



5 шагов организации частной онлайн- практики психолога:

ОШИБКИ И РЕШЕНИЯ



Ирина Маслова-Семёнова

Я по-настоящему открыла дверь в практическую психологию не тогда, когда уволилась и пошла работать на себя. А гораздо раньше — когда приняла это решение.

Мне было 23. После десятков отправленных резюме и отказов я чуть не сдалась и даже собралась вернуться в свой маленький городок. Но родители порвали обратный билет.

Тогда я окончательно решила — я буду успешным частным психологом, чего бы мне это ни стоило.

Оставалось лишь «бить в мешок» до результата.

И я была почти 7 лет, по шагам создавая себя как независимого практикующего профессионала, уверенного в методе и результатах клиентов. С собственной клиентской базой, методом, признанием в профессиональном сообществе, в печатных СМИ, на телевидении и радио.

Эти шаги я собрала для вас в понятную практическую систему. Она поможет

за
2-3
месяца

зайти в частное консультирование из найма, сразу после обучения или долгого перерыва и избежать ошибок, которые многих выбивают из профессии уже на старте.

Итак...

ШАГ 01

Принятие решения

«Я классный практикующий психолог, и точка!»

Это ключевой шаг открытия практики.

Чтобы сделать этот выбор глубинно, необходимо отрефлексировать эту цель и убедиться, что для вас она:

- Привлекательна, заряжает и мотивирует
- Может стать маяком, который указывает направление
- Больше воспринимается как процесс, нежели как конечный результат



Ошибки:

- Мотивация «все этого хотят»
- Частичное намерение «я попробую»



Решение — ставить себе критерии в реализации.

Например:

- Не менее 2 консультаций за первый месяц
- Не менее 2 платных консультаций за первые 3 месяца

Иначе — отказ от практики на 6-12 месяцев.

ШАГ 02

Принятие ответственности

Вы и причина, и автор своей практики.

Главный принцип — все сложности, проблемы и препятствия трактовать с позиции личной ответственности.

Ирина Маслова-Семёнова

Например:

- Не «у меня нет клиентов», а «я не привлекаю клиентов»
- Не «нет информации», а «я не ищу информацию»
- Не «у меня не получается», а «я использую неэффективную модель»

Ваша задача — строить практику из проактивной позиции.

Проактивное поведение — осознанная, произвольная стратегия поведения, направленная на устранение ещё не случившихся препятствий на пути достижения личностной цели с опорой на верный прогноз развития ситуации.



Ошибка — частичная ответственность.



Решение — составить список проблем из проактивной позиции.

ШАГ 03

Технология, оформление практики, связи и контакты

Из сути — в форму.

ЭТАПЫ:

01/ Сформулировать технологию работы

- С кем работаем, кому отказываем, кого к кому отправляем
- Маршрут клиента от первого контакта до завершения
- Этапы работы и критерии качества на каждом из них
- Линейная, цикличная, смешанная модель работы
- Участие других специалистов на каждом этапе
- Основания для внеплановой супервизии
- Виды и структура сессий



**Ошибки —
формальная,
нереалистичная или
непоследовательная
схема**

02/ Оформить практику

- Выбрать организационно-правовую форму
- Собрать документацию
- Утвердить формат, рабочее место
- Определить цену и способы оплаты



Ошибки:

- Отказ от решения правовых и материально-технических вопросов
- Неопределённость места и формата практики
- Личные контакты для клиентов



Решения:

- Мысленно пройти по этапам
- Организовать внешний аудит

- Определить цену и способы оплаты
- Разобраться с оснащением
- Настроить каналы коммуникации



Решения:

- Определить подходящий формат и место практики
- Выделить отдельные каналы связи для клиентов

03/ Сформировать связи и контакты, необходимые для практики

В зависимости от задач и технологии это могут быть:

- Коллеги
- Супервизор
- Личный терапевт
- Поставщики клиентов
- Администратор
- Маркетолог и т.д.



Ошибки:

- Выбирать людей по случайному принципу
- Не оформить договоренности
- Выбирать людей по симпатиям, а не по ролям



Решения:

- Составить список ролей
- Найти кандидатов
- Прописать договоренности

**ШАГ
04**

Профессиональный миф и самопрезентация

Успех = вы классный специалист + люди знают о том, что вы классный специалист

2 ЭЛЕМЕНТА ЭФФЕКТИВНОЙ САМОПРЕЗЕНТАЦИИ:

01/ Простроенная профессиональная идентичность — цели, ценности, убеждения, идентичность психолога.

Результат — **профессиональный миф** — управляющая метафора практики.



Ошибки:

- Преждевременная идентичность
- Рассогласование в позициях



Решение — сформировать профессиональный миф по технологии.

02/ Презентация

Ключевые элементы:

- Позиционирование
- Предложение
- Проблемы, которые вы решаете
- Контакты
- Образование, методика
- Место размещения текста презентации и реклама



Ошибки:

- Непонятная подача с избытком терминов
- Описание регалий и образования без указания, кому и в чём вы помогаете



**Решение —
создать
рекламный текст
по технологии,
а регалии
и образование
указать кратко
в конце.**

**ШАГ
05**

Практика и развитие

**ЦИКЛ РАБОТЫ УСПЕШНОГО ПСИХОЛОГА
СОСТОИТ ИЗ 3 ЭЛЕМЕНТОВ:**

01 Консультирование

02 Продвижение

03 Рефлексия

Главный принцип — работаем, анализируем, постоянно улучшаем и доносим ценность через контент.

7 сфер обновления:

- Рекламные, методические материалы
- Материальное оснащение
- Технология работы
- Организация и отчётность
- Образование, навыки
- Профессиональная часть личности
- Контакты, связи



Ошибки:

- Отсутствие схемы улучшения
Нерегулярное развитие
- Одностороннее развитие
- Избегание личностного развития



Решения:

- Создать систему оценки качества
- Учитывать все сферы развития

В консультационном центре Гравитация мы помогаем психологам строить успешную практику с нуля. Всего за год они проходят путь до специалиста самого высокого уровня, формируют базу «своих» клиентов и легко заполняют расписание на месяц вперёд.

Какие этапы проходят специалисты вместе с клиентами в терапии, какая методика решает проблему клиента всего за одну встречу и за какие результаты люди готовы платить в 2-3 раза выше рынка, узнайте подробнее на сайте нашего центра.

Перейти на сайт g-psychology.ru