ДЕНЬГИ & ВИНА

Как перестать чувствовать вину
и уверенно называть свою цену

MIRA DAUPHINE

Mira Dauphine

Деньги & Вина

«Автор»
2026

Dauphine M.

Деньги & Вина / M. Dauphine — «Автор», 2026

Вы умеете давать ценность, но теряетесь, когда речь заходит о деньгах? Боитесь, что сочтут жадной? Ждете, пока наберется 100 кейсов, чтобы «иметь право» брать оплату? Ставите низкий ценник, чтобы точно купили?Чувство вины при разговоре о деньгах — это не про вашу некомпетентность. Это про привычные сценарии, которые можно изменить.Перед вами бережный и практичный гид для помогающих специалистов. Автор книги, Мира Дофин, шаг за шагом проведет вас от внутренних блоков к уверенной и справедливой цене.Внутри: упражнения на проработку установок, простой калькулятор стоимости часа, готовые офферы без извинений и план действий на месяц.Эта книга не про идеальную уверенность, которая появляется раз и навсегда. Она про маленькие опоры, которые можно применить прямо сегодня. Сделайте первый шаг к тому, чтобы ваша цена перестала быть поводом для стыда.

© Dauphine M., 2026
© Автор, 2026

Mira Dauphine
Деньги & Вина

Своя цена: как говорить о деньгах без вины

Введение

Эта книга для тех, кто помогает людям: психологов, коучей, консультантов, специалистов помогающих профессий. Для тех, кто умеет давать ценность, но теряется, когда речь заходит об оплате. Для тех, кто слышит внутри тихий голос: «А я правда этого стою?»

Здесь нет сложных формул и мотивационных лозунгов. Только маленькие опоры, которые можно применить прямо сегодня: упражнения, шаблоны фраз, расчёты и план на 30 дней. Шаг за шагом к устойчивой линии, где ваша цена перестаёт быть поводом для стыда.

Глава 1. Откуда берётся вина: 3 установки и как их «выключить»

Чувство вины при разговоре о деньгах это не про жадность и не про «ты какая-то не такая». Это про привычные сценарии, которые мы подхватываем из семьи, культуры и первых рабочих опытов.

Что такое установка. Установка - это привычная мысль, которую мы не проверяем. Она звучит как «очевидно» и «так у всех». Но на самом деле это чей-то голос из прошлого: родителя, учителя, первого работодателя. Установку можно узнать по трём признакам: она срабатывает автоматически, вызывает неловкость или страх, и при этом её трудно оспорить «на месте». Дальше три самые частые установки про деньги и способы их проработать.

Установка 1: «Деньги = стыд»

Как проявляется: «неловко просить», «боюсь, что сочтут жадной», «лучше сделаю бесплатно».

Откуда берётся: родительские установки («о деньгах не говорят», «хорошие люди не торгуются»), личный опыт (негативная реакция на обсуждение оплаты).

Как прорабатывать:

Упражнение «3 факта». Выпиши 3 объективных факта, которые подтверждают твоё право на оплату. Не про «я молодец», а про измеримое: «прошла 120 часов обучения», «на подготовку к сессии трачу 2 часа», «3 клиента зафиксировали рост дохода после работы со мной».

Замена фразы. Вместо «мне неловко брать деньги» говори себе: «я предлагаю ценность и честно обозначаю её стоимость».

Установка 2: «Сначала докажи ценность»

Как проявляется: «пока нет 100 кейсов, не имею права брать деньги», «сначала поработаю бесплатно».

Откуда берётся: синдром самозванца, смешение «опыта» и «права на оплату», страх ошибки.

Как прорабатывать:

Мини-портфолио. Собери 3 коротких примера работы (даже учебных) с чётким описанием результата в одном предложении. Пример: «помогла клиенту структурировать план запуска, сократили время подготовки с 2 недель до 3 дней».

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.