

18+

Лариса Степанель



ИСПОВЕДЬ КОНСУЛЬТАНТА: ОТ ГЕРОЯ ДО МУДРЕЦА

12 архетипов,
которые знают о вас всё

Лариса Степанель

**Исповедь консультанта: от Героя
до Мудреца. 12 архетипов,
которые знают о вас все**

«Издательские решения»

Степанель Л.

Исповедь консультанта: от Героя до Мудреца. 12 архетипов, которые знают о вас все / Л. Степанель — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-683073-8

Большинство бизнес-книг дают советы «что делать» консультантам и предпринимателям. Эта книга больше показывает «каким быть». Через увлекательную историю главной героини, которая только что ушла из найма, читатель проживает 12 ключевых ролей — Архетипов и проходит 12 ловушек, справляясь с Драконами. Книга дает диагностику и показывает, как увидеть свою «тень» и трансформировать ее в силу. Глубокие авторские комментарии делают издание учебником для всех, кто работает в консультировании.

ISBN 978-5-00-683073-8

© Степанель Л.
© Издательские решения

Содержание

Предисловие	6
Что такое Архетипы? От богов до бизнеса	7
Почему архетипы? Диагноз без ярлыков	8
Ваш секретный инструмент – Архетипы	9
Архетипы – ваш выбор	10
12 архетипов консультанта	11
История Марии	23
Глава 1. Герой: ловушка самодостаточности	24
Комментарий автора к Главе 1. Герой: ловушка самодостаточности	27
Консультант с архетипом Герой	28
Клиент с архетипом Герой	29
Тень (Дракон) архетипа Герой – Уныние	30
Практические инсайты для консультантов по архетипу Герой	31
Анализ изменений Марии в архетипе Герой	32
Глава 2. Славный малый: ловушка принадлежности	34
Комментарий автора к Главе 2 Славный малый: ловушка принадлежности	37
Консультант архетипа Славный малый	38
Клиент архетипа Славный малый	39
Тень (Дракон) архетипа Славный малый – Сирота	40
Практические инсайты для консультантов по архетипу Славный малый	41
Анализ изменений Марии в архетипе Славный малый	42
Глава 3. Опекун: ловушка жертвенной заботы	43
Конец ознакомительного фрагмента.	44

Исповедь консультанта: от Героя до Мудреца 12 архетипов, которые знают о вас все

Лариса Степанель

Иллюстратор Елизавета Хабенко

© Лариса Степанель, 2026

© Елизавета Хабенко, иллюстрации, 2026

ISBN 978-5-0068-3073-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Предисловие

*«Весь мир – театр, мы все – актеры поневоле, Всесильная Судьба
распределяет роли, И небеса следят за нашей игрой!»*

Пьер де Ронсар

Начну с благодарности. У каждой книги есть свой соавтор, даже если его имени нет на обложке. Для меня этим человеком стал Андрей Акинин, предприниматель и философ. Именно он помог мне погрузиться так глубоко в мир архетипов, а его предложение рассказать историю Марии, переплетая её с комментариями для консультантов, стало ключом к рождению книги, которую вы сейчас держите в руках. Спасибо за вдохновение и веру в этот проект!

Вы когда-нибудь ловили себя на мысли, что ведете себя на проекте или на встрече с клиентами не как вы, а как какой-то другой человек? Жесткий командир. Уставший спасатель. Всеобщая подруга. А через месяц с другими клиентами вы уже другой: изобретательный бунтарь или мудрый наставник.

Много лет я думала, что это профессиональная шизофрения – неизбежный изъян нашей работы. Пока не открыла для себя язык, который описал и примирил все эти мои «я» – язык архетипов.

Эта книга – ваш ключ. Она не про сухую теорию – она про меня, про вас, про ваших коллег, про всех, кто работает в консультировании.

Что такое Архетипы? От богов до бизнеса

Что такое архетипы? Если просто – это универсальные роли, сценарии поведения и модели мышления, которые живут в коллективном бессознательном человечества. Они как психические инстинкты или узнаваемые образы: Герой, Мудрец, Бунтарь, Шут.

Их первооткрыватель, Карл Густав Юнг, видел в них фундамент нашей психики, наследие предков, которое влияет на наши поступки, страхи и мотивы помимо нашей воли.

А что сегодня? Теория вышла из кабинетов аналитиков и стала практическим инструментом. Маркетологи используют архетипы для построения брендов, сценаристы – для создания героев, а коучи – для понимания клиентов.

Но главное – архетипы есть в каждом из нас. В каждый момент времени один из них «ведет» машину нашей личности, а другие ждут своей очереди или подают признаки жизни с заднего сиденья.

Почему архетипы? Диагноз без ярлыков

Почему я решила изучать архетипы? Потому что традиционные методы диагностики часто дают сбой. Мы можем определить выгорание, но не понять его *причину*. Можем найти слабое место в бизнесе клиента, но не увидеть, что проблема – в его внутренней роли.

Архетипы дали мне систему без ярлыков. Это не про то, чтобы «навесить» на человека диагноз «нарцисс» или «тревожная личность». Это про то, чтобы сказать: «Сейчас в вас говорит архетип Опекуна, и его тень – жертвенность – мешает вам делегировать». Это безоценочно, понятно и сразу предлагает вектор работы.

Архетипы позволяют через метафоры быстро раскрыть ситуацию и дать оценку увиденному. Помогают точно назвать то, что происходит и при этом сохранить безоценочность.

Например, не «у вас стресс», а «вы застряли в тени Героя, взвалив на себя слишком много и не хотите попросить о помощи».

Так же Архетипы позволяют в короткие сроки сформировать План трансформации личности или компании. Планирование в этом случае идет не через исправление, а через сознательное усиление светлой стороны и осознание теневой для наблюдения и в дальнейшем «укрощения Дракона».

Например, не «бороться с Перфекционистом», а «направить его энергию на качество, а не на самобичевание».

Ваш секретный инструмент – Архетипы

Зачем консультанту, предпринимателю, руководителю знать Архетипы?

– Чтобы понять себя. Осознать, какая ваша внутренняя роль ведет к стрессу, а какая – к балансу. Почему вам с одними клиентами легко, а с другими – невыносимо тяжело.

– Чтобы понять клиента. Увидеть не «сложного клиента», а человека, которым управляет архетип Правителя (и он хочет контроля) или Славного малого (и он жаждет одобрения). Это меняет всю стратегию взаимодействия.

– Чтобы строить практику осознанно. Ваш бизнес – это отражение вашего внутреннего мира. Бунтарь создаст одно агентство, Опекун – совершенно другое. Поняв свои ведущие архетипы, вы сможете строить бизнес, который не будет вас истощать, а будет давать энергию.

Архетипы – ваш выбор

Прочитайте внимательно короткие описания к 12 ключевым архетипам. Названия архетипов базируются на стандартной классификации, но при этом отражают мое собственное представление и опыта использования архетипов в регулярной практике консультирования.

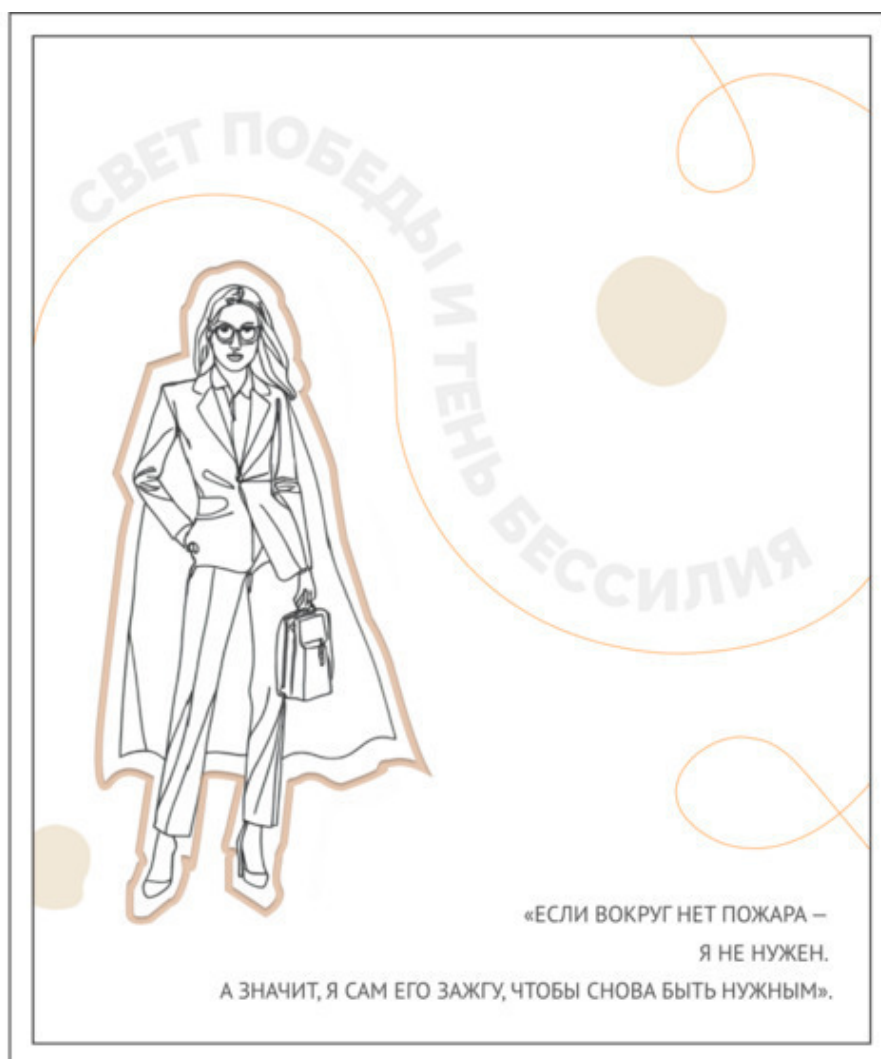
Прочитайте, прислушайтесь к ощущению «узнавания» себя в каждом архетипе. Не ищите точного совпадения – слушайте свое внутреннее Я.

Выберите 3—4 архетипа, которые отзываются вам сильнее всего и запишите. Читая книгу, возвращайтесь к своему выбору. В конце истории я дам вам несколько полезных комментариев.

12 архетипов консультанта

ГЕРОЙ (Спасатель): «Я все исправлю». Сила: смелость. Тень: гордыня.

Герой – это тот, кто принимает вызов и обеспечивает значительное изменение. Этот архетип проявляется в лидерских качествах и стойкости. Герой вдохновляет других своим примером и стремлением к успеху. Главное для Героя – доказать свою ценность. Где пожар – там Герой. Без пожара скучно.



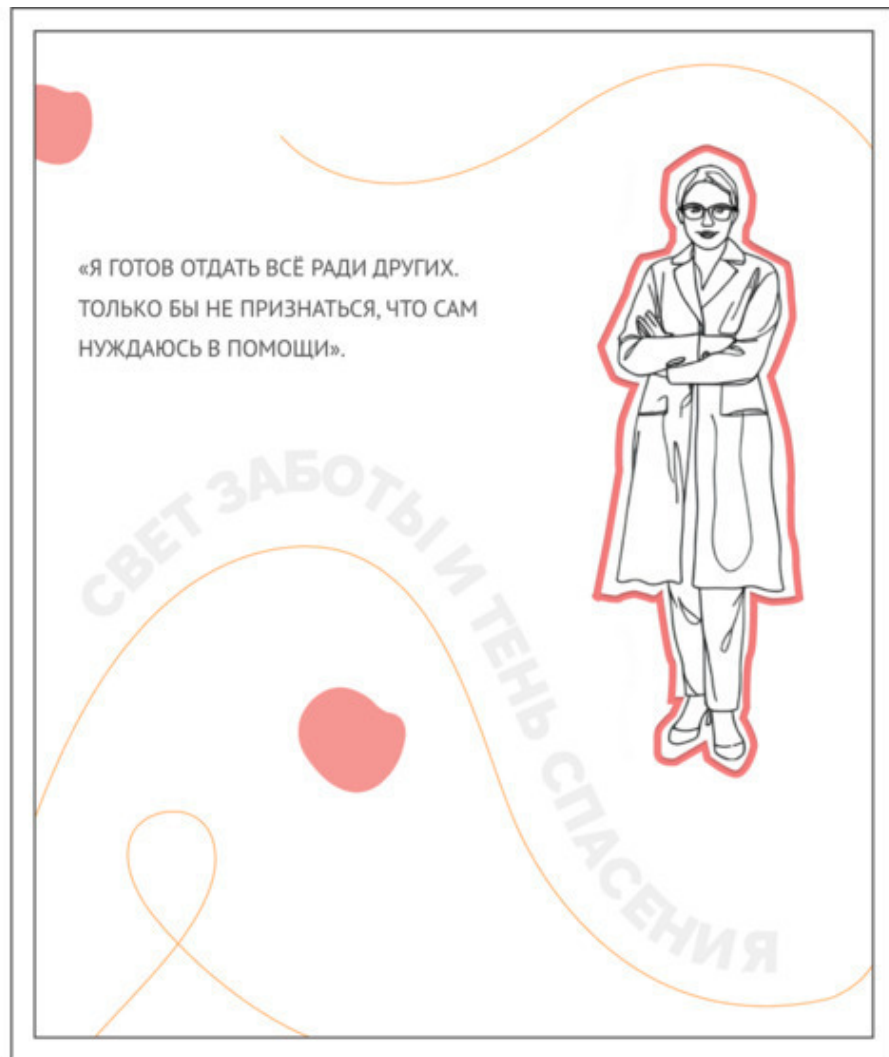
СЛАВНЫЙ МАЛЫЙ (Свой парень): «Главное – чтобы все любили друг друга». Сила: эмпатия. Тень: растворение.

Архетип Славный малый зарождает дружеские отношения и создает атмосферу комфорта. Он легко находит общий язык с людьми и стремится быть частью команды, наслаждаясь сотрудничеством и обменом идеями. «Я такой же как и ты – мы с тобой одной крови». Славный малый стремится быть «своим» и грустит, когда его отвергают.



ОПЕКУН (Родитель): «Я позабочусь о вас». Сила: забота. Тень: гиперконтроль.

Опекун – это архетип, который сосредоточен на помощи другим. Он заботится о благополучии своих клиентов, стремится создать безопасную и поддерживающую среду. Опекун создает доверительные отношения и всегда готов прийти на помощь. Крайняя форма заботы у опекуна – «причинять добро».



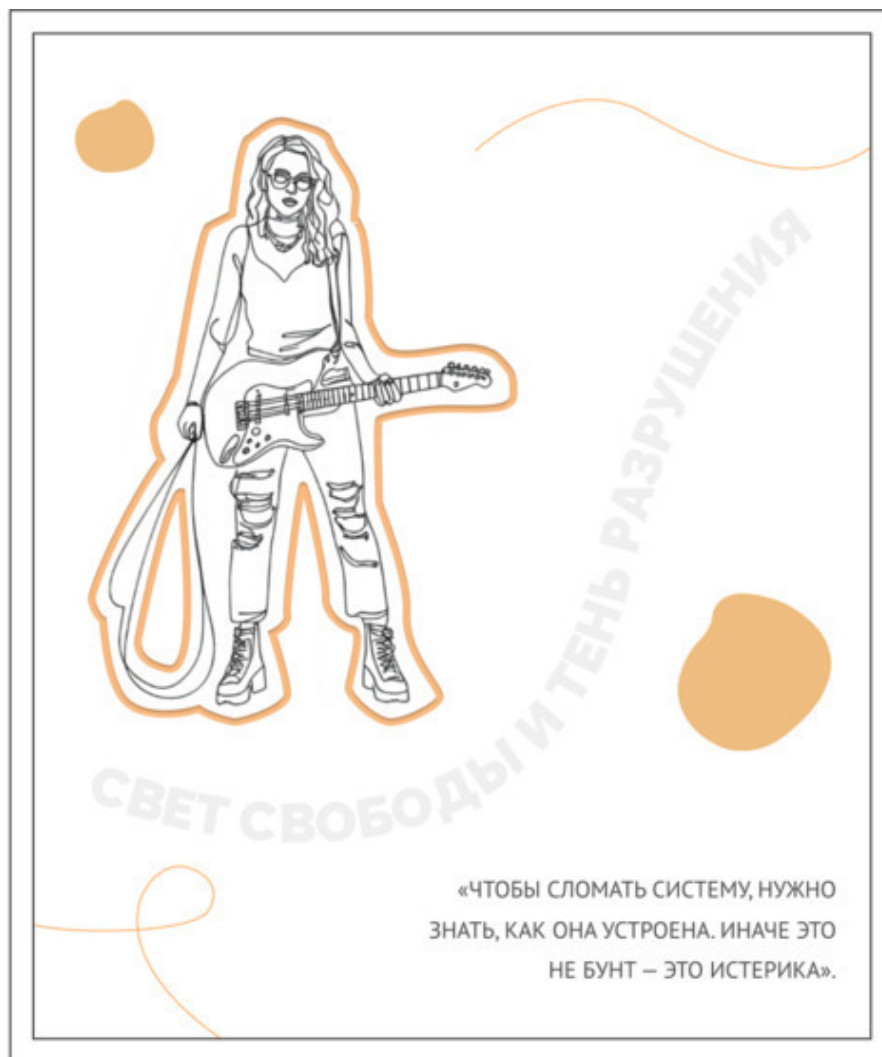
ПРАВИТЕЛЬ (Менеджер): «Порядок превыше всего». Сила: ответственность. Тень: авторитарность.

Правитель – это архетип, стремящийся к контролю и стабильности. Он нацелен на порядок, структуру и руководство. Направляет свою команду на достижение общих целей. Правитель несет единоличную ответственность за все процессы в компании и жизни.



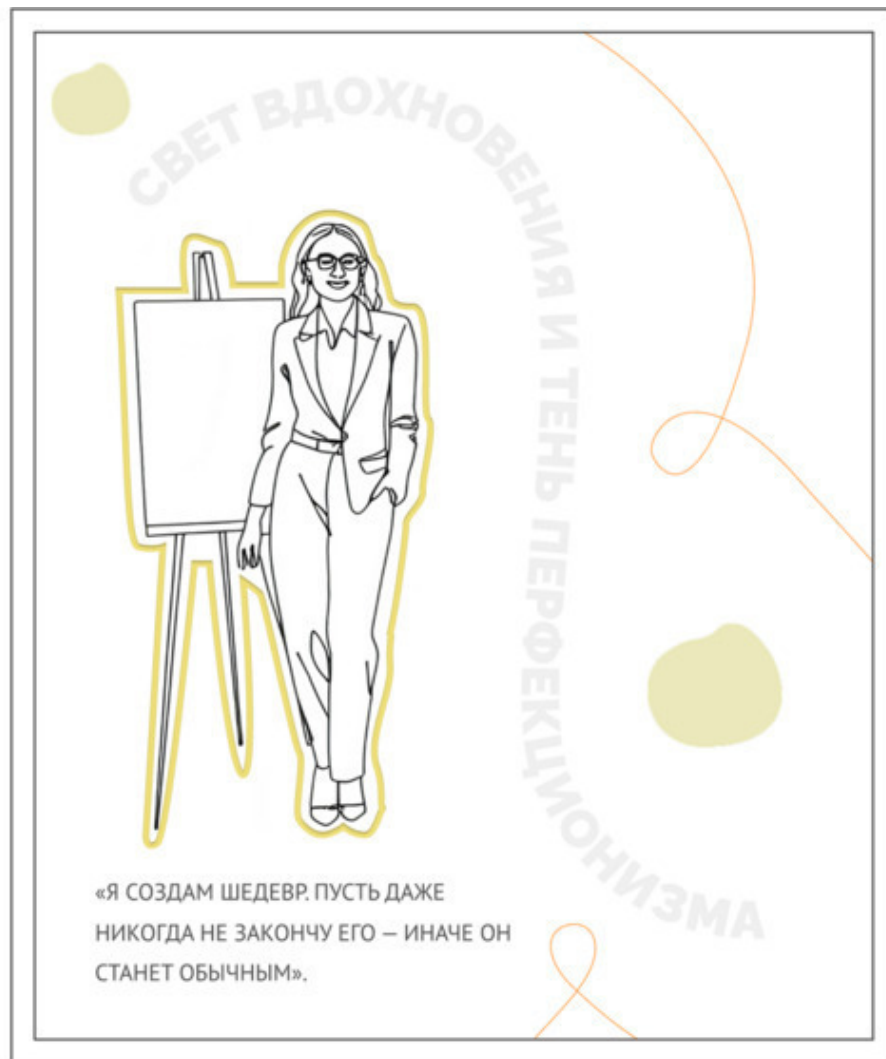
БУНТАРЬ (Нигилист): «Давайте сломаем это!». Сила: инновации. Тень: разрушение.

Бунтарь – это архетип, который сосредоточен на переменах. Он ломает все не работающее и создает новое. Бунтарь хорошо ведет за собой идеологически заряженные команды. Это архетип трансформаций и изменений. Как для личностей, так и для команд, бизнесов. От разрушения до революционного созидания.



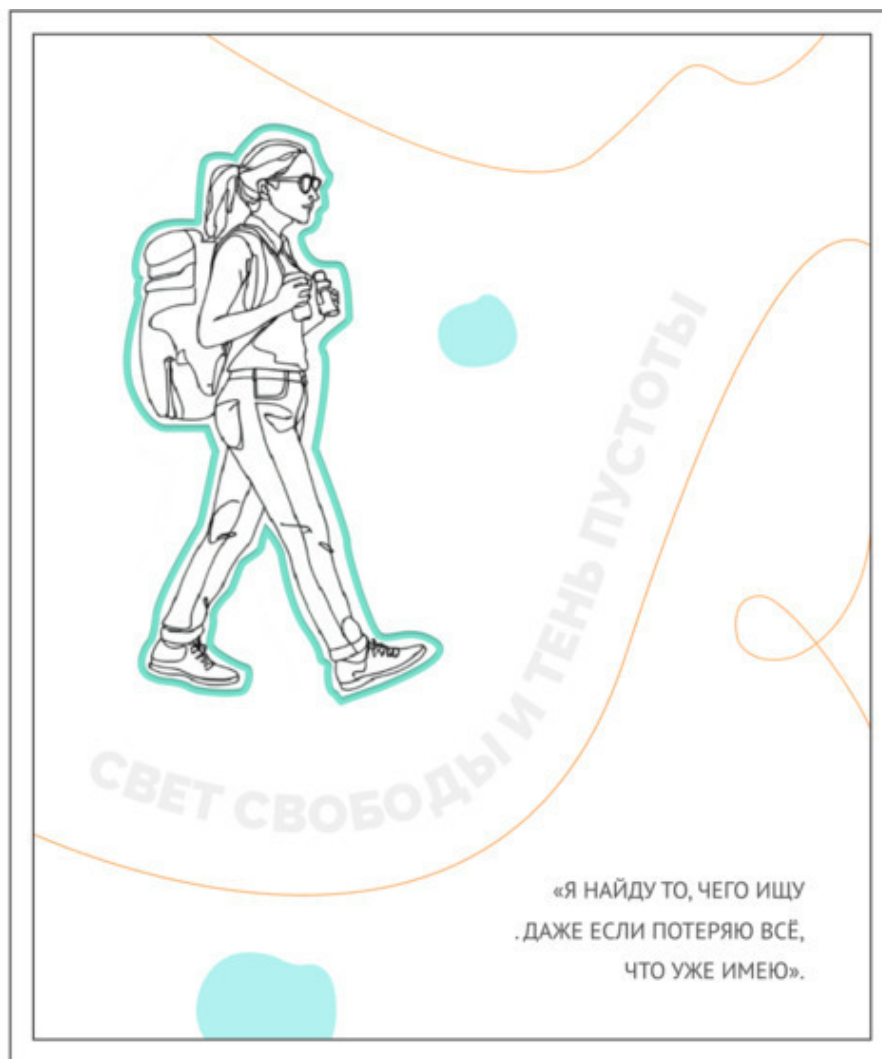
ТВОРЕЦ (Созидатель): «Я вижу это иначе». Сила: креативность. Тень: перфекционизм.

Творец – это архетип, который стремится к самовыражению и созданию новых идей. Он вдохновляет других своим креативным подходом и уникальным видением мира, стремится создавать красоту и новизну в жизни и бизнесе. Цель Творца – создавать новое, воплощать идеи в материальную действительность.



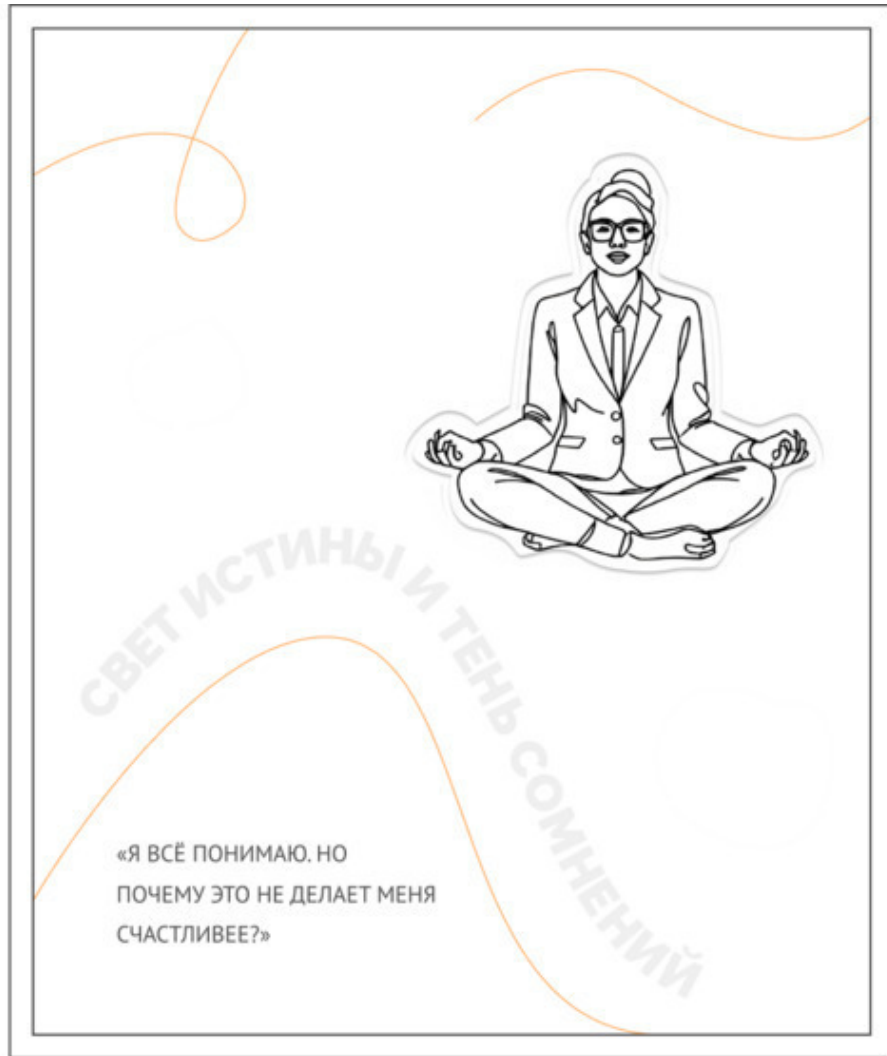
ИСКАТЕЛЬ (Странник): «Я ищу настоящий смысл». Сила: глубина. Тень: бегство.

Искатель – это архетип, который стремится исследовать неизведанные территории и искать новые приключения. Он постоянно находится в поиске знаний, опыта и вдохновения, открывая новые горизонт в жизни и бизнесе. Цель Искателя – поиск потерянного рая, свободы и индивидуальности.



МУДРЕЦ (Мыслитель): «Истина где-то здесь». Сила: знание. Тень: бездействие.

Мудрец – это архетип, символизирующий знания, опыт и мудрость. Он стремится к поиску истины и делится своими знаниями с окружающими, помогая им расти и развиваться. Цель Мудреца – побуждение к познанию окружающих. Мудрецу дано право советовать.



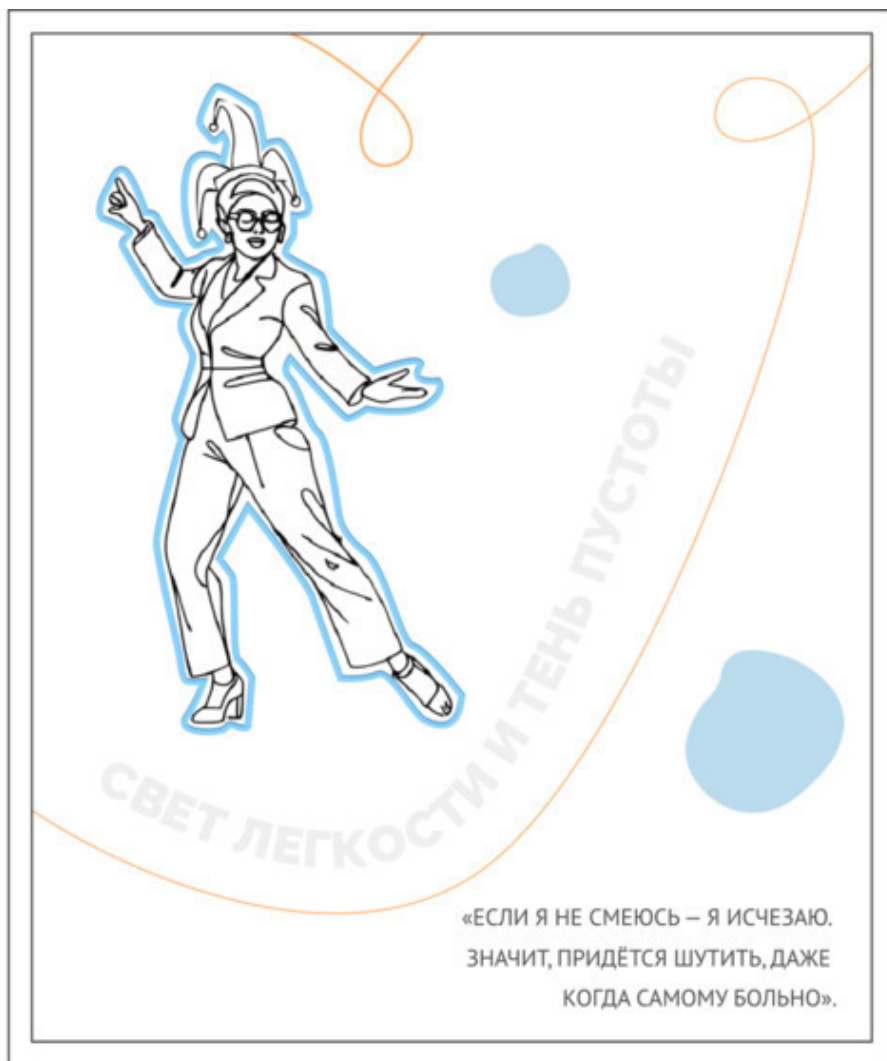
МАГ (Проводник): «Я вижу связи, невидимые другим». Сила: интуиция. Тень: манипуляция.

Маг – это архетип, который стремится к трансформации и созданию чего-то нового, до сих пор неизвестного. Он обладает способностью вдохновлять других и показывает, как можно превратить мечты в реальность. Маг это всегда супер уникальность (путь мастера).



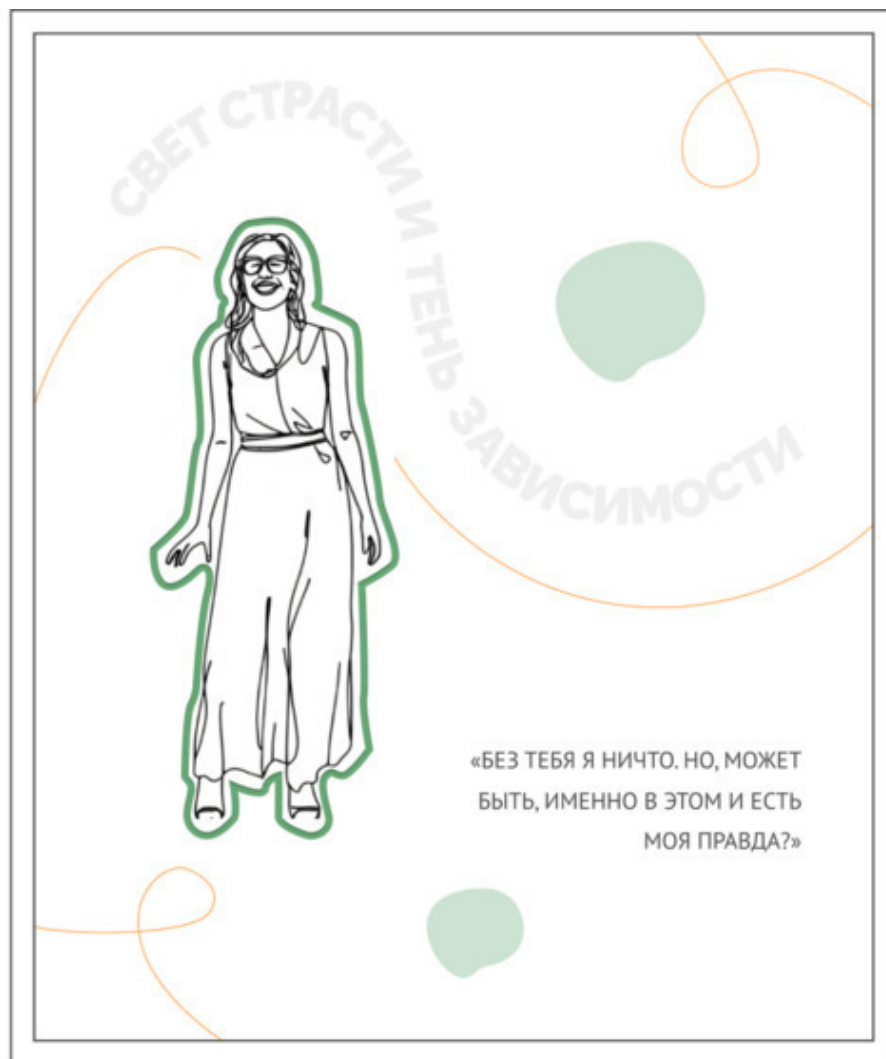
ШУТ (Трикстер): «Давайте посмеемся над этим!». Сила: легкость. Тень: легкомысленность.

Шут – это архетип, который использует юмор и игривость для создания связи с окружающими. Он помогает разрядить обстановку и способствует открытиям через легкость восприятия. От иронии до сарказма – иронией поддержать слабого и сарказмом осадить сильного.



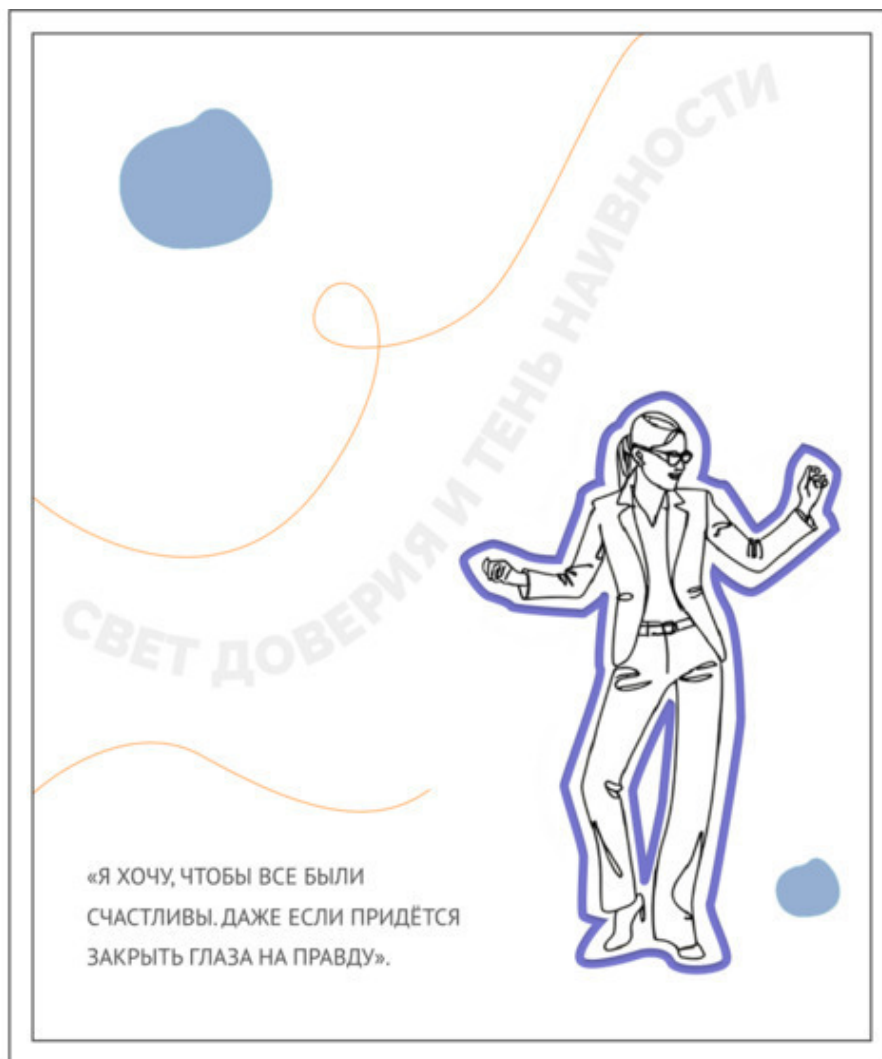
ЖИЗНЕЛЮБ (Любовник, Эстет): «Главное – красота и гармония». Сила: вдохновение. Тень: зависимость от одобрения.

Жизнелюб – это архетип, ценящий красоту и гармонию. Он стремится создавать окружающую среду, где люди могут чувствовать вдохновение и удовольствие. Жизнелюб проходит путь от любви к миру, к людям до любви к себе.



ДОБРОСОВЕСТНЫЙ (Невинный): «Работайте проще». Сила: простота. Тень: посредственность.

Добросовестный (Невинный) – это архетип, который проявляет оптимизм и надежду. Он стремится к идеальному миру и создаёт простые решения для сложных проблем, ободряя окружающих своей простотой и искренностью. Цель – получать удовольствие, поступая правильно. Есть внутри страх, что что-то может разрушить дорогой душе порядок.



ЗАДАНИЕ

Запомните свои выбранные 3—4 основных архетипа. Читайте всю книгу, но особенное внимание уделите главам про те роли, в которых вы узнали себя. Отмечайте, как проявляется их свет и тень в истории героини и в вашей практике.

Я обещаю: в заключении книги соберутся все нити воедино. Мы поговорим о том, как именно вы можете составить ваш личный вектор трансформации – куда двигаться, если ваш ведущий архетип, скажем, Герой или Опекун. Как усилить его светлую сторону и обезвредить тень.

А теперь – переверните страницу. Познакомьтесь с Марией. Мария – консультант и она решила уйти из найма в свободное плавание!

История Марии

Мария сидела в своем кабинете и смотрела на город. Когда-то этот вид из панорамных окон был доказательством победы – 16 лет назад она начинала с позиции младшего аналитика, и теперь её фамилия стояла в списке топ-менеджеров одной из крупнейших консалтинговых компаний страны.

За эти годы она научилась управлять хаосом чужих бизнесов, поднимать компании из руин, выстраивать процессы, где до неё царил беспорядок. Её слово значило многое. Для клиентов – гарантию результата, для коллег – символ надежности. Но в последние месяцы она ловила себя на мысли: все эти люди, проекты, победы – словно чьи-то, не её.

– Мария Викторовна, партнёры ждут на совещание, – секретарь заглянула в дверь, как всегда вежливо, но с легкой ноткой тревоги. Мария кивнула, не отрывая взгляда от линии горизонта, за которой таял зимний день.

Совещание. План очередной оптимизации. За годы Мария сделала десятки таких планов, и каждый раз убеждала себя: «Это важно. Это влияет». Но сейчас... сейчас её не волновал даже результат.

После встречи она закрылась в кабинете, сняла туфли и прошла босиком по холодному полу. Вдохнула. В свои сорок четыре года она выглядела так, как выглядит человек, привыкший держать всё под контролем: собранная, спокойная, сдержанная. Только внутри – усталость. Не от работы. От бессмысленности.

Она вспомнила разговор двухнедельной давности с клиентом – генеральным директором среднего завода. Он сказал:

– Знаете, Мария, вы тот редкий консультант, которого хочется слушать. С вами ясно, куда идти.

«Хочется слушать». «Ясно, куда идти». Почему же она сама уже не знала, куда идёт?..

Той же ночью, дома, Мария впервые открыла ноутбук не ради отчёта. Она открыла чистый файл и написала заголовок: «План».

– *Выйти из «гонки Героев»*

– *Уйти из найма – в течение 3 месяцев.*

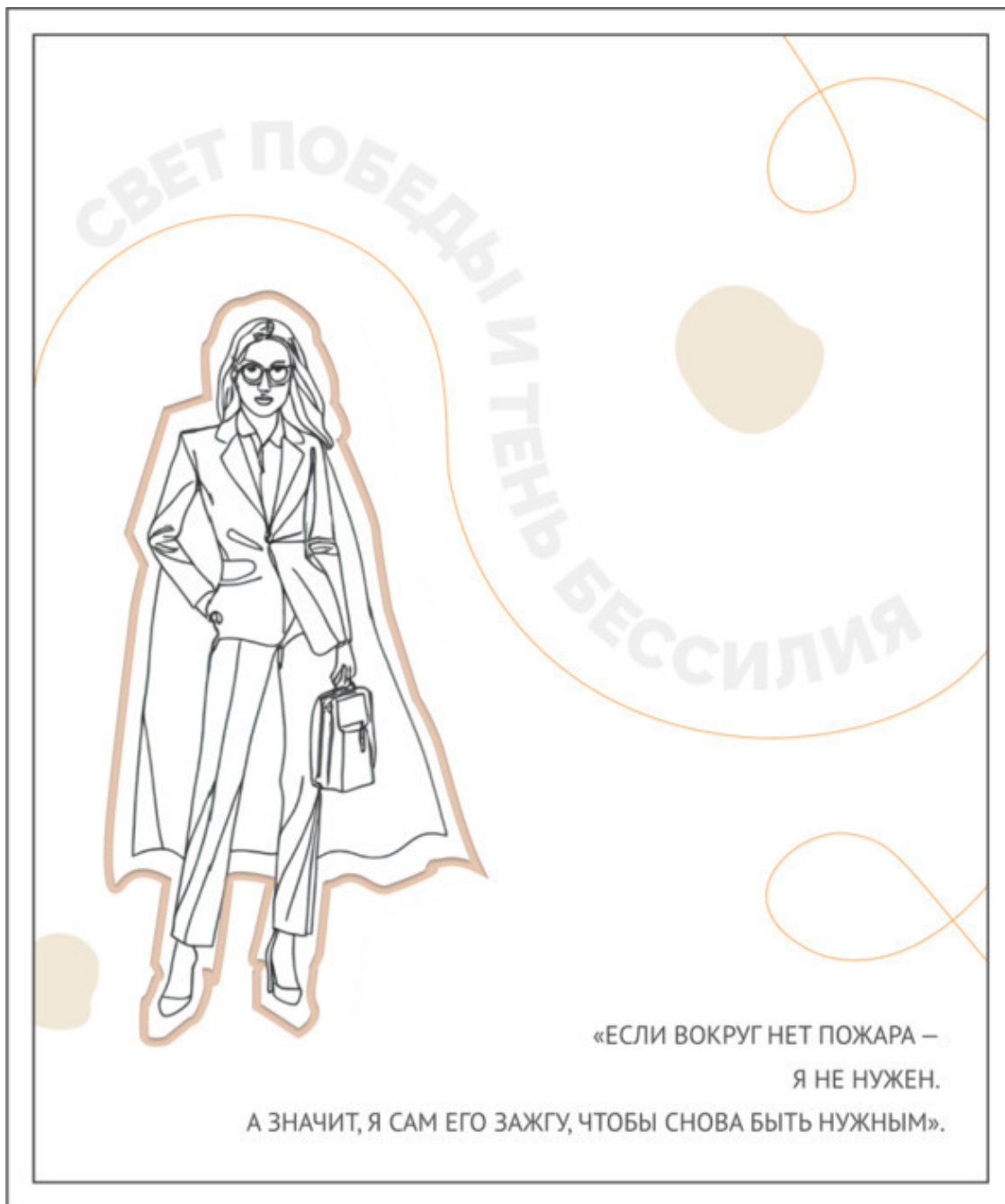
– *Собственные клиенты. Авторская методология.*

– *Доход, достаточный для свободы.*

– *Работать до старости – без усталости, без бессмысленности.*

Мария смотрела на эти строчки и чувствовала странное спокойствие. Как будто внутри стало больше воздуха. Она поняла: её цель не деньги. Её цель – быть нужной. По-настоящему. Не на корпоративных совещаниях, а там, где её опыт способен менять жизнь бизнеса, а значит – и людей. Теперь она знала: путь назад закрыт.

Глава 1. Герой: ловушка самодостаточности



Она уволилась быстро, без драмы, без длинных речей. Две недели – и её стол опустел.
– Вы уверены? – начальник тогда откинулся в кресле, сцепив пальцы. Взгляд – смесь недоумения и раздражения. – У вас карьера, премии, соцпакет. Всё, о чём мечтают.

– Да, уверена – Мария ответила спокойно. Только костяшки пальцев побелели, когда она сжала в руках трудовую книжку.

Коллеги удивлялись: «Серьёзно? Ты? После стольких лет?» Она улыбалась в ответ.

Она помнит, как в первый вечер после ухода сидела на кухне, и смесь чувств переполняла её: лёгкость – почти невесомая, как после сброшенного груза, и страх – холодный, незнакомый, но будоражащий.

Сергей, её муж, управляющий партнёр в логистической компании, деловито разливал вино по бокалам, будто это был их ритуал начала чего-то нового. Он взглянул на неё поверх очков, с тем самым прищуром, который она знала наизусть – чуть насмешливым, но в глубине внимательным.

– Ну что, героиня? Теперь будешь спасать российский бизнес в гордом одиночестве?

– Лучше, чем гнить в вашем корпоративном болоте, – бросила она, беря бокал.

«Я сама. Теперь всё – сама» – мысль пугала и драйвила одновременно.

Первые дни на свободе были как эйфория. Утром она садилась за ноутбук на кухне, наливала себе крепкий кофе и чертила планы в толстом ежедневнике. Списки задач, звонки бывшим клиентам, встречи. Она чувствовала азарт охотника: снова рынок, снова игра.

Когда через неделю позвонила первая клиентка, Мария ощутила прилив сил. Голос Ольги, владелицы ателье премиум-класса, звучал решительно:

– Мне нужен человек, который наведёт порядок. Наши расходы растут, управленцы не справляются.

– Я помогу, – ответила Мария, и в её голосе не было сомнений.

Они встретились следующим утром в небольшом кафе. Ольга оказалась харизматичной, требовательной женщиной 50-ти лет с острым взглядом и резкими жестами. Мария встречала таких собственников раньше и знала их позицию в управлении: если что-то должно быть сделано хорошо – они должны это проконтролировать лично. Для таких консультант – это скорее временный инструмент, а не партнёр. Уважение нужно заслужить.

– Кто ваша команда? – спросила Ольга, прищурившись, разглядывая Марию как неопытного врача перед операцией. – Один консультант – это ненадёжно.

Мария улыбнулась сдержанно.

– Я одна стою любой команды.

Похоже, звучала она очень уверенно, потому что после двухчасовых переговоров Ольга всё же ей доверилась.

Проект поглотил её целиком. Она работала по шестнадцать часов. Строила схемы, анализировала отчёты, писала презентации. Каждый шаг проверяла трижды, словно боялась ошибки. Любую помощь от супруга или от бывшей коллеги и по совместительству подруги Ирины отвергала моментально. Эта битва её и только её. Она сама выбрала этот путь.

– Ты вообще ешь? – спросил муж однажды вечером, указывая на нетронутый ужин.

– Победа требует жертв, – усмехнулась она, но шутка вышла плоской. Накопленная усталость давала знать о себе.

Спустя месяц почти бессонных ночей и тяжёлой работы Мария сидела в том же кафе в ожидании Ольги. Та зашла и безапелляционно заявила:

– Вы разорили нас! Ваш «гениальный» план увеличил расходы вдвое и совершенно не дал новых продаж!

Мария слушала и не слышала. Только ощущала: всё рушится. Она вложила сюда всё – дни, ночи, силы. И всё равно – провал.

Потом была тишина. Задёрнутые шторы, выключенный телефон, тьма в комнате и гул в голове. Она лежала на диване и думала: «*Может, они были правы? Может, я не смогу?*»

Как назло, на глаза попался мем, который запостил один из бывших коллег – слух о ее неудаче распространился быстро.

На пятый день она достала старый блокнот. Листая страницы с формулами, наткнулась на надпись красными чернилами: *«Герой – не тот, кто не падает. А тот, кто встает... и зовёт на помощь.»*

Эти слова она написала много лет назад, на одном из тренингов. Тогда они казались банальностью. Теперь – смыслом. Она вдруг поняла: её враг – не провал. Её враг – недоверие к другим и гордыня «самости».

Она взяла в руки телефон.

– Ольга, – сказала Мария, и голос её звучал ровно. – Давайте попробуем снова. Но мне нужен ваш руководитель продаж. И... я позову коллегу.

Вечером муж спросил:

– Что, сдалась?

– Нет, – ответила она и впервые за много дней улыбнулась. – Просто стала достаточно смелой, чтобы признать свои слабости и перестать быть всеильной.

Мария осознала: в этот момент путь только начинался, и от ее прежних заслуг не осталось и следа в новой жизни.

Комментарий автора к Главе 1. Герой: ловушка самодостаточности

Тот, кто привык побеждать в одиночку – и обнаружил предел своей силы

Архетип Героя – это первая профессиональная идентичность многих консультантов. Мы приходим в профессию с установкой «я всё смогу», «решу любую проблему», «спасу проект». Мария в этой главе – классический пример.

Герой – архетип достижений, силы и преодоления препятствий. Ориентирован на результат и успех.

Консультант с архетипом Герой

Консультанты-герои предоставляют своим клиентам стратегии для преодоления трудностей.

Они готовы делиться своим опытом и вдохновлять бизнес на развитие через активное участие и инновационные идеи.

Такие консультанты работают в одиночку. Бесконечно преодолевают трудности. Имеют:

- Структурированный подход;
- Фокус на целях и результатах;
- Высокую мотивацию;
- Четкие границы;
- Стремление к совершенству.

Позиционирование консультанта в архетипе Герой – это гарантированный результат, решительность и способность брать на себя ответственность за самые сложные проекты и кризисные ситуации.

Продвижение через:

- Кейсы «спасения бизнеса»: демонстрация проектов, где вы кардинально исправили кризисную ситуацию;
- Четкие обещания и гарантии: формулировки в стиле «решим проблему X за Y времени»;
- Личный бренд как «кризис-менеджера»: акцент на опыте работы в самых сложных условиях;
- Отзывы благодарных клиентов: истории «до/после» с измеримыми результатами;
- Прямые заявления: «Берусь за проекты, от которых отказались другие»;
- Специализацию на «проблемных» нишах: позиционирование в отраслях с высоким уровнем хаоса.

Ключевое сообщение: «Когда другие отступают – я действую. Гарантирую результат там, где другие не рискуют браться».

Клиент с архетипом Герой

Клиент – Герой в управлении создает дух любви к результатам, мотивирует и направляет своих сотрудников на достижение целей. Он активно ставит перед собой и своей командой высокие стандарты.

Присущие черты:

- Ориентация на достижения;
- Склонность к соревнованию;
- Потребность в признании;
- Трудности с уязвимостью;
- Избегание слабости.

Если перед вами Руководитель – Герой, то высоковероятна проблема с тем, что он плохо справляется с делегированием задачи и всю ответственность берет на себя.

Рекомендации по работе с клиентами архетипа Герой

Что вы можете делать, встретив в своей работе архетипического Героя:

- Создавать безопасную атмосферу для ошибок. Герой чрезвычайно быстро впадает в уныние, если что-то не может сделать.
- Помогать признавать ограничения. Герой имеет синдром «всесилия» и трудно принимает, что не все в его власти изменить.
- Развивать эмоциональную осознанность. Чувства Героя проявлены слабо и он более рационален, нежели чувствителен.
- Развивать разумную рефлексивность. Герой чаще действует быстрее, чем думает.
- Поддерживать здоровый перфекционизм. Желание быстро действовать не дает Герою отвлекаться на улучшение результатов. Отсюда же и частое не доведение дел до конца.

Тень (Дракон) архетипа Герой – Уныние

Главный страх Героя – быть слабым и бесполезным. Мысль «Я не смогу...» или «Я не нужен?!» порождает у него одержимость.

Герой может быть завоевателем, принимающим на себя слишком много обязательств, что приводит к конфликтам и выгоранию.

В отсутствии подвигов и побед Герой мрачен и не понимает своего места в жизни.

Проявления дракона:

- Выгорание от постоянного напряжения;
- Слепота к собственным ограничениям;
- Неумение просить о помощи как форма гордыни.

Дракон доставляет Герою немало проблем, заставляя в одиночку бороться со всеми трудностями.

Как победить Дракона архетипа Герой

Этап 1. Научится соразмерять вызовы и свои силы. Принять, что уверенность это хорошо, но личная экспертиза не всегда достаточна для сложных вызовов.

Этап 2. Понять, что сложности с командой – это часто кризис сложности контроля. Контроль Героя имеет самый высокий уровень из всех архетипов.

Этап 3. Прорыв к зрелости – принятие необходимости помощи от других и развитие навыка делегирования.

Настоящая сила Героя проявляется не в новых победах, а в первом осознанном поражении: спокойном принятии, осознании причин и корректировке подходов в дальнейшем. Можно быть лучшим специалистом, но невозможно в одиночку нести ответственность за весь проект.

Практические инсайты для консультантов по архетипу Герой

1. Тест на здоровый архетип Герой:

- Вы чаще говорите «я сделаю» или «мы сможем»?
- Ошибки для вас – провал или часть процесса?
- Вы делегируете задачи или контроль?

2. Как сохранить баланс:

- Разделяйте зоны ответственности с клиентом с первого дня;
- Создайте «группу поддержки» из коллег для сложных проектов;
- Научитесь различать здоровую ответственность и токсичную гиперответственность.

3. Опасные сигналы:

- Вы постоянно работаете на пределе возможностей;
- Коллеги называют вас «незаменимым» – и вы этому верите;
- Отдых кажется вам потерей времени.

Анализ изменений Марии в архетипе Герой

«Победа не в том что делал, а в том что сделал»

В главе мы видим Марию именно такой. За плечами – 16 лет опыта, десятки спасённых бизнесов, репутация «железного консультанта». Она уходит из корпорации не потому, что проиграла, а потому что победа больше не даёт смысла. Нужны победы не в чьих-то задачах, а в своей жизни. Герой, который побеждал для других, впервые выбирает идти за собой. Но начав путь в собственное дело, Мария ловит первого Дракона – действовать и побеждать одна. С первым клиентом – как на войну. Всё сама. До последнего.

Это и есть свет и тень Героя. Он поднимает компании, вдохновляет команды, принимает вызовы, когда другие отступают. Его топливо – вызов. Его компас – результат. Его гордость – в том, чтобы быть первым. Но именно в этом – его ловушка: герой не может без борьбы. Если вокруг слишком спокойно – он создаёт пожар сам. Неосознанно. Только чтобы быть нужным.

Так Мария, столкнувшись с первыми трудностями, не зовёт на помощь. Даже когда становится ясно: план не сработал, проект заходит в тупик, силы на исходе. Она запирается в себе, отключает телефон, замыкается в тишине. Всё как по учебнику: Герой проигрывает, потому что не умеет проигрывать. Потому что не умеет не справляться.

Но настоящий переход начинается именно здесь – когда Герой впервые признаёт: один он не вытащит. Когда звонит Ольге и просит привлечь руководителя отдела продаж. Когда сама зовёт коллегу. Это не капитуляция, это – зрелость.

Потому что архетип Героя взрослеет не в победе, а в умении отступить. Не чтобы уйти, а чтобы дать место другим. Настоящая сила – не в том, чтобы сделать всё самому, а в том, чтобы построить систему, которая справится без тебя.

Если вы – консультант с архетипом Героя, ваш путь особенно коварен. Вы приходите к клиенту – и сразу видите, как всё исправить. Вам хочется встать у руля, взять управление, всё решить. Вы говорите: «Сейчас я покажу, как надо». Вы тянете проект на себе. Вы входите в операционку, перекрываете слабые места своей экспертизой. Но это не работа консультанта. Это ловушка.

Ваша задача – не сделать лучше, а сделать так, чтобы они делали лучше. Чтобы без вас – справлялись. Чтобы вас не звали на пожар, а приглашали на рост. Герой-консультант взрослеет, когда понимает: лучший результат – тот, где он стал ненужным. Не потому, что плохо работал. А потому, что сделал свою работу до конца.

Мария в этой главе – отражение тысячи профессионалов, которые выгорели, потому что не смогли выйти из роли героя. Но она делает шаг вперёд, признаёт уязвимость, делится ответственностью. Начинает строить не подвиг, а практику.

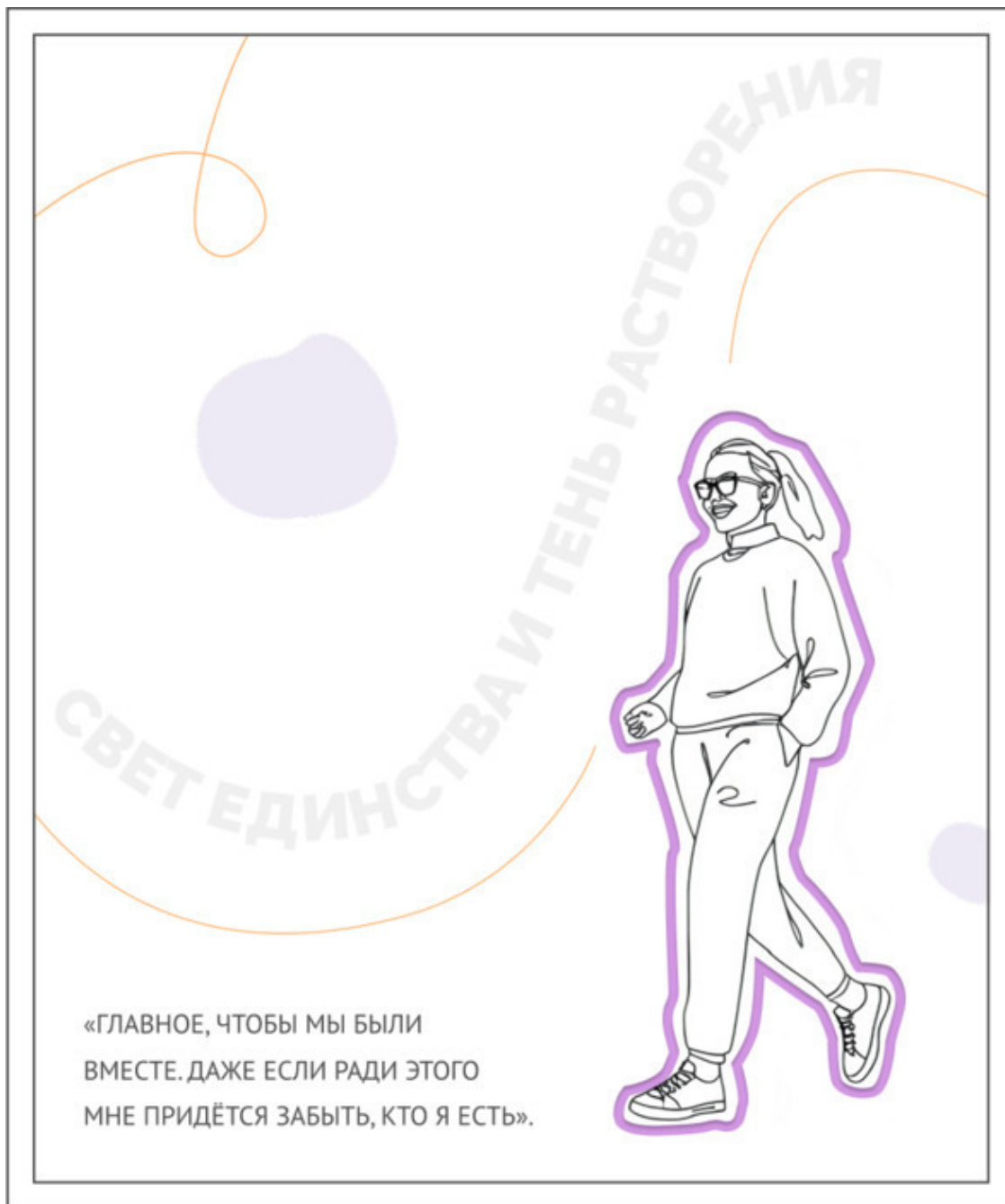
Архетип Героя – один из самых мощных. Он даёт бизнесу движение, импульс, энергию. Но он же и разрушает – не сопровождается здоровой рефлексией и командным духом.

Если вы – Герой, научитесь останавливаться. Не каждый пожар – ваш. Не каждая победа – личная.

Настоящий успех для Героя-консультанта не в том, чтобы вытащить всех на своих плечах, а в том, чтобы показать пример как можно победить и научить других это делать.

И тогда ваша сила станет зрелой. А ваш путь – не бесконечным бегом за целью, а дорогой, по которой пойдут другие.

Глава 2. Славный малый: ловушка принадлежности



Проект с Ольгой стал для Марии первым ударом – и первым уроком. Её уверенность в том, что она способна «одной рукой повернуть горы», растворилась так же быстро, как снег на весеннем солнце. Но вместе с болью от провала пришло новое чувство: облегчение от того, что можно не быть героем каждый день. Можно попросить о помощи. Можно делиться грузом.

Прошло несколько недель. Мария завершила проект с Ольгой, подключив коллегу и команду клиента, и впервые за долгое время почувствовала, что работа не обязательно должна быть одиночным фронтом. «Я не всеильна – и в этом сила», – думала она, подводя итоги.

Однако рынок не был склонен жалеть тех, кто уходит в «свободное плавание» с теплого места. Без бренда и громкого титула за спиной она была просто Марией – консультантом, чьё имя ещё не значило ничего для десятков новых клиентов. Ей предстояло завоевать доверие, и сделать это быстро – накопления таяли на глазах. Она понимала, что муж поддержит, но «что же ты за бизнес-леди, если сама себя прокормить не можешь» она услышит точно.

Звонок от Андрея, владельца небольшой сети кофеен, застал Марию утром. Голос – уставший, без лишней вежливости:

– Мне вас рекомендовали. Понимаете, Мария, мне нужен не теоретик. У нас бардак, люди уходят, выручка проседает. Но платить за красивые слайды я не готов.

– Я не про слайды, – мягко ответила она. – Я про вас. И про людей.

Он замолчал, будто хотел услышать еще что-то. Она не продолжила.

Андрей первым нарушил тишину:

– Приезжайте. Посмотрим, кто вы.

При личной встрече Андрей, бородатый мужчина в клетчатой рубашке чуть младше её, оказался приятнее, чем она себе его представила во время разговора по телефону. Он производил впечатление «бывалого». Того, кто давно устал от «консультантов, которые умничают». Мария почувствовала: здесь не сработает ни статус, ни портфолио. Сработает только одно – стать своей, заслужить доверие.

В следующие месяцы Мария постаралась максимально погрузиться в бизнес Андрея. Она слушала Андрея часами, разбиралась в проблемах его компании так, будто они были её собственными. Вместо громких презентаций она стала говорить проще: «Давайте попробуем. Я такая же как вы». Начала с каким-то даже удовольствием поддерживать традиции и правила, принятые в этом бизнесе.

– Я хочу, чтобы ваша команда почувствовала уверенность. Мы сделаем простые шаги. Без лишней бюрократии.

В кофейнях она садилась рядом с бариста, шутила с администраторами, иногда сама варила кофе. Хотелось со всеми подружиться и всем понравиться. Хотелось быть «своей». Она не заметила, как сменила пиджак и каблуки на casual – ведь в джемпере и кроссовках не только удобно работать физически, но и легко вписаться в коллектив.

Мария вдруг обнаружила, что умеет быть мягкой. Что может быть не лидером, а участником. И в этой роли было что-то удивительно живое.

Её стали звать по имени, её ждали на обедах. Ей писали вечером: «Мария, мы тут подумали, не хотите завтра заскочить ещё?» И она хотела. Потому что впервые за годы не чувствовала давления роли. Она просто была с ними.

Но «просто быть с ними»

оказалось не так просто. Ей приходилось думать как они, чувствовать как они, действовать как они. Там, где раньше был стержень – теперь стояло зеркало. И в нём отражалось чужое мнение.

Мария всё чаще ловила себя на том, что улыбается и соглашается в ситуациях, когда внутренне против. Она молчала, когда нужно было сказать «нет». «Что это? – думала она – Почему мне вдруг стало так важно оставаться «славной девчонкой?»».

– А вы не могли бы сделать для ребят ещё один воркшоп? Чисто для закрепления, – как бы между делом спросила менеджер проекта. Спросила как о чем-то само собой разумеющимся, не стоящем дополнительных усилий.

– Конечно, – ответила она. Автоматически.

Вечером Сергей, её муж, посмотрел на расписание и вскинул бровь:

– У тебя снова 10 часов подряд без перерыва. Это ты ушла на фриланс ради свободы?

– Это... нужно, чтобы они поняли, что могут мне доверять, – тихо сказала она.

Но в глубине знала: она уже не за доверие борется. Она борется за принятие.

В мае Мария взяла новый проект – региональную компанию по производству мебели. Клиент, Игорь, оказался человеком с грубоватой манерой общения, но с искренним желанием «починить» бизнес.

– Мы с вами на равных, – сказал он на первой встрече. – Не люблю консультантов, которые строят из себя гуру.

– Я не гуру, – с улыбкой ответила она. – Мы команда.

Эти слова стали для неё реальностью. Она теперь была не над клиентами, а рядом с ними. Она вместе с их менеджерами разбирала отчёты, помогала настраивать процессы и даже сама выезжала в цех – просто чтобы понять, как работают люди.

– Вы точно консультант? – спросил однажды рабочий, удивлённый её присутствием на складе.

Мария улыбнулась:

– Сегодня я не консультант. Сегодня я с вами на равных.

Но к концу месяца усталость была не просто телесной. Она была глубинной – такой, от которой хочется сбежать в тишину и не говорить ни с кем.

Однажды вечером, глядя на пятый подряд запрос на внеплановую встречу, она призналась мужу:

– Иногда мне кажется, что я просто растворяюсь. Я перестала быть собой.

Сергей посмотрел на неё, не осуждая:

– А кем ты стала?

Мария молчала.

Возможно, она стала тем, кого от неё ждали. Своей. Удобной. Доброжелательной. Той, кого зовут не за знания, а за душевность.

Но душевность без границ превращается в услугу без цены.

И в этот вечер она впервые записала в блокноте мысль:

«Если быть своей значит забыть, кто ты – может, пора снова стать собой?»

Комментарий автора к Главе 2 Славный малый: ловушка принадлежности

Тот, кто хотел, чтобы его любили, – и обнаружил цену этой любви.

Если архетип Героя – это прыжок в одиночку, то архетип «Славного малого» – это движение в сторону стаи. Он не спасает мир, он становится его частью. Не ведёт – вливается. И Мария, устав после попытки «победить всё одной», делает первый разворот внутрь – к людям. К принадлежности. К теплу.

Это важный переход. Почти каждый консультант, особенно в начале самостоятельного пути, проходит через это. «Я как вы. Я с вами. Я за вас».

Консультант архетипа Славный малый

Консультант этого типа подходит к клиентам как к друзьям. Они используют дружелюбие и открытость, чтобы наладить связи, понять потребности клиентов и предложить решения, основываясь на доверии.

Сложно устанавливать такого типа отношения в крупных сделках, так как они требуют эмоциональной взаимозависимости клиента и консультанта.

Для консультант архетипа Славный малый характерно:

- Доступность и открытость;
- Умение находить общий язык;
- Избегание сложных тем;
- Склонность к компромиссам;
- Высокая социальная адаптация.

Позиционирование консультанта в архетипе Славный малый – это ваш надежный партнер и член команды, который говорит на одном языке с сотрудниками и понимает реальные процессы изнутри.

Продвижение через:

- Реальные отзывы от сотрудников клиентов, а только от топ-менеджеров;
- Живой язык и отказ от профессионального жаргона в коммуникации;
- Контент «изнутри»: фото и видео с рабочих мест, честные разборы сложностей;
- Упор на командную работу и долгосрочные отношения в описании услуг;
- Участие в отраслевых сообществах и нетворкингах как «свой парень»;
- Кейсы, где ключевая роль отводится слаженной работе с командой заказчика.

Ключевое сообщение: «Я не учу вас жить. Я вместе с вами добиваюсь результата. Я становлюсь частью вашей команды, чтобы мы вместе добились результата».

Клиент архетипа Славный малый

Руководитель архетипа Славный малый создает команду, в которой ощущается дружба и поддержка. Он обеспечивает комфортную среду для обсуждений, стимулируя процветание через неформальное взаимодействие.

Однако нужно обратить внимание, что такой руководитель имеет:

- Склонность к поверхностным контактам;
- Избегание глубоких тем;
- Потребность в принятии;
- Трудности с конфронтацией.

Если перед вами руководитель-Славный малый, то высока вероятность проблемы с границами общения и недостаточностью «политической воли» для реальных трансформаций. Славный малый плохо справляется с построением правил, процессов и введением регламентного управления.

Рекомендации по работе с клиентами архетипа Славный малый

Что вы можете делать, встретив в своей работе архетипического Славного малого:

- Вам придется балансировать между дружбой и профессионализмом, так как Славный малый будет активно вовлекать вас именно в дружбу;
- Устанавливать профессиональные границы, так как отсутствие таких границ не позволит вам выполнить свою работу качественно и взять за нее достойную оплату;
- Помогать клиенту углублять темы, чтобы ваша работа имела вес для управления изменениями;
- Развивать у клиента навыки конфронтации, чтобы не получилось, что он со всем согласился, только чтобы не говорить нет, а реального результата как не было, так и нет;

Тень (Дракон) архетипа Славный малый – Сирота

Главный страх Славного малого – одиночество. Одиночество как вероятность быть отвергнутым. Поэтому Славный малый в Драконе часто идет на уступки и заигрывает с окружающими, чтобы купить расположение и избежать изоляции.

Проявления Дракона Сирота:

– Растворение в других: Потеря собственного «я», своих принципов и экспертной позиции;

– Страх отвержения: Невозможность сказать «нет», отстоять своё мнение или назначить адекватную цену из-за боязни потерять расположение;

– Выгорание от «хорошести»: Истощение из-за постоянной потребности быть удобным, приятным и безотказным.

Такой подход может привести к тому, что он не отстаивает свои границы и теряет собственное «я».

Важно научиться ценить себя и находить баланс между душевной привязанностью и независимостью.

Как победить Дракона архетипа Славный малый

Этап 1. Поиск ценности: осознание своего вклада в общее дело. Формирование умения стать частью команды, одновременно учитывая вклад каждого в общее дело.

Этап 2. Критически относиться к иллюзии гармонии: Краткий период эйфории, когда принятие и одобрение клиентов кажутся главным мерилем успеха.

Этап 3. Вовремя рассмотреть кризис идентичности: Момент, когда стремление «быть своим» вступает в конфликт с профессиональной позицией и личными границами. Не «таять» в атмосфере дружелюбия.

Настоящая близость с клиентом рождается не из стремления понравиться любой ценой, а из взаимного уважения. Мария осознаёт: её ценность – не в том, чтобы быть «своей», а в том, чтобы быть настоящей. Профессионала уважают, даже когда он временно «чужой», потому что его правда ведёт к результату.

Практические инсайты для консультантов по архетипу Славный малый

1. Тест на здоровый архетип Славный малый:

- Вы чаще говорите «да» из желания помочь или из страха обидеть?
- Клиенты ценят вас за душевность или за экспертизу?
- Вы боитесь конфликта больше, чем некачественного результата?

2. Как сохранить баланс:

- Чётко разделяйте профессиональные и личные границы с первого дня.
- Научитесь говорить твёрдое «нет», подкреплённое аргументами.
- Помните: ваша задача – помочь бизнесу клиента, а не стать ему другом.

3. Опасные сигналы:

- Вы делаете бесплатные работы «для атмосферы».
- Вы подстраиваете свои рекомендации под то, что клиенту приятно услышать.
- После проектов вы чувствуете не гордость за результат, а облегчение, что «все довольны».

Анализ изменений Марии в архетипе Славный малый

«Быть „своим“ для клиента – значит не носить его маску, а иметь смелость быть равным, отстаивать свое мнение. Истинное доверие рождается в уважении к вашей честности, а не в восхищении вашей уступчивостью.»

Устав от ноши Героя, Мария инстинктивно ищет противоположность – лёгкость, тепло, принятие. Она меняет пиджак на джемпер, каблуки на кроссовки, язык презентаций – на язык простого общения. И в этом есть своя сила: она становится ближе к реальным процессам, слышит неозвученные проблемы, создает атмосферу доверия.

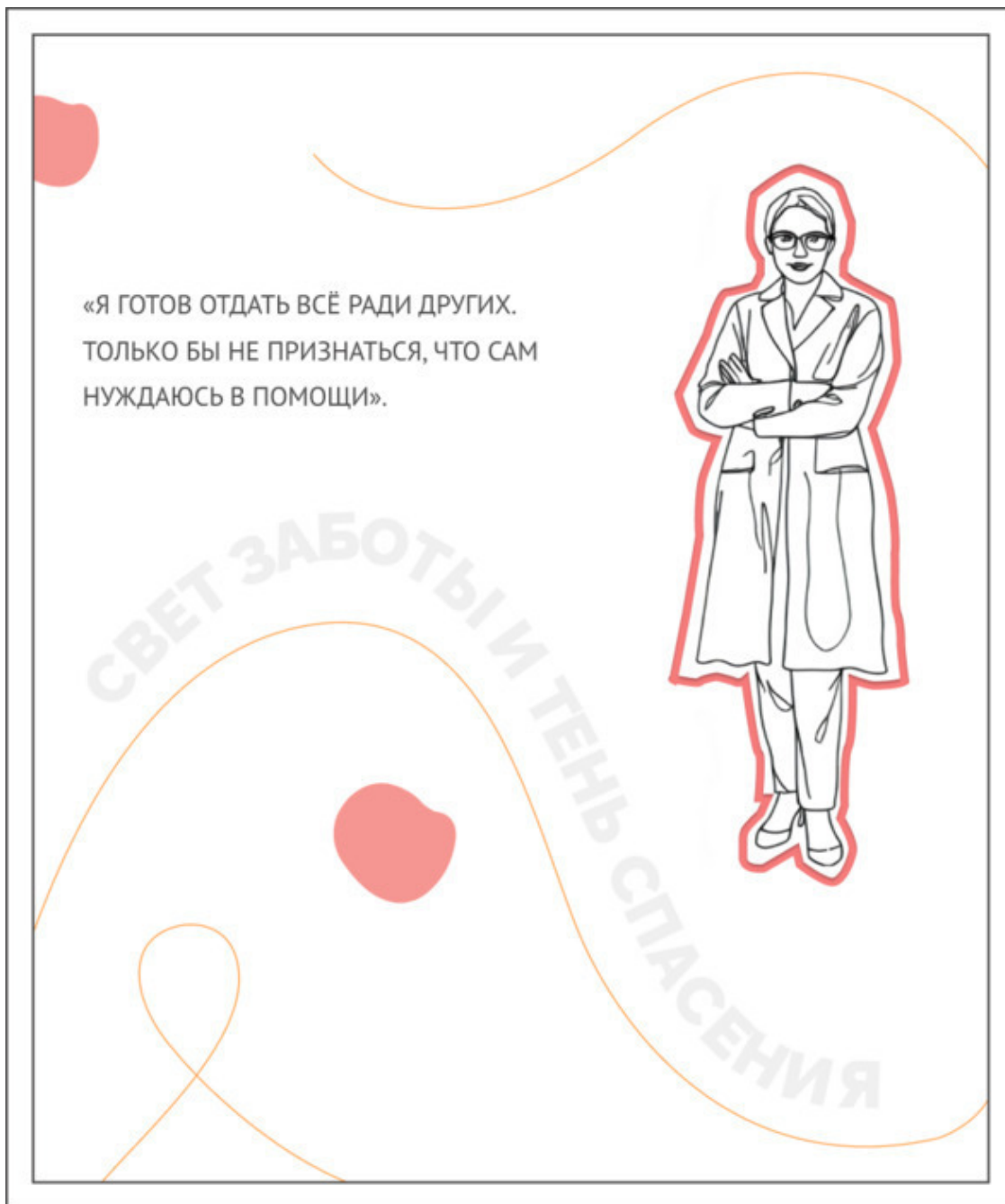
Но тень наступает быстро. Стремление «быть своей» оборачивается страхом «быть чужой». Она молчит, когда нужно говорить. Соглашается, когда нужно спорить. Работает бесплатно, когда нужно выставить счёт. Её внутренний компас сбивается: он больше не показывает на «верно», а на «приятно».

Кризис наступает, когда она ловит себя на мысли: «Я перестала быть собой». Её ценность в глазах клиентов незаметно подменяется: с экспертизы на душевность. Её зовут не за знания, а за тёплое отношение. И в этом – новая ловушка, не менее опасная, чем ловушка Героя.

Но именно это осознание становится её прорывом. Запись в блокноте – «Если быть своей значит забыть, кто ты – может, пора снова стать собой?» – это первый шаг к выздоровлению. Это момент, когда Славный малый начинает взрослеть, понимая, что уважение, заработанное профессионализмом и честностью, прочнее и ценнее сиюминутной симпатии.

Если вы – консультант с архетипом Славного малого, ваш путь соблазнителен. Вам хочется, чтобы вас любили, хвалили, ждали в гости. Вы верите, что гармония – главный ключ к успеху. Но помните: ваша задача – не стать для клиента другом, а стать для него тем, кто поможет ему расти. Иногда для этого нужно быть готовым быть временно «неудобным». Настоящий профессионализм – это когда после вашего ухода клиент говорит: «Он был не похож на нас, но с ним мы стали лучше».

Глава 3. Опекун: ловушка жертвенной заботы



Мария зашла в офис «CodeNanny», и её сразу обдало волной ностальгии. На стене висел постер с мемом про программистов, на полке стояли фигурки из «Звёздных войн», а за рабочим столом сидел Максим – двадцатилетний основатель стартапа, одетый в мятое худи. Его растерянный взгляд напомнил ей сына, когда тот на втором курсе завалил сессию.

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.