

КОРОТКО О БИЗНЕСМЕНАХ СРЕДНЕГО ЗВЕНА

Выгорание. Несмотря на это, запрос, который является ложным, каждый день строить лучшую версию себя.

Это поколение росло между хаосом и амбициями. Видело бедность родителей и культ «пробиться». Одновременно хочет свободы, денег, смысла и нормальной психики

Конфликт: «Я не хочу жить как родители, но моя нервная система построена ими»

МУЖЧИНЫ 20-40

Часто это:

IT / AI / digital
стартапы
крипта / трейдинг
маркетинг
агентства
e-commerce
строительство нового типа
продюсирование
инвестиции
международные проекты

Многие:

работают глобально
живут между странами
говорят на английском
читают западную психологию
уже были у терапевта хотя бы раз

Внешне:

быстрые
рациональные
собранные

Внутри часто:

хронически перегруженные мальчики, которым рано пришлось стать взрослыми

С ЧЕМ РЕАЛЬНО ПРИХОДЯТ МУЖЧИНЫ 20-40

1. Перегрев системы

Снаружи – рост, проекты, деньги.

Внутри – ощущение, что «еще чуть-чуть и начнет коротить».

Девиз - каждый день я строю лучшую версию себя.

Запрос: «хочу больше эффективности»

Реальная проблема: «не вывожу свой же темп»

2. Проблемы с концентрацией и вниманием

Много задач, много стимулов, мозг скачет.

Похоже на СДВГ, усталость

Но иногда это просто: жизнь быстрее, чем психика успевает переварить

3. Отношения как слабое место

Типично: либо нет стабильных отношений, либо они не удовлетворяют, либо вторая половинка требует больше внимания

Запрос: «хочу нормальные отношения»

Реальный запрос: не умею быть в близости без потери контроля или интереса

4. Тревога под видом амбиций

Озвученная проблема: «я хочу больше», «мне нужно расти»

Реальная проблема: тревожность, постоянное напряжение и страх остановиться

5. Идентичность: «кто я, кроме того, что делаю»

Особенно у тех, кто рано стал успешным.

Вопрос редко формулируется напрямую: если убрать мои результаты – я кто?

6. Выгорание, которое они не называют выгоранием

Формулировка: «потерял драйв», «ничего не радует», «надо что-то поменять»

Проблема: нервная система уже не хочет жить в этом режиме

7. Страх «прожить не ту жизнь»

Очень тихий, но сильный фон.

Снаружи все правильно, но внутри страх, что иду вообще не туда

8. Деньги уже есть, а спокойствия нет

Ожидание: «заработаю еще больше – станет легче»

Проблема: стало сложнее, потому что вырос масштаб решений

9. Самокритика высочайшего уровня

Проблема:

недовольство собой

обесценивание результата

постоянное поднятие планки во всем - работа, отношения, ЗОЖ, спорт

10. Невозможность остановиться

Даже когда устали, достигли

11. Некогда насладиться результатом

Их проблемы и дефициты

1. Нельзя расслабиться

Даже в отпуске мозг считает, прогнозирует
Тело лежит. Нервная система – на планерке.

2. Самоценность = результат

Это очень глубоко: «если я не расту - я никто»

Поэтому отдых вызывает тревогу, замедление – почти стыд
Спокойствие воспринимается как потеря формы

3. Деньги не дают того чувства, которое обещали

Стало больше ответственности, страха потерять, внутреннего шума

4. Эмоциональная неграмотность высокого уровня

Ум работает отлично

Но они плохо чувствуют себя в моменте

5. Страх слабости

«Если я отпущу контроль, то всё рухнет». Это опыт.

6. Отношения

Очень частая боль.

Сценарии:

- много поверхностных связей
- сложно удерживать интерес
- близость = потеря свободы
- рядом хочется «тихую гавань», но тянет в напряжение

Или:

сильная женщина вызывает уважение
и одновременно тревогу конкуренции

ЖЕНЩИНЫ 20-40

Это женщины, которые зарабатывают, думают, строят, влияют.

Часто:

предпринимательницы

психологи

маркетологи

продюсеры

владельцы онлайн-бизнесов

креативная индустрия

beauty/wellness нового поколения

инвестиции / crypto / education

Они уже не «традиционные».

Но ещё не знают, как быть сильными без внутренней войны с собой.

Их проблемы и дефициты

Устала жить в мужском режиме выживания и не понимаю,
как выйти из него без потери себя

1. Усталость быть сильной

Внутри девиз: «я всё могу, но я больше не хочу всё тащить»

При этом расслабиться, зависеть, доверять - страшно

2. Конфликт между силой и женственностью

Они многое умеют, но не понимают, как остаться живой, мягкой и желанной
внутри этого

Очень много напряжения вокруг контроля, конкуренции,
гиперсамостоятельности

3. Отношения с мужчинами

Боль огромная.

Часто: слабые мужчины раздражают - сильных мало - с обычными скучно -
с успешными сложно расслабиться

И главный внутренний страх: «меня любят или мои функции?»

4. Тело начинает говорить

У женщин тело начинает ломать ритм, давать симптомы, выключать ресурс

Часто: тревога, бессонница, аутоиммунка, вес, гормоны, хроническое
напряжение

5. Очень высокая внутренняя требовательность

Снаружи - успешность.

Внутри: самокритика, ощущение «недостаточно», невозможность почувствовать удовлетворение

6. Страх возраста

Особенно после 35.

«Успею ли я ещё построить ту жизнь, которую хочу»

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Предприниматели среднего звена 10к:

1. Активный спорт и достижения в спорте
2. Носят браслеты, изучают биохакинг, питание
3. Автомобили класса люкс BMW x3-x4-x5; порш; мерседес.
4. Seo, коммерческие директора, управляющие партнеры, собственники своих проектов (агентства, салоны, студии) у них в подчинении от 3 до 7 человек
5. Увлечения: клубы разного характера (картинг, яхтинг, гольф; падл; мафия; карты; рыбалка/охота; йога; прокачка; развитие; бизнес клубы). В основном это либо комьюнити либо близкие друзья из прошлой жизни.
6. Живут в Украине и за ее пределами, в зависимости от специфики бизнеса.
7. Говорят и ведут переговоры на украинском и английском языках, работают с международными компаниями, разбираются в экономике, финансах, законах.
8. Не семейные - окружены тонной увлечений, фокус на здоровье и развитие проектов. Дефициты: выгорание, нет близких отношений, тревожность, больше в хочу и могу, надо больше в тревоге и дисциплине, много берут, мало дают в отношениях, низкий EQ, не выдерживают фрустрацию и уходят.

КРИТЕРИИ ПСИХОТЕРАПЕВТА

Понимать их реальность и не учить “силе воли держать бревно на ноге”

1. Умение обращаться с сопротивлением

У них нет времени копать в прошлом. Они хотят решать проблемы в настоящем

2. Спокойная сила без демонстрации

Не продавец, не «гуру», не спасатель.

3. Понимать их потребности и ловушки

Рабочая позиция: спокойная, устойчивая.

4. Опыт работы с нарциссическими травмами

5. Конфиденциальность как аксиома

6. Способность говорить правду, не разрушая контакт

Это редкий навык.

7. Отсутствие нужды «нравиться» клиенту

8. Глубина и прагматичность

Инсайты без изменений им не нужны.

9. Умение понимать и работать с контролем клиента

Клиент контролирует именно вас. Он просто не может быть без контроля. И на это можно смотреть, как вход в работу. Управление разговором, переход на другие темы, интеллектуализация - ловите эти схемы и сначала входите в его способ функционирования. А затем расширяйте до чувств.

ЧТО ВСЕ ОНИ НА САМОМ ДЕЛЕ ОНИ ПОКУПАЮТ У ТЕРАПЕВТА

Не терапию

1. Внутреннюю устойчивость

2. Снижение шума

3. Возможность жить без постоянного перегрева

4. Контакт без роли

5. Ощущение себя живыми, а не только эффективными

6. Способность наслаждаться

КАКОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ ДОЛЖЕН ПРОИЗВОДИТЬ ТЕРАПЕВТ
человек, рядом с которым снижается внутреннее напряжение
без потери уважения

1. Он понимает реальную жизнь
2. Он не будет меня ломать
3. С этим человеком спокойно
4. Он меня не спасает
5. Он не усложняет
6. Он выдерживает деньги и амбиции
7. Он не играет роль гуру
8. С ним можно говорить честно
9. Он собран (внешне, внутренне)