

Любовь Надёжная

ПУБЛИЧНОСТЬ
для психолога
КАК ПРОДВИГАТЬ
СВОЮ ЧАСТНУЮ ПРАКТИКУ

#1000ИНСАЙТОВ

Любовь Надежная
Публичность для психолога.
Как продвигать свою
частную практику
Серия «1000 инсайтов»

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=69977770
SelfPub; 2024

Аннотация

Эта книга – подробная и понятная инструкция для психологов и психотерапевтов, которые не начинают свою частную практику, потому что не знают, как это сделать, и боятся публичности. Автор – успешно практикующий частный психолог – делится с коллегами накопленным опытом и предлагает простые инструменты, которые помогут осознать свою профессиональную индивидуальность и уникальность. Опираясь на предложенные в книге вопросы, упражнения и рекомендации, психологи и психотерапевты смогут правильно себя позиционировать, привлечь клиентов и уверенно с ними работать. Книга будет полезна как начинающим специалистам, так и опытным профессионалам, решившим сменить работу по найму на частную практику.

Содержание

Введение	4
Глава 1. В частную практику из найма или сразу с нуля?	16
Глава 2. Трудности/препятствия, с которыми сталкивается психолог перед выходом в частную практику	26
Конец ознакомительного фрагмента.	38

Любовь Надежная Публичность для психолога. Как продвигать свою частную практику

Введение

Однажды, находясь во втором декрете, я решила начать свою частную практику. И с тех пор я больше не работаю по найму.

Оказавшись на пороге своего решения, я совсем растерялась, не понимая, за что браться и с чего начать. Что у меня было? Нежелание работать в найме в поликлинике, в больнице или в психоневрологическом интернате, а также двое детей. Плюс проблемы со здоровьем младшей из них, требовавшие по швам отношения и необходимость как-то зарабатывать деньги на жизнь.

Собрав все эти исходные данные, прибавив к ним свой профессиональный опыт и информацию, которая у меня была от общения с частнопрактикующими коллегами, я укрепилась в своем намерении.

Я спрашивала, как другим удалось построить свою част-

ную практику, коллеги отвечали: сделали сайт, дали рекламу – пришли клиенты, или помогли профессиональные сообщества, рекомендации старших коллег, кто-то ушел из клиники и увел часть клиентов оттуда, что поддерживало на первых порах, а потом уже работало сарафанное радио.

Все это как будто мне не подходило, но я мотала на ус и искала информацию в интернете. Узнавала, как сделать сайт. И даже сама сделала и запустила его. Именно с него пришел мой первый частный клиент. У нас был долгий красивый терапевтический путь. И до сегодняшнего дня мы периодически встречаемся на консультациях или группах по необходимости.

В те времена мне была **ОЧЕНЬ** нужна ЭТА книга! Но ее никто не написал! Несметное количество разрозненной информации о рекламе, сайтах, болях клиента, копирайтинге, законах маркетинга – и огромное противоречие с тем, как я вижу клиент-терапевтические отношения и какие ценности поддерживаю как специалист.

Я проходила множество бесплатных марафонов и курсов по маркетингу. Тогда у меня не было денег, чтобы оплатить сайтовика или маркетолога или купить нормальный курс по продвижению. Но информации, которую я собрала по этой теме, меня увлекала, и мне хотелось прообовать и применять ее. Постепенно я стала что-то для себя понимать и собирать в свою собственную систему.

Я чуть было не сменила профессию, потому что все это

продвижение в интернете – очень большая и интересная работа, которая занимает много времени. Настолько много, что в какой-то момент я оказалась перед выбором: чем заниматься – консультированием или копирайтингом и маркетингом.

Каждый вечер, ложась спать, я сокрушалась, что у меня нет наставника или инструкции, которые помогли бы мне реализовать задуманное. А теперь ЕСТЬ эта книга! И я очень хочу, чтобы она отправилась в мир и попала в руки тому, кто ищет такую подмогу.

Откуда я взялась и кто я такая, чтобы учить вас, как сделать свою частную практику?

В детстве я и не думала, что буду врачом, а тем более психологом, хоть и играла в больницу, как многие девочки. Больше всего на свете я хотела быть эстрадной певицей. В школьные годы выступала на сцене, ездила на разные конкурсы и фестивали, я даже занимала призовые места и просто обожала петь. Любила давать домашние концерты. Но мама с папой сказали, что это несерьезно, это не профессия, никакая не работа. Будучи послушной девочкой, я поддалась их влиянию.

Моя семья жила в российской провинции, и кругозор мой был ограничен тремя направлениями, куда пойти учиться и кем стать, когда вырасту. Это были банальные и традиционные в те времена пед, мед и политех. Туда я и подала свои документы, рассчитывая поступить исключительно на бюджет, так как мои родители не имели денег, чтобы оплачивать

учебу.

Больше всего мне понравилось в медицинской академии. Во-первых, была ясная и понятная организация приема документов, подготовительных курсов и вступительных экзаменов. Во-вторых, конечно, эта студенческая атмосфера. Мне, тогда абитуриентке, было в диковинку и очень интересно видеть спящих студентов, быстрых, энергичных, сдающих “хвосты” сессий.

Мимо гардеробов и кабинетов по коридорам проходили студенты-медики — кто-то в жато-мятых халатах и кое-как нацепленной медицинской “шапочке”, кто-то в идеально отглаженных медицинских костюмах и колом стоящих белоснежных высоких колпаках. С подносами, на которых лежали разные части человеческих тел. На одном подносе были кости, на другом мозг. Ну просто завораживающее зрелище.

Это были люди, заглядывающие в самое нутро человека! Люди, имеющие доступ к тому, что обычно скрыто от глаз. Больше нигде ничего подобного я не видела. Завороженная, я решила остаться в медицинской академии и не сдавать вступительные экзамены в других институтах.

Поступление было на основе конкурса, он составлял шесть или восемь человек на бюджетное место, точно не помню, поэтому экзамены нужно было сдать очень хорошо! А у меня имелось единственное и неотвратимое намерение — поступить. Ну и, конечно, только собственные силы, и, возможно, удача.

Выдержав вступительные испытания, я стала ждать, когда пройдут все экзамены. Именно тогда и будет производиться отбор тех, кому достанется бюджетное место, кто пойдет в платные группы, а кому вовсе не хватит баллов для зачисления. Я долго не подходила к списку поступивших, который торжественно и притягательно висел на информационном стенде в фойе Кировской государственной медицинской академии. До тех пор, пока толпа вокруг него чуть рассеялась.

Тогда я узнала, что стала студенткой лечебного факультета медицинской академии! Училась я хорошо и интересно. Но постепенно понимала, что не хочу быть плотно включенной в медицину. Клетки, ткани, органы, и их системы представлялись мне чем-то тесным и слишком материальным и схематичным. Мне все больше хотелось загадок. К пятому-шестому курсу я стала думать, что же мне делать дальше со своим образованием.

И как это совершенно неслучайно бывает, когда есть запрос во вселенную, мне попало объявление, которое буквально висело на столбе – требуются психотерапевты! Меня нашел сам бог! Вот оно! И начался самый прекрасный период моей учебы – интернатура по психиатрии и психотерапии. Этот период достоин отдельной книги, поэтому подробности я опущу.

Клинические разборы, конференции, пятиминутки, участие в фармакологических исследованиях. Первые пациен-

ты. Супервизии. Я была счастлива и чувствовала себя на своем месте.

По окончании учебы меня ждала работа в наркологическом диспансере врачом-психотерапевтом. Тут моя радость постепенно стала меркнуть. Нищенская зарплата, съемное жилье, плохие отношения в коллективе, недопонимание с начальством, сложная работа с пациентами.

Неудовлетворенность подтолкнула меня к поиску лучшей жизни. Началась череда переездов и смен мест работы, многочисленных повышений квалификации. Я получала профессиональный опыт. Дипломы копились стопками. Пациенты приходили на прием десятками каждый день. Некоторые приезжали из других городов, узнав обо мне по какому-то неведомому сарафанному радио, сидели часами в очереди и ждали, когда я смогу их принять.

Я очень уставала и не испытывала никакого удовлетворения от работы. Казалось, мои усилия, знания, ценности были не нужны государственной медицине. Весь мой труд – как мертвому припарки. Я чувствовала себя пешкой в шахматной партии гигантской медицинской системы с одной стороны и пациентов – с другой. Работая по найму, нередко приходится заключать сделки с совестью или тратить много сил на борьбу за то, что считаешь правильным именно ты, как врач.

Огромное количество бюрократической работы отвлекает от лечения пациентов и не позволяет проявить должное

внимание к их нуждам: отчеты, рапорты, проверки время-
нами заполняли почти весь рабочий день. Работать, не ви-
дя результата, непросто. Особенно, если любишь свою про-
фессию. И я снова оказалась в поиске дела, которое позволи-
ло бы мне честно применять свои навыки, знания и пыл ду-
ши. Так я пришла работать в психиатрическую больницу им.
П.П. Кащенко. Тут уж мой внутренний психиатр мог разгу-
ляться, но опять же это была работа с глубоконарушенны-
ми пациентами, скорее паллиативная, чем улучшающая ка-
чество жизни.

Я постоянно искала подходящий способ профессиональ-
ной реализации. И всякий раз разочаровывалась. Конечно,
моя жизнь не ограничивалась только профессией, и в один
прекрасный момент я отправилась вслед за своей любовью.
С тех пор я больше не привязывалась к стабильному месту
работы.

Мы часто переезжали, я устраивалась то в частные клини-
ки, то в государственные, пока не ушла в декрет. И из него
в найм я больше не вернулась.

Это было трудное для меня время. Я переживала непрот-
стые отношения с любимым мужем, и у нас родилась дочка
с пороком сердца. По прогнозам врачей, она должна была
умереть сразу после появления ее на свет. Никто из врачей
не хотел браться за операцию со смутными перспективами.
Тогда же начал болеть муж. И мы остались без денег в съем-
ном жилье, с детьми.

Спасая жизнь своей младшей дочери, я параллельно думала, как устроить отношения с мужем и свою работу так, чтобы она приносила доход и не отнимала ресурсы, а была осмысленной и нужной. Работа виделась мне маяком, освещающим путь жизненному кораблю, на котором мы все в конце концов выплывем. Так я решила сделать группу в ВК и начать свой частный прием.

На сегодняшний день я уже более шести лет работаю на себя и непосредственно на клиента. Провожу индивидуальные консультации и долгосрочную терапевтическую работу с клиентами, парами, семьями, организую и веду терапевтические группы, очные и онлайн, супервизии для коллег и группы поддержки практики для психологов.

В общей сложности ежегодно я даю около 500 часов личной терапии и консультаций в индивидуальном формате, уже пять лет подряд работает моя очная психотерапевтическая группа в Санкт-Петербурге и две-три психологические онлайн-группы в год продолжительностью до трех месяцев каждая. Мой доход, по сравнению с тем, что я зарабатывала в найме, увеличился в четыре раза.

Я, наконец, получаю удовольствие от своей работы. Мне интересно всегда развиваться и узнавать новое в профессии, осваивать современные терапевтические методы и техники. И я могу позволить себе учиться у лучших специалистов, не влезая в долги. Работать из любого уголка нашей планеты, где есть интернет. Вставать утром во сколько хочу, а не по

будильнику. Самостоятельно выбирать количество рабочих часов в неделю. И выполнять свою работу по совести, а не по санитарным и медицинским стандартам или ради чьей-то сторонней выгоды.

Почему я решила написать эту книгу? Во-первых, наверное, потому что я психолог, и мне нравится помогать и поддерживать. Я знаю многих психологов и психотерапевтов, достойных и честных специалистов, которые добросовестно работают за скромную зарплату и не выходят в частную практику, потому что стесняются, не знают, как это делать, боятся публичности или осуждения.

Тем временем интернет-пространство тонет в шлаке опасных предложений от однодневных психологов, лайфкоучей, специалистов по прошлым жизням и энергопрактиков. В психиатрии я не раз сталкивалась с последствиями «работы» подобных шарлатанов и гуру, когда ко мне на прием приходили люди с дебютом психотических эпизодов после подобных консультаций или с запущенными психическими расстройствами. К сожалению, далеко не все после этого опыта восстанавливались и возвращались к здоровой жизни.

Во-вторых, это такая альтруистическая идея – поделиться тем, что переполняет. Но любой альтруизм, как это ни парадоксально, зиждется на эгоизме. Набирая текст этой книги, я забочусь о себе. Мне хочется быть полезной. И если эта книга, как и все, что я делаю, поможет настоящим профессионалам выйти из тени работы по найму в бесперспектив-

ной среде и сообщить миру, что они есть, то, я верю, станет больше осознанных, счастливых и здоровых людей. А я буду к этому чуточку причастна.

Я знаю, о чём говорю, потому что прошла этот путь своими собственными ножками, я долгое время искала подходящий способ реализации своих способностей, навыков и знаний. И нашла.

На данный момент то, что я делаю, на 100% соответствует мне и моей задаче. Это не значит, что в дальнейшем не произойдет каких-то изменений, и я не решу делать что-то по-другому. Но на сегодняшний день я реализую себя полностью так, как хочу, и это делает меня счастливой.

От автора

Я не маркетолог, не таргетолог, не копирайтер. И я не буду писать в книге о том, в чем я не специалист. Я не объясню вам, как настраивать рекламный кабинет или как правильно сформулировать “боли” клиентов в постах, как составить продающий текст. Но я расскажу вам, что и как делала я, чтобы мои клиенты смогли меня найти, и чтобы мое проявление в сети соответствовало мне настоящей, и мне не пришлось бы притворяться кем-то другим.

Инструменты, которые я предложу в книге, простые. Они помогут вам сфокусироваться и осознать свою профессиональную индивидуальность и уникальность, увидеть собственные сильные и слабые стороны. Вам станет яснее, чего вы хотите от работы и что можете предложить людям. Ка-

кой клиент для вас является подходящим, а с кем лучше не работать. Как отличить первого от второго и как не вашего клиента без лишних переживаний перенаправить к другому специалисту. Как быть честными с собой и с клиентом, и почему это важно.

Опираясь на предложенные в книге вопросы, упражнения и рекомендации, вы сможете уверенно и легко позиционировать себя в соцсетях, в блоге или на сайте, станете меньше бояться первой встречи с клиентом, своих ошибок, сможете легко говорить об условиях и более расслабленно и сосредоточенно работать. А ваша практика постепенно будет расширяться за счет сарафанного радио, потому что вы станете эффективным специалистом.

Если вы только закончили обучение, получили диплом, сертифицировались как специалист и удостоились официального допуска, но пока не практиковали по специальности, то книга вам будет полезна, чтобы сориентироваться в осознании себя как профессионала в реальной работе с клиентом.

Опытным специалистам, решившим выйти из найма в частную практику, книга поможет позиционировать себя в публичном пространстве и прояснит, как строить отношения с клиентом с глазу на глаз, без посредничества клиники или организации, в которой вы работаете, и которая берет на себя всю работу по привлечению людей.

Книгу можно читать с любой главы. Каждая из них явля-

ется завершенной и дает прояснение по конкретному вопросу. При этом в результате прочтения всей книги у вас сложится собственное представление о том, как вам продвигать свою частную практику.

Что вам понадобится для работы с книгой:

- готовность к практическому выполнению заданий, чтобы почувствовать реальный эффект от полученных знаний;

- тетрадь и ручка. Пусть это будут красивые, приятные для вас предметы, чтобы всякий раз, когда вы будете выполнять задание или упражнение, писать какой-то список или проводить письменный самоанализ, вы чувствовали, что позаботились о себе;

- в некоторых случаях – взаимодействие с людьми. Ничего экстраординарного, но мы, люди, в контакте с другими, лучше узнаем и их, и себя. А это то, что должно произойти по мере вашей работы с книгой.

- критичность мысли и готовность к эксперименту.

Кому я рекомендую эту книгу: практикующим и обучающимся психологам, психотерапевтам и прочим помогающим специалистам, имеющим соответствующее образование и багаж знаний, руководствующихся в своей работе этическим кодексом психолога и психотерапевта или иного профессионального сообщества.

Глава 1. В частную практику из найма или сразу с нуля?

В свою частную практику я пришла через опыт работы в найме и осознание, что мне в нем тесно. Однако, я уверена, что есть и обратный путь – попробовать частную практику, и если она вам не подойдет, то прийти в найм. Все, что я предлагаю в книге, не противоречит ни тому, ни другому.

Навыки и знания, полученные от работы с книгой, будут полезны любым специалистам. Их можно применять в отношениях как с клиентами, так и с работодателями. По сути, в частной практике работодателем для психолога является клиент.

Привычные трудовые отношения подразумевают, что работник приходит на предлагаемые условия и соглашается на них, нередко идя на компромисс с самим собой. Однако, может быть и иначе: когда работник выбирает подходящего по условиям работодателя или компанию. Это, в первую очередь, вопрос границ и компетенций. А во вторую – спроса и предложения.

Индивидуальных частных клиентов объективно больше, чем компаний или организованных работодателей: больниц, социальных центров, клиник, детских учреждений и других. Соответственно, в частной практике на индивидуаль-

ного предпринимателя или самозанятого психолога приходится больше работодателей-клиентов. Это увеличивает выбор для специалиста, и он свободнее может предлагать свои условия и отказывать тем, чьи условия ему не подходят.

В случае организованных работодателей – предложение меньше, и выбор для специалиста более ограничен, но организованные работодатели иногда предлагают какие-то особые бонусы, которые могут быть интересны специалистам.

Каковы плюсы и минусы частной практики и найма?

Преимущества частной практики:

- заработок зависит от вашего труда и не ограничен окладом;
- отсутствуют отчеты и стандарты оказания помощи;
- свободный график работы, который вы устанавливаете сами;
- возможность работы из любой точки мира и в любое удобное время;
- вы сами регламентируете отношения с клиентом.

Недостатки частной практики:

- нет оклада;
- необходима работа для создания собственного профессионального имиджа;
- необходимо делать работу по поддержанию клиентского потока;
- нужно быть видимым в публичном пространстве;

- придется самостоятельно планировать и составлять график работы и отдыха;
- отсутствуют оплачиваемые больничные и отпуска;
- необходимо самостоятельно производить пенсионные отчисления и заниматься бухгалтерией;

Преимущества работы по найму:

- стабильный оклад;
- стабильный поток клиентов, свобода от их поиска;
- спланированный и четкий график работы, ясность по выходным и отпускам;
- трудовой стаж;
- пенсионные отчисления контролирует работодатель;
- регулярные повышения квалификации организует работодатель/отдел кадров;
- бесплатное обучение;
- оплачиваемые больничные и отпуска;
- ограниченная ответственность: вы делаете только работу по своей специальности;

Недостатки работы по найму:

- низкая заработная плата;
- зарплата часто не зависит от того, больше вы работаете или меньше;
- зарплата нередко зависит от возраста, пола, связей;
- плотный и нерегулируемый вами трудовой график, обычно пять рабочих дней в неделю и два выходных;
- практически отсутствует время на свою личную жизнь

и собственные дела;

- нередко сверхурочная работа, которая не оплачивается;
- бюрократическая часть работы, отчеты;
- работа по регламенту, стандарту оказания помощи;
- низкая пенсия по окончании трудовой деятельности.

В частную практику из найма или с нуля можно прийти несколькими путями:

1. Через сайт

Что нужно сделать:

- нанять специалистов: вебдизайнера, директолога, маркетолога;
- сделать сайт и настроить рекламу.

Преимущества:

можно делегировать работу специалистам и заниматься своими делами.

Недостатки:

нужен стартовый капитал.

Кому подходит:

и тем, кто начинает частную практику с нуля, и уволившимся с работы специалистам.

2. Через соцсети

Что нужно сделать:

- вести свой блог в соцсети или на сайте-агрегаторе, например, на b17.

Преимущества:

- не нужен стартовый капитал;

- можно самовыражаться по своему усмотрению.

Недостатки:

- регулярная самостоятельная работа с блогем;
- постоянное присутствие в сети;
- иногда нужны специалисты: таргетолог, смм-специалист.

Кому подходит: и тем, и другим.

3. Через сайты-агрегаторы

Что нужно сделать:

- подтвердить образование;
- предоставить рекомендации от преподавателей и супервизоров.

Преимущества:

- вы освобождаетесь от необходимости производить работу по поиску клиентов и специалистов по рекламе;
- не нужно тратить время на посты в соцсетях;
- некоторые площадки предлагают своим психологам бесплатные семинары, лекции и супервизии.

Недостатки:

- низкий заработок в связи с необходимостью платить комиссию агрегатору за пришедших клиентов;
- фиксированная стоимость консультации, которую устанавливает посредник, а не вы;
- отношения с клиентом строятся через посредника и в случае срыва сессии или терапии, у вас нет возможности связаться с клиентом и прояснить случившееся.

Кому подходит:

Тем, кто может подтвердить количество часов обучения в том или ином психологическом подходе и количество часов супервизии.

4. С помощью сарафанного радио

Что нужно делать:

много и регулярно работать.

Преимущества:

- не нужны реклама и специалисты по сайтам и соцсетям;
- не обязательно вести свой блог.

Недостатки:

необходимость много стабильно работать.

Кому подходит:

опытным специалистам.

Первый путь самый простой, но финансово затратный: требуется нанять вебдизайнера, маркетолога, директолога, сделать сайт, дать рекламу, чтобы получить клиентов.

Этот способ подойдет обеим категориям специалистов. Для него нужны деньги, чтобы оплачивать работу дизайнера, маркетолога, директолога и саму рекламу. Кроме того, нужно найти подходящих специалистов. Я не рекомендую делать сайт и настраивать рекламу самостоятельно, за исключением случая, когда вы сами являетесь специалистом в этой сфере. Если вы не профи в сфере вебдизайна и рекламы, то цена времени и ошибок может оказаться слишком высокой.

Мой первый клиент в частной практике пришел с сайта,

который я делала сама. Кстати, это был хороший опыт, хоть и сын ошибок. Я ни разу не программист и не рекламщик. Поэтому потратила на настройку сайта и рекламы очень много времени, и она все равно работала не так, как я хотела.

Нужно учесть, что без понимания своих профессиональных компетенций и портрета подходящего вам клиента, того, для которого вы максимально полезны, ваши действия по созданию сайта и рекламы будут словно пальцем в небо. Последовательное выполнение заданий, приведенных в книге, помогут вам сформулировать свое видение собственного профессионального позиционирования, чтобы объяснить это сайтовику и поставить перед ним ясную техническую задачу.

Второй путь не требует стартового капитала, но предполагает регулярную работу со своим блогом. Вести соцсети, сделать свой блог, давать на него рекламу и оттуда получать своих клиентов. Этот способ также подходит обоим категориям специалистов. Он может быть менее затратным, если вы обходитесь без платной рекламы, просто публикуя подходящий контент, и у вас достаточно подписчиков.

Если их у вас нет или совсем мало, вам может понадобиться таргетолог, который настроит рекламу для привлечения аудитории на ваш аккаунт. В этом случае снова нужны деньги и время на поиск подходящего таргетолога, донесение до него правильной информации про вас, ваши услуги и про то, какие задачи и для кого вы решаете. И собственно ведение

блога.

Третий путь – разместить свою анкету или портфолио на сайтах-агрегаторах и получать заявки на консультации оттуда. Для размещения на агрегаторах нередко требуются особые условия по часам супервизии, сертификации в том или ином психологическом подходе. То есть нужны подтвержденное образование и профессиональный опыт. За размещение на площадках агрегаторов и за пришедших к вам клиентов обычно взимается комиссия.

На агрегаторах клиенты записываются на консультацию, минуя контакт с вами. Вы работаете с клиентом по правилам сайта-агрегатора. Можно просто напросто пропустить сессию с клиентом, если он записался, а вы еще не проверили оповещения. Клиент в любое время может отменить сессию, а вы об этом узнаете, только придя на нее. При срыве сессии или внезапном прерывании терапии у вас нет возможности связаться с клиентом, чтобы прояснить случившееся.

Кроме того, посредничество агрегатора накладывает особые нюансы на процесс терапии, иногда сопротивление или проявления переноса и контрпереноса оказываются более сложно организованы, поскольку психотерапевт является как бы исполнителем услуги, а не соавтором клиент-терапевтических отношений. Но агрегаторы нередко предлагают для своих специалистов супервизию на особых условиях.

Список площадок, где психологу можно предлагать свои услуги, приведен в Приложении.

Четвертый способ подойдет тем специалистам из найма, кто уже имеет опыт и клиентскую базу: это использование сарафанного радио и уход в частную практику со “своими” клиентами. Нередко это бывает непросто, так как в частных клиниках, например, этот момент охраняется администрацией, чтобы увольняющиеся специалисты не “уводили” с собой клиентов клиники.

Уходя в частную практику из бюджетного учреждения, можно предполагать, что не все ваши клиенты смогут себе позволить платить за прием из своего кармана. Хотя бывают исключения. На то, чтобы заработало сарафанное радио, требуется время. Учтите, что отрицательный “сарафан” работает быстрее, чем положительный, поэтому заботьтесь о чистоте репутации.

До открытия своей частной практики я много лет работала психиатром и психотерапевтом по найму. Но ушла я в нее с нуля, потому что часто переезжала и не задерживалась в одном месте долгое время, устойчивое сарафанное радио не успевало сформироваться. Кроме того, я оказалась в профессиональной изоляции – в декрете и одновременно занималась спасением жизни своей младшей дочери. Клиенты не стояли в очереди, чтобы вы понимали. Свою частную практику я начала через публичность. Сейчас это называется модным словосочетанием личный бренд.

Об этом вам и расскажу по порядку.

Самое главное и самое первое, что имеет смысл учесть,

решая вопрос начинать свою частную практику или нет, заниматься тем или иным делом или нет – это честный ответ самим себе – любите ли вы то, что делаете? Это то, что вы хотели бы делать, если бы в мире вообще отменили деньги и вам не пришлось бы зарабатывать, например? Делает ли вас счастливым дело, которое вы планируете развивать, расширять и приносить в мир, заряжает ли оно, драйвит ли, интересно ли оно вам? И если ваш ответ – да, то тогда – погнали!

Глава 2. Трудности/препятствия, с которыми сталкивается психолог перед выходом в частную практику

Я долго зрела до того, чтобы начать свою частную практику. Еще работая в найме, несколько лет до увольнения я посматривала в сторону своего кабинета, своих клиентов и групп, которые будут приходить ко мне лично, а не в поликлинику. С завистью наблюдала коллег, которые зарабатывают раза в два, а то и в три больше меня, при этом не работая на пятидневке под диктовку условий работодателя.

Что мне мешало начать частную практику?

Страшно. Непонятно. А вдруг не получится? Да кто ко мне придет? А если все же клиент придет, то что мне с ним делать? Где вести прием? Нужен ли свой сайт? А визитки? Сколько брать за работу? И вообще законно ли это? А еще я не верила в себя.

Мне казалось, что работать по найму может, извините, любой дурак, а вот свое дело не каждому дано. Парочка обучений по психотерапии, моя личная терапия и терапевтическая группа, на которую я летала из одного города в другой помогли мне расширить собственное видение своих возможностей и присвоить, наконец, многолетний опыт работы с людьми и попробовать сделать что-то, отличное от привыч-

ного – рискнуть и напрямую начать говорить о своих компетенциях.

До того, как вы утвердитесь в намерении пойти в собственную частную практику и решите, каким путем это сделать, вы столкнетесь с массой вопросов. Вопросов так много, что их количество способно остановить даже самых пылких начинающих.

Я не буду утверждать, что мне известны все ответы на вопросы, которые могут возникнуть у вас, но кое-что я знаю из личного опыта и из опыта работы с коллегами на своих группах поддержки старта и развития частной практики. А на какие-то свои вопросы вы найдете свои собственные ответы по ходу выполнения заданий, предложенных в книге.

Мало опыта

В самом начале практики совершенно нормально ощущать, что мало опыта. Однако, если присмотреться к вашему профессиональному пути, а он, несомненно, есть, то вы найдете тот опыт, на который вполне можете опираться, чтобы начать практику. Тут работает обычное правило: не начнешь делать – больше опыта не будет.

Что может помочь начать?

Скорее всего, вы, как и многие другие коллеги, имеете опыт учебных сессий, которые входят в программу обучения по психологическому консультированию. И несмотря на то, что студенты как бы играют роль клиентов, они на самом деле не играют. А вы при этом делаете настоящую терапевти-

ческую или консультативную работу. Это уже первый опыт. Чтобы его зафиксировать для себя – записывайте. Можно после сессии набросать ход вашей работы, описать, что происходило на сессии, что показалось вам важным, с чем пришел клиент, что он хотел от сессии, каковы его трудности, каковы ведущие чувства или поведение, которое вы заметили. Получится настоящий кейс работы с клиентом.

Если вы начинаете свою практику или только-только выходите в публичное пространство из кабинета поликлиники, то для того, чтобы почувствовать себя практикующим психологом, нужно заполнить свой рабочий график консультациями и вспомнить тех клиентов, которые приходили к вам и получили решение своей задачи. Заполнить свой рабочий график на первых порах может быть легче, если вы предлагаете консультации с невысоким ценником. Предложите несколько бесплатных консультаций в рамках начала практики и попросите обратную связь от клиентов по поводу проведенной работы. Это не значит, что вы будете работать за нищенские деньги. Это тот старт, который вам поможет тронуться в путь. Однако, если у вас нет трудности с заполнением рабочего расписания реальными клиентами, этот способ можно опустить.

Вы можете договориться о том, чтобы клиенты опубликовали отзывы о работе с вами, а если клиенты или вы не готовы к такой степени публичности, то обратная связь от клиентов поможет вам лучше узнать о вашем стиле работы и о

том, какое вы оказываете влияние на клиентов, как и чем вы помогаете решить клиентские задачи или запросы, какие ваши сильные стороны и какие ваши качества способствуют качественной работе, а что еще можно прокачать.

Чтобы клиенты могли узнать о вашем существовании и том, что вы готовы с ними работать, нужно об этом сообщить, рассказать в соцсетях или на площадках по подбору психологов и предложить свои консультации. А для ускорения своей клиентской загрузки, можно устроить социальные часы – то есть часы для консультаций по сниженной стоимости. Например, два часа в неделю по льготной цене или один час в неделю – бесплатная демоконсультация. Можно использовать в качестве "оплаты" за сессию разрешение на публикацию клиентского случая и способа работы с ним. С сохранением тайны персональных данных.

Демоконсультация – это консультация-демонстрация. Она проводится с согласия клиента, с разъяснением, что сессия будет продемонстрирована в вашем блоге, например, или в соцсетях в вашей профессиональной группе.

Клиент в этом случае получает вашу консультацию, а вы – материал, который показываете аудитории, демонстрируете, как и чем вы можете быть полезны вашим подписчикам. Благодаря этому потенциальные клиенты видят ваш стиль работы и профессиональный подход. Это помогает вашим клиентам вас найти. Вы постепенно становитесь узнаваемы.

Таким образом вы приобретаете опыт и кейсы для публи-

каций, а кроме того, ваш заполненный рабочий график создает ощущение продуктивной занятости, а это то, что нужно для старта – у вас есть практика!

Первые пару лет практики я давала какое-то количество социальных часов в неделю как раз для того, чтобы чувствовать, что у меня есть работа, что мои консультации помогают людям, а значит, то, что я делаю ценно. Это помогало продолжать оставаться в практике, постепенно повышая стоимость в соответствии с ценностью, которую мои клиенты получали и получают на консультациях.

Записывать клиентов на консультации или терапию могут помочь диагностические консультации или стратегические сессии. Это короткая сессия, на которой вы знакомитесь с клиентом в плане того, чем вы ему можете быть полезны и определяете приблизительный план действий или даете рекомендации. Эта консультация может быть короче обычной сессии и может быть бесплатной или по сниженной стоимости. Мне нравились такие экспресс-консультации тем, что я могла не браться за работу с трудным по какой-то причине для меня клиентом, а просто давала ему внятные рекомендации или перенаправляла к коллеге. Так я заботилась о своей профессиональной устойчивости и благополучии клиента, сориентировав его по возможностям получить компетентную помощь. И обычно клиенту легче вам доверять и прийти на курс терапии или в группу после успешной стратегической сессии.

Важно! Необходимо соблюдать баланс – чтобы не получилось так, что ваш рабочий месяц состоит только из социальных часов, демоконсультаций и стратегических сессий, а в кошельке – кот наплакал, и вам нечем платить за квартиру.

Страшно себя презентовать

Страшно, что может прилететь что-то негативное в комментарии, если я буду вести свой блог.

Это вполне реальное опасение. Публичность – это риск. Будьте готовы к встрече не только с восторженными отзывами, но и с осуждением, критикой.

По большому счету, опасность негативных реакций – всего лишь в вашей голове. Они доставят вам неприятные эмоции, но больше ничего с вами не сделают. Постепенно вы научитесь обращать негативные сообщения себе на пользу, ведь любой комментарий – это внимание и активность на странице. А значит, выше охваты и показы вашего контента, и вашу страницу увидит большее число тех, кто разделяет вашу позицию и готов поддержать вас в схватке с хейтером.

Негативные комментарии – это такой своеобразный крик о помощи того, кто их пишет. Но этот человек настолько далек от самого себя, своих потребностей и чувств, что не находит ничего другого, кроме как брызгать слюной на то, что его как-то затрагивает.

И если вспомнить, ради чего вы начали свое дело, что ваше дело – это реализация вашей любви и энергии, вашего интереса и увлечения, то вопрос негативной оценки отходит

на второй план.

Вдруг не получится, я буду писать посты, и никто не придет

Очень понятное беспокойство. Попробуйте отнестись к своему блогу как к игре – поиграйте в блогера. Опыт показывает, что если вы будете настойчивы в самовыражении и экспериментировании с разным контентом, то рано или поздно у вас все получится. Дорогу осилит идущий.

По-честному, я именно так и веду свои соцсети вот уже несколько лет. И фундамент клиентской базы моей практики – это люди, пришедшие ко мне на консультации, в терапию или на группы из соцсетей.

Нередко я встречалась с возражениями на этот счет, мол я уже два месяца веду свой блог, а заявок на консультации не прибавляется. Такое вполне возможно, некоторые мои клиенты, приходящие на консультации или в терапевтические группы, могут "сидеть" на моем контенте полгода или год, никак себя не выдавая, не реагируя активно на посты, не комментируя и не лайкая, а потом пишут в личку и приходят на встречу или записываются в группу. А иногда достаточно проанализировать блог, что и для кого вы пишете, чтобы понять, что вы пишете в большей степени для себя, и тогда отклика от аудитории, действительно, может не быть.

В главах 3, 4, 5 и 6 предложены четкие инструкции, что делать, чтобы настроить свою страницу как площадку для вашей встречи с клиентом, которому вы можете быть полез-

ны. Честно последовательно выполнив их, вы найдете свой уникальный комфортный для вас стиль присутствия в соцсети, который будет приносить регулярные заявки.

Есть какой-то выдуманный идеальный образ, но предъявляться хочется искренне и легко

Здорово, что выдумаете об этом уже сейчас! Это одна из самых важных настроек для продвижения себя в соцсетях и в прочих площадках, где вы будете себя презентовать. Присутствовать в публичном пространстве аутентично – залог сохранения вашего энтузиазма и энергии на долгое время. Если притворяться кем-то, даже самым классным, то, скорее всего вы быстро устанете или выгорите.

У меня есть опыт, когда я очень рьяно взялась за многообещающий проект, видела его красивым в перспективе и старалась изо всех сил выполнять рекомендации команды, с которой я тогда работала. Я уставала как никогда за всю историю своей частной практики и заработала с этого проекта мои самые маленькие деньги. Казалось, что я делаю правильные вещи, мне объясняли, как нужно делать сторис, какие писать посты и так далее. Но я во всех этих проявлениях теряла настоящую себя. И позже, глядя на плоды своих усилий, я не узнавала себя ни на видео, ни в интонациях постов. Хотя контент был правильный и ценный. Позже я отошла от проекта на несколько лет, прежде чем написала эту книгу. Книгу – предостережение, книгу – напоминание для всех, кто ее прочитает и воспользуется рекомендациями –

слушайте себя, прежде чем поверить и сделать все, как вам кто-то сказал. И я в том числе.

Задания и упражнения в книге помогут найти баланс присутствия в публичном пространстве в соответствии с реальным внутренним образом себя. Исследуя себя-профессионала через предложенные задания, вы найдете свой подходящий стиль и сможете развить желаемые навыки.

В главе 4 представлена матрица исследования (не)конкурентов для того, чтобы вы могли проанализировать и собрать нужный вам профессиональный образ. Другие главы так же помогут вам подсветить ваши индивидуальные грани и особенности, на которые вы, откровенно говоря, уже ориентируетесь. Просто доверяйте себе и следуйте за интересом, как будто знакомитесь и пробуете что-то новое, по вкусу.

Развитие и изменения происходят постоянно, и многовероятно, что через какое-то время после начала своей практики вы почувствуете необходимость пересмотреть свою профессиональную позицию, подачу информации, зоны профессиональных интересов, а, возможно, и личные ценности, которые тоже влияют на профессиональную идентичность.

Страшно, что будут попадаться токсичные клиенты, абьюзеры

Такое вполне возможно. И я бы радовалась тому, что люди с насильственным стилем коммуникации хотят что-то менять в своей жизни.

Просто помните, кто хозяин в вашем пространстве: в бло-

ге и кабинете. Вы устанавливаете правила. Вы не участник абьюзивных отношений с клиентом, а свидетель его способность страдать, и вы помогаете ему увидеть, как он устраивает свою жизнь.

Кроме того, работая в частной практике, вы не обязаны принимать всех клиентов. Вы можете выбирать, с кем работать. И всегда есть возможность перенаправить сложного для вас клиента к своему коллеге.

Что скажут родственники и знакомые, когда увидят мой аккаунт?

Если ваши родные вас не поддерживают, это еще не значит, что вам стоит им верить и отказываться от ваших желаний и их реализации. А если ваши родные поддерживают вас, то порадуется вместе.

Что бы они ни сказали – это ваша жизнь, и только вам решать, как ее провести. Единственный момент, который мне кажется важным в этом вопросе – не следует устраивать секретов, поскольку это тайное будет отнимать ваше внимание от основной задачи и оттягивать движение вперед к цели.

Поэтому сделали глубокий вдох и свободный полный выдох, и еще раз. И сказали себе: это моя жизнь, и я действую в ней по своей совести, честно по отношению к себе. Все остальные мнения принадлежат другим людям, которые живут свои жизни, а не мою. В конце концов, вы можете послужить хорошим примером того, как делать осознанные собственные выборы и быть успешным в этом.

Попробуйте **упражнение**, которое поможет оставить за спиной негативный бэкграунд, чьи-то слова о том, что у вас ничего не получится, или о том, что плохо женщине зарабатывать больше мужа и хотеть большего, чем у нее есть, или что психология не для настоящих мужиков – все, что угодно, что бы вас не останавливало от движения вперед.

Представьте себе точку А: она – это тот момент, когда у вас что-то не получается, или вы не можете что-то сделать из-за предшествующего опыта неуспеха. Возможно, когда-то было стыдно, страшно, отсутствовала поддержка, на которую вы рассчитывали, и вы были разочарованы и раздосадованы своим начинанием. Пропишите свою точку А – это ваше здесь и сейчас, когда не получается или вы не решаетесь рискнуть, боитесь или стыдитесь, не верите в успех. Представьте и прочувствуйте себя в ней.

Теперь представьте себе точку Б – ваше желаемое достижение или цель, то, что вы хотите сделать. Пропишите свою точку Б. Прочувствуйте себя в этой точке, что вы видите вокруг, в какой обстановке находитесь, что ощущаете?

Сейчас вы находитесь в точке А, и вам нужно попасть в точку Б. Вообразите, что вы из точки А делаете шаги к точке Б. Как вы себя чувствуете? Как ваш опыт влияет на ваше продвижение? Легко или тяжело вам двигаться вперед? Запишите, что вы чувствуете.

Представьте, что вы движетесь по прямой от точки А к точке В. И весь негативный опыт: осуждение и насмешки лю-

дей из прошлого, неудачи или отсутствие поддержки, находится позади вас. Снова обратите внимание на свои чувства, как вы?

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.