

СЕРГЕЙ ЛАЗАРЕНКО

ОТ ДИПЛОМА К К ДЕНЬГАМ



ПУТЬ СТАНОВЛЕНИЯ ПСИХОТЕРАПЕВТА

Я устал.. так устал от десятков, если не сотен книг по психологии, в которых очень много полезной теории и так мало слов о том, как пройти невидимую стену от теории к практике. Большинство этих книг можно сжать до одной-двух страниц текста, имеющую ценность для такого перехода. Всем остальным можно только любоваться и никак не применять, если я не практикую и вообще не работаю с людьми.

Не могу сказать точно, сколько книг я начинал читать и уже через несколько страниц ловил себя на том, что скучаю, а потом сдавался окончательно.

Эта книга должна повернуть вас лицом к реальности, разогнать сомнения и дать пинка, чтобы вы встали и занялись делом.

Хватит посещать поглощать информацию, не позволяя ей усваиваться. Мне это напоминает историю про охотников, которые целый день, пробыв на охоте, вечером у костра пытаются понять, почему они без добычи - " то ли утки высоко летают, то ли собаку низко подбрасываем".

Чтение и изучение теории - это важно! Но не имеет никакого смысла, если вы этим не пользуетесь на практике.

За годы работы в профессии накопилось много вопросов, которые задают участники обучающих программ, клиенты и просто знакомые, которые интересуются психологией и внутренним изучением себя:

- Мне это интересно, получится ли у меня так же помогать людям?
- Куда пойти учиться?
- Смогу ли я?
- У меня есть диплом психолога, как начать работать в профессии?
- Как и где искать клиентов на первую консультацию?
- Как начать брать деньги с клиентов?
- Как побороть страх перед клиентом?
- Почему уходят клиенты?
- и многие другие....

Собрав все ответы, свой 6-летний опыт и опыт коллег, родилась эта книга. В ней я уберегу Вас от глубокого погружения в теорию, я бы сказал, в ней совсем не будет теории. Также принял решение удержаться от умных слов, которые я сам не люблю, писать человеческим и понятным языком, разбавив реальными историями и примерами из жизни. Мне хочется у Вас вызвать интерес к такой профессии, как психолог, дать понять, что это не так сложно и в то же время непросто, показать один из путей: как начать и быстро преуспеть в этой профессии.

Если вы ищете себя - эта книга для вас!

Если вас интересует психология и всё, что с ней связано, - эта книга для вас!

Если вы хотите помогать людям - эта книга для вас!

Если вы психолог, но не знаете, как начать практиковать - эта книга для вас!

Даже если она "случайно" попала вам в руки - значит настало время, и эта книга, действительно, для вас!

Об авторе

Давайте познакомимся.

Меня зовут Сергей Лазаренко. Мне 36 лет, я практикующий Гештальт-терапевт, муж и отец двух детей.

Преподаю (именно ПЕРЕподаю) знания по направлению Гештальт-терапия, соавтор обучающего курса "Гештальт. Живой курс", тренер Межрегионального института гештальт-терапии и искусств.

За 6 лет моей психотерапевтической практики я провел и провожу до сих пор:

- годовые терапевтические группы;
- десятки тематических мастер-классов;
- обучающие программы для подготовки психологов;
- десятки групп на психотерапевтических интенсивах;
- консультировал более 100 клиентов;
- преподаю при университете;
- провожу долговременные консультации.

По специализации я практический психолог, Гештальт-терапевт, групповой психотерапевт, коуч, супервизор.

Дополнительно ко всему активно изучаю и внедряю Кресение - народные методы психотерапии, которые дошли к нам только в устном виде через носителей культуры и, практически, не описаны в книгах.

И об этом я говорю не для того, чтобы похвастаться или показать свою крутость, а дать понять, что я прошел некий путь от человека, просто интересующегося собственным развитием, до того результата, который сейчас имею. И мне есть чем поделиться и попытаться упростить ваш путь в поиске себя в профессии психолог (или психотерапевт – называйте, как нравится, я буду чередовать).

Для меня это был нелегкий путь, а точнее трудный, но очень интересный, я бы даже сказал, эмоционально насыщенный.

Я тяжело прошел кризисы становления в профессии. Мне было сложно выбирать направление, в котором работать. Прошел страх предъявления перед людьми в новой социальной роли - психотерапевт, страх работы с первыми клиентами, неловкость в озвучивании стоимости моих услуг и принятия денег за проделанную работу, страх ведения мастер-классов, страх ведения психотерапевтических групп. Страх супервизии в кругу коллег.

Сложно давались кризисы работы в паре с ко-терапевтом.

Прошел потерю интереса к профессии и желание уйти навсегда, отправив коту под хвост многие годы обучения.

Ух, аж мурашки по телу бегут, когда я перечислял эти эмоциональные переходы, вспоминая телесно свои внутренние переживания, которые возникали при этом.

На это все накладывались семейные кризисы, которые я прохожу в своей семье, иногда выгрызая право на существование этих отношений. Мне пришлось пройти опыт "полного обнуления", когда во время пребывания на психотерапевтическом интенсиве, мне сожгли дом, и всё, что осталось у меня - это рюкзак с вещами, ноутбук, жена и ребенок. Это был тяжелый период для меня, потерять всё, к чему я стремился 8 лет. Теперь я знаю, что такое потерять ВСЁ и что такое депрессия.

Остался актив в виде знаний и навыков, которые были у меня в голове. Пришлось отстраивать свою жизнь с нуля, и это был не простой процесс, но благодаря психотерапии и сообществу коллег, я прошел этот период.

Эти трудности помогли мне сформировать мою Личность, как психотерапевта - социальные лики, нанизанные на ось, как говорили в народе, а по-современному - внутренний стержень. На этот стержень я очень опираюсь в своей деятельности и жизни.

И хочу этой книгой помочь сформировать стержень у вас, облегчив прохождение сложностей, с которыми вы будете сталкиваться на пути освоения профессии психотерапевт.

КАК И ЗАЧЕМ ВЫ ЗДЕСЬ?

Нео, если ты выберешь синюю таблетку, то проснешься утром и даже не вспомнишь этот разговор.

А если выберешь красную - назад пути не будет.

Морфиус

Как вы здесь очутились?

Как в руки попала эта книга? Как вообще попали в поле психологии?

Мне очень интересен ваш путь и то, что вы ищете!

Я знаю всего 6 путей попадания в психотерапевтическое окружение:

Первый - вы человек, который посещает десятки обучающих семинаров, курсов, тренингов в год, накапливая горы информации, переживая бурю эмоций от такого накопления. Записываете полученные знания в красивые блокнотики и тусуетесь в обществе интересных людей. Дальше эти блокнотики закрываются и не открываются до следующего обучающего мероприятия, так и не применив записанные знания в жизни. Главное - эмоции, полученные на таких мероприятиях и окружение.

Мне это знакомо, я сам ходил по мероприятиям с блокнотиком, записывал туда умную мысль или инсайт, закрывал его и не открывал. Я назвал такой синдром "попа с ручкой".

И вот в один прекрасный день вы попали не на обучающее мероприятие, а на психотерапевтическое, и оно чем-то отличалось.

Такие мероприятия отличаются от семинаров (от слова семена), где сеют семена знаний в надежде, что хоть в ком-нибудь оно прорастет. Отличаются от тренингов, где тренируют навыки, вырабатывая новые привычки и умения. Отличаются от лекций, где ведущий говорит в пустоту, не ожидая реакции зала. Они какие-то другие: про жизнь, про меня - и это зацепило.

Второй - вы точно выбирали обучающие мероприятия, чтобы ответить на вопросы, которые у вас возникают в процессе жизни или профессиональной деятельности. Возникло желание или интерес освоить новый навык - находите мероприятие и идете получать навык или ответ на свой вопрос.

Третий - личная проблематика вынудила вас обратиться к специалисту, чтобы получить профессиональную психологическую помощь. Когда получили первые результаты, возникает интерес, как же такое возможно, и как такому можно научиться? Психотерапевт с тобой просто говорит, а в жизни происходят изменения и улучшается психосоматическое состояние организма. И это завораживает и удивляет одновременно. Лечение словом:)

Четвертый - вы учитесь или уже закончили психологический факультет. Естественно, вы автоматически очутились в психотерапевтическом окружении. И раз вы

читаете эти строки, значит вы отличаетесь от 79% остальных студентов, которые никогда не будут в профессии.

Я обучаю студентов и провожу иногда мастер-классы для них в стенах университета, и вы, знаете, я разочарован. Большинство из них - случайные прохожие на психологическом факультете: родители впихнули, легче всего было поступить, пошли для общего развития. И разочарован я не тем, что есть такие люди на психологических факультетах, а тем, что эти ребята 5 лет жизни потратят на то, что им абсолютно не интересно.

21% оставшихся разделятся на еще три категории:

- вас втянут в научную деятельность в стенах университета. Вы будете писать научные работы и мало соприкоснуться с реальной психотерапевтической деятельностью в "поле". Вас ждут очки, бумаги и звания (доцента, доктора наук и прочее);

- вы вышли за стены университета и пойдете искать работу. После недолгих поисков пойдете работать не по специальности;

- если не устроит первый и второй вариант, вы будете искать пути реализации себя в профессии и дополнительные знания, следить за последними тенденциями. Таких людей будет не более 3%, и скорее всего вы один из них, если читаете эту книгу.

Пятый - второе высшее образование. Это более осознанный вход в психологическое поле.

Вы реализовались в обществе, в семье, и возник внутренний посыл реализовать еще в чем-то. Внутренний призыв служить людям, как бы это пафосно не звучало, но это есть внутри у каждого - быть полезным обществу и найти своё дело. Вы выбираете, где учиться: в государственном заведении с классической советской школой или выбрать новое направление и пойти в частный институт с современной европейской базой психологии.

Шестой - человек-личность. Это мой путь входа в психотерапевтическое поле. Я пошел за личностью, которая мне была интересна. У нас пересекались ценности, виденье мира и восприятие его. И при этом, он был намного глубже меня, объемней, для меня он был магом (человек, который может, может). Мне было интересно то, чем он занимается, и как он это делает. Это выглядело волшебством для меня. Я очень захотел пойти в ученики и перенять эту науку.

Вспомните свой путь, как вы попали в психологическое окружение? Возможно такими же путями к вам будут приходиться клиенты.

И еще один важный вопрос: Зачем Вам быть психологом?

Честный ответ на этот вопрос будет опорой вам в постановке целей, в сложные переходные периоды, когда опускаются руки, а также ориентиром в ситуациях неопределенности и выбора.

Подождите, не читайте дальше! Ответьте на вопрос: «Зачем вы занимаетесь психологией? Зачем?»

Если вы еще не находитесь в психологическом поле, а лишь пытаетесь соприкоснуться, попробовать на вкус, ощутить себя в этом, то эта книга, скорее всего, вам будет непонятна, но, возможно, будет предсказанием вашего дальнейшего пути, по

которому вы пойдете ближайшие годы. Теперь у вас будет карта движения по поиску сокровищ.

КАКОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ВЫБРАТЬ?

Яблоко от яблони недалеко падает.

Какой же разнообразный психотерапевтический мир! Каких только направлений не появилось, и каждое из них позиционируется как самое-самое!

Гештальт, Телесно-ориентированная, Поведенческая, Клиент-центрированная терапия, Кресление, Психодрама, Символдрама, Трансактный анализ, НЛП, Песочная терапия, Расстановки по Хеллингеру, Психорисунки и другие. Нельзя забыть классику - Психоанализ.

Какое же направление выбрать?

Если зреть в корень, то все направления нацелены на одно - помочь человеку разобраться, что происходит с ним и его жизнью.

По эффективности и результатам я бы не сравнивал направления. Это будет субъективное сравнение. По возрасту и распространению - тоже не имеет смысла, если брать критерием основную задачу - помочь человеку. По процессу проведения и применению дополнительных техник и методов, тоже можно не сравнивать, все особенны по-своему.

Тогда как выбрать направление, в котором развиваться?

В моем выборе были два ключевых момента, на которых я дополнительно обращал внимание:

Первое - работает ли человек «собой», своими ощущениями, своими словами, своим телом, своим поведением рядом, или же использует промежуточные инструменты (я их называю костыли) в виде карт, схем, рисунков, маятников, камешков и прочие подобные "дополнительные инструменты", через которые он собирает и интерпретирует материал клиента.

Здесь я хочу внести ясность.

Я ничего не имею против использования "дополнительных инструментов", это иногда помогает внести ясность и подтвердить гипотезу. Но, когда это используется, как основа всего процесса психотерапии, для меня это выглядит как исключение терапевта из процесса терапии. Остается клиент, его материал, получивший визуальную форму, и голос за кадром, который помогает понять, что это лежит перед клиентом, и как это связано с его запросом и жизнью. Я думаю, при таком подходе в скором времени голос за кадром заменит компьютерная программа. Ведь не важны переживания терапевта, ощущения и присутствие, как человека, при таком подходе.

Тему присутствия терапевта в процессе терапии я оставляю для отдельного длинного разговора или лекции.

Второе - целостность. Тело, чувства, мысли, действия и проявления клиента рассматриваются в взаимосвязи, а не отдельно. При этом берется в учет то, что происходит в данный момент между терапевтом и клиентом, когда все элементы имеют значение и складываются в общую картину.

Но самым основным критерием в выборе моего направления в психологии была совершенно другая концепция. Я выбирал не метод, я выбирал человека, за которым был готов идти. Я видел, что это дает результаты, но больше мне хотелось это делать как ОН, а не как положено в методе, в котором он работал. Я выбирал личность и стиль.

Поэтому я рекомендую взглянуть шире и посмотреть на личность, которая использует и переподает метод, нежели сам метод отдельно. Я знаю истории, когда ребята загорались методом, но в силу географического расположения шли учиться методу к другим наставникам, которые были ближе и доступнее. Спустя время они бросали обучение и уходили из терапии. И при этом в группе, в которой обучался я, к наставнику на протяжении 5 лет приезжали люди из разных стран, чтобы учиться именно у него. Они, получив знания и усвоив навыки, начали профессиональную деятельность у себя на родине.

Перенимая науку у личности, вы будете впитывать стиль и манеру, где-то копируя, а со временем добавляя своё.

Случаются даже курьезы, когда наставник в процессе обучения закручивает усы и почесывает бороду. Ученики настолько погружаются в его стиль, перенимая науку, что спустя время даже женщины начинают закручивать усы и почесывать бороду, которых у них нет, когда проводят личные сессии в роли терапевтов.

На базе стиля учителя вы постепенно сформируете свой индивидуальный стиль терапевта.

ГДЕ ОБУЧАТЬСЯ?

*Налево пойдешь - коня потеряешь,
Направо пойдешь - жизнь потеряешь,
Прямо пойдешь – жив будешь, да себя позабудешь.
На месте останешься - возможность упустишь.*

Если вы спросите дядю Гугла, куда пойти учиться, то он вас обязательно пошлет. Только не на три буквы, а в тысячи вариантов выбора. Поэтому прочитайте еще раз главу выше и выбирайте сердцем.

Ищите возможность познакомиться с большим количеством профессиональных психотерапевтов на конференциях, мастер-классах, психологических интенсивах или же онлайн-мероприятиях, чтобы у вас был выбор. Не замыкайтесь на одном городе, интернет сейчас стирает расстояния. Попробуйте на вкус стиль терапевта на себе, ощутите себя рядом. Подумайте, хотели бы вы быть на него похожим в терапии?

Какой стиль терапии подходит вам? Может, вам нравится, когда вас только гладят по голове и поддерживают, или же, вдобавок к этому, вас опускают на землю и возвращают ответственность, не размазывая слюни и сопли по стулу. Или же иронично-парадоксальный стиль, когда смеешься и плачешь, при этом чувствуешь поддержку и заботу, осознавая ответственность за свою жизнь. Это все можно ощутить, лишь побывав клиентом или же, получив опыт присутствия рядом, наблюдая за процессом чужой и личной терапии.

Этот этап важно пройти сполна, чтобы поднимаясь по ступеням обучения, вы случайно не обнаружили, что поднимались по лестнице, которая приставлена не к той стене.

Когда определились с учителем, идите к нему на обучение.

Теперь давайте поговорим о сроках и деньгах. И здесь я хочу кого-то огорчить, а может и обрадовать.

Психотерапия - это такой вид деятельности, который освоить за пару занятий не получится. Вторая важная мысль - эта профессия не для всех.

Обучение в ВУЗах длится 5 лет, в частных вузах также в среднем тоже 5 лет. О государственных вузах я ничего не буду говорить, отмечу лишь одно, что там я расширил свой кругозор в знаниях и получил диплом государственного образца. Все остальное в виде навыков, стиля, понимания и практики, я получил в частном вузе и на собственном опыте.

В частном вузе обучение происходит в виде трехдневок (три дня подряд), а их около 20 на протяжении всего обучения, в среднем стоимостью 100 евро за трехдневку. Если вы будете обучаться в другом городе, смело можете добавлять еще такую же сумму на проезд, проживание, питание.

Форма обучения, в том вузе, где учился я, проходила в виде полного погружения в практику с теоретическими обоснованиями и объяснениями. Для меня такой формат очень подходит, потому что я люблю получать ответы на возникшие вопросы, нежели получать тысячи ответов на вопросы, которые я не задавал и возможно никогда в жизни не задам.

Для сертификации вам нужно будет дополнительно посетить интенсивы, конференции и фестивали. Здесь стоимость плавает и зависит от мероприятия и заведения, в котором вы будете обучаться.

Добавляем ко всему еще обязательные часы личной терапии у сертифицированного терапевта, наличие которых тоже потребуется для сертификации. Личка, как мы её называем, обойдется от 20 евро за час. Для сертификации есть необходимый минимум, который в каждом учебном заведении может отличаться, в среднем от 60 до 100 часов. Также потребуются письменные работы, которые вы будете писать сами.

Такой подход к обучению можно критиковать, что и я делал до середины обучения, но потом моё мнение изменилось. Не побывав длительное время в роли клиента, практически нереально быть терапевтом в долгосрочной терапии. Не побывав сыном, невозможно стать отцом.

Если взять калькулятор, прикинуть цифры, получается довольно таки кругленькая сумма. Готовы ли вы не только внутренне, но и финансово на такое обучение. Такого уровня обучение стоит своих денег, хотя это понимаешь не сразу. Если к психотерапии

относиться как к профессии, другого пути просто нет. Профессионалами становятся благодаря опыту и общению с профессионалами.

КАК ОБУЧАТЬСЯ?

*Год за три.
И молоко за вредность не дают.*

Меня в детстве научили, что нужно учиться хорошо, оценивали это оценками, а не навыками, которые мне будут нужны. В жизни оценки пригодились мало, а вот навыки, это то, что осталось со мной навсегда.

Где бы вы не обучались психотерапии, я дам пару рекомендаций, которые повысят эффективность вашего обучения в разы. Кроме того, в процессе обучения, вы можете сделать для себя несколько очень полезных действий:

1. Начните проходить личную терапию.

Прочувствовав позицию клиента изнутри, вам будет легче понимать, как работать со своими клиентами. Что вам более приемлемо, что менее, что из этого вы бы взяли в свою работу.

Личная терапия очень хорошо "заходит", когда вы параллельно пробуете консультировать своих первых клиентов и сталкиваетесь с трудностями или непонятными феноменами. Рядом с опытным терапевтом вам будет легче проходить эти этапы, плюс вы сможете прояснять свои "слепые пятна" в работе и получать заочную супервизию, прорабатывая эти слабые стороны.

Очень хорошо, когда вы можете позволить себе проходить личную терапию у терапевта, за которым вы идете и хотите перенять его стиль. Да и вообще, личный терапевт под боком и регулярные обсуждения с ним - хорошая школа.

2. Посещайте терапевтические группы.

Терапевтическая группа - еще один формат терапии, только групповой. Посещая такую группу, легче отследить свои социальные проявления, понять каким вас видят люди, как вы делаете так, что люди на вас реагируют определенным образом. Вообще, для меня групповая терапия - очень сильный инструмент для личностного и духовного роста.

В групповой терапии есть моменты, которые невозможны в личной терапии и наоборот. Например, когда женская часть группы вдруг одинаково агрессивно реагирует на моё привычное проявление, и тогда становится понятно, что таким способом я раздражаю женщин, хотя всю жизнь считал, что приближаюсь к ним так.

Более трех лет провожу терапевтические группы и наблюдаю, как, благодаря участникам группы и их честной безопасной обратной связи, клиенты учатся приближаться, строить отношения, отстаивать себя, выходят замуж, рожают детей. И это радует.

И при этом есть темы, которые участники не могут выносить на групповую работу, и в таких случаях им легче раскрыть тему в личной терапии.

3. Работайте в тройках.

Тройка - это три человека, которые, как и вы, хотят работать психологом и начать практиковать. Определите место и время, встречайтесь раз в неделю, работайте в формате клиент-терапевт-наблюдатель по 20 минут и 10 минут обсуждение. Потом меняйтесь ролями: клиент становится наблюдателем, наблюдатель - терапевтом, терапевт - клиентом.

Во время обсуждения обратите внимание на то, что получилось хорошо, что можно сделать лучше. Выслушайте, как ощущал себя наблюдатель во время сессии, какие у него были гипотезы. Каков запрос был клиента изначально и какая потребность клиента за этим стоит. Данные можно заносить в таблицу: дата/терапевт/клиент/наблюдатель/запрос/ потребность.

Работа в тройках - очень сильный инструмент, который поможет вам наработать первые навыки работы с клиентом и ощущение себя в роли терапевта.

4. Посещайте психологические мероприятия и тусовки.

Мастер-классы, конференции, семинары, психотерапевтические клубы и другие мероприятия важно посещать. У вас будет возможность пообщаться с коллегами, поделиться опытом и перенять опыт. Также есть возможность проявить себя и найти первых клиентов. Активно используйте возможности мастер-классов: будьте клиентом для примера, работайте под супервизией, участвуйте во всех упражнениях.

Попробуйте приходить на любое мероприятие с заранее заданным вопросом. Не просто как участник и тусовщик, а человек, который также пришел за ответом на вопрос. Вы можете записать его на листочке и после мероприятия понять получили ли вы на него ответ.

Из своего опыта скажу, что 95% ответов я находил на этих мероприятиях. Когда я приходил без вопроса, мероприятия для меня проходили менее эффективно.

5. Начните работать с реальными клиентами.

Где их найти и как с ними "работать" мы рассмотрим ниже. Сейчас же я хочу донести, что начинать практиковать можно еще далеко до окончания учебного заведения. Если у вас это получится, и вы за это сможете брать деньги, то вам будет легче окупать инвестиции в своё обучение, снизив нагрузку на личный или семейный бюджет.

У вас появятся реальные вопросы, важные вопросы и обучение примет совсем другой ракурс. У вас будет возможность опереться на наставника и его опыт.

ГДЕ БРАТЬ КЛИЕНТОВ И КАК НЕ ИСПУГНУТЬ ИХ?

*Если я молоток,
то все вокруг гвозди*

"Где брать клиентов?" - этим вопросом просто пропитан воздух, когда новоиспеченный терапевт начинает испытывать желание попробовать себя на практике. И на этом этапе очень легко "наломать дров". Я хочу предостеречь от тех действий, которые делают начинающие терапевты, тем самым делая себе хуже.

1. «Если я молоток, то все вокруг гвозди»

Начинающий терапевт решает, что нужно оказывать психологическую помощь всем и везде. Первыми под прицел попадает самый близкий круг общения – родственники и друзья. Начинаящий терапевт без согласия начинает анализировать их жизнь, давать советы, а еще лучше - проводить тесты. Сначала вам могут подыграть, дабы не потерять отношения, а после готовьтесь к явному и неявному отвержению в виде словесного «отстань» или простого избегания при вашем появлении.

Дальше под «терапию» попадают все остальные, даже прохожие на улице или в автобусе. Желание «помочь» «нуждающимся» рвется наружу. Даже в молчании начинается анализ проблемы человека и поиск пути решения. Но всё это фантазия в вашей голове, пока «теорию» не подтвердит сам «клиент».

Не терапевтируйте никого, если вас об этом не просят. Даже если явно видна проблема в жизни человека, то она мешает вам, а не ему. Научитесь включать и выключать режим терапевта, только когда это необходимо.

2. «Иногда банан – это просто банан»

Начинающий терапевт за обычным словом пытается найти психологическую проблему или контекст. Мне это напоминает гинеколога, который ищет проблему там, где другие пытаются найти счастье. Да, если это происходит в процессе консультирования или терапии, то это имеет место быть. Но глубокий смысл стоит искать в ключевых словах, а не во всех подряд. Научитесь выделять ключевые слова и перепроверять, что человек имел в виду за этим словом. А остальные слова пусть остаются фоном. А обычный разговор - это обычный разговор.

3. «Идеальный доктор»

Начинающий терапевт пытается за одну консультацию решить сразу все проблемы клиента. Представьте, что вы пришли в больницу и вам поставили несколько диагнозов. Решают вылечить за всё один раз. За один час сделают клизму, операцию, электрофорез, томограмму и маникюр одновременно))) Звучит гениально, но насколько это реально? Готов ли клиент выдержать нагрузку? Не будет ли для него это травматично? Захочет ли клиент это повторить? В процессе терапии могут всплывать множество попутных помех и проблем клиента. Важно сфокусироваться на запросе клиента и проблеме, что с ним связана. Забудьте об идеальной консультации.

Научитесь идти за клиентом, не мешая ему «течь» в своих переживаниях.

4. «Безнадёга.(точка)ру»

Начинающий психолог уверен, что «вылечить» можно всех. Это очень идеализированная картина мира. На самом деле всё не так. Не всем клиентам можно помочь. Психически больным психолог не поможет, поможет психиатр. Когда причиной нездоровья являются физико-химические процессы – влиять на организм нужно начинать тем же путем. Слово здесь будет не эффективным инструментом, когда человек не в себе.

Иногда клиент сам не хочет расставаться со своей помехой, она ему выгодна. Взамен он получает внимание, жалость, мотивацию или что-то другое. Для него помеха - друг, а вы хотите его отобрать, в таком случае вы становитесь врагом.

5. «Не мой клиент»

Когда у Вас нет желания помогать клиенту или клиент не хочет с Вами работать, а его заставляют. Ему тоже вы не сможете помочь. Клиент сам выбирает терапевта, также терапевт имеет право отказать клиенту. Если одна из сторон идет на контакт по принуждению - терапия невозможна. Стоит принять тот факт, что вы не всемогущи и можете отказывать. Не все клиенты действительно хотят излечиться.

Теперь, когда вы знаете как можно "спугнуть" клиента, давайте попробуем понять, где найти этого клиента.

Но я бы переиначил этот вопрос: как клиенты могут найти вас?

СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ТОЧЕК ПЕРЕСЕЧЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ

- Билли, это кто там на лошади вдалеке скачет?

- А, да это неуловимый Джо.

- Что, его реально никто поймать не может?

- Да кому он нужен-то?!

Каждый клиент преодолевает определенный путь, чтобы попасть к Вам на консультацию или обучение. И на этот путь можно повлиять, упростив или усложнив его.

Обычно клиент идет таким путем:

У человека возникает проблема\вопрос\интерес, возникает стандартный вопрос: “Кто мне может помочь?”. Начинается поиск.

Более молодое поколение ищет в интернете, создавая поисковый запрос в поисковой системе или социальных сетях, ищут в профильных форумах, а также спрашивают знакомых. Более взрослое поколение обращается к знакомым и ориентируются на “ящик”, в смысле телевизор.

Во всем этом рейтинге решающим фактором будет рекомендация (сарафанное радио).

И, если по счастливому совпадению звезд или правильной маркетинговой стратегии и позиционированию, взор клиента попал на вашу скромную персону

психолога, клиент держит в уме несколько основных вопросов перед тем, как прийти живому контакту.

- Кто ты?
- Чем ты занимаешься?
- Что о тебе говорит интернет?
- Что говорят мои знакомые о тебе?
- Чем ты отличаешься от подобных?
- Какие результаты у твоих клиентов?
- Сможешь ли ты мне помочь?
- Сколько стоят твои услуги?

На все эти вопросы должен существовать ответ в пространстве, в котором человек ищет. Часто начинающий психолог сталкивается с большим внутренним сопротивлением, отвечая на данные вопросы.

Давайте по-порядку.

Кто я и чем занимаюсь?

Ответить на этот вопрос самому себе легко, а заявить в мир, что я - Сергей Лазаренко, и я - психолог, гештальт-терапевт и помогаю людям, было сложно. И на это были свои причины.

“ТыЖПсихолог” - эта фраза-стеб среди одногодок залетала мне в спину в самых неподходящих ситуациях. Это звучало не с позиции восхищения, когда у меня что-нибудь получалось в жизни, а с позиции насмешки, когда мне действительно было в жизни трудно. Как будто моя специальность обязывала меня быть “суперменом” и справляться с жизненными трудностями лишь с улыбкой на лице и никак иначе.

Заявить в мир, что я – психолог, наверное, один из переломных моментов в идентификации, как специалиста. Как капля, падающая в воду, распускает круги, так и ваше заявление в мир создаёт определённую волну. Я это называю прорастанием вширь в пространстве.

После такого заявления произойдет ужасная вещь, люди начнут воспринимать вас как психолога. А это влечет за собой определенную ответственность, и возникают страхи - справлюсь ли я с этой ответственностью.

Я вспоминаю, как сложно было ответить на вопрос “кем ты работаешь?”. Во рту застревала эта фраза, я ее не могу выговорить, тяжело уверенно сказать “Я работаю психологом”. А в голове мелькает внутренний голос: "Та какой же я психолог!? Чем я могу помочь? А вдруг он попросит меня помочь, что же с ним потом делать?"

Проще, конечно, обесценить, сказать, что просто интересуюсь психологией, уже лет так 5 учусь на психолога, но это сугубо для себя, для личного развития).

Второй переломный момент наступает, когда в обществе психологов вы заявляете, что вы тоже специалист и у вас есть своя точка зрения. Общество психологов - очень конкурентная среда, и появление еще одного специалиста вызывает радость лишь в

учителей и наставников, а также у адекватных коллег. Остальная масса не будет радостно плескаться в ладоши, в лучшем случае, просто промолчат. И это жизнь, и рост, без этого никак. Я это называю прорастанием вверх.

Третий переломный момент наступает, когда вы уже работаете с клиентами, вас знают коллеги по “цеху, ” и сарафанное радио начинает вас рекомендовать, как специалиста и направлять к вам людей. Это приятный и в то же время волнительный момент становления как терапевта. Это значит одно - образ набрал силы и начинает привлекать к себе внимание.

Что о тебе говорит интернет?

Клиент ищет социальное подтверждение от других людей о вас, как о специалисте. Интернет, для меня лично, это большая помойка, в которой все роются и “метят” своё пребывание в нём разного рода контентом. В этой помойке можно наткнуться на большую кучу г...на, а также найти бриллиант. Также в этой куче нужно будет обозначить и своё место вам.

Страница социальных сетей, инстаграм, персональные страницы, собственные сайты, каналы - это поле, по которому вас будут пробовать на вкус заочно. Поэтому важно уделить внимание заполнению профиля, контенту и позиционированию. Это широчайшая тема, которую можно освещать вечно, т.к. технологии не стоят на месте, и завтра уже выйдет новый способ заявить миру о себе.

Здесь есть основные принципы позиционирования:

1. Будьте настоящим. Не стоит приписывать то, чего нет. И другая крайность, не стоит обесценивать в сравнении с другими то, чего вы уже можете и достигли.
2. Показывайте свое виденье, мысли и стиль жизни. Людям интересно кто вы и как живете.
3. Подкрепляйте социальными доказательствами (отзывы, результаты клиентов, изображения работы с людьми) свою профессиональность.
4. Давайте людям пользу в контенте. Не захламляйте котиками, детьми и маникюром свою ленту. Такого контента должно быть не больше 10%.
5. Взаимодействуйте с аудиторией. Собирать лайки не лучшая стратегия. Задача познакомиться и завязать некий виртуальный диалог, это сделает вас живым и оживит безликую страницу на экране смартфона.

Сначала за вами будут наблюдать, возможно критиковать (особенно близкие), потом интересоваться и выйдут на контакт. Дайте время вызреть клиенту.

Главное, придерживаться основного принципа: чтобы то, кем вы являетесь и хотите чтобы вас видели, не противоречило тому, что люди найдут на ваших страницах и каналах связи в интернете. Если вдруг вы хотите делиться с миром большим количеством тем, нежели сама психология, то рекомендую разделять эти каналы, чтобы не получилось так, что искал психолога и отзывы о нем, а наткнулся на сантехника (по профилю и фотографиям), который называет себя психологом.

Что говорят мои знакомые о тебе?

На сегодняшний день я не знаю лучшего бесплатного канала продвижения, чем сарафанное радио, когда люди вас рекомендуют, имея некий отзыв или представление о взаимодействии с вами - это практически 100% конверсия. Люди привыкли доверять людям, а не рекламе и текстам.

“Вот я - Сергей Лазаренко, ай да, ко мне!”, - не прокатит. Если ваша деятельность и ваша репутация (надеюсь хорошая) будет идти на шаг вперед перед вами, тогда пойдут люди.

Мне нужно было из пригорода ездить в Черкассы, чтобы обо мне узнали. Я отдавал намного больше, чем получал за это денег. Я, действительно, хотел отдавать, и люди на это откликались. Контент, лекции, мастер-классы за смешные деньги, еле окупали аренду.

Запустив обучающий проект "Гештальт. Живой курс", мы с ко-терапевтом не изменяли принципу отдать всё, что знаем, а они - сколько смогут, столько и унесут. Этот курс получил сильный отклик у аудитории, больше половины учеников начали пробовать практиковать и, вызвав интерес к профессии, готовы идти дальше в обучение. Мы отдали все, что могли отдать за эти 10 дней по 4 часа занятий. Качественный подход к делу пустил слух, что существуют такие парни, и о нас уже могли что-то сказать.

Дальше я смог собирать более дорогостоящие программы, и ко мне начали идти люди.

Есть и другие примеры. Я знаю людей, которые только берут или ищут выгоду, подмешивая психологию, но это провальная план. О таких людях идет нехорошая молва, и они не могут выстроить долгосрочные отношения ни с клиентами, ни с коллегами. Даже большие бюджеты в рекламу приводят лишь к одноразовым отношениям. Раз попробовал и больше не вернусь.

Любой контакт с вами оставит некий отпечаток в людях, и им будет, что сказать о вас, как о специалисте.

Сейте семена и не ждите быстрых всходов. Они будут, обязательно будут, но на это потребуется время. Вовлекайте в себя, интересуйтесь другими людьми и не бойтесь отдавать.

Чем ты отличаешься от подобных?

Этот вопрос касается позиционирования и отзывов. Позиционирование дает возможность сузить нишу или же подсветить некую вашу особую компетенцию в определенных вопросах.

Возможно, вы уже определились с направлением работы. Знаете, что с психосоматикой и зависимостями вам нравится работать, а вот с сексуальностью и детско-родительскими отношениями - не очень. Чем уже будет ваша ниша, тем легче вас будет идентифицировать.

Примером могу привести коллегу, который сузился до одной ниши - расстройство пищевого поведения. И данный маркетинговый ход позволил ему выделиться на фоне других психологов и психотерапевтов, которые занимались всеми вопросами.

Или же девочка, которая ходит ко мне на супервизию, психолог и при этом может говорить жестами на языке глухонемых - это позиционирование позволяет выделиться среди других и стать специалистом №1 в данном вопросе, но ей пока тяжело признать такую свою особенность.

Хорошо получилось у тех коллег, которые попали на телевидение. Например, в Украине есть такие, как Карпачев и Холоденко, они очень популярны и узнаваемы, их имя на слуху. При этом, я знаю других психологов, которые в разы профессиональней, но о них никто не слышал, их нет на ТВ.

Изучите себя, узнайте обратную связь у коллег о себе, загляните внутрь с какими темами вам интересно работать и дифференцируйтесь от других, не боясь заявлять о своих сильных сторонах и интересах.

Розовая корова на поле всегда будет выделяться среди тысячи обычных.

Какие результаты у твоих клиентов?

Клиент, перед тем как пойти к вам с проблемой, будет изучать опыт других людей после работы с вами. И это нормально. Мы перед покупкой нового мобильного телефона или же автомобиля изучаем отзывы и проводим сравнения с другими конкурентами.

Самым действенным способом, донести опыт других людей после работы с вами, если это не его знакомые, это собрать отзывы и разместить их на видном месте. Брать отзывы с клиентов, как оказалось, не простая задача. Многие клиенты хотят остаться неизвестными, они не хотят, чтобы знакомые знали, что они работают с психологом, и я уважаю их право на конфиденциальность и это соответствует этическому кодексу терапевта.

Из 10 клиентов, отзыв вам даст 1. Это моя статистика, у вас она может быть другой. Отзывы об обучающих программах и мастер-классах дают с большей охотой, т.к. это обычное мероприятие для всех, а личная терапия - это личное.

Поэтому не ждите от клиентов фановых отзывов, отзыв вам дадут, но не все, и это будет их выбор.

Дайте будущему клиенту возможность ознакомиться с реальными отзывами и результатами ваших клиентов насколько это возможно.

Можешь ли ты мне помочь?

Самый непростой вопрос из всех. И вот почему.

Психотерапия вещь не материальная, её нельзя взять в руки и унести, и в этом сложность. Человек, отдавая деньги за личную терапию, хочет неких гарантий результата, тем самым частично перекладывая ответственность за этот результат на терапевта. И здесь важно понимать границы своей ответственности и свои возможности, а также роль клиента в этом процессе.

Чтобы легче было понять о чем я говорю, есть три элемента в этом процессе: психолог-клиент-проблематика клиента. И на чью сторону станет клиент, та сторона и победит. Вы можете подсветить проблему, показать наглядно, помочь прожить сложные переживания вместе с клиентом, но не ВМЕСТО НЕГО. Эти вещи важно прояснять.

В вопросе результативности работы с вами помогут отзывы клиентов, а также демо-сессии, на которых клиенту можно попробовать поработать вместе и примерять результативность работы с вами.

Сколько стоят твои услуги?

Это немаловажный фактор для клиента. Кто-то хочет дешево, а кто-то качественно. Разрешите клиенту выбрать.

О деньгах за консультации будет отдельный раздел.

РАБОТА В ЖИВУЮ И ОНЛАЙН

В последнее время всё большей популярностью начинают пользоваться сеансы личной терапии онлайн и на это есть ряд причин. Самая главная причина - это удобство.

Такую консультацию можно провести онлайн с помощью любых программ, поддерживающих видеотрансляцию: скайп, вайбер, фейсбук мессенджер. Достаточно наличие стабильного высокоскоростного интернета и вебкамеры.

Есть плюсы и минусы такого вида консультаций.

Плюсы:

- отсутствует привязка к рабочему месту;
- работа с клиентами из разных стран и континентов;
- экономия времени на дорогу;

Минусы:

- меньше потоков информации для анализа. Частично отсутствует телесный рисунок, меньше заметны микродвижения и дыхание;
- возможны перебои со связью в самый неподходящий момент;
- ограничения в методиках при работе с клиентом;

Мне нравятся живые консультации, но т.к. в последнее время я перемещаюсь много, мне удобнее работать по Скайпу. Скайп я выбрал не потому, что слишком стар и другого не знаю, а потому, на скайп практически никто друг другу не звонит и уменьшается вероятность разрыва связи во время лички. В других мессенджерах существует такая проблема.

Всегда перед сеансом проверьте настройки и работу Skype, сделав тестовый звонок. Чтобы вас и клиента было лучше слышно, а также чтобы усилить эффект присутствия пользуйтесь гарнитурой и приучите к ней клиентов. Таким способом вы будете четче слышать друг друга, уберете эффект эха собственного голоса (часто бывает, когда микрофон ловит звук динамиков и возвращает обратно).

Клиента нужно обучить, как подготовить рабочее место для себя:

1. Во время разговора в комнате не должно быть людей. Это обязательное условие для проведения консультации.
2. Подготовить удобный стул или кресло, закрыть окно и убрать другие источники шума.
3. Поставить телефон на беззвучный режим или же режим “Полет” и отложить подальше от себя, если вы работаете через компьютер.
4. Настроить свет таким образом, чтобы было видно хорошо лицо, а не задний фон и декорации.
5. Если клиент планирует вести аудиозапись, ему важно вас предупредить об этом.
6. Клиент набирает первый. Работайте на желании клиента.
7. Если консультация не состоялась по техническим причинам со стороны клиента, оплата не возвращается.

ДЕМО-СЕССИЯ

«Демо» - от слова демонстративная, то есть, та сессия, на которой можно попробовать и понять, что такое психотерапия. Понять насколько подходите друг другу, как ему работать с вами и договориться о дальнейшей работе.

По времени эта сессия короче обычной и абсолютно бесплатна.

На что стоит обратить внимание в демо-сессии.

Во-первых, клиент, который впервые будет с вами работать, нуждается в понимании, что с ним будет происходить, и как это всё выглядит. Чтобы снизить уровень тревожности, объясните клиенту для чего вы здесь, что вы будете делать, как вы это будете делать, и сколько это продлится.

Во-вторых, познакомьтесь поближе. Клиент пришел с некой проблемой, и еще изучает вас на предмет того, готов ли он доверять вам или нет. Краткий рассказ о себе, о своей профессиональной части и жизненном статусе поможет клиенту понять, что перед ним сидит живой человек, который ему может помочь.

В-третьих, попытайтесь понять ритм клиента, и чем он вам интересен, как человек. Не нужно спешить, задавайте вопросы и позволяйте клиенту спрашивать.

В-четвертых, делайте терапевтические фокусировки на тех моментах, которые привлекают ваше внимание и возвращайте клиенту. Демо-сессия не для глубокой проработки запросов и состояний, а для фиксации проблемных мест и понимания, что с этим можно что-то сделать, но требуется время и полноценная сессия.

В процессе демо-сессии вам важно понять хотите ли вы работать с этим человеком дальше или перенаправите его к другому коллеге. Вы не обязаны работать со всеми, имеете право отказывать клиенту в дальнейшей работе с вами, но делать это надо деликатно.

Нарисуйте некую перспективу наперед, о чем бы вы работали с клиентом в ближайшие 10 сессий и при обоюдном согласии на дальнейшее сотрудничество оговорите время встреч, их количество, способы оплаты (наперед или по факту) и правила, которые будут действовать в сессии (конфиденциальность, безопасность, сеттинг).

Также стоит оговорить обязательства: если клиент не является на сессию или переносит ее за 5 минут до начала. Уважайте своё время и разделяйте ответственность между вами.

Демо-сессия не нужна, если вас уже сформировались терапевтические отношения и есть готовность у клиента сразу приступить к работе в формате личной терапии.

ПОДВОДНЫЕ КАМНИ В СЕССИЯХ.

Важно понимать, что отношения в личной терапии будут складываться по-разному. Я хочу, чтобы вы запомнили одну мысль - клиенты приходят к вам, чтобы уйти. Как бы это грустно не звучало, клиент решит свою проблему, подрастет и уйдет, возможно, уйдет навсегда. Это особенность этой профессии. Не стоит выстраивать иллюзии, что клиент с вами останется на всю жизнь и не стоит его тянуть в вечные отношения - это уже зависимость, а не психотерапия.

С 3-ей по 7-ю личку, это в среднем, у клиента появится сопротивление приходить на консультацию. Это нормально. Когда первый слой социальных масок мы проходим, и мы начинаем встречаться на более глубоком уровне, у клиента нарастает фоновая тревога от такой встречи. Неосознанно он начинает саботировать, опаздывать, переносить и причины будут, действительно, уважительными. Поэтому важно клиента о таком сопротивлении предупредить на первой встрече, чтобы можно было возвращать его к этому разговору, и с пониманием разбирать, к чему мы такому приблизились в личной терапии, что включилось сопротивление.

Еще один способ пройти данное сопротивление это получить оплату наперед за 10 сессий. Тогда клиент берет финансовые обязательства пройти эти 10 сессий.

На что стоит обратить особое внимание, так это на явления переноса и контрпереноса (трансфер и контртрансфер) в сессии. Не имея налета часов в сессиях, этот момент можно легко упустить и попасть в эти тенденции. Я уже начал писать целый раздел книги именно по этой теме и себя остановил. Это очень широкая и в то же время тонкая тема, которая будет тяжелой для такой обзорной книги как эта. Поэтому рекомендую изучить эту тему отдельно и обязательно обсудить с коллегами или учителями на живых примерах из сессий. Оставляю вас немного голодными в этом вопросе. На этом моменте можно сердиться)

ПЕРВЫЕ ДЕНЬГИ

Я не беру за консультации деньги. Они бесценны!

Одна из главных преград на пути становления психотерапевта - это объявить стоимость своих услуг. Этот страх настолько сильный, что начинающие терапевты готовы работать бесплатно. Хотя это тоже иллюзия, ведь они берут чем-то другим, но не деньгами, и это важно понимать.

Назначить цену для них, это как будто про разрыв отношений. Легче консультировать бесплатно, так вроде не берешь ответственность на себя. Если консультация будет неудачной, клиент за нее ничего не заплатил, потому вы чувствуете себя прекрасно. Но если клиент заплатил деньги за сессию, а еще лучше за 10 сессий наперед, перед вами, как будто, появляется дополнительная ответственность сделать "хорошо" клиенту, и чтобы он обязательно был доволен. Это иллюзия. Ведь вы делаете работу, за нее вы обязательно получаете оплату. Будут это деньги или что-то иное, решать вам.

Честно названная стоимость услуг лучше любого компромисса внутри вас.

Давайте перейдем к делу: «Так сколько стоит консультация с вами?»

Такой вопрос начинающих психологов чаще всего ставит в тупик и вызывает большую тревожность.

Так что же делать?

Пройдите цикл личных консультаций для себя и заплатите за эти консультации деньги. Я вас уверяю, что когда вы начнете платить за личную консультацию сами, вы сможете так же брать деньги за свою работу. Будете проходить длительную терапию со своим терапевтом, к вам клиенты тоже будут приходить и оставаться на длительные сроки, и это нормально.

Самое парадоксальное в том, что вы знаете свою цену, но боитесь ее назвать. Если говорите сумму меньше, тогда добираете на сессии у клиента чем-то другим. А это не есть хорошо, и с этим вопросом лучше обратиться к супервизору.

Назначьте ту цену, которую вы со спокойной душой сможете взять - пусть это будет 1 доллар, но эта будет та сумма оплаты, в которой вы будете чувствовать уверенность. Клиент, рядом с вами, тоже будет чувствовать уверенность, что вы готовы ему помочь. Со временем, по мере роста вашей внутренней уверенности и ценности, как специалиста, вы можете повышать стоимость своих услуг.

Даже, если вы всё равно сопротивляетесь брать деньги, посчитайте, пожалуйста, ту сумму времени, денег и труда, которые вы затратили на обучение, стажировку и личную терапию, чтобы стать психологом. Готовы вы просто подарить эту сумму каждому желающему?

И последнее. Если вы не собираетесь отбирать деньги у клиента насильем или обманом, люди сами начнут вам их приносить, за ту ценность, которую вы принесете на рынок.

ДВА КРЫЛА ПСИХОТЕРАПЕВТА

Я не знаю ни одного психотерапевта, который бы смог стать успешным в этой профессии не развивая два основных навыка. Эти навыки, как два крыла у птицы, помогают взлететь, парить и развиваться в профессии.

Первое крыло – это профессиональное крыло. Мастерство в своем деле, где инструментом являетесь вы, ваш стиль и профессиональные навыки.

Второе – это маркетинг. Без него в современном мире никак. Можно стать профи и ждать когда клиенты узнают о вас и будут выстраиваться в очередь на консультацию, но это методы 90-х. С таким подходом можно ждать десятки лет и седины.

С появлением интернета мир изменился. Этот факт можно игнорировать, а можно использовать. Теперь клиентов можно создавать, отбирать и автоматизировать этот процесс. А наличие клиентов – это условие выживания в этой профессии.

В этой книге я не буду подробно разбирать каждое крыло, это тема отдельной личной консультации. Предлагаю сделать экспресс-диагностику зрелости ваших крыльев, заполнив колесо баланса. Ответьте на вопросы по шкале от 1-10 и заполните нужную ячейку по шкале от 1 до 10 согласно вашему ответу.

Ниже прикреплены два колеса баланса. Вы их можете распечатать и заполнить.

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ КОЛЕСО

Личная терапия.

Проходите ли вы личную терапию у своего терапевта?

0 – вообще не прохожу;

10 – прохожу регулярно на протяжении многих лет.

Наставник.

У вас есть наставник, стиль которого вы перенимаете и стремитесь быть похожими в работе на него?

0 – мне не нужен наставник;

10 – есть наставник, и я часто с ним обсуждаю профессиональные вопросы.

Супервизия

Вы посещаете супервизионные группы и берете личную супервизию?

0 – я и без супервизии отлично работаю;

10 – регулярно обращаюсь за супервизией.

Интервизия

Вы посещаете интервизионные группы, работаете в тройках?

0 – не посещаю, мне это не нужно;

10 – раз в неделю работаю интервизионной группе.

Дополнительное обучение

Вы посещаете дополнительное обучение, которое расширяет ваши навыки, добавляет инструментов в работу, расширяет специализацию по определенным темам и вопросам?

- 0 – не посещаю, мне достаточно того, что я знаю;
- 10 – регулярно посещаю подобные мероприятия.

Клиенты

Есть ли у вас клиенты?

- 0 – у меня ни одного клиента;
- 10 – у меня больше 10 клиентов в неделю;

Финансы

Сколько вы зарабатываете в профессии?

- 0 – ничего не зарабатываю, только посещаю обучение;
- 10 – зарабатываю достаточно, чтобы обеспечить тот образ жизни, который я хочу;

Принадлежность

Вы состоите в сообществе коллег психотерапевтов, где вы можете получить профессиональную поддержку от коллег, а не от друзей на кухне, которые не поймут?

- 0 – не состою, мне поддержка не нужна.
- 10 – я регулярно посещаю встречи коллег, где получаю профессиональную поддержку.

МАРКЕТИНГОВОЕ КОЛЕСО

План личного продвижения

У вас есть план личного продвижения, как специалиста, на ближайший год?

- 0 – нет, я все делаю хаотично и под настроение;
- 10 – у меня есть четкий план, я его придерживаюсь.

Наставник.

У вас есть наставник, который помогает выстраивать стратегию продвижения и корректирует её?

- 0 – мне не нужен наставник;
- 10 – есть наставник, и я часто с ним сверяю правильность своего продвижения.

Привлечение клиентов

У вас есть понимание, как организовать поток клиентов к себе?

- 0 – пусть сами меня ищут, я подожду;
- 10 – применяю несколько автоматических воронок привлечения клиентов.

Фильтр клиентов

Вы отбираете клиентов, с которыми стоит работать, а с которыми не стоит?

- 0 – работаю со всеми подряд, у меня их мало;
10 – у меня есть четкие критерии отбора клиентов в личную терапию.

Сопровождение клиента

Как долго клиент остается с вами?

- 0 – сразу уходит, после первой личной консультации;
10 – клиенты остаются со мной на 20 и больше сессий;

Продукт

Есть ли у вас собственный продукт (книга, методика, тест, метод, чек-лист)?

- 0 – мне это не нужно, я хороший специалист и без этого;
10 – у меня больше 5 авторских продуктов;

Социальные сети

Вы развиваете страницу в социальных сетях, чтобы повысить лояльность клиентов?

- 0 – нет, это очень трудозатратно;
10 – да, общаюсь как минимум раз в два дня со своей аудиторией через контент;

Живые мероприятия

Вы проводите живые мероприятия для клиентов (лекции, мастер-классы, вебинары, обучение, фестивали)?

- 0 – нет, провожу только личные консультации;
10 – я регулярно провожу живые мероприятия для своей аудитории.

ПОДВЕДЕМ ИТОГИ:

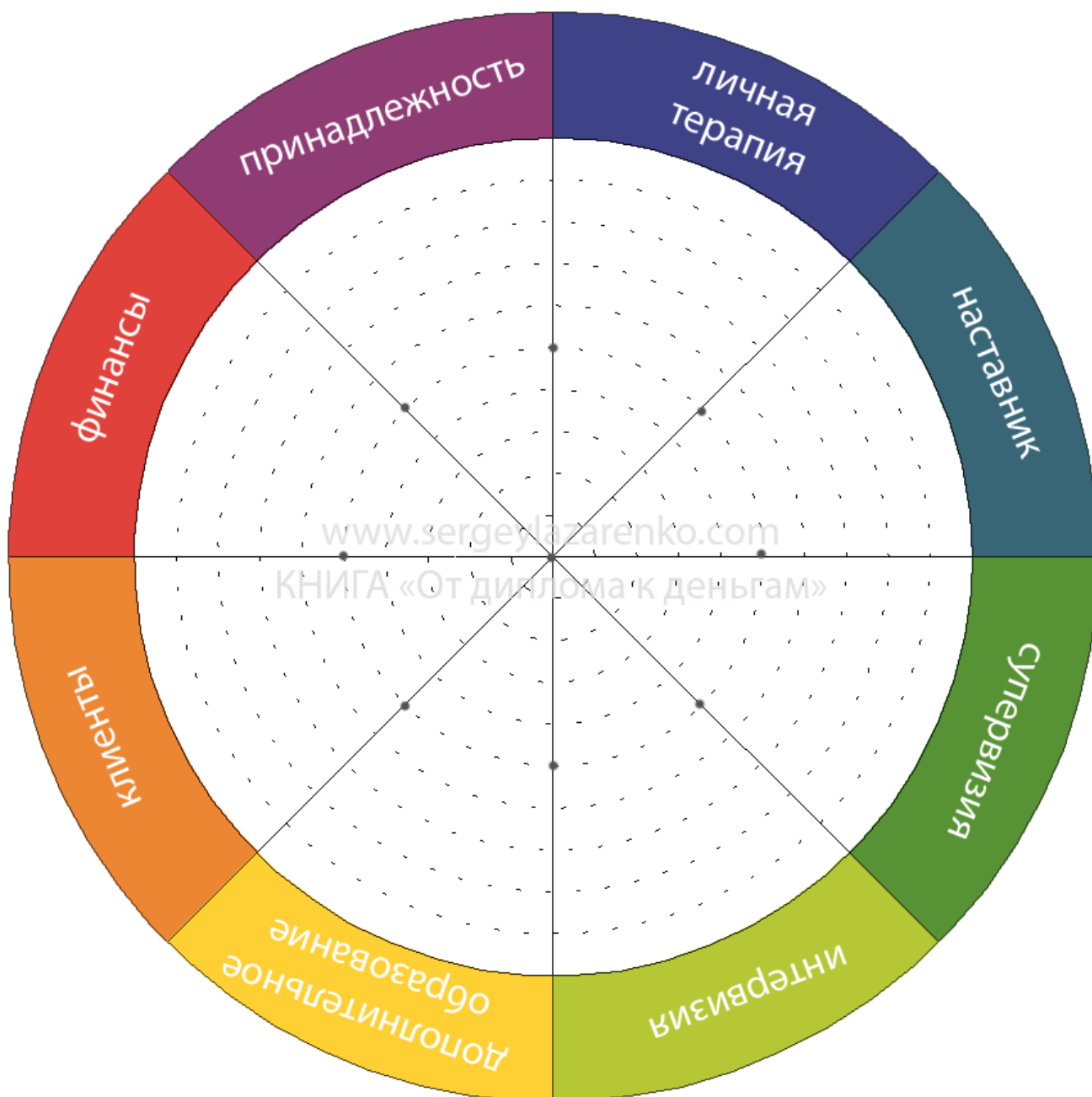
Теперь когда вы заполнили два колеса баланса, обратите внимание насколько оно круглое, ваше колесо. Как бы оно катилось, если бы было настоящим?

Какую одну из частей колеса можно было бы подтянуть, чтобы автоматически выросли показатели в других сферах колеса баланса?

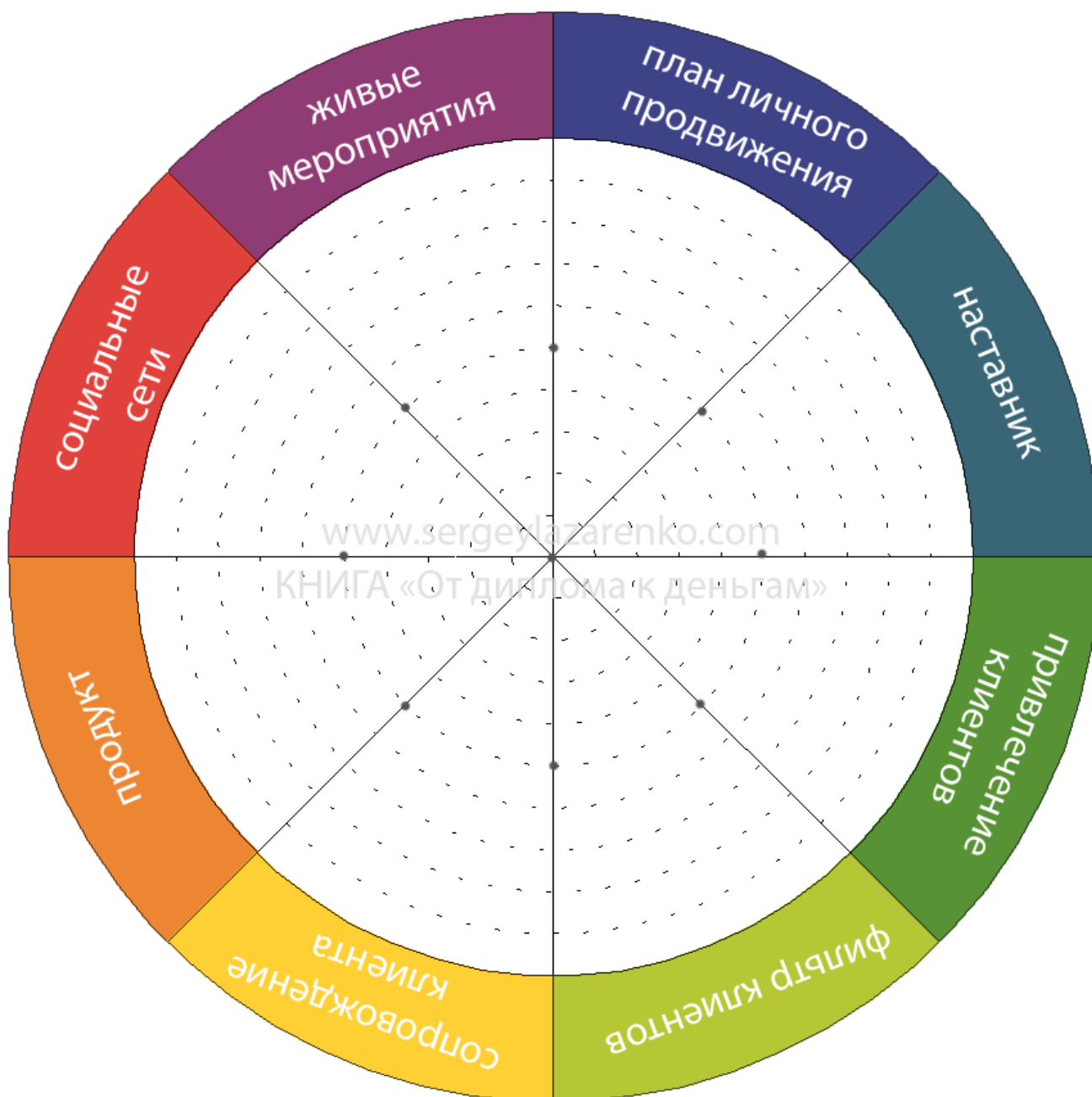
Какое ключевое действие может это сделать?

Когда вы можете сделать это действие?

ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ КОЛЕСО БАЛАНСА психотерапевта



МАРКЕТИНГОВОЕ КОЛЕСО БАЛАНСА Психотерапевта



ЗАВЕРШЕНИЕ

Настало время завершать книгу. Я не хочу делать из нее большого научного трактата. Я хотел, чтобы она прочиталась на одном дыхании и внесла ясность о профессии без приукрашиваний и однобокости, подсветила основные моменты профессии и показала направление куда двигаться, чтобы прийти к первым деньгам в этой профессии.

В любом случае вам придется пройти определенный цикл:
обучение - предъявление себя миру - накачивание образа (социальные доказательства) - работа с людьми - получение оплаты за работу.

Важна внутренняя искра, которая сможет зажечь у вас этот внутренний свет, которым вы сможете светить вокруг. Люди, видя этот свет, будут тянуться к вам, чтобы согреться и подсветить свой жизненный путь, который им пока слабо виден.

Искренне надеюсь, что эта мини-книга поможет вам начать двигаться в этой удивительной и душевной профессии.

Давайте вместе менять этот мир к лучшему.

В добрый путь, светлячки! Я в вас верю!

P.S. Я верю в закон брать-давать. Если вам эта книга была полезной и подсветила что-то новое, дайте мне знать об этом. Обязательно напишите отзыв о книге мне в социальной сети отправив сообщение. Кто оставит отзыв, получит личную 30 минутную консультацию, где я помогу разработать подробный индивидуальный план по личному продвижению в профессии.

До встречи на живых мероприятиях!

Сергей Лазаренко
2018

