

МНЕ НЕУДОБНО БРАТЬ ДЕНЬГИ

Как называть свою цену,
принимать оплату и не работать
за одобрение



Олеся Любимова

Мне неудобно брать деньги

<https://litres.ru/74626864>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вам неловко называть цену, напоминать об оплате и отказывать знакомым в бесплатной помощи? После получения денег кажется, что нужно сделать ещё больше?

В книге «Мне неудобно брать деньги» психолог Олеся Любимова разбирает страх показаться жадной, чувство вины и привычку заслуживать одобрение работой.

Вы узнаете, как яснее обсуждать стоимость, отвечать на просьбы о скидке, разделять подарок и услугу, принимать оплату и обозначать завершение работы.

Внутри — узнаваемые ситуации, упражнения, рабочие листы и практикум «Четырнадцать денежных разговоров». Для специалистов, фрилансеров и всех, кто хочет договариваться об оплате с уважением к себе и другим.

Содержание

Об авторе и издании	4
Содержание	5
От автора	6
Введение	8
Сообщение которое трудно отправить	8
Глава 1 Чего я стыжусь когда называю цену	10
Три разных переживания	11
История Полины	13
Что делает стыд с поведением	14
Практика Назвать переживание точнее	15
Глава 2 Чьи правила о деньгах я продолжаю	16
выполнять	
Семейная фраза не приговор	17
Цена принадлежности	18
Двойные стандарты	19
Новое правило должно помещаться в жизнь	20
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Олеся Любимова

Мне неудобно брать деньги

Об авторе и издании

Олеся Любимова

Психолог и автор книги

Мне неудобно брать деньги. Как называть свою цену, принимать оплату и не работать за одобрение.

Практическая книга о неловкости вокруг оплаты труда, рабочих договорённостях и привычке заслуживать одобрение.

Первое издание. 2026.

Текст и иллюстрации подготовлены с использованием искусственного интеллекта. Учебные истории и персонажи вымышлены.

В книге десять глав, учебные истории, письменные задания и практикум денежных разговоров. Задания не являются диагностическими инструментами и не обещают финансового результата.

Для самостоятельного чтения и работы с письменными заданиями. Рекомендации следует соотносить с реальными условиями, обязательствами и доступными ресурсами.

Содержание

От автора 4

Введение 5

Глава 1 Чего я стыжусь когда называю цену 6

Глава 2 Чьи правила о деньгах я продолжаю выполнять 8

Глава 3 За что человек платит если мне было легко 10

Глава 4 Как выбрать цену без суда над собой 12

Глава 5 Сумма названа а ответ ещё не пришёл 14

Глава 6 Когда знакомство заменяет договорённость 16

Глава 7 Мне заплатили и теперь я должна ещё больше 18

Глава 8 Напомнить об оплате без чувства что я выпрашиваю 20

Глава 9 Если отказ кажется потерей любви 22

Глава 10 Право оставить деньги себе 24

Практикум Четырнадцать денежных разговоров 26

Рабочие листы 30

Разговорник для сложных моментов 34

Заключение 36

Источники и пояснения 37

От автора

Возможно, вы умеете делать свою работу и даже получаете хорошие отзывы. Но перед разговором о деньгах что-то меняется. Вы подбираете слова, смягчаете сумму, заранее предлагаете скидку. После оплаты хочется добавить ещё одну услугу, чтобы человек точно не пожалел. А за просьбой знакомого «помоги по-дружески» трудно услышать собственное желание отказаться.

Эта книга посвящена неловкости, которая возникает вокруг платы за труд. В центре внимания не способы быстро разбогатеть, а моменты, когда человек отказывается от подходящих ему условий, потому что боится показаться жадным, холодным или недостаточно хорошим.

Я предлагаю рассмотреть такие моменты подробно: что именно произошло, какую мысль вы приняли за факт, какую реакцию другого человека попытались предотвратить и что сделали со своими условиями. Иногда такой разбор показывает привычку уступать. Иногда выясняется, что предложение действительно непонятно или цена не соответствует составу работы. Оба ответа полезны.

Деньги зависят не только от психологического состояния. На оплату влияют рынок, бюджет заказчика, правила работодателя, доступ к информации, здоровье и семейная нагрузка. Уверенность не заменяет востребованную квалификацию и

не создаёт покупательную способность. Поэтому мы будем соединять внимание к чувствам с проверкой реальных договорённостей.

В книге есть вымышленные учебные истории, упражнения и примеры рабочих разговоров. Они не описывают мою консультационную практику или биографию конкретных людей. Предложенные задания служат самостоятельному наблюдению; это не диагностические тесты и не программа с доказанной эффективностью для повышения дохода.

Читайте в своём темпе. Вы можете пропустить упражнение, которое сейчас не подходит, вернуться к нему позже или обсудить затруднение со специалистом. Если отказ, денежный разговор или защита доступа к средствам могут угрожать вашей безопасности, сначала нужна поддержка и оценка ситуации, а не тренировка смелости.

Мне важно, чтобы после чтения у вас появилась возможность различать щедрость по собственному выбору и уступку из страха. Для этого необязательно становиться невозможной. Достаточно постепенно учиться говорить о деньгах, сохраняя уважение и к себе, и к другому человеку.

Олеся Любимова

Психолог

Введение

Сообщение которое трудно отправить

На экране готово сообщение: «Стоимость работы составит...» Вы смотрите на сумму, хотя уже всё посчитали. Может быть, убрать немного? Добавить «если вам подходит»? Сразу предложить скидку? Сказать, что это предварительно, даже если условия ясны?

До отправки никто не возразил. Но внутри уже идёт спор. В нём участвуют предполагаемый клиент, недовольный родственник, строгий учитель и воображаемая версия вас, которая должна всё делать идеально. Реального ответа пока нет, а условия уже начинают меняться.

Неловкость часто возникает раньше переговоров. Поэтому работа с ней тоже начинается до ответа собеседника. Полезно заметить точный момент, когда вы перестаёте сообщать условия и начинаете пытаться гарантировать себе одобрение.

Возьмём простой пример. Вы предлагаете подготовить материалы к мероприятию за согласованную сумму. Заказчик читает сообщение и не отвечает час. Вы отправляете сле-

дующее: «Вообще можем и дешевле». Возможно, ему действительно дорого. Но возможно, он на встрече, сравнивает предложения или просто не открыл переписку. Вы предложили уступку, не получив новых сведений.

Задача книги не в том, чтобы запретить скидки. Бывают разумные причины изменить предложение: меньший объём, удобный срок, постоянное сотрудничество, осознанная поддержка важного проекта. Вопрос в основании решения. Оно опирается на сведения и ваши возможности или только на тревогу от чужого молчания?

На протяжении чтения держите рядом один реальный эпизод. Не самую тяжёлую историю вашей жизни, а повторяющуюся рабочую ситуацию, которую безопасно исследовать. Чем конкретнее пример, тем меньше вероятность превратить книгу в очередное требование «наконец полюбить себя».

Вам не нужно избавляться от всех сомнений. Гораздо полезнее научиться отличать сомнение от решения. Можно переживать о реакции клиента и при этом не отправлять незапрошенную скидку. Можно сочувствовать знакомому и сначала уточнить объём просьбы. Можно получить отказ и сохранить представление о себе более широкое, чем одна несостоявшаяся сделка.

Глава 1 Чего я стыжусь когда называю цену



Три разных переживания

В бытовой речи мы легко смешиваем стыд, вину и тревогу. Для самонаблюдения полезно различать их по содержанию мыслей, не пытаясь поставить себе диагноз. «Я сделала что-то несправедливое» направляет внимание к поступку. «Я плохая и недостойная» превращает отдельную ситуацию в оценку личности. «Сейчас произойдёт что-то неприятное» относится к ожидаемой угрозе.

В одном разговоре могут присутствовать все три переживания. Вы называете стоимость и думаете, что сумма нечестная, что вы жадная и что клиент всем расскажет о вашей наглости. Пока эти мысли звучат одним хором, трудно проверить хотя бы одну.

Начните с конкретизации. Что именно может быть нечестным? Вы обещаете результат, которого не можете обеспечить? Скрываете дополнительные расходы? Пользуетесь зависимостью человека? Или просто просите плату за понятную работу, на которую он может согласиться или не согласиться?

Если есть реальная проблема в предложении, её нужно исправлять. Если конкретного нарушения нет, неприятное чувство само по себе ещё не доказывает, что условия несправедливы. Это различие позволяет относиться к совести серьёзно и одновременно не считать каждую неловкость мо-

ральным запретом.

История Полины

Полина ведёт занятия по рисованию для взрослых. Ей нравится работа, и именно это вызывает сомнения: «Мне же приятно, почему человек должен платить?» Она уверенно оплачивает чужие услуги, но к себе применяет другое правило: право на деньги появляется только после заметного страдания.

Попробуем рассмотреть конкретный обмен. Полина готовит программу, предоставляет материалы, организует пространство, проводит занятие и отвечает за согласованный формат. Удовольствие от работы не отменяет этих действий. Другому человеку может быть полезно именно то, что ей нравится делать.

Однако из этого не следует, что любая цена Полины автоматически обоснована. Ей всё ещё нужны понятное предложение, расчёт расходов, знание аудитории и обратная связь. Отделение денег от страдания освобождает место для такой проверки.

Что делает стыд с поведением

У одного человека стыд проявляется в снижении цены. У другого - в бесконечной подготовке. Третий выставляет счёт, но затем компенсирует собственную тревогу дополнительной работой. Общий вопрос звучит так: какое действие помогает мне на короткое время перестать чувствовать себя плохой?

Это действие может приносить облегчение сегодня и создавать трудность завтра. Незаявленная скидка уменьшает волнение, но оставляет меньше денег. Дополнительная услуга успокаивает, но делает непонятным состав заказа. Поэтому полезно наблюдать и немедленный эффект, и последствия.

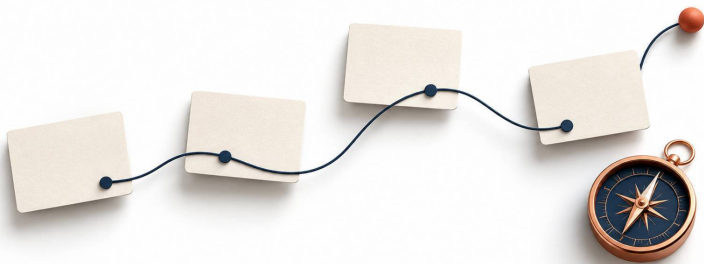
Не нужно объявлять любое облегчение вредным. Иногда уступка действительно разумна. Исследуйте повторяемость: можете ли вы принять другое решение, если оно лучше соответствует условиям?

Практика Назвать переживание точнее

Вспомните один разговор об оплате. Допишите три предложения: «Я считаю несправедливым...», «Я боюсь, что обо мне подумают...», «Я ожидаю, что произойдёт...» Если какое-то предложение не подходит, оставьте его пустым.

Затем выделите проверяемые факты. Какую часть предложения нужно уточнить? Какой прогноз можно проверить небольшим действием? Какое общее оскорбление себя не помогает принять решение? Завершите запись рабочей формулировкой: «Мне неловко, и при этом я могу сообщить согласованный состав и стоимость».

Глава 2 Чьи правила о деньгах я продолжаю выполнять



Семейная фраза не приговор

«Свои люди сочтёмся». «О деньгах говорить некрасиво». «С хорошего человека много не берут». «Кто любит работу, тот не считает часы». Такие фразы могут годами звучать знакомо, даже если никто уже не произносит их вслух.

Они не определяют поведение автоматически. Люди по-разному понимают одинаковые слова и получают разный опыт за пределами семьи. Не нужно искать единственную детскую причину каждого сегодняшнего решения. Полезнее спросить, какое правило вы сейчас используете и подходит ли оно нынешней ситуации.

В семье помощь могла быть способом выживать в сложные времена. Взаимная поддержка имела смысл. Но правило, подходящее для совместного ухода за близким, не обязательно подходит для любого коммерческого заказа. Изменение контекста требует пересмотра условий.

Цена принадлежности

Ирина работает мастером по ремонту одежды. Родственники привыкли, что она помогает без оплаты. Когда заказов становится много, бесплатные просьбы начинают занимать выходные. Ирина думает, что обсуждение денег означает отказ от семьи.

В её представлении есть только два варианта: делать всё бесплатно или быть человеком, который никому не помогает. Между ними остаются незамеченными конкретные формы участия. Разовая помощь в определённом объёме. Семейный подарок на праздник. Согласованный срок. Отказ от срочности. Отдельная стоимость материалов.

Выбор появляется не после окончательного решения о том, хорошая ли Ирина дочь или сестра. Он появляется, когда общая моральная оценка превращается в вопрос: какую помощь она действительно готова оказывать и как часто?

Двойные стандарты

Иногда чужое право на оплату кажется очевидным, а собственное приходится доказывать. Вы не требуете от парикмахера ненавидеть стрижки. Не считаете, что переводчик должен работать бесплатно, если быстро понял текст. Но свой навык воспринимаете как что-то слишком естественное, чтобы за него платить.

Двойной стандарт полезно замечать без обвинения. Он может поддерживаться привычкой, социальным давлением или недостатком опыта в роли продавца. Задача не в том, чтобы заставить себя мыслить исключительно позитивно, а в том, чтобы применять сопоставимые критерии к сопоставимым ситуациям.

Спросите себя, как вы оценили бы такое предложение, если бы его делал другой специалист с тем же составом работы. Какие вопросы задали бы? Эти вопросы подходят и вам.

Новое правило должно помещаться в жизнь

Фраза «теперь я всегда беру полную стоимость» может оказаться слишком жёсткой и чужой. Попробуйте точнее: «Я заранее решаю, что дарю, а что предлагаю как работу». Или: «Знакомство не заменяет обсуждение объёма». Такое правило оставляет место и щедрости, и ограничениям.

Не принимайте новое убеждение только потому, что оно красиво звучит. Проверьте, помогает ли оно принимать более ясные решения. Если правило требует игнорировать обещания, безопасность или реальные обязательства, оно нуждается в пересмотре.

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.