

Ирина Клепикова

**Финансовая
слепота
эксперта:
где вы
теряете
деньги**

Ирина Клепикова

**Финансовая слепота эксперта:
где вы теряете деньги.**

*http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=73210608
ISBN 9785006913103*

Аннотация

Вы много работаете, у вас есть клиенты, продукты, опыт – но денег всё равно меньше, чем должно быть? Эта книга показывает финансовую слепоту эксперта: где вы теряете доход не из-за рынка, а из-за позиции, бесплатности, размытых границ и неверных решений. Без мотивации и иллюзий. Только честный разбор, почему усилия не превращаются в деньги – и что с этим делать, если вы устали работать «в ноль».

Содержание

Введение. Почему вы много работаете – и всё равно теряете деньги?	6
Что такое финансовая слепота эксперта?	8
Почему эта книга появилась только сейчас?	9
Почему эксперты так часто работают бесплатно?	11
Как читать эту книгу?	13
Глава 1. Эксперт много работает – и всё равно не видит денег	14
Иллюзия занятости	15
Почему эксперту кажется, что он «ещё не готов»?	16
Почему эксперт не считает своё время деньгами?	18
Глава 2. Почему эксперт не считает себя бизнесом?	21
Почему слово «бизнес» так пугает?	23
Эксперт, как вечный ученик	24
Почему эксперту проще быть «хорошей», чем платной?	25
Бизнес – это не про жёсткость	26
Глава 3. Деньги, которые вы теряете молча	28
Бесплатно ≠ бесплатно	30

Почему бесплатная помощь так притягивает?	31
Деньги, потерянные «по любви»	33
Деньги, которые вы теряете на обучении (и не видите)	34
Глава 4. Вложения, которые вы не считаете вложениями	37
Почему «недорого» – самое опасное слово?	38
Конец ознакомительного фрагмента.	40

Финансовая слепота эксперта: где вы теряете деньги.

Ирина Клепикова

© Ирина Клепикова, 2026

ISBN 978-5-0069-1310-3

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Введение. Почему вы много работаете – и всё равно теряете деньги?

Если бы мне несколько лет назад кто-то сказал, что я теряю деньги не потому, что мало работаю, а потому что не считаю, я бы, скорее всего, обиделась.

Серьёзно. Я бы подумала:

– Ну конечно, сейчас ещё скажут, что я сама виновата.

Потому что я старалась и училась, читала и писала, консультировала, помогала и поддерживала, разбиралась в себе и в людях, в процессах, в психологии и смыслах.

Я много работала, иногда – без выходных, часто – бесплатно, иногда – «ну ничего, потом отобьётся», и при этом у меня долго не было ощущения, что я зарабатываю.

Было ощущение, что я всё время догоняю, что я всё время ещё не там, что вот ещё одно обучение – и станет понятно.

Вот ещё одна книга – и появится уверенность. Вот ещё чуть-чуть – и можно будет брать деньги спокойно.

Спойлер: не появится ничего из перечисленного до тех пор, пока вы не начнёте считать.

Эта книга не про то, как заработать. Сразу скажу честно.

Если вы ждёте от этой книги волшебную схему продаж, «5 шагов к миллиону» или секретный секрет, как клиенты начнут платить легко и радостно, то это не та книга.

Эта книга про гораздо более неприятную и важную вещь. Про то, что деньги вы теряете задолго до того, как начинаете их зарабатывать.

Не потому, что вы глупая, не потому, что вы плохой эксперт, и не потому, что рынок сложный, а потому что у вас сформировалась финансовая слепота.

Что такое финансовая слепота эксперта?

Финансовая слепота – это не когда у вас нет денег, и не когда вы «не умеете в бизнесе».

Финансовая слепота – это когда вы:

- не считаете, сколько уже вложили в себя,
 - не считаете своё время деньгами,
 - не видите цену своей работы,
 - легко отдаёте консультации бесплатно,
 - пишете «просто так»,
 - помогаете «ну что мне, жалко, что ли»,
- и при этом внутри всё время тревожно.

Это состояние, в котором эксперт: много делает, но не видит результата в цифрах, и из-за этого не чувствует опоры и сомневается в цене, боится называть стоимость, чувствует вину за деньги и всё время ощущает, что он «ещё не готов».

Почему эта книга появилась только сейчас?

Эта книга не могла появиться раньше, потому что раньше я:

- тоже не считала,
- тоже обесценивала,
- тоже работала бесплатно,
- тоже писала «для людей»,
- тоже думала, что главное – быть хорошей.

И только когда я начала считать, у меня сложилась картина.

Я вдруг увидела:

- сколько реально стоили мои обучения,
- сколько часов я отдала бесплатно,
- сколько денег я «не взяла, потому что неловко»,
- сколько раз я консультировала «по доброте»,
- сколько лет я жила в режиме «ну потом».

И это было... не вдохновляюще и не радостно, а очень отрезвляюще. Зато честно.

Один простой пример (и он многое объясняет).

Допустим:

– вы купили книгу по распаковке личности за 500 рублей

→ вы вложили в себя 500 рублей,

– вы сами написали свою книгу → вы сэкономили минимум 300—500 тысяч рублей, которые стоила бы эта услуга,

– вы продали 1000 экземпляров по 500 рублей → вы заработали 500 000 рублей, если написали её сами, и всего лишь отбили инвестиции, если вам писали её на заказ.

А теперь внимание!

Если вы не считаете это так, ваша психика считает иначе. Она считает, что вы «просто написали», вы «просто помогли» и «просто попробовали». И тогда неудивительно, что цена кажется завышенной, деньги – неловкими, а продажи – страшными.

Почему эксперты так часто работают бесплатно?

Потому что нас никто не учил считать себя. Нас учили быть полезными и хорошими, не быть жадными, помогать и делиться. Но нас не учили учитывать время и видеть вложения, фиксировать ценность и относиться к себе, как к активу.

И поэтому очень многие эксперты живут в странной логике: «Я пока ещё не зарабатываю, а развиваюсь». Хотя по факту они уже вложили сотни тысяч, потратили тысячи часов и сделали огромный объём работы. Просто не записали это нигде.

Эта книга – точка взросления эксперта.

Эта книга не будет вас мотивировать и уговаривать, стыдить и вдохновлять лозунгами, а будет возвращать вас в реальность и показывать цифры, задавать неудобные вопросы, учить считать и помогать видеть, где именно утекают деньги

Не для того, чтобы вам стало больно, а для того, чтобы стало спокойно, потому что спокойствие эксперта начинается не с клиентов и не с продаж, а с момента, когда он впер-

вые честно говорит себе: «Я вижу, что делаю, и сколько это стоит. И я больше не готова этого не замечать».

Как читать эту книгу?

Медленно, с паузами, с тетрадью или заметками. Это не та книга, которую «проглатывают за вечер».

Это книга, в которой вы будете узнавать себя, иногда злиться, иногда вздыхать, иногда закрывать и думать. И это нормально.

В каждой главе будут примеры и вопросы, упражнения и ситуации «я тоже так делала», потому что эта книга не про теорию, а про жизнь эксперта.

Последний вопрос перед началом.

Прежде, чем мы пойдём дальше, я хочу задать вам один вопрос. Ответьте на него честно не мне, а себе.

Вы знаете, сколько денег вы уже вложили в то, чтобы стать тем экспертом, которым вы являетесь сейчас?

Если нет – эта книга для вас.

Глава 1. Эксперт много работает – и всё равно не видит денег

Если посмотреть со стороны, эксперт выглядит занятым человеком. У него всегда что-то происходит. Он учится и читает, пишет и консультирует, отвечает людям, думает и планирует, сомневается и снова учится.

День расписан, голова занята, энергия уходит, и при этом внутри живёт странное чувство: «Я делаю так много... а денег всё равно, как будто нет».

И самое обидное – это ощущение не лени. Вы не лежите на диване, вы не «ничего не делаете» и именно много работаете.

Иллюзия занятости

Первая ловушка финансовой слепоты – это занятость вместо результата.

Эксперт может быть занят переписками и звонками, консультациями и ответами в комментариях, бесплатными разборами и мыслями о том, «как бы получше».

И при этом не видеть цифр, не фиксировать результат и не понимать, что именно приносит деньги.

Занятость создаёт иллюзию ценности: «Раз я так устала – значит, я что-то делаю правильно», но усталость не равна доходу.

Почему эксперту кажется, что он «ещё не готов»?

Очень многие эксперты живут в состоянии вечной подготовки.

- Мне надо ещё чуть-чуть подучиться.
- Мне надо доработать формулировки.
- Мне надо ещё раз всё переосмыслить.
- Мне надо стать увереннее.

И это звучит разумно, интеллигентно и безопасно, но, если честно – это отсрочка встречи с деньгами.

Потому что деньги начинаются там, где есть фиксация и учёт, цифры и ответственность. А подготовка – это место, где можно долго не решаться.

Эксперт путает развитие и избегание.

Есть развитие, а есть избегание под видом развития.

- Развитие – это когда вы вложились, применили, посмотрели результат и сделали вывод.
- Избегание – это когда вы постоянно учитесь, но не считаете и не фиксируете, не продаёте и не ставите цену.

Финансовая слепота, как раз живёт во втором варианте.

Пример из жизни (очень узнаваемый).

Эксперт говорит:

– Я в этом месяце заработала мало, потому что сейчас развиваюсь.

А если начать разбирать, то она провела 10 часов бесплатных консультаций, написала десятки сообщений с советами и статьи «просто так», провела вебинар «для опыта» и прошла ещё одно обучение.

И ни одного вопроса: «А где здесь деньги?»

Не «будут ли», а где именно сейчас.

Почему эксперт не считает своё время деньгами?

Потому что время нельзя положить в кошелёк, его не видно, и оно уходит незаметно. Но именно время – самый дорогой ресурс эксперта.

Если вы консультируете час бесплатно, то вы не «ничего не потеряли», а потеряли час своей жизни, который:

- можно было продать,
- можно было вложить в продукт,
- можно было использовать иначе.

Но пока это не посчитано – этого, как будто не было.

Финансовая слепота начинается не с маленького дохода, а с отсутствия учёта.

Пока эксперт не фиксирует, не считает и не записывает, то живёт в ощущениях, а не в реальности. А ощущения почти всегда обманывают.

Ответьте честно на **вопросы для самопроверки**.

Вы знаете, сколько часов вы работаете в неделю?

Сколько из них – бесплатно?

Сколько времени уходит на «просто помочь»?

Сколько вы заработали в прошлом месяце конкретно?

Вы можете назвать эту цифру без ощущения стыда или оправданий?

Если хотя бы на половину вопросов ответ: «Я не знаю» – это и есть финансовая слепота.

Упражнение №1. Возврат в реальность.

Возьмите лист бумаги или заметки.

Разделите на 3 колонки:

– Что я делаю?

– Сколько времени это занимает?

– Сколько денег это приносит?

Заполните за последнюю неделю, не оценивайте и не ругайте себя. Просто посмотрите.

Это упражнение часто вызывает злость, удивление и растерянность. И это нормально. Вы начинаете видеть.

Важный момент, который многие упускают.

Если вы не видите, где деньги, то не можете управлять доходом.

Вы можете надеяться, стараться и вдохновляться, но управлять – нет. А управление начинается с очень простого шага: перестать путать занятость с ценностью.

Эксперт, который много работает и мало зарабатывает, не ленивый, не глупый и не «не тот». Он просто не видит, где именно у него деньги.

И в следующей главе мы начнём разбирать самое болезненное место финансовой слепоты – деньги, которые эксперт теряет молча, думая, что ничего страшного не происходит.

Глава 2. Почему эксперт не считает себя бизнесом?

Есть одна фраза, которую я слышу от экспертов чаще всего. Причём от умных, думающих, образованных женщин: «Я не бизнес делаю, а помогаю людям.»

И в этой фразе – ключ почти ко всем финансовым проблемам на старте. Не потому, что помогать – плохо, а потому, что пока вы «просто помогаете», деньги в этой системе лишние.

«Я не про деньги» – самая дорогая иллюзия.

Многие эксперты искренне считают, что:

- бизнес – это что-то грязное,
- деньги портят,
- продажи – это давление,
- если считать – станешь жадной.

И поэтому выбирают безопасную позицию: «Я не бизнес. Я эксперт. Я про смыслы, про людей и про глубину.»

Звучит красиво.

Но давайте честно. Если вы тратите время и вкладываете деньги в обучение, отдаёте энергию и рассчитываете на доход – это уже бизнес, нравится вам это слово или нет.

Почему слово «бизнес» так пугает?

Потому что за ним стоит ответственность. Быть бизнесом – это считать и принимать решения, видеть цифры, признавать реальность и перестать ждать.

А быть «просто экспертом» – это надеяться и стараться, верить, что заметят, и ждать, когда «пойдёт».

Финансовая слепота очень любит второе.

Эксперт, как вечный ученик

Одна из форм отказа от бизнеса – позиция вечного ученика.

- Я ещё учусь.
- Я пока пробую.
- Я ещё не доросла.

И можно годами покупать обучения и читать книги, писать конспекты и делать «первые шаги». Но не задавать себе главный вопрос: «А где здесь деньги?»

Потому что ученику деньги не положены, а бизнесу – да.

Почему эксперту проще быть «хорошей», чем платной?

Очень часто женщина-эксперт бессознательно выбирает роль понимающей и поддерживающей, удобной и доступной, потому что так меньше конфликтов, меньше отказов и меньше риска.

Но у этой роли есть цена, и платите за неё вы.

Пример, который узнают почти все.

Эксперт ведёт блог и отвечает всем, даёт советы и консультирует «на 15 минут», пишет полезные посты, и при этом говорит:

– Ну у меня пока не бизнес, я просто развиваюсь.

Но если задать вопрос:

– А если бы это делал кто-то другой за вас – он бы брал деньги?

Ответ почти всегда:

– Ну да... наверное.

Бизнес – это не про жёсткость

Важно сказать очень чётко.

Бизнес – это не впаривание и манипуляции, обман или агрессия, а это учёт и ясность, структура и обмен ценности на деньги.

И пока эксперт не соглашается на этот обмен, он остаётся в зоне финансовой слепоты.

Пока эксперт не считает себя бизнесом, он не считает деньги и не видит потерь, боится цены и работает бесплатно, не потому, что не может, а потому, что не разрешил себе.

Ответьте письменно на **вопросы для самопроверки**.

Вы считаете то, что делаете, бизнесом?

Вам комфортно говорить о деньгах?

Вы знаете свои цифры или живёте ощущениями?

Вам легче помочь бесплатно, чем назвать цену?

Вы ждёте, что доход «как-то сам сложится»?

Если вы ловите себя на ответе «да» – это не приговор, а точка роста.

Упражнение №2. Признание реальности.

Напишите одно предложение:

«Я – эксперт, и то, что я делаю, является бизнесом.»

Посмотрите, что происходит внутри: сопротивление или стыд, злость, страх или облегчение.

Все реакции – нормальны. Это момент, когда финансовая слепота начинает трескаться.

Вы можете быть глубоким экспертом, честным человеком, помогающей, и при этом считать себя бизнесом и зарабатывать деньги.

Одно не исключает другое.

В следующей главе мы разберём деньги, которые вы теряете молча, просто потому что не считаете их потерей.

Глава 3. Деньги, которые вы теряете молча

Есть деньги, которые теряются шумно, когда украли, когда вложили и прогорели, когда обманули.

А есть деньги, которые теряются тихо, без скандалов, без драм и без ощущения потери.

Именно их эксперт теряет чаще всего, потому что он даже не считает это потерей.

Самый опасный тип потерь – незаметный.

Если вы спросите эксперта:

– Ты теряешь деньги?

Он, скорее всего, ответит:

– Нет... ну, не то чтобы... просто пока мало зарабатываю.

И вот здесь кроется главная ловушка. Эксперт не ощущает, что теряет, потому что деньги не уходят с карты, он их «не зарабатывал», а значит, как будто и не терял.

Но реальность другая.

Бесплатно ≠ бесплатно

Когда эксперт консультирует бесплатно и отвечает головными, делает разборы «на 10 минут» и помогает «просто так», он думает: «Я же ничего не беру, значит, ничего не теряю».

Но давайте честно. Если бы в это же время вы работали с платным клиентом или писали продукт, создавали книгу или настраивали систему – это время имело бы цену.

Бесплатная работа – это не ноль, а минус, просто не зафиксированный.

Почему бесплатная помощь так притягивает?

Потому что она даёт ощущение нужности и снижает тревогу, позволяет не называть цену и позволяет не сталкиваться с отказом.

Бесплатно – безопасно. Там не скажут:

- Дорого.
- Я подумаю.
- Мне не откликается.

Там скажут:

- Спасибо.
- Ты так помогла.

И психике этого достаточно, а деньгам – нет.

Пример, который встречается постоянно.

Эксперт говорит:

- Я просто иногда консультирую бесплатно, ничего страшного.

Начинаем считать: 2 бесплатных консультации в неделю

по 1 часу, средняя рыночная цена – 5 000 рублей.

Итого: 10 000 рублей в неделю, 40 000 в месяц, почти 500 000 рублей в год. Полмиллиона!!!

Но в голове это: «Ну я же просто помогла...»

Почему психика не считает это деньгами?

Потому что нет чека, нет перевода и нет цифры, а значит – нет факта. Именно поэтому учёт – не формальность, а способ вернуть реальность.

Деньги, потерянные «по любви»

Очень многие эксперты теряют деньги именно там, где:

- жалко человека,
- «у него сложная ситуация»,
- «он сейчас не может»,
- «ну я же женщина, мне не трудно».

Это называется потеря по сочувствию.

Но проблема не в сочувствии, а в том, что вы платите за это сами своим временем, своей энергией и своими деньгами, и чаще всего – молча.

Деньги, которые вы теряете на обучении (и не видите)

Отдельная тема – обучения.

Курс за 5 000 – «да это недорого».

Книга за 700 – «да вообще копейки».

Подписка, марафон, вебинар...

А теперь честно: вы считали, сколько это в сумме? за год? за три года? за пять?

Большинство экспертов боятся этой цифры, потому что она ломает иллюзию: «Я пока только пробую». Но, вы уже вложились.

Финансовая слепота – это когда вы теряете деньги, но не ощущаете потери, потому что она не оформлена цифрами.

И пока это так, что доход не растёт, цена кажется «слишком большой», то деньги вызывают напряжение.

Ответьте письменно на **вопросы для самопроверки:**

Сколько бесплатных консультаций вы провели за последний месяц?

Сколько бы они стоили по вашей будущей цене?

Сколько времени вы тратите на бесплатные переписки?

Какие обучения вы покупали «по мелочи» за последний год?

Вы знаете их общую сумму?

Если внутри появляется сопротивление – вы на правильном месте.

Упражнение №3. Фиксация тихих потерь.

Сделайте простой список за последние 30 дней:

бесплатные консультации,

бесплатные разборы,

переписки,

«помочь знакомым»,

обучения и книги.

Рядом напишите:

Если бы это было платно – сколько бы это стоило?

Не для того, чтобы себя ругать, а, чтобы увидеть масштаб.

Очень важный поворот.

В какой-то момент эксперт осознаёт: «Я не „пока не зарабатываю“, а «Я уже давно плачу, просто не деньгами».

И вот с этого момента начинается взросление.

В следующей главе мы поговорим о том, почему эксперт не считает вложения в себя настоящими деньгами – и как это напрямую связано с тем, что он боится называть цену.

Глава 4. Вложения, которые вы не считаете вложениями

Есть одна очень удобная форма самообмана, в которой живёт большинство экспертов. Она звучит примерно так:

«Я же просто купила курс.»

«Это же всего одна книга.»

«Ну это недорого.»

«Я же для себя.»

Именно здесь начинается одна из самых устойчивых форм финансовой слепоты.

Почему «недорого» – самое опасное слово?

Когда эксперт говорит:
– Да это вообще недорого.

Он обычно имеет в виду по сравнению с чем-то, по ощущениям или по эмоциям, «я могу себе это позволить».

Но деньги живут не в ощущениях, а в сумме.

Пять обучений «по мелочи», десять книг «просто почитать», подписки, марафоны, интенсивы, и вдруг – сумма, которую страшно называть.

Почему психика не считает это инвестициями?

Потому что вы не оформляли это, как вложение, не ждали возврата и не ставили цель. Это было не: «Я инвестирую и рассчитываю вернуть», а: «Ну пусть будет», «Вдруг пригодится», «Когда-нибудь применю».

И психика делает простой вывод:
– Это не деньги. Это просто жизнь.

Очень неприятный вопрос (но важный).

Если вы покупаете обучение, книгу или практикум, и не задаёте себе вопрос: «Как и за счёт чего это вернётся?» – это не инвестиция, а расход, замаскированный под развитие.

Пример, который встречается чаще всего.

Эксперт за последние 3 года купил курсов на 300 000 рублей, книг ещё на 40 000, подписки, марафоны, вебинары, и при этом говорит: «Ну я пока ещё только вкладываюсь».

Но если задать вопрос:

– А сколько из этого реально вернулось деньгами?

В ответ – тишина, потому что возврат никто не считал.

Время – инвестиция, которую не признают.

Самая обесцененная инвестиция эксперта – время. Вы пишете и думаете, переписываете, дорабатываете и переделываете час, два, десять, сотни, и всё это: «Ну это же не деньги».

Но попробуйте нанять человека, который сделает это за вас, и вы вдруг увидите цену.

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.