27
История дизайнера Артёма	27
Конец ознакомительного фрагмента.	39

# Валентина Кляйн

## Я стою дорого. Серия «Деньги фрилансера». Ступень №1

### Введение

Фрилансер (англ. *freelancer*, свободный художник) – свободный работник.

Он же специалист, ведущий частную практику: массажист, фотограф, юрист, дизайнер, репетитор, остеопат, тренер, астролог, психолог, риелтор, логопед, маркетолог, специалист по настройке рекламы, мастер по маникюру, страховой агент, стилист, косметолог и так далее.

Книга «Я стою дорого» является начальной ступенью № 1 в серии «Деньги фрилансера».

В ней в виде диалогов приведены дословные клиентские истории, которые покажут, как фрилансеру психологически «выравниваться» в непростых ситуациях, связанных с финансами.

Сложно с клиентами говорить о деньгах, тяжело поднимать цену. Подниму, а что обо мне подумают? А вдруг после поднятия цены клиентов совсем не будет? Клиентов совсем мало. Клиенты просят скидки или просят оказать услугу бесплатно. Клиенты спрашивают «а что так дорого?» или и вовсе просят вернуть деньги за полученную услугу.

Основные описанные в книге рабочие инструменты: ДПДГ (десенсибилизация и переработка движением глаз), методы «Дойти до дна», «Пустой стул» и другие.

Книга подойдёт нынешним и будущим фрилансерам, а также психологам и всем, кому интересна тема финансового мышления и саморазвития.

Все имена и цифры изменены.

## **Мне тяжело поднимать цену на свои услуги. Как научиться делать это спокойно?**

### **История остеопата Альфии**

Альфия: Я работаю уже 12 лет остеопатом, веду частную практику в своём кабинете. Раньше в разное время работала врачом-кардиологом в больнице и терапевтом в поликлинике.

За 55 минут своей работы я беру 2 тысячи рублей. Знаю, что это очень мало, но мне кажется, что поднять цену – это нереально, в нашем городе, по крайней мере. Может быть, в больших городах это и было бы возможно, но не у нас.

Часть клиентов у меня постоянные, часть единовременные. Я человек, выросший в те времена, когда о деньгах было стыдно говорить. А уж просить больше денег – это вообще нечто запредельное. Даже в принципе начать частную практику и назначить хоть какую-то цену было для меня когда-то пыткой.

Чтобы выдавить из себя фразу: «заплатите мне 500 рублей», мне нужно было будто на мясорубке себя прокрутить, меня словно всю наизнанку выворачивало. Именно такую цену, 500 рублей, я ставила в самом начале своего фриланса [фриланс – частная практика].

При этом мне хотелось от стыда опустить глаза, исчезнуть, убежать. Я старалась быстро сказать и отвернуться от клиента, чтобы он, не дай бог, не заметил красные пятна, которые могут появиться у меня на лице и шее. Мне непонятно было, куда девать руки, они слегка тряслись от напряжения и неловкости в такие моменты.

Когда я работаю как остеопат – я совершенно спокойна, расслаблена, уверена в себе. Но когда надо говорить с клиентом о деньгах – мне стыдно до невозможности, словно я проститутка, которая должна себя продавать. Это так унижительно.

Постепенно за несколько лет я вроде бы смогла уже пережить эти ломки вхождения во фриланс, но вот когда нужно повысить цену, все попытки начинаются заново.

Я за эти 12 лет смогла поднять цену три раза: с 500 до 1000 рублей. Потом 1500 рублей. И сейчас 2000 рублей. Хотя инфляция, наверное, растёт быстрее, чем моя цена. То есть одно повышение занимает у меня 4 года в среднем, чтобы переварить все эмоции и чтобы накопились возмущение и смелость для нового повышения.

При этом, честно говоря, у меня есть самые постоянные клиенты, с которых я до сих пор беру 1000 рублей за приём, так как они уже много лет у меня и мне стыдно им сказать о повышении. И вот именно с ними самая большая проблема: я их уже не хочу видеть у себя в кабинете, у меня злость, что они так мало мне платят, когда все остальные уже платят вдвое больше. И повысить цену им не могу, и злюсь на них за это.

С новыми клиентами, конечно, проще: просто незнакомому человеку по эсэмэске ответить «2000 рублей за 55 минут» – это легче. Я этого человека ни разу не видела, в глаза ему не смотрю сейчас, моих красных стыдливых пятен на лице он не видит.

А вот со «старенькими», постоянными клиентами такое не пройдёт.

И ещё меня бесят эти выскочки, которые только окончили медуниверситет, поработали всего ничего, и уже у них цена в час 20 000 рублей! И ведь я смотрю их рекламу, вижу их видеоролики, слушаю, что они говорят, и понимаю, что они в остеопатии разбираются намного меньше меня! Ну что за несправедливость?!

Хотя мы живём в одном городе... Может быть, они врут, что у них цена 20 тысяч в час? Может, они выставляют рекламу, но в реальности к ним никто не приходит? Хотя я вижу и

видеоотзывы их клиентов, может, это нанятые актеры? Но они фото своих работ выставляют «до и после», вроде бы всё как реальность...

Но почему я так не могу? Что мне мешает? Я ведь ничем не хуже... Может быть, я просто менее наглая, менее пробивная, менее активная, чем они? Хотя я пашу как конь, с утра до вечера 6 дней в неделю.

В такие моменты я начинаю временами ненавидеть свою работу. Злость, зависть, бессилие, чувство несправедливости переполняют меня, и хочется бросить это всё.

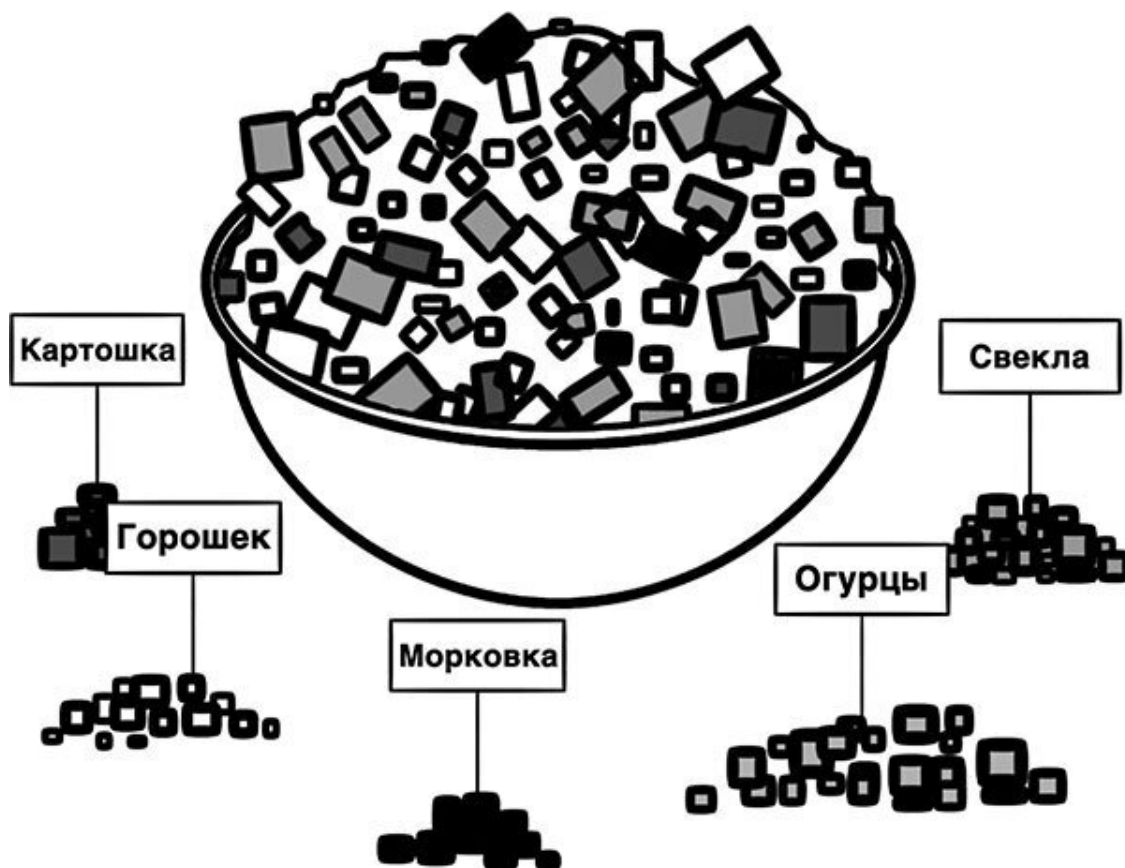
Но жить на что-то нужно, и я снова каждое утро впрягаюсь в эту лямку, как бурлак на Волге, и тащу её дальше. Смотри рисунок: картина Репина «Бурлаки на Волге».



Валентина: Альфия, именно такие переживания сопровождают 90 % всех фрилансеров, то есть частнопрактикующих специалистов, которые давно уже работают. Твои чувства абсолютно нормальны и даже закономерны, по крайней мере для нашего поколения, выросшего в Советском Союзе.

Наверняка в других странах, в других культурах иначе. Скорее всего, наши дети и внуки уже будут совершенно по-другому воспринимать тему денег. Но для всех русскоязычных, кому сейчас более 25–30 лет, слова «деньги», «стыд», «страх», «зависть» перемешаны, словно винегрет. Причём чем старше, тем тяжелее тазик с этим салатом.

Наша задача – разобрать этот винегрет на отдельные кучки: кубики свёклы в одну кучку, морковки – в другую, картошку – в третью кучку и так далее.



Давай начнём с того, какую новую цену ты бы хотела поставить для всех клиентов?

Альфия: Я бы хотела, конечно, с 2000 рублей поднять до 2500, а лучше до 3000. Хотя я, конечно, не представляю, что это возможно. Надеюсь, может быть, после Нового года, то есть через шесть месяцев, я смогу всё же 2500 рублей поставить хотя бы для новых клиентов, которых я ни разу не видела. Но это план-максимум. Я бы очень гордилась собой, если бы это удалось.

Валентина: Предлагаю начать работу именно с тех постоянных клиентов, которые тебе сейчас платят 1000 рублей за приём. Сколько их?

Альфия: Сейчас посчитаю... У меня примерно семь клиентов, которые сейчас ходят ко мне на приём и платят по 1000 рублей. Ещё есть по этой низкой цене, но они давно уже не появлялись, слава богу.

Валентина: Кто из этих семи человек больше всего тебя сейчас тяготит? Кто ходит чаще всего? Или, может, не чаще, а забирает больше всего энергии? После кого ты максимально выжатая, обессиленная?

Альфия: Да, есть такая клиентка, которая ходит ко мне три раза в неделю на протяжении уже полугода. С ней очень тяжело. Она постоянно жалуется, как всё плохо, постоянно рассказывает мне обо всех проблемах своих родственников, на работе. В общем, вампириуга конкретная.

Валентина: Очень хорошо. Тогда давай с неё и начнём. Прислушайся к себе сейчас. Чего бы ты больше хотела:

- а) расстаться с ней,
- б) или договориться с ней, чтобы она молчала на приёме у тебя,
- в) или чтобы она тебе платила 2000 рублей вместо 1000,
- г) или чтобы она тебе платила 2500 рублей,
- д) или чтобы она тебе платила 3000 рублей.



Альфия: Честно говоря, я бы, конечно, хотела совсем избавиться от неё, но она приходит три раза в неделю уже полгода, и я боюсь, что потеряю существенную сумму денег, если с ней попрощаюсь.

Попросить, чтобы она молчала на приёме – это, конечно, очень заманчиво, но мне кажется, что многие клиенты вообще приходят не столько за остеопатией, сколько за тем, чтобы поговорить, чтобы их выслушали, сделали комплименты. Поэтому мне кажется, что если я бы я попросила всех клиентов молчать, то процентов 30 клиентов бы потеряла.

Поставить для неё цену выше, чем для остальных – естественно, я бы этого хотела, но не верю в это.

Если бы мне удалось брать с неё хотя бы 2000 рублей, как я беру с большинства клиентов, то это было бы огромное облегчение.

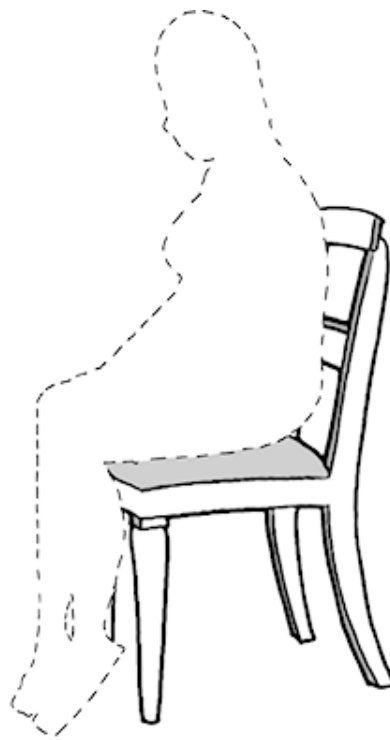
Валентина: Хорошо. Значит, работаем над этим. Ты слышала что-нибудь о методе пустого стула? В данном случае я считаю это самым подходящим способом решить задачу.

Альфия: Нет, не слышала.

Валентина: В стоимость каждой моей консультации входит одна моя любая книга. Поэтому сегодня в конце встречи я тебе отдам книгу «Матрица Души. Психотерапия эмоциональных травм методом пустого стула».

По ней ты можешь со временем сама научиться практиковать метод пустого стула.

А сейчас давай представим, что вот на том пустом стуле, который стоит напротив тебя, сидит твоя клиентка. Как её зовут? И сколько примерно ей лет?



Альфия: Галина. Ну, может, в районе 40 лет.

Валентина: Пусть для первого раза нам поможет какая-нибудь игрушка или предмет. Хотя можно было бы и без этого. Оглянись вокруг в кабинете, посмотри в том числе на шкаф с игрушками. Выбери, кто побудет сегодня Галиной.

Альфия: Вот этот лебедь с короной на голове.



Валентина: Хорошо. Сейчас не торопись. Представь, что этот лебедь на стуле в реальности – Галина. Она зашла в двери кабинета и села сюда. И пока просто молча рядом.

Какие у тебя эмоции рядом с ней?

Альфия: Тошнота поднимается.

Валентина: Хорошо. Тогда сейчас ей это скажи: «Галина, когда я представляю, что ты рядом, меня от тебя тошнит».

Альфия: Я не могу ей этого сказать. Она бы сразу сильно обиделась и больше не стала ко мне ходить на приём.

Валентина: Альфия, мы сейчас НЕ репетируем настоящий разговор. Всё, что сейчас будет озвучено, ей в реальности, может быть, говорить совершенно и не нужно. Мы сейчас работаем, только чтобы твоей душе полегчало. Чтобы твою капсулу кислоты рядом с этой клиенткой аккуратненько вытащить из тебя и утилизировать в землю.

Альфия: Я поняла. Ну тогда ладно. Могу и сказать: «Галина, когда я представляю тебя рядом, меня от тебя тошнит».

Валентина: Очень хорошо. Легко или тяжело сейчас было этого говорить, представляя рядом Галину?

Альфия: Тяжело. Страшно представлять, что я такое вообще могу клиенту сказать.

Валентина: Очень хорошо. Тогда скажи ей сейчас об этом: «Галя, мне было страшно тебе признаваться, что меня от тебя тошнит. Я боюсь, что ты можешь обидеться и больше не придёшь ко мне на приём».

Альфия повторила за мной.

Валентина: Хорошо. Кроме тошноты и страха начали ли появляться ещё какие-либо другие эмоции?

Альфия: Возмущение из-за цены 1000 рублей. И раздражение на эту жалобную болтовню.

Валентина: Очень хорошо. Тогда снова скажи ей об этом.

Альфия: Галина, меня бесят твои постоянные заунывные разговоры. Мне плевать, что твоя кошка сожрала своих котят. Какое мне дело до того, что у твоего мужа псориаз на ноге? Меня раздражает, как ты жалуешься на свою маму и сама никак от неё не съедешь. Я вообще не хочу всего этого знать.

Я что, помойка, в которую можно сливать всю грязь, всю информацию и негатив? Ты ко мне сюда что, как в туалет ходишь? Бесплатного психолога нашла? Ты мне платишь только за остеопатию, так и не надо все эти ядохимикаты на меня выливать. Ещё и за 1000 рублей.

Не ну вообще нормально? Она мне заплатила 1000 рублей, вылила негатив, а потом я иду к вам, плачу в разы больше, чтобы освободиться от этой грязи?

У меня сейчас возмущение поднимается просто до ярости! Оно мне надо? Хотя я так всех клиентов распугаю и останусь одна и без денег.

Валентина: Сейчас здесь сидят не все клиенты, а только Галина. Все идёт очень хорошо. Продолжай. Скажи теперь ей про цену.

Альфия: Я с клиентов беру уже по 2000 рублей, а ты платишь по 1000 рублей. И я уже не рада тебя из-за этого видеть.

Валентина: Очень хорошо. Это было говорить легко или тяжело?

Альфия: Тяжело. В глаза ей смотреть не могу в этот момент. Стыдно.

Валентина: Хорошо. Сейчас скажи ей об этом, что тебе стыдно говорить ей про 2000 рублей.

Альфия: Галина, мне было стыдно говорить тебе про повышение цены. Мне сейчас неловко смотреть тебе в глаза. Я уже несколько лет хочу тебе это сказать, но не решаюсь.

Валентина: Отлично. **Если стыдно, то важно найти то СЛОВО, которым Галина якобы тебя будет ругать в этот момент.**

Альфия: Да я не думаю, что она меня будет ругать. Скорее всего, Галина просто промолчит. А потом потеряется и не будет ко мне больше приходить.

Валентина: Всё равно важно найти те слова, которыми, тебе кажется, Галина будет тебя ругать, пусть даже молча, про себя, что она подумает о тебе плохого в этот момент?

Альфия: Наверное, Галя решит, что я наглая, алчная, меркантильная, базарная хабалка.

Валентина: Очень хорошо. Сейчас скажи ей об этом.

Альфия: Галя, когда я сказала тебе про повышение цены, мне стало стыдно, наверное, ты обо мне подумала, что я наглая, алчная, меркантильная, базарная хабалка.

Валентина: И ещё добавь: Галя, а что ты на самом деле обо мне думаешь теперь?

Альфия: Хорошо. Галя, что ты теперь обо мне думаешь, когда я тебе сказала про 2000 рублей?

Валентина: Отлично. Теперь пересаживайся на стул Галины. Убери лебедя пока что на пол. Пофантазируй, представь, что теперь ты – это Галя. Можешь на несколько секунд закрыть глаза. Сделай глубокий вдох. Скажи: я – Галя, мне примерно 40 лет. Представь, что с глубоким вдохом Галя словно с воздухом входит в тебя.

Ощутить её тело сейчас. Какая она: худенькая, полненькая, высокая, маленькая? В какой бы позе она сейчас сидела на этом стуле? Сядь, чтобы Гале было удобно.

Представила?

Альфия: Ну вроде бы да. Кажется, что я её толстое пузо сейчас прям ощущаю. Фу, это как-то неприятно. Мне – Гале самой неприятно быть полной.

Валентина: Хорошо. Галя, представь, что сейчас напротив тебя вот на том пустом стуле сидит твоя остеопат Альфия. Альфия ещё пока не успела тебе ничего сказать. Какие у тебя эмоции, когда Альфия молча рядом?

Альфия на стуле Галины: Стыд. Почему-то мне неловко. Словно я у тебя что-то украла или что-то осталась тебе должна. Мне очень нравится к тебе приходить. Ты очень терпеливая. Никто так не выслушивает меня, как ты. Я бы хотела ходить к тебе чаще.

Валентина: В каком смысле украла? Ты что-то забирала из кабинета Альфии?

Альфия на стуле Галины: Нет, конечно. Словно я краду её внимание. Ощущение, что я из-за этого вор.

Валентина: Хорошо. Галина, Альфия тебе только что сказала, что её от тебя тошнит. Альфия сильно на тебя злится из-за того, что ты рассказываешь ей весь негатив, который у тебя есть. Тебе сейчас Альфия сказала, что ей наплевать на то, что твоя кошка съела своих котят, на псориазную ногу твоего мужа. Альфия сказала, что ей очень тяжело с тобой работать, но она боится тебе об этом говорить. Альфия боится, что ты бросишь к ней ходить и она потеряет деньги. Альфия сказала, что она хочет брать с тебя 2000 рублей за приём, так же как и с остальных клиентов.

Каково тебе сейчас всё это слышать? Что хочется ответить? Какие реакции?

Альфия на стуле Галины: Когда ты говорила про кошек и мужа, были обида и возмущение. А зачем тогда ты всё это слушаешь? Сказала бы сразу, я бы не говорила. У меня хватает подруг, с кем поговорить.

Когда ты сказала про 2000 рублей, у меня появилось облегчение. Словно то ощущение виноватости перед тобой уходит. Похоже, это от него было чувство, что я вор. Меня тяготило то, что я плачу тебе мало. Я, конечно, знаю, что услуги остеопата стоят намного дороже, чем 1000 рублей в час. Но всё равно моя жадность никогда бы не позволила сказать «давай я тебе буду платить больше». Всё равно свои деньги жалко. А когда ты сейчас мне сказала, что теперь будет 2000 – у меня облегчение.

Валентина: Галина, Альфия тебе сейчас ещё сказала, что ей очень стыдно за поднятие цены. Альфии кажется, что теперь ты про неё думаешь, что она наглая, алчная, базарная хабалка. Так ли это? Думаешь ли ты о ней сейчас такое?

Альфия на стуле Галины: Я ошарашена. Я не считаю тебя наглой и алчной. Скорее я себя чувствую такой в этой ситуации. Я не считаю тебя базарной хабалкой. Наоборот, ты очень выдержанная, грациозная. И мне стыдно, что я не такая. Я тебе в этом завидую. Ты стройная, всегда красиво выглядишь, у тебя красивый кабинет. Я сама рядом с тобой чувствую себя деревней.

Валентина: Хорошо. Галина, ещё Альфия тебе сказала, что боится, что ты прекратишь к ней ходить на приём. Планируешь ли ты прекратить посещать остеопата Альфию?

Альфия на стуле Галины: Я бы хотела продолжить, но, может быть, подумаю и вместо трёх раз в неделю буду ходить два раза. Тогда вместо 3000 рублей в неделю я буду платить 4000 в неделю. В принципе, это небольшая для меня разница по деньгам. Я сама давно ждала, когда это произойдёт. И очень удивлялась, что ты не сделала этого несколько лет назад. Только про кошек было очень неприятно слышать. Сказала бы, что тебе комфортнее работать молча и всего-то делов.

Валентина: Очень хорошо. Пересаживайся назад. Сделай глубокий выдох, словно с воздухом ты выдуваешь Галину из себя. Сейчас произнеси: я – Альфия.

Сейчас снова представь, что на том противоположном стуле снова сидит Галина.

Сейчас я тебе напомним, что Галя тебе только что сказала. Ты, конечно, это помнишь, но важно услышать это со стороны.

Галя тебе только что сказала, что каждый раз, когда она тебя видела, она чувствовала, что она вор рядом с тобой, что она тебе должна. Эта вина её тяготила. Галя сказала, что она понимает, что недоплачивает тебе, что услуги остеопата стоят намного дороже. Но жадность не позволяла ей тебе в этом признаться. Галя сказала, что очень удивлена, что ты так долго не поднимала для неё цену. Она уже давно этого ждала. Галя сказала, что готова ходить и дальше к тебе. Только вместо трёх часов в неделю она будет брать два часа.

Галя сказала, что не считает тебя хабалкой, наглой, алчной. Она ответила, что себя чувствовала наглой и алчной рядом с тобой. Галя добавила, что не считает тебя базарной хабалкой. Наоборот, она видит тебя стройной и изящной и завидует тебе в этом. Что она чувствует себя рядом с тобой неловкой полной деревенской женщиной. Ещё она сказала, что готова работать с тобой молча, и возмущена, почему ты раньше ей об этом не сказала.

Это примерно всё, что тебе сказала Галина.

Каково тебе всё это слышать? Что хочется сказать в ответ?

Альфия: У меня сейчас немного шок. А почему, действительно, я ей просто не сказала, что мне не хочется её слушать? У меня сейчас такое сильное удивление, что всё могло быть так просто, и почему же я раньше этого не сделала?

Но неужели это всё правда? Может быть, я это всё сама себе придумала? Может, мне было просто приятно именно таким образом отвечать от имени Галины?

Хотя знаете, Валентина, пожалуй, мне всё равно. Я сейчас готова к тому, что скажу Гале про новую цену и она от меня уйдёт совсем. Я готова с ней расстаться. И уж точно я готова сказать о новой цене сразу же, как только её увижу, в первую же встречу.

Валентина: То, что ты сомневаешься, это закономерно и очень даже хорошо. Из 100 человек, садящихся на стул, 100 человек задают этот вопрос: а правда ли всё это? Действительно ли мы на стуле слышим, чувствуем другого человека или сами себе придумываем?

**Сомнения хороши тем, что не дают дальше пойти ва-банк, помогают нам действовать осторожно, осмотрительно.**

Сомнения уменьшаются с тренировкой. Когда ты делаешь 10–20 стульев с разными клиентами, в разные дни, то постепенно ты начинаешь получать подтверждение из последующих диалогов. И постепенно доверия методу пустого стула становится больше.

Альфия: А бывает такое, что человек получает совершенно неверную информацию на стульях?

Валентина: Да, бывает, примерно в 5 % случаев можно получить неверные ответы. Такое бывает, когда человек очень сильно заинтересован в каком-либо конкретном ответе.

Например.

У меня был случай, когда женщина ну очень влюбилась, мысли об эфемерном интернет-возлюбленном стали навязчивыми, она уже просто была одержима идеей, что наконец-то встретила мечту всей своей жизни. Мужчина высылал ей свои фотографии с работы, с дней рождений. Писал ей всё, о чём только может мечтать услышать женщина.



В итоге на его пустом стуле она услышала всё то, в чём так нуждалась: «я тебя люблю как самую лучшую женщину в мире».

История завершилась тем, что это оказался интернет-мошенник, который начал её шантажировать, угрожал, что перешлёт её откровенные фото её мужу, если она не вышлет ему денег за молчание.

Таким образом, на стуле мошенника она не услышала верные ответы – «я над тобой наивной смеюсь и издеваюсь», а «услышала» то, в чём так нуждалась.

То есть очень сильное желание получить на стуле какой-то конкретный ответ мешает прочувствовать правду, реальность. Такое бывает не только с личной жизнью, но и в работе. Если на карту поставлено очень много, если от этого зависит дальнейшая судьба человека, то вероятность ошибки резко повышается.

Альфия, допустим, Галина была бы не одной из многих твоих клиенток, а какой-то особенной. Представь, что тебя просят записать на приём остеопатии какую-нибудь Марию и говорят, что она жена профессора, который будет сидеть в комиссии на защите твоей докторской диссертации. Степень значимости этих отношений с Марией для тебя резко подпрыгнет. И тогда вероятность ошибки на стульях сильно возрастёт. Если же ты ничего не знаешь об этой Марии и она никак не связана с защитой твоей диссертации, тогда на её стуле ты прочувствуешь спокойно верные ответы.

Второй вариант причины, из-за чего можно получать ложную информацию на стульях – это хакерство. То есть если ты будешь садиться на стул Галины не для того чтобы успокоить

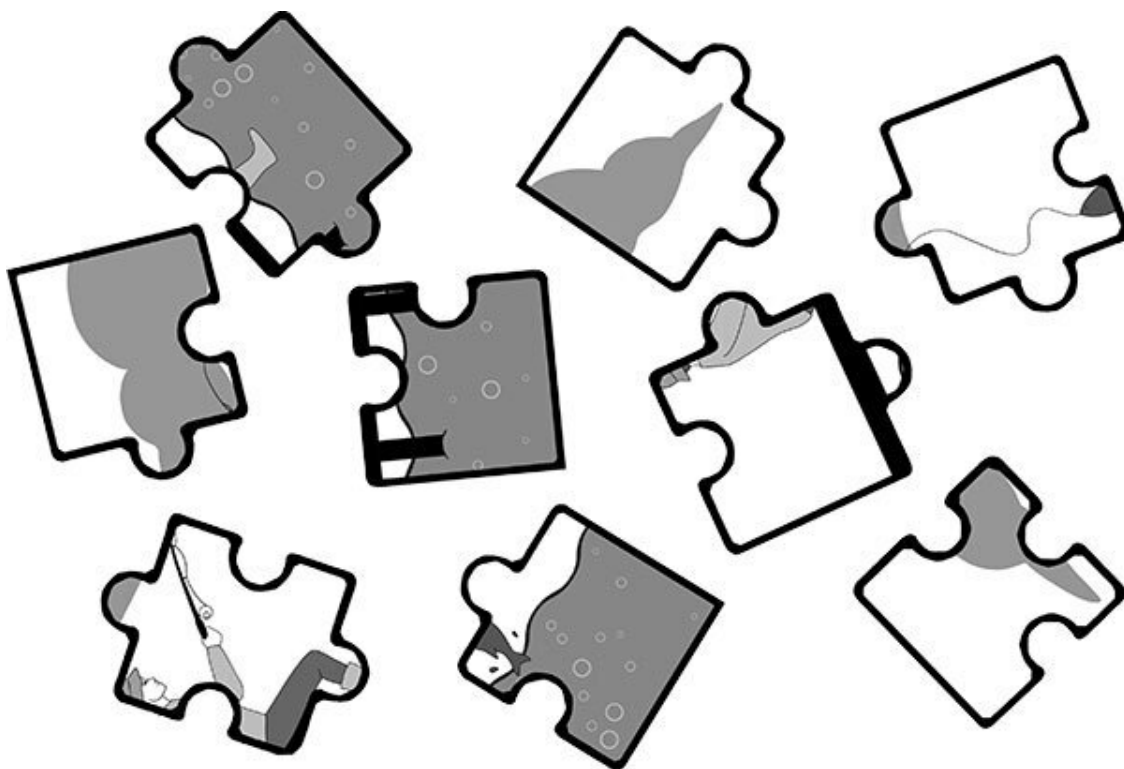
свои эмоции, а для того чтобы по шпионски что-то подсмотреть, узнать, подглядеть в замочную скважину, то этот цирк быстро закончится. Как правило, в таких ситуациях человек будет получать ложную информацию на стульях.



Альфия: Да я, в принципе, не сомневаюсь, что услышала от Галины сейчас верные ответы. Я помню, как она действительно была рядом со мной скована, неловко заламывала руки, иногда опускала глаза рядом со мной. Тот стыд, который я прочувствовала на её стуле, она действительно при мне проявляла в действиях и в словах.

Но я как-то не обращала на это внимания, пока находилась в собственных переживаниях, в собственных страхах, раздражении и стыде. А после стульев именно эти маленькие нюансы сразу всплывают в памяти. И почему же я раньше не обращала на них внимания? Ведь я и сама могла догадаться, что она чувствует себя виноватой передо мной за то, что мало мне платит.

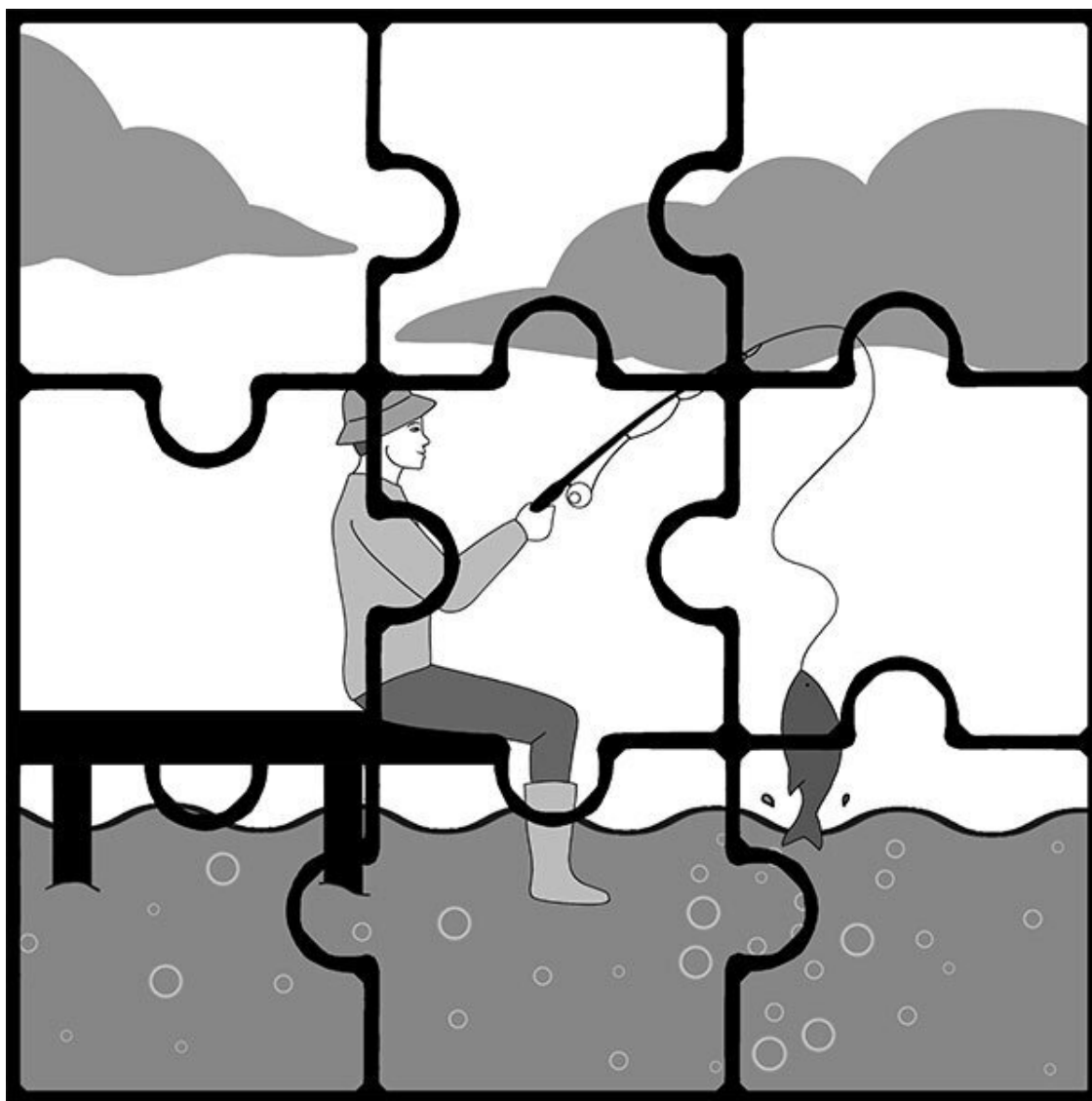
Валентина: Альфия, ты очень верно подметила. Картина о человеке, о его мыслях, о его поступках, о его мотивации у нас в голове является как разобранная мозаика.



Наши собственные переживания о самих себе не дают нам возможность увидеть собранную мозаику про другого человека, не дают нам видеть целостную картину о нём.

Метод пустого стула помогает пазлы этой мозаики соединить друг с другом, и мы увидим целую картину.





Всё встаёт на свои места. Поэтому на стульях чаще всего мы не видим чего-то фантастически нового о своём знакомом человеке, а лишь соединяем пазлы воедино.

Постепенно мы подвели итоги встречи и расстались с Альфией.

На следующую встречу Альфия пришла лишь через полтора месяца. Она была не в регулярной психотерапии у меня, а только по мере возникновения конкретных вопросов.

Альфия: После последней нашей с вами встречи я сразу же, буквально через пару дней поставила новую цену 3000 рублей для всех новых клиентов. Такого результата я не ожидала. У меня была мечта лишь через полгода поставить 2500 рублей. Но когда я вышла из вашего кабинета, у меня словно что-то переключилось в голове. Это сложно объяснить.

Для той клиентки, для Галины, я сразу же озвучила цену 2000 рублей за приём. Мне показались мои страхи настолько абсурдными, настолько надуманными, пустыми.

Ещё я сказала Гале и другим двум своим клиенткам, что осваиваю новую технику работы с энергиями, при которых важно молчание при работе. Они все без проблем согласились. Остальным я решила так не говорить, поскольку мне действительно льстит, когда они меня называют «мой личный психолог». Мне приятно, что им важно моё мнение и что нравится со мной поговорить, и меня они так не грузят, как Галя.

Я боялась, что клиентов станет меньше после поднятия цены, но, к моему удивлению, их стало больше. Сейчас очередь ко мне выросла.

Я посчитала, сколько я вам заплатила за консультацию и сколько дополнительной прибыли я получила после неё. И я поняла, что мне выгодно ходить к вам, мой доход от ваших консультаций выше, чем мои расходы на эту консультацию.

Поэтому я решила прийти снова.

Для новых клиентов я цену подняла и для Галины тоже. Но вот для тех, кто так же у меня продолжал ходить по 1000 рублей, мне самой не удалось поднять цену. Давайте повторим с ними «Пустые стулья». Я пока не готова делать это сама дома.

Мы продолжили с Альфией работу в том же направлении и тем же методом.

## Резюме

1. Напоминаю, что в случае с Альфией мы сначала выбрали САМОГО ТЯЖЁЛОГО клиента, которому бы она хотела повысить цену. И сделали с ним метод пустого стула.

Данный метод вполне реально практиковать дома самостоятельно. Максимально полно и детально данный метод описан в моей книге «Матрица Души».

2. Конечно, наибольшие результаты этот метод даёт, если сидеть на пустой стул близкого или значимого человека: маму папу, мужа, жену, свекровь, свёкра, тещу, тестя, брата, сестру, своих детей, начальника.

**Сидеть на стул именно клиента – это один из самых лёгких вариантов работы методом пустого стула.**

3. Если вы сомневаетесь в своих силах, не очень верите себе, что на пустом стуле вы слышите реальные ответы того человека, то можно буквально несколько единичных раз попрacticковаться со специалистом.

Вы можете найти в своём городе психолога, который подходит вам финансово, географически, с кем вам комфортно и кто владеет методом пустого стула, и один-два раза поработать с ним. А далее – самостоятельно.

Хотя возможно, судя по отзывам читателей о книге «Матрица Души», прочитав её, вы сможете с самого первого раза практиковать самостоятельно.

4. Лично я сама считаю, что **если у вас есть категория постоянных клиентов, то важно делать метод пустого стула с ними абсолютно СО ВСЕМИ, причём ПЕРИОДИЧЕСКИ.**

Это необходимо не только и не столько для того, чтобы поднимать цену, но и для того, чтобы своевременно очищать свою душу от накапливающегося мусора. Избежать этого накопления в помогающих профессиях невозможно. Но важно вовремя очищаться.

Я с грустью наблюдаю за специалистами, которые этого не делают. Даже среди психологов.

5. **Чем больше у фрилансера клиентов, тем больше он становится похож на зомби.**



С одной стороны, такой фрилансер титанически трудится. И кажется, что сделать метод пустого стула с каждым – это нереально огромная работа.

Однако если этого не делать, очень скоро человек начинает набирать вес, становится озлобленным, появляется нервный тик лица, сутулые плечи. А внешний вид становится запущенным, неряшливым, он начинает опаздывать на встречи.

Безразличие к своему внешнему виду в данном случае говорит не о том, что «я люблю себя любим», «мне не важно чужое мнение», «меня всё в себе устраивает». А скорее фонит другое: «если вам не нравится, как я выгляжу, то идите знаете куда...», «мне наплевать на ваше мнение», «у меня нет сил этим заниматься», «мне ничто уже не интересно», «я очень устал».

Часто фрилансеру хватает сил лишь на сам процесс встречи с клиентом, пока он находится в кабинете. Но как только он оттуда выходит, состояние подавленности, усталости и апатии напоминает людей, которые словно вышли из шахты. Нет сил даже поздороваться лишний раз.

**Это состояние зомби, когда ты живёшь в этом постоянно, – не замечается и кажется нормой. Однако со стороны заметно, что такие люди похожи на заживо погребённых.**

Если вы один из них, то низкий поклон вам за это и уважение. А также сочувствие и метод пустого стула в помощь.

6. Когда начинаешь общаться с такими людьми-пчёлками – «а зачем ты так много работаешь, подними цену, клиентов станет меньше, денег столько же, но ты будешь успевать отдох-

нуть», то выходят на поверхность страха и убеждения «поднять цену – невозможно, я обязан упакиваться до предела, все успешные фрилансеры так живут, если подниму цену – клиентов совсем не будет» и так далее. Вопрос ТРУДОГОЛИЗМА будет рассмотрен отдельно в другой книге серии «Деньги фрилансера».

Я тоже когда-то шла именно этим путём «работы на износ»: принимала клиентов 6 раз в неделю, иногда до 10–11 вечера, брала за одну консультацию 1500 рублей. И мне так же мешали убеждения и страхи, стыд и вина, чтобы что-то начать менять. Потом, почувствовав, если ничего не изменить, я так достаточно быстро умру, я стала искать выходы из этого пчелиного улика. В каждой книге серии «Деньги фрилансера» я буду освещать какую-то одну конкретную тему об этом.

**7. Фрилансерам-пчёлкам, у которых очень много работы, много заказов, много клиентов, очень важно поднимать цену даже не столько для того, чтобы заработать больше, сколько для того, чтобы меньше работать, чтобы поберечь себя и успевать отдохнуть.**

8. Также на мой взгляд важно «садиться на стулья» своих клиентов, для того чтобы более чётко понимать их потребности по отношению к вам как к специалисту. Несмотря на то что я сама работаю психологом, если у меня возникает какая-то неясность, то, периодически садясь на стулья своих клиентов, я вновь и вновь обнаруживаю какой-то нюанс, требующий внимания в психотерапии. И это даже несмотря на то, что клиент может находиться в терапии у меня уже несколько лет. Даже при этом появляется нечто новое и важное!

9. Такой резкий рывок, как у Альфии, сразу же после первого «стула» поднять прайс на 50 % – встречается не более чем в 30 % случаев. Так бывает, когда фрилансер уже явно и давно перерос нынешнюю планку своей цены, и был нужен лишь маленький толчок, лишь чуть-чуть убрать страх и стыд, и поезд тронулся.

Ещё в 65 % случаев нужно сделать «стулья» с несколькими своими клиентами, и тогда фрилансер спокойно повышает немного цену.

И в оставшихся 5 % стулья совсем не помогут. Бывает, что фрилансер запрограммирован родительскими установками: «деньги – это зло», «будешь богатым – тебе все будут завидовать и это очень опасно», «все богатые – воры» и тому подобными.

Подобные установки в сотнях разных вариациях есть у 99 % людей. Как их перерабатывать – будет на примерах показано в других книгах этой серии «Деньги фрилансера».

10. Даже если у вас пока совсем мало клиентов или даже потенциальные звонки не переходят в заказы, то и в этом случае метод пустого стула будем вам так же мега-полезен.

Вы можете садить на стулья людей, которых вы никогда не видели, даже если вы не знаете их имён и у вас нет их фотографий. Достаточно сформулировать посыл я хочу «присоединиться» к человеку, который мне по СМС задал вчера вопрос и потом потерялся.

И вы точно так же прочувствуете ответы, почему потерялся? Было дорого? Или просто пока не уверен клиент, что ему действительно нужен остеопат? Или он опрашивает всех остеопатов, чтобы через полгода, во время летнего отпуска, записаться? Или он и не собирался записываться, а лишь муж попросил промониторить конкурентов-остеопатов.

Люди, которые только начинают практиковать метод пустого стула, считают нереальным получать подобную детальную информацию. В книге «Матрица Души» есть глава «Сомнения. А может, я себе это всё придумываю?».

**Когда вы начнёте осваивать метод пустого стула, буквально через 5–10 стульев ваш мир изменится до неузнаваемости.** Скорее всего, тема проработки денег потеряется для вас как капля в море и фокус интересов сместится в нечто более значимое, в отношения с самыми близкими людьми.

## **Мне легко поднимать цену на свои услуги, но вдруг клиентов не будет, на что я буду жить? Убираем страхи**

### **История фотографа Юлии**

Юля: Три дня назад я делала персональную фотосессию одной девушке у неё дома. И часто, чтобы поймать оригинальный ракурс, я ложусь на пол. Тогда фотографии получаются снизу вверх и выходят иногда классные кадры. Так вот, когда я нечаянно вытерла своей одеждой лужу мочи после её кошки, я решила, что хватит! Я хочу повысить цену на фотосессии!!!

Я в любой момент могу изменить свой прайс-лист во всех соцсетях. Для меня повысить цену – это не проблема. Однако есть страх, что по новой цене ко мне клиенты просто не придут. И что я тогда буду делать? Мне нужно на что-то жить, платить за аренду квартиры, выплачивать кредит. Это слишком большой риск, поэтому мне приходится держать цену на низком уровне. Хотя меня это, конечно, не устраивает.

**Валентина: Если у твоего страха нет конкретного лица, конкретного человека, тогда здесь больше подойдёт метод «Дойти до дна», чем метод пустого стула.**

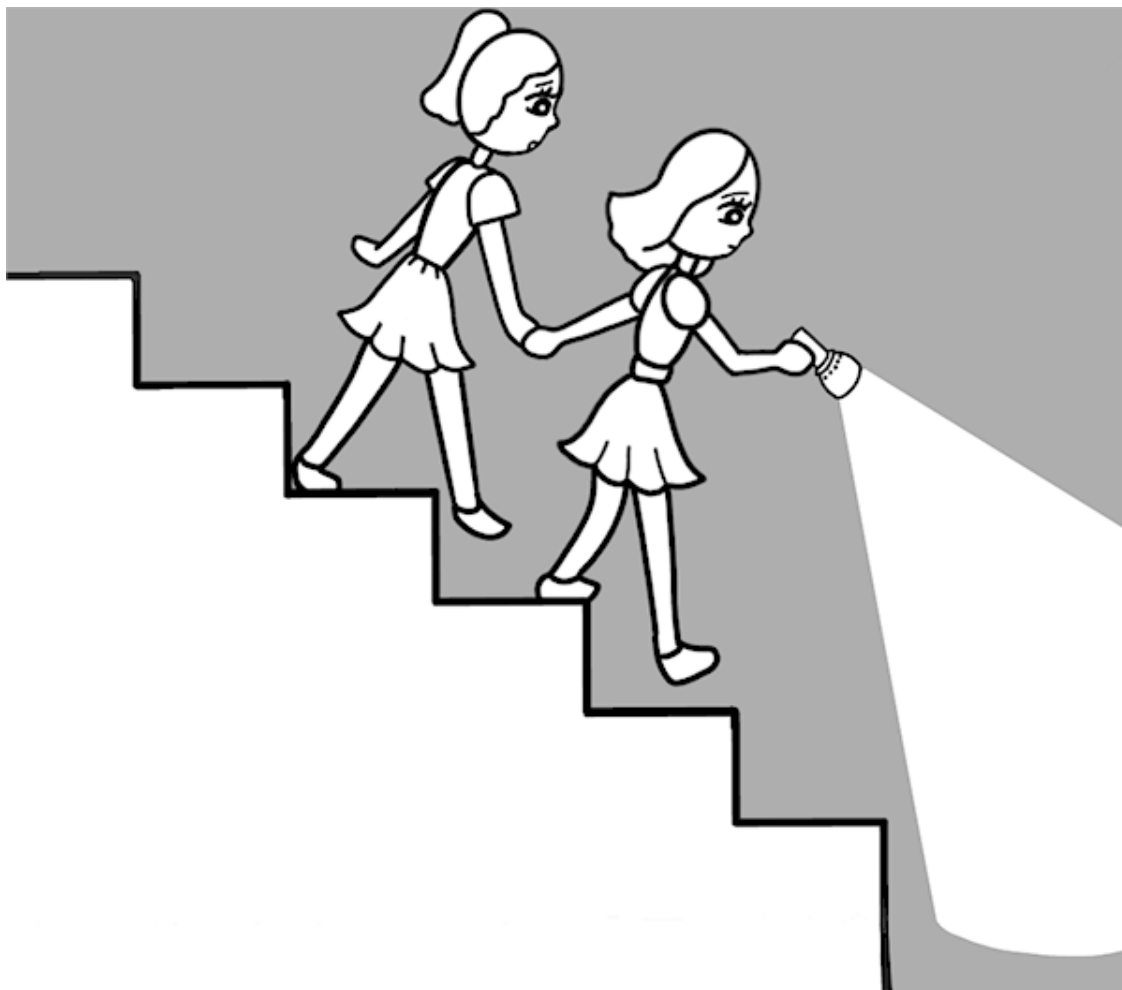
Сегодня после консультации я отдам тебе свою книгу – инструкцию по данной технике. Можешь её прочитать и использовать для самопомощи в будущем.

Юля, скажи, в прошлом у тебя уже были такие ситуации, когда совсем не было клиентов и нечем было платить за квартиру?

Юля: С этим страхом я живу постоянно. Ну чтобы вот прямо совсем не было клиентов и нечем платить за квартиру – до такого я ещё пока не дожилась.

Валентина: Тогда сначала я тебе в течение 2–3-х минут расскажу, что такое метод «Дойти до дна». И далее начнём по нему работать.

Представь, что твой страх остаться без денег и без клиентов – это твой тёмный погреб. Чтобы туда не упасть, чтобы не жить в постоянных страхах, мы сейчас будем по одной ступеньке спускаться в этот погреб, включив фонарик.



Я буду тебе задавать один и тот же вопрос: что будет в худшем случае и как ты с этим будешь справляться?

То есть мы спустимся на одну ступеньку. Затем сядем и посидим здесь, чтобы адаптироваться. Потом снова: а что будет в ещё более худшем случае? И так далее. Может быть, в твоём погребке будет пять ступенек, а может быть, 25 – неизвестно.

Потом мы дойдём до самого дна, когда хуже уже некуда. И после этого мы выходим из этого погреба и засыпаем его лопатами. Испугаться этим же страхом ты уже не сможешь. По крайней мере, пока не появятся новые серьёзные обстоятельства.



## **ЗАСЫПАЕМ ПОГРЕБ СТРАХА, А НЕ ЗАКРЫВАЕМ ЕГО**

Примерно что-нибудь понятно, Юль?

Юля: Да, я всё поняла.

Валентина: Хорошо. Представь, что ты подняла цену. Кстати, какую? Какая у тебя сейчас стоимость и какую ты хочешь поставить? Если это коммерческая тайна, ты можешь мне этого вслух не говорить. Главное – чтобы ты внутри себя чётко сейчас обозначила эти две цифры.

Юля: Да нет, это не тайна. Сейчас моя фотосессия стоит 5000 рублей. Сюда включается и мой выезд на место заказчика, и сама фотосессия, и последующая обработка фотографий. Я бы хотела... Да я бы много чего хотела, но это малореально.

Валентина: Вот это первая ловушка. Нужна конкретная цифра, в которую ты хоть немножечко веришь. Какая следующая ступенька в твоей цене?

Юля: Ну пусть будет 7000 рублей, хотя, конечно, я понимаю, что и это очень мало. Ведь если посчитать, что я час еду на место клиента в среднем по пробкам, час назад. Полтора часа сама фотосессия. На обработку у меня уходит около трёх часов. Плюс ещё энергия на начальное согласование фотосессии, на общение с клиентом после фотосессии, доработка по пожеланиям клиента после завершения. Плюс мне периодически хочется докупить более профессиональное оборудование, дополнительный объектив, дополнительный зонт, ещё один штатив и прочее.

Итого получается, я трачу на одного клиента около 8 часов. Это менее 1000 рублей в час. Конечно же, это не предел моих мечтаний. Но всё-таки это было бы лучше, чем 5000 рублей за фотосессию.



Валентина: Хорошо. Представь, что ты выставила во всех соцсетях новый прайс-лист: 7000 рублей за фотосессию. Что происходит дальше в худшем случае?

Юля: Мне перестали звонить.

Валентина: Что значит перестали звонить? Совсем перестали или реже звонят? Сколько примерно у тебя сейчас звонков в неделю, или в день, или в месяц? Ведёшь ли ты какую-либо статистику звонков?



Юля: Нет, статистику я не веду. Я, конечно, слышала про необходимость составлять воронки продаж, ведения CRM-систем. Но это всё так далеко от меня.

Я думаю, что звонки всё-таки будут, но намного реже.

Валентина: Намного реже – это сколько? Давай хотя бы в процентах: сколько примерно процентов звонков сохранится?

Юля: Я думаю, количество звонков уменьшится наполовину. Ну и фотосессии, естественно, так же.

Валентина: Количество звонков равно количеству фотосессий?

Юля: Да, я сейчас имею в виду только результативные звонки.

Валентина: Посчитай сейчас, пожалуйста. Если количество клиентов сократится в два раза, а цена повысится с 5000 до 7000 рублей, то есть на 40 %, то какую конкретную сумму ты потеряешь? И потеряешь ли?

Юля: Сейчас у меня примерно восемь фотосессий в неделю. Это 40 000 рублей. Если будет четыре фотосессии по 7000 рублей, то сумма будет 28 000 рублей в неделю. Итого 112 000 рублей в месяц.

Валентина: Знаешь ли ты точную сумму своих минимальных ежемесячных затрат?

Юля: За квартиру я плачу 35 000 рублей в месяц. Два кредита в общей сумме 15 000 рублей в месяц. На еду, если по минимуму, мне нужно тысяч 30 в месяц. Итого 80 000 рублей.

Валентина: Это самый страшный вариант? Или ситуация может развиваться каким-то образом ещё хуже?

Юля: В худшем случае, но это вряд ли, мне вообще перестанут звонить. Может быть, будет один клиент раз в неделю.

Валентина: Хорошо, представь, что так и произошло. Посчитай сумму своего дохода в этом случае?

Юля: 7000 рублей × 4 фотосессии = 28 000 рублей доход в месяц.

Валентина: Что ты будешь делать в этом случае? Как будешь выходить из положения?

Юля: Не знаю. Может быть, мне вернуться назад в деревню. Или снова пойти за зарплату работать в фотоателье.

Валентина: А какой из этих хуже?

Юля: Думаю, что хуже всего – это в деревню вернуться. Не представляю, что я там буду делать. Ну фотографировать курей и коров и пытаться продать эти фотографии на фотостоках, конечно, тоже можно. Но я пыталась продавать фотографии через фотостоки, это совсем копейки. Могу деда фотографировать и колоритную деревенскую жизнь.

Валентина: Хорошо. Представь, что всё так и произошло. Ты вернулась в деревню. Фотографируешь деда, животных, соседей. Сколько времени это продлится? Удастся ли тебе зарабатывать? Есть деньги на еду? Хватает ли, чтобы выплачивать кредиты?

Юля: В принципе, я могу дистанционно обрабатывать фотографии других фотографов. Это нудная, неинтересная и рутинная работа. Ну, свои 50 000 в месяц я таким образом всегда смогу заработать. 15 000 рублей в месяц уходит на кредиты и 35 остаётся на еду. Только жить в деревне, конечно, скучно. А так, в принципе, нормально, с голоду не помру.

Валентина: Юля, это самый худший вариант?

Юля: Да. Пожалуй, не так уж всё и критично.

Я поняла, что мне нужно сделать. Всем своим бывшим клиентам я сделаю рассылку и проинформирую их о том, что для них цена будет зафиксирована на один месяц. А может быть, и больше, я об этом ещё подумаю. А для всех остальных новых потенциальных клиентов я уже сейчас поставлю 7000 рублей за фотосессию. Это даст мне спокойствие и подушку безопасности. Пожалуй, я буду теперь переходить с одной цены на другую таким образом, ступенчато.

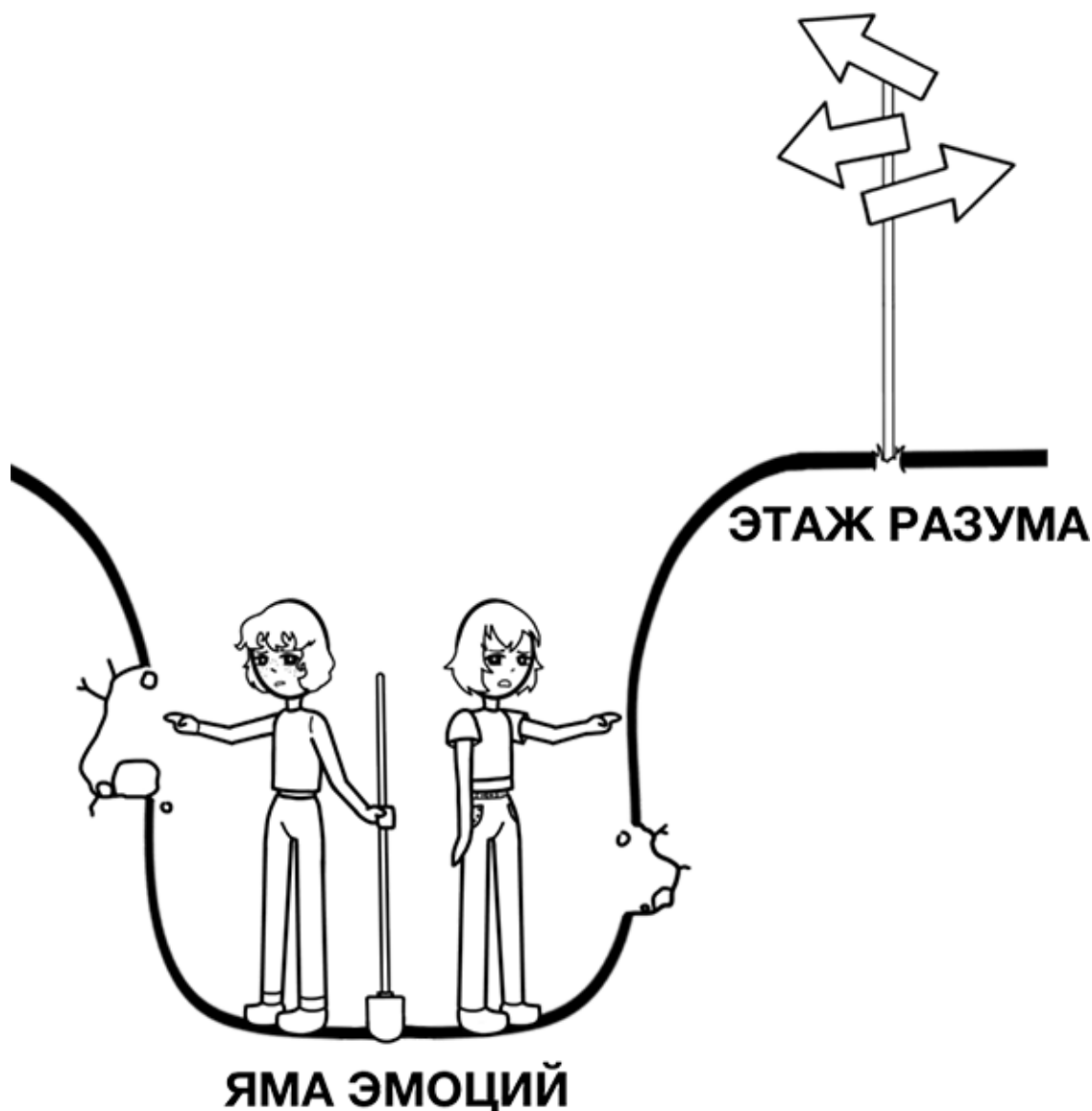
Валентина, здорово же я придумала?

Валентина: Да, здорово ты придумала. Я рада за тебя.

Юля: А почему же мне раньше эта идея в голову не приходила? Это ведь так очевидно и просто... Видимо, мне нужно было просто выговориться, и нужное решение пришло само.

Валентина: Выговориться – это действительно часто помогает, чтобы тебя просто кто-то спокойно выслушал, не давая советов, не мешая ходу мыслей, лишь поддерживая монолог. При этом я думаю, что тебе сейчас больше помогло не выговаривание, а метод «Дойти до дна».

Когда мы сидим в погребе своих страхов и боимся поднять цену, то нам не приходят очевидные решения, потому что они на поверхности земли, а не в погребе. Эмоции и разум – это два разных этажа. Как только ты вылезла из погреба, то сразу же увидела решение. Когда ты сидишь в яме и боишься, то поиск решений похож на выбор, в какую сторону делать подкоп – влево или вправо.



Поэтому важно не пытаться принимать решения, пока есть эмоции. Сначала отрабатываем эмоции и лишь потом принимаем решения.

## **Мне нравится цена на мои услуги, но клиентов нет**

### **История дизайнера Артёма**

Артём: Последние шесть лет я тренировал детей по футболу. Хотя по образованию я дизайнер. Недавно я окончил дополнительные онлайн-курсы, освоив новые дизайнерские программы. Я выставляю объявления о своих услугах по ландшафтному дизайну, надеюсь, что скоро смогу полностью прекратить деятельность тренера по футболу. Но клиентов мало.

Точнее, их совсем нет. Что мы можем сделать, чтобы они появились? Вы можете мне помочь?

Валентина: Какая стоимость сейчас выставлена на твои услуги в объявлениях? И сколько стоит один ландшафтный дизайн-проект?

Артём: 25 000 рублей.

Валентина: Очень хорошо. Как давно стоит эта цена? Сколько за этот период было клиентов по данной стоимости?

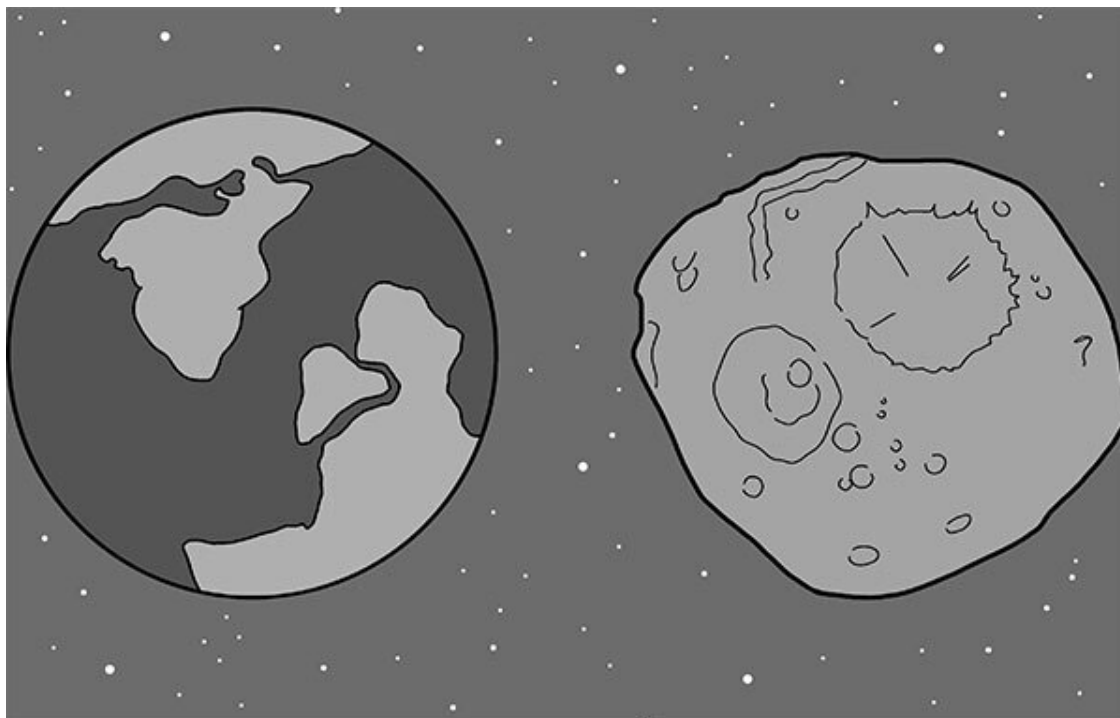
Артём: 10 месяцев. Было два клиента. Но я уверен, что могу сделать очень крутой проект. Я несколько раз участвовал в нетворкингах. Это когда в кафе собирается небольшая группа заинтересованных людей и разные спикеры рассказывают о своих услугах, предлагают что-то, рекламируют себя.

От моей презентации все были в полном восторге. Я абсолютно уверен, что стою этих денег.

Валентина: 25 000 рублей – это твоя первая цена? Или же ранее была другая стоимость? Помимо этих двух заказов были ли ещё какие-либо заказы ранее?

Артём: Это первая цена, раньше клиентов не было. Но на презентации мне сказали, что моё выступление было фееричным.

Валентина: Артём, ты замечаешь, что у тебя есть некоторый разрыв? С одной стороны, отсутствие клиентов, точнее, два клиента за 10 месяцев. С другой стороны, уверенность в себе и фееричные аплодисменты. Словно два мира, немного оторванных друг от друга.



**Задача психотерапии эти два мира постепенно приближать друг к другу, чтобы они встретились и стали единым.** А как тебе побыть не фееричным специалистом, а обычным, как все?

Артём: В смысле как все?! Да вы знаете, какие я два проекта сделал?! Те два проекта можно было на выставку отправлять. Я думаю, я бы выиграл любые конкурсы, если бы мой заказчик согласился в этом участвовать. Вы что хотите сказать, что я специалист невысокого уровня?

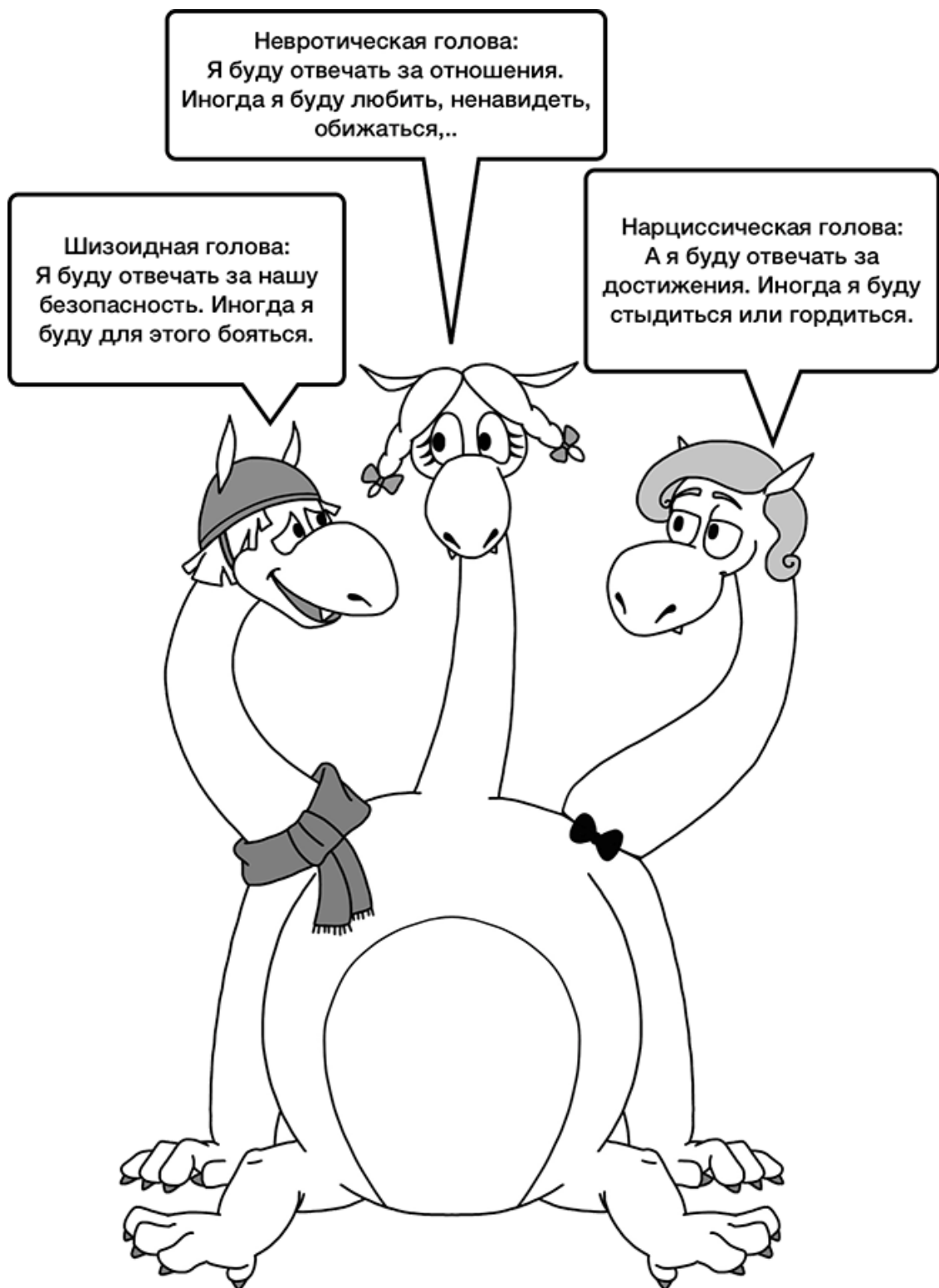
Валентина: Артём, наверняка твои проекты классные. При этом все с чего-то начинают и часто начинают с малого. Может быть, на первое время, раз уж клиентов нет по этой цене, немножечко сбавить прайс-лист, чтобы набрать портфолио выполненных работ? А там всё как обычно: дальше пойдёт сначала сарафанное радио, потом всё больше рекламы, ну и так далее. Без портфолио сложно раскручиваться.

Можно, конечно, и без портфолио, просто продать этот момент мощной рекламой. Но как я поняла, ты финансово не готов на это. Что ты думаешь про снижение прайса?

Артём: Я за копейки работу делать не буду. Я себя уважаю.

Валентина: Давай пойдём с другой стороны.

В гештальт-терапии есть такая метафора. Представь, что внутри каждого человека есть трёхголовый дракончик.



Одна голова этого дракона отвечает за все наши страхи и безопасность. Её называют шизоидной головой. Не в смысле человек болен шизофренией, а совсем в другом, в позитивном смысле. Наша шизоидная голова включается, например, когда мы идём через дорогу, когда чего-нибудь боимся, например, что не будет клиентов на дизайн-проект.

Вторая голова дракона – невротическая. Она также есть у каждого человека. Данная голова отвечает за отношения: обиделся, люблю или ненавижу – неважно. И благодаря этой

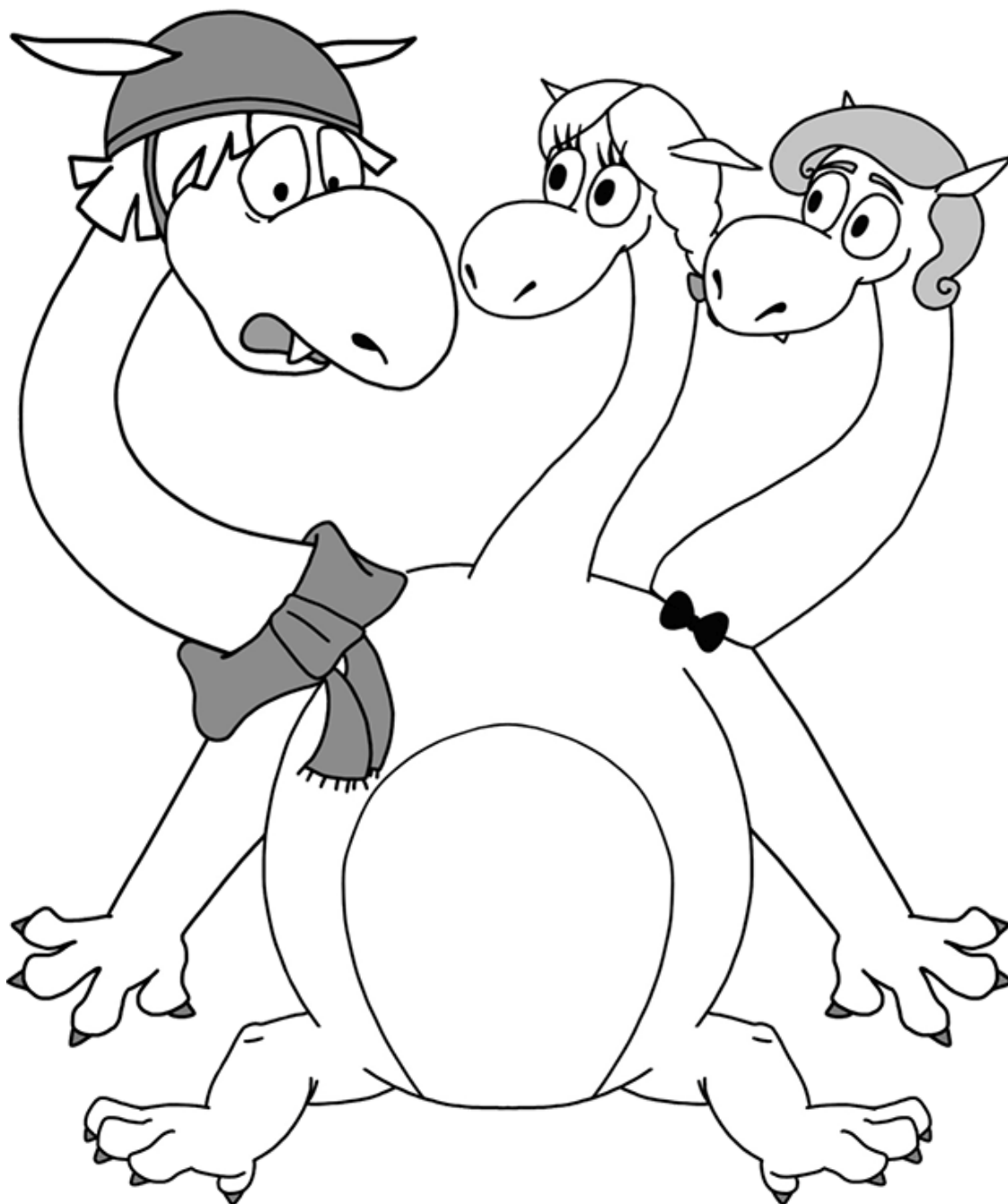
невротической голове мы выстраиваем отношения в паре, с друзьями, со своими детьми и даже со своими клиентами.

Третья голова дракона – нарциссическая. Она отвечает за достижения. Нарциссическая голова постоянно сравнивает: а какой я в сравнении с окружающими? А вот как вы одеваетесь и как я одеваюсь? А достаточно ли я уважаемый человек? А на какой вы машине ездите и на какой я? А сколько берут другие дизайнеры за проект и какая у меня цена? Феерично я выступил на нетворкинге или средненько? Нарциссическая голова всё время озабочена конкуренцией и сравнением.

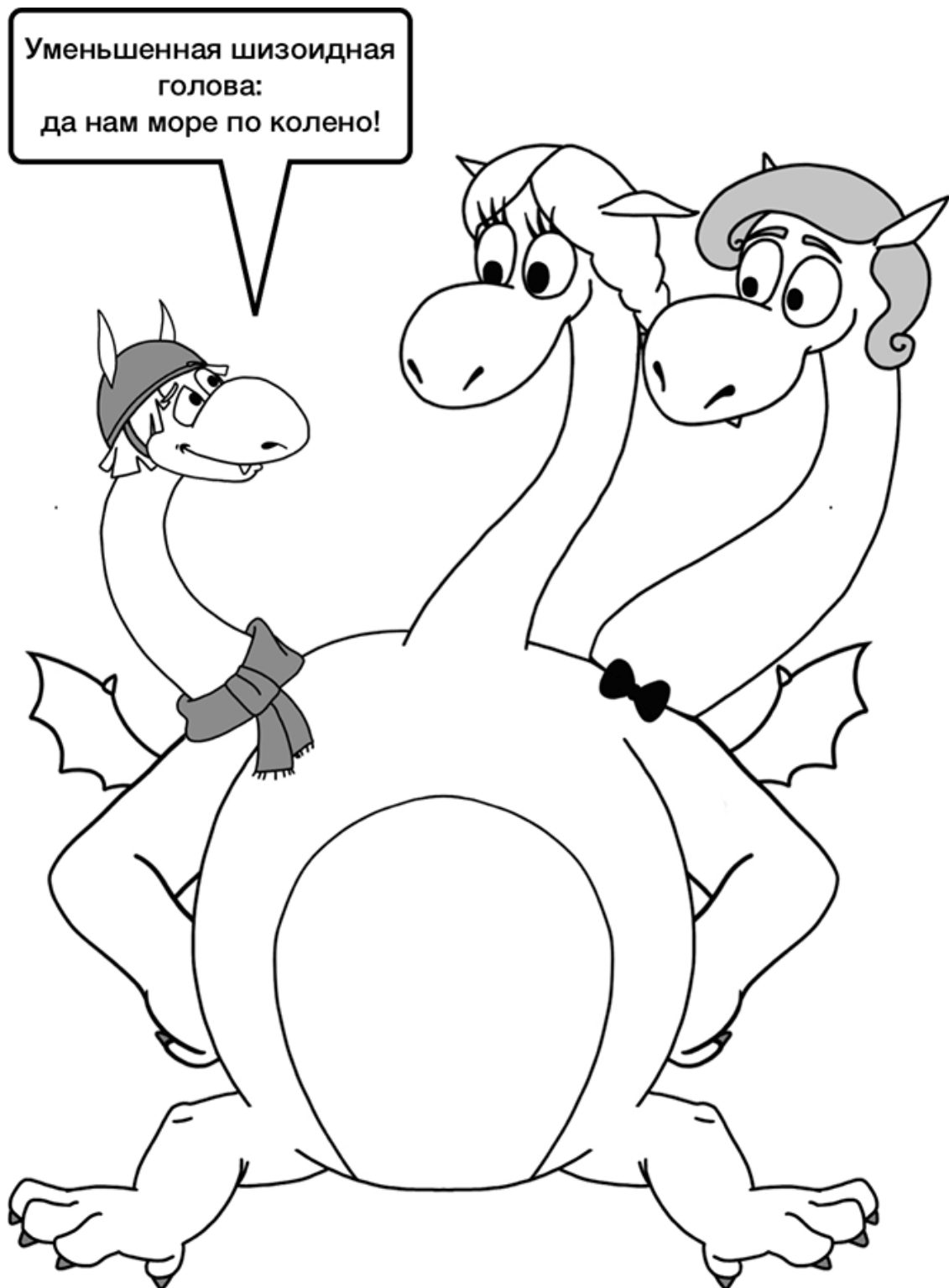
У всех людей есть все три головы. Но у каждого человека разные пропорции их размеров.

**Если шизоидная голова, отвечающая за страхи, самая большая из трёх, то человек постоянно всего боится, тревожится, много фобий, панических атак. Такой человек каждый свой прожитый день боится умереть.**

Увеличенная шизоидная голова:  
буду ходить в каске, вдруг кирпич на  
голову упадёт?



Если шизоидная голова слишком маленькая, меньше двух других, то такой человек очень смелый: он идёт работать каскадёром, пожарным, альпинистом, эмчезовцем, либо может вести противозаконный образ жизни, попадать в тюрьму. Совершать безрассудные поступки, попадать в ситуации, опасные для жизни, бессмысленные драки, авантюры.



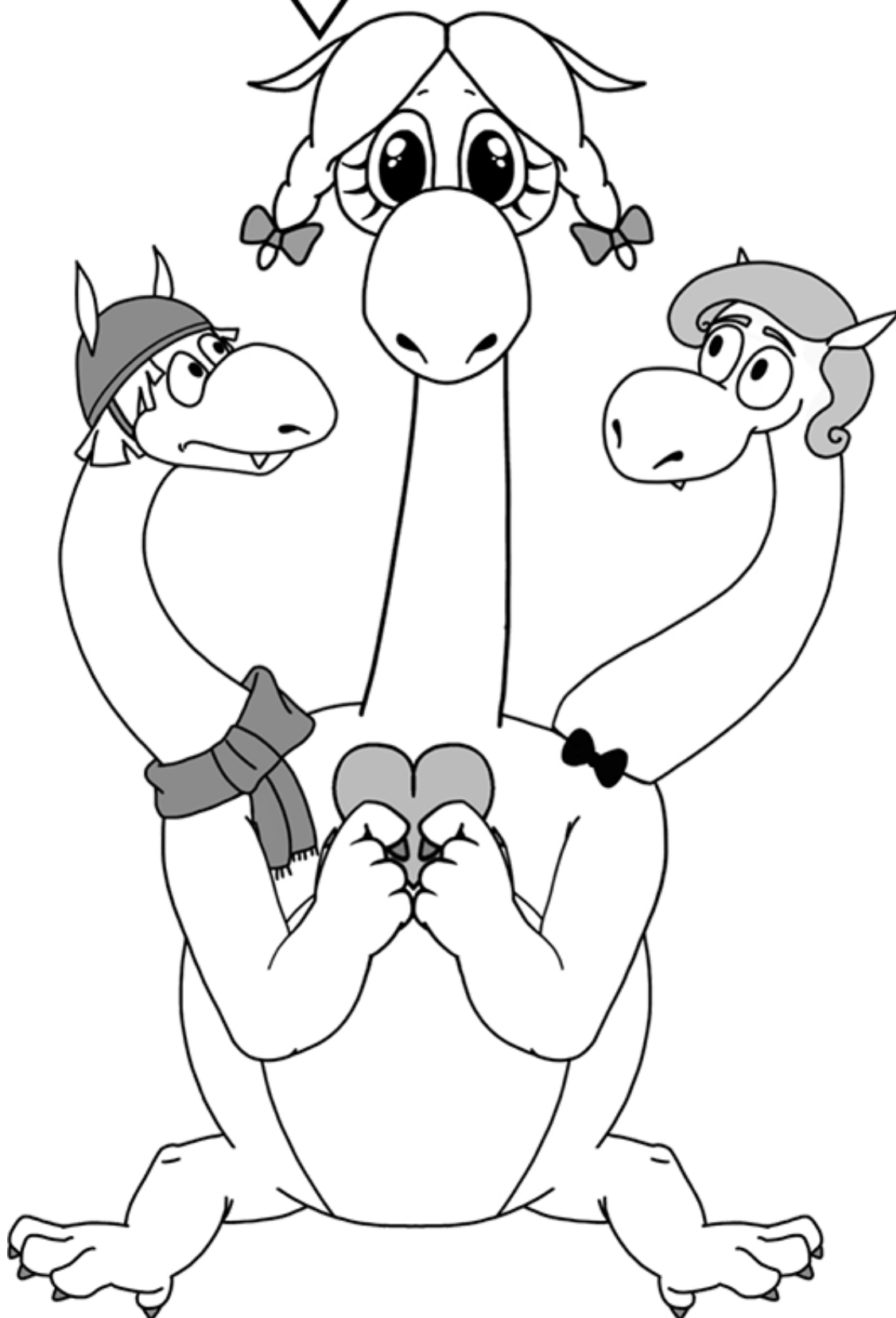
Отклонения в большую или в меньшую сторону шизоидной головы является следствием нарушений развития ребёнка до года: раннее отлучение от груди, искусственное вскармливание, слишком мало тактильного контакта между ребёнком и матерью, слишком много оставляли ребёнка в одиночестве, в темноте. А также другие потрясения, которые ребёнок мог пережить в возрасте примерно до года.

Если невротическая голова, отвечающая за построение отношений, самая большая из трёх, раздутая, то человек на первое место в своей жизни ставит отношения.





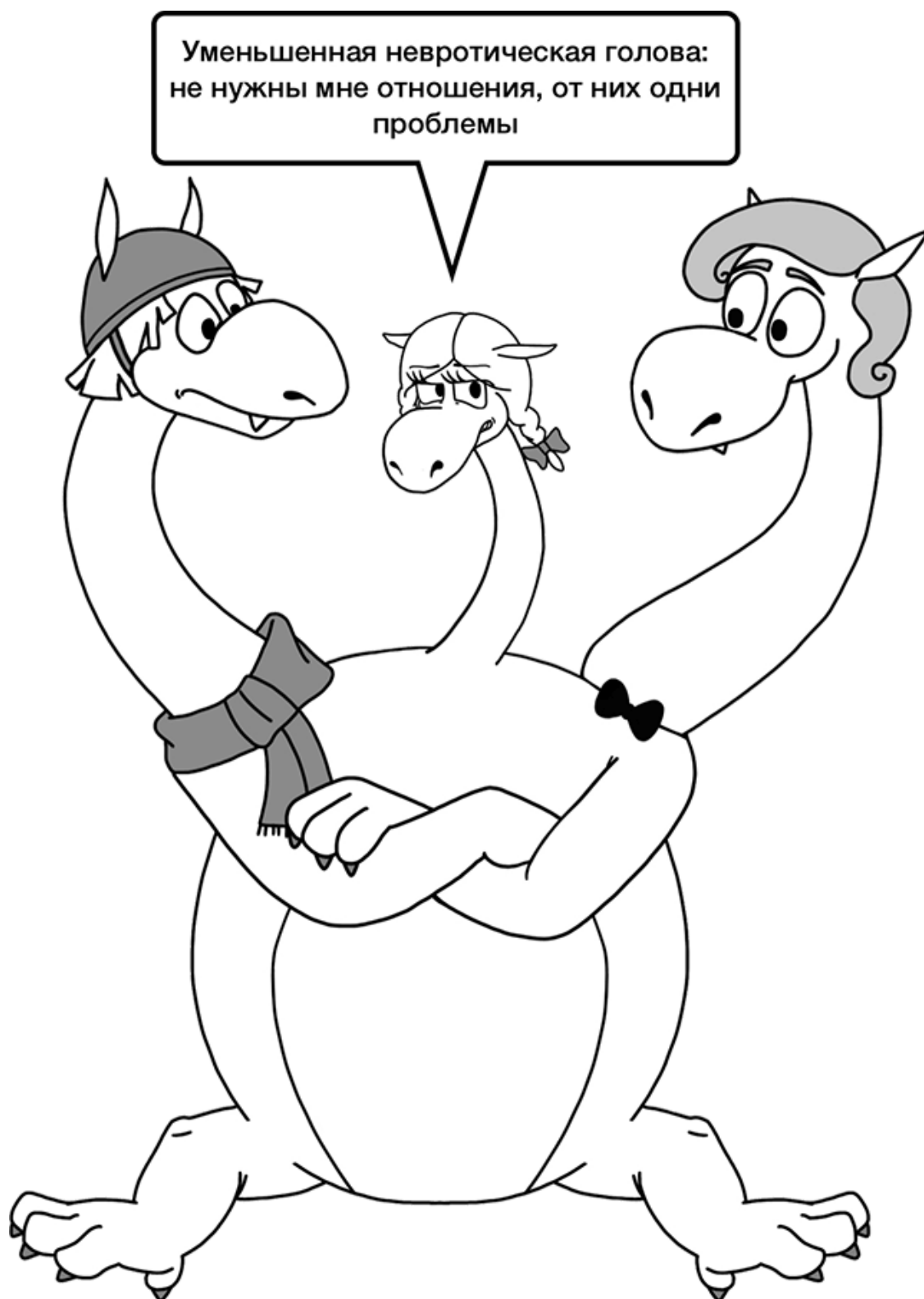
**Увеличенная невротическая голова:  
любите меня пожалуйста?!**



Я сделаю всё что угодно, лишь бы тебе понравиться. Я буду из кожи лезть, чтобы меня все любили, даже вопреки своим собственным интересам. Я последнюю рубаху тебе отдам, звони мне днём и ночью, ты всегда можешь на меня положиться, только люби меня или хотя бы хорошо обо мне думай.

Бедный художник, подаривший миллион алых роз, из песни Аллы Пугачёвой – с очень сильно травмированной невротической головой.

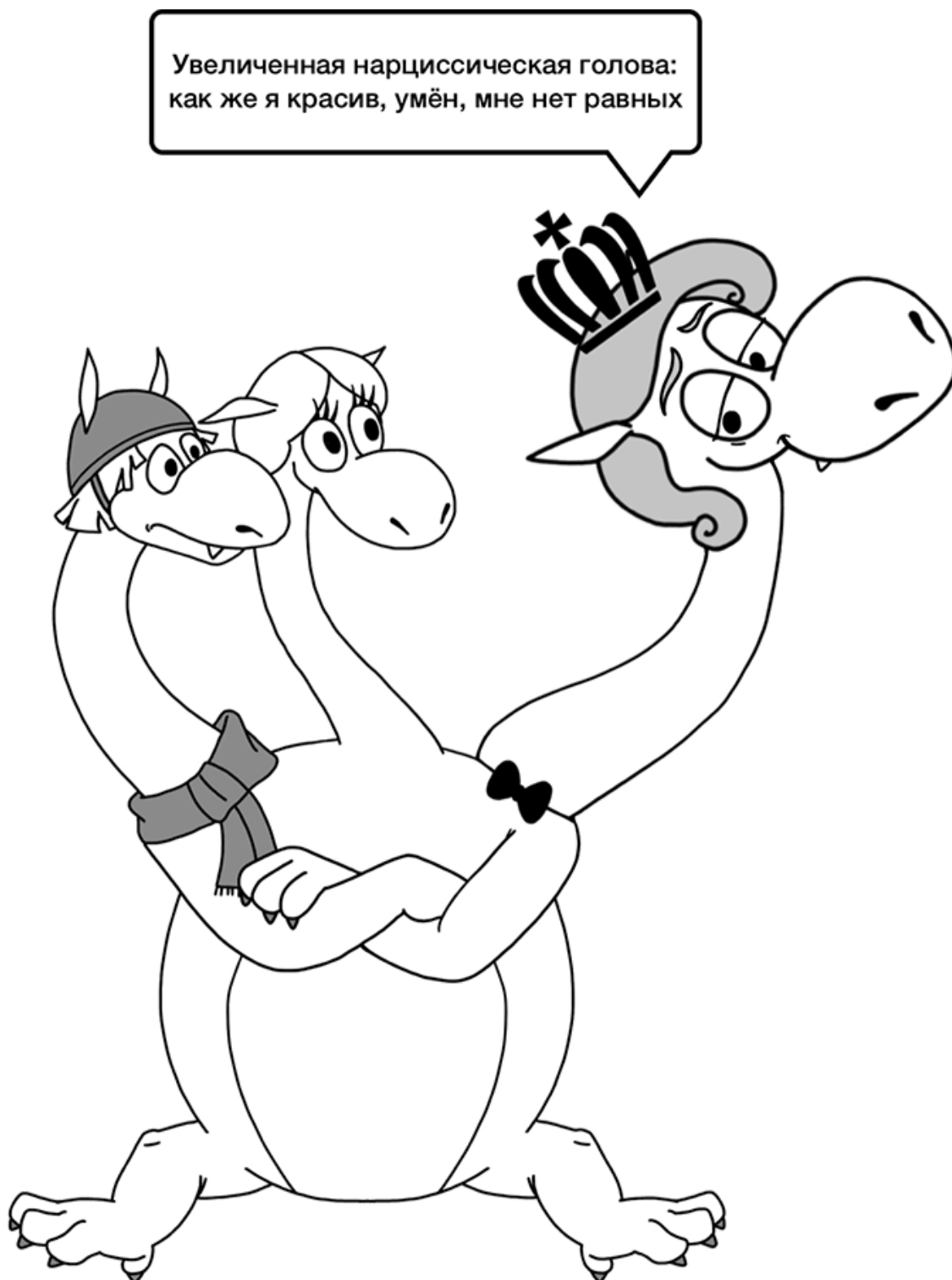
Если невротическая голова, наоборот, слишком маленькая, меньше двух других, то человеку очень сложно строить отношения. Такой художник вообще не захочет дарить ни одной ромашки.



Друзей мало либо их вообще нет. Отношения ни с кем не складываются. Человек либо одинок, либо в ужасных отношениях в паре. И когда с ним пытаются подружиться, или позаботиться о нём, или сказать комплименты, для такого человека это является непереносимым. Словно кипятком облили. Он вроде и нуждается в этом тепле, но вынести его не может и убегает из таких отношений, если тёплый партнёр вдруг появляется.

Нарушение невротической головы в большую или меньшую сторону чаще всего является следствием травмирующих ситуаций в возрасте от двух до пяти-шести лет. Наказывали из-за горшка, заставляли отдавать свои игрушки, мало обнимали, мало хвалили ребёнка. А также другие психотравмирующие события детского возраста могут спровоцировать отклонения невротической головы.

Если нарциссическая голова больше, чем две остальные, то человек бесконечно хвастается, постоянно со всеми конкурирует, всё время пытается возвыситься над другими, обсмеять других. Человек изо всех сил пытается получить комплименты, признание.



Часто вся жизнь таких людей превращается в гонку за достижениями: хочу самую крутую машину, хочу выиграть этот конкурс, хочу завоевать эту медаль, хочу самую красивую женщину, желательно с титулом «Мисс Вселенная», хочу, чтобы мой ребёнок и внук были непременно гениальными, чтобы я мог ими гордиться. Хочу занимать высокую должность, яркую и заметную, чтобы видно было издалека. Хочу почтение и уважение, будь то от родственников, от мужа или жены, от соседей, от детей, хоть от кого.

Если бы бедный художник из песни, подаривший миллион алых роз, был с доминирующей, увеличенной нарциссической головой, то он бы очень много фотографировался на фоне этих роз и рядом с певицей и попросил бы её запостить эту фотографию на своей странице в соцсетях с хэштегом своей фамилии. Я сейчас, конечно, привожу преувеличенный пример, но суть такая.

## **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.