

ПРОГРАММА ОБУЧЕНИЯ

КУРС ДЛЯ ПСИХОЛОГОВ

ПО МЕТОДОЛОГИИ МАРИИ ШИДЛОВСКОЙ

Для специалистов, которые ценят
длительные терапевтические отношения и хотят научиться
работать с клиентами в долгосрочном подходе



1 МОДУЛЬ «ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ»

Цель этого модуля – дать рекомендации по обучению, прохождению модулей, выполнения заданий к урокам.

Урок 1. Приветствие (10 минут)

Урок 2. Структура курса (9 минут)

Постановка целей и задач на курс

2 МОДУЛЬ «ВНУТРЕННЕЕ СОПРОТИВЛЕНИЕ И САМОСАБОТАЖ»

Базовый урок **«Как помочь себе убрать внутренние причины, мешающие выстроить практику»** (29 минут)

Цель этого урока: обозначить существующие причины самосаботажа, из-за которых часто не удается достичь желаемого результата - выстроить регулярную частную практику. Эту тему мы обсуждаем не с позиции обвинения себя, а как сигнал о помощи своему внутреннему состоянию, чтобы вы могли учесть этот момент при движении к своим целям. Поверьте, у вас все получится, если вы будете учитывать свою внутреннюю реальность.

Дополнительные уроки:

1. Как снизить тревогу в самом начале становления практики (18 мин)

2. Почему при наличии клиентов в практике нет стабильности (14 мин)

3. Причины саботажа в теме заработка и повышения чека (15 мин)

3 МОДУЛЬ «СИНДРОМ САМОЗВАНЦА»



Базовый урок «**Как психологу сформировать внутреннюю опору и чувствовать себя уверенно**»
(23 минуты)

Синдром самозванца показывает нам, что на данный момент **не сформирована профессиональная позиция**. Она формируется не с опытом, а когда мы задумываемся о том, какую ценность имеем прямо сейчас и что можем дать своим клиентам. И когда цель в виде достаточно количества клиентов является для нас чрезмерно значимой, то и тревоги будет много.

Поэтому специалисты проходят так много обучений, чтобы почувствовать себя увереннее. Но это не снижает тревогу в отношении выстраивания практики. И в этом уроке мы постараемся рассмотреть этот симптом у себя, чтобы помочь себе **сформировать виденье себя в этой профессии и получить опору внутри, а не снаружи**. Вы не обязаны быть идеальным человеком, чтобы быть хорошим психологом. Вы уже достаточно хороший специалист, и, надеюсь, этот урок поможет вам увидеть это.

Дополнительные уроки:

1. Как начинающему специалисту почувствовать свою ценность в работе с клиентом (15 мин)
2. Как поддержать и защитить себя, если вы не чувствуете достаточной значимости (13 мин)
3. Как разрешить себе помогать людям и зарабатывать деньги в профессии психолога (14 мин)

4 МОДУЛЬ «ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ОБРАЗ ПСИХОЛОГА»

Базовый урок **«Как проявляться, чтобы к вам приходили клиенты»** (27 минут)

Профессия психолога - это профессия, имеющая определенные социальные ожидания. Уверены, вы часто сталкиваетесь с тем, что слышите рассуждения от коллег и людей на тему «каким должен быть настоящий специалист».

Но загвоздка в том, **что нет «правильного образа» специалиста, так как все очень разные.**

Психологи могут иметь разные ценности, как в жизни, так и в работе. Но пока есть образ внешний (навеянный чьими-то размышлениями), всегда будет сложно ему соответствовать, поэтому наша задача - **сформировать ваши собственные представления о себе в этой профессии**, вне контекста, насколько это откликается другим людям.

А для этого нам надо соединить свою человеческую часть с профессиональной, и тогда вы сможете увидеть свою профессиональную идентичность и осознать свою ценность, уникальность, как специалиста.

Дополнительные уроки

(из интенсива про социальные сети):

1. Основные 4 стратегии ведения социальных сетей (40 мин)
2. Выбор социальной сети и привлечение аудитории (47 мин)
3. Вовлечение и привлечение новой аудитории (37 мин)

5 МОДУЛЬ «КАК СТАТЬ ВОСТРЕБОВАННЫМ ПСИХОЛОГОМ»



Базовый урок **«Формирование профессиональной идентичности психолога на разных этапах практики»**
(29 мин)

В этом уроке речь пойдет о профессиональной идентичности вас как специалиста, которая неразрывно связана с тем, какой вы человек и какие у вас ценности в жизни и в работе.

Аутентичность - это то, что может стать вашей опорой в работе, и большой ценностью для людей, которые будут к вам приходить за помощью. Профессиональная идентичность — это основа и залог успешной частной практики психолога, поэтому так важно отделить навеянные извне образы (профессиональные интроекты) от того, что действительно про вас и подходит именно вам.

Напомню, что все специалисты разные и поэтому не может быть речи о некоем образе «настоящего психолога», важно сформировать свое представление о себе в этой роли, и тогда вы сможете легко и уверенно транслировать это другим.

Дополнительные уроки:

1. Формирование профессионального «образа Я» в самом начале практики (12 минут)
2. Профессиональная идентичность опытного психолога и отношения с клиентами (14 минут)
3. Как связана профессиональная идентичность и заработок (18 минут)

6 МОДУЛЬ

«КАК КЛИЕНТ ВЫБИРАЕТ ПСИХОЛОГА»

Базовый урок «**Ожидания клиента и психолога от совместной работы**» (23 мин)

Мы поговорим об ожиданиях психолога и клиента, которые влияют на то, как клиенты выбирают себе специалиста, и на то, как психолог будет себя вести при знакомстве с человеком, который обратился к нему за помощью.

Так сложилось, что понятие "ожидания" имеет негативную окраску. Хотя на самом деле в любых отношениях есть **релевантные ожидания (которые могут быть удовлетворены), и не релевантные** (которые не могут быть удовлетворены).

Профессиональные отношения между специалистом и клиентом и их ожидания друг от друга создают как помехи для работы, так и наоборот могут вам помочь **сформировать долгосрочные и устойчивые психотерапевтические отношения.**

Дополнительные уроки:

1. Ожидания и фантазии начинающего психолога, мешающие выстроить практику (12 минут)
2. Как проекции влияют на отношения с клиентом и стабильность практики (16 мин)
3. Как убрать ожидания, создающие ограничения для заработка (21 минута)

7 МОДУЛЬ «ПОЧЕМУ НЕТ/МАЛО КЛИЕНТОВ»

Базовый урок «**Как донести ценность психотерапевтических отношений до клиента**»

(39 минут)

Некоторые специалисты утверждают, что "психотерапевтические отношения" — это всегда про какую-то конкретную модальность или про работу именно психотерапевта.

Я же считаю, что это **основа любого вида услуг - в работе психолога**. Если вы хотите регулярную практику, то вам просто необходимо научиться прорабатывать отношения со своими клиентами. Огромное количество специалистов, которые ценят долгосрочные отношения, к сожалению, не умеют о них рассказывать клиенту, потому что не могут подобрать слова.

И поэтому **не могут продать долгосрочную терапию клиенту, как услугу**. Из серии "чувствую ценность, но как объяснить это клиенту - не понимаю".

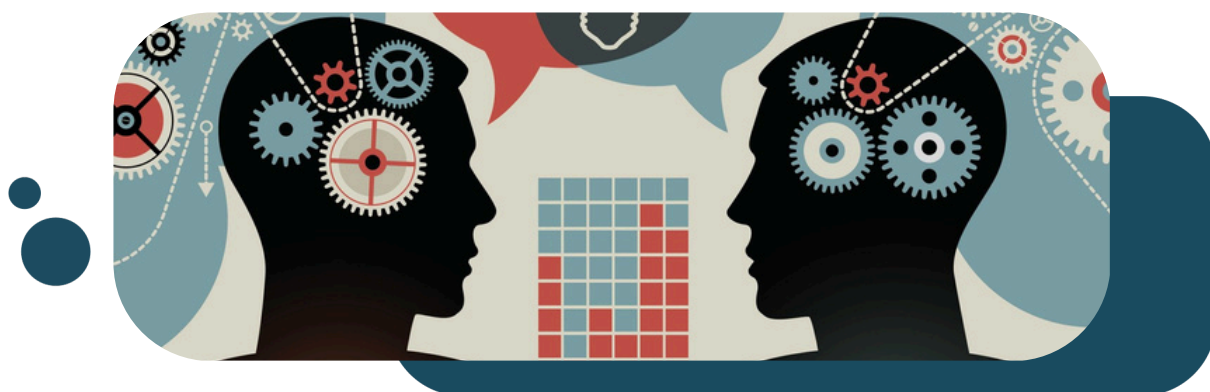
Этот урок поможет вам в том, чтобы **объяснить, как это устроено самим себе, чтобы потом донести ценность до своих клиентов** и повысить вероятность того, чтобы они вас услышали и остались с вами в работе.

Специалисты, которые работают в краткосрочном подходе, тоже формируют отношения, и им этот навык нужен не меньше, так как в их случае это влияет на повторное обращение клиента и на увеличение клиентской базы.

А также, возможно, **вы увидите для себя ценность в построение более долгосрочных отношений**, и придумаете новую услугу для клиента с учетом вашей профессиональной специфики.

Дополнительные уроки:

1. На что опереться начинающему специалисту в психотерапевтических отношениях (12 минут)
2. Как специалист может повысить устойчивость практики, используя приемы психотерапевтических отношений (20 минут)
3. Как разрешить себе повысить стоимость на консультации, не боясь ухода клиента (13 минут)



8 МОДУЛЬ «ОТ ЧЕГО ЗАВИСИТ, ОСТАНЕТСЯ КЛИЕНТ В РАБОТЕ ИЛИ НЕТ»

Базовый урок «**Факторы, которые влияют на стабильность частной практики**» (46 минут)

Существует огромное количество причин, **по которым клиент не остается в работе с психологом**. И большая часть этих причин никак не связана с самим специалистом и его поведением. Не знание факторов, на которые вы можете влиять, и на которые не можете, часто создает у специалиста неверные выводы о себе и о своей практике.

Таким образом, на бессознательном уровне складывается негативное восприятие себя как профессионала, что впоследствии влияет на то, как в целом складывается практика- на количество клиентов, на регулярность и на доход.

Есть три основных этапа, которые проходит каждый специалист со своим клиентом: запрос - контакт- контракт. И на каждом из этих этапов есть как риск разрушить отношения, так и шанс построить долгосрочный и крепкий рабочий альянс. Подробнее об этих факторах мы поговорим в этом уроке, чтобы вы точно понимали - где от вас что-то зависит, а что не в вашей власти и за пределами вашей ответственности

Дополнительные уроки:

1. В чем особая ценность работы начинающего психолога (13 минут)
2. Как совместить желание помочь клиенту и заработок в профессии психолога (16 минут)
3. Как поговорить со старыми клиентами о поднятии стоимости услуг (12 минут)

9 МОДУЛЬ «ЗАПРОС - КАК ДИАГНОСТИКА КЛИЕНТА»

Базовый урок **«Как на первой встрече определить по запросу клиента, какой контракт (услугу) ему предложить»**
(47 минут)

Когда клиент приходит к вам в работу, он понятия не имеет, как вы работаете и в чем суть вашей профессиональной деятельности. И объяснение подхода, обозначение ниши или методик и техник работы — не дает клиенту понимания, что конкретно вы предлагаете.

К сожалению, специалисты очень расплывчато и не конкретно предлагают свои услуги. И часто вместо того, чтобы рассказать о своей профессиональной позиции конкретно и «простым языком», специалист начинает вдаваться в такие подробности, которые клиенту ну никак не откликаются. А некоторые специалистов не предлагают вообще ничего - просто ждут, что клиент сам решит, что ему удобнее.

Но, **если клиент решает, то он и управляет вашей частной практикой, а не вы.** И да, это удобно для клиента, но это значит, что у вас регулярной работы не будет.

И речь не о том, чтобы заставить людей всегда соглашаться на ваше предложение. Речь о том, чтобы **завести профессиональную позицию**, и некоторым клиентам она подойдет, а некоторым - нет. Зато у вас появится возможность управлять практикой и иметь стабильное количество желаемых клиентов.

В профессии психолога, если речь идет о частной практике, есть всего три вида услуг - разовые консультации, краткосрочная терапия и долгосрочная терапия. И в этом уроке мы поговорим о том, **как понять по запросу - какой продукт клиенту подойдет, и как научиться доносить ценность** той услуги, которую вы предлагаете. Мы поговорим про продажу краткосрочной терапии и долгосрочной через контракт на первой встрече с клиентом.

Дополнительные уроки:

1. Как начинающему специалисту научиться продавать работу с собой (9 минут)
2. Как научиться продавать не результат, а процесс - психотерапевтические отношения (11 минут)
3. За что вам платят деньги и как об этом поговорить с клиентом (10 минут)

10 МОДУЛЬ «ОТНОШЕНИЯ: ГРАНИЦЫ, ВРЕМЯ, ЭМОЦИИ, ДЕНЬГИ»

Базовый урок **«Как сформировать стабильную практику, не злоупотребляя властью»** (68 минут)

В этом уроке мы поговорим с вами о том, как **сохранять человеческий контакт с клиентом, но при этом держать свою профессиональную позицию** и не предавать себя, сохраняя уважение к клиенту. Это про соединение свое человеческой и профессиональной роли в контакте с клиентом

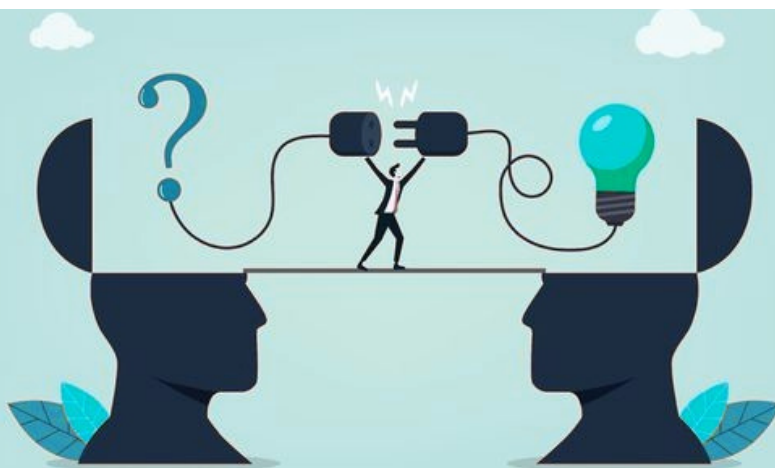
Многие ситуации, которые происходят в практике, связаны с тем, что психологу **не удастся сформировать доверительные отношения с клиентом** на эмоциональном уровне, и когда у клиента что-то случается (сопротивление), то вместо того, чтобы проговорить это со своим психологом, клиент предпочитает уйти из работы.



Если вы не научитесь говорить с клиентом о том, что происходит между вами тогда, когда нет еще сопротивления и угрозы разрыва отношений, то в момент сопротивления никакие переговоры, скорее всего, уже не помогут и **вы потеряете клиента**.

Этот урок даст вам понимание, как определить и увидеть сигналы, которые вам подает человек, на которые вы можете отреагировать и поговорить с ним определенным образом, чтобы минимизировать ситуации, когда клиент почему-то ушел из работы. Как себя вести, чтобы повысить вероятность соблюдения договоренностей.

В уроке речь пойдет **о нарушении временных границ, вопросов, касающихся оплаты, регулярности встречи и других важных основ частной практики психолога**, отвечающих за ее стабильность и влияющих на ваш доход.



Дополнительные уроки:

1. Как предлагать сотрудничество, а не выполнять ожидания клиента за деньги (12 минут)
2. Как опираться на психотерапевтические отношения с клиентом в работе, а не на техники и методики (14 минут)
3. Как поднять стоимость и сохранить стабильность частной практики (14 минут)

11 МОДУЛЬ «ВЛИЯНИЕ ПЕРЕНОСА / КОНТРПЕРЕНОСА НА ПРАКТИКУ ПСИХОЛОГА»

Базовый урок «**Основа психотерапевтических отношений между психологом и клиентом**» (39 минут)

Психотерапевтические отношения — это отношения, созданные специалистом для того, чтобы человек в безопасном для себя пространстве смог исследовать свои отношения с миром через опыт, получаемый в терапии со специально подготовленным человеком (психологом или психотерапевтом).

Опыт терапевтических отношений базируется на теории привязанности, т.е. человек, имеющий определенны тип привязанности в своем детстве **будет подобным образом строить свои отношения со всем миром и со всеми людьми**



Как правило, через те проблемы, с которыми приходят люди в терапию, мы как раз можем наблюдать некую систему отношений, которая по каким-то причинам перестала «работать» в жизни клиента или перестала его удовлетворять.

Через отношения мы удовлетворяем свои потребности (в любви, значимости, сопричастности и т.п.) в этом мире, так как мы изначально биологически социальны. И нарушенная привязанность с вытекающими из нее моделями поведения рано или поздно приводит к достаточно серьезным негативным последствиям в жизни людей.

Для выявления этих «неуместных» стратегий и помощи клиентам, психолог в работе может опираться на такие понятия, как **«перенос» и «контрперенос»**. Это как раз тот случай, когда специалист «работает своей личностью» и способен дать клиенту другой опыт отношений, который корректирует и исцеляет нарушенную привязанность. Но для этого надо, чтобы специалист **опирался на свою личностную часть и умел бережно, с уважением инициировать прояснение отношений с клиентом.**

Дополнительные уроки:

1. Рекомендации по построению психотерапевтических отношений для начинающих специалистов (15 минут)
2. Вытесненные психотерапевтические процессы, влияющие на стабильность практики (22 минуты)
3. Как родительский контрперенос мешает специалистам зарабатывать деньги (11 минут)

12 МОДУЛЬ

«КЛИЕНТЫ ГРУППЫ РИСКА ДЛЯ ПСИХОЛОГА»

Базовый урок «**С какими клиентами не получится выстроить регулярную частную практику**» (39 минут)

Бывает, клиент приходит и жалуется на коллег-психологов и на то, что с ним плохо поступили и не смогли помочь. Откуда берется это образ «ужасного психолога» и на что надо обратить внимание, когда клиент приносит вам такую историю?

Есть понятие - консультирование, а есть именно психотерапевтические отношения. И не каждый клиент может быть в психотерапевтических отношениях.

В этом модуле мы рассмотрим разные категории клиентов, и вы **поймете, с какими клиентами вы можете сформировать долгосрочную работу**, а с какими, скорее всего, это не получится. И даже если у вас много компетенций, то это вовсе не значит, что клиент точно с вами останется.



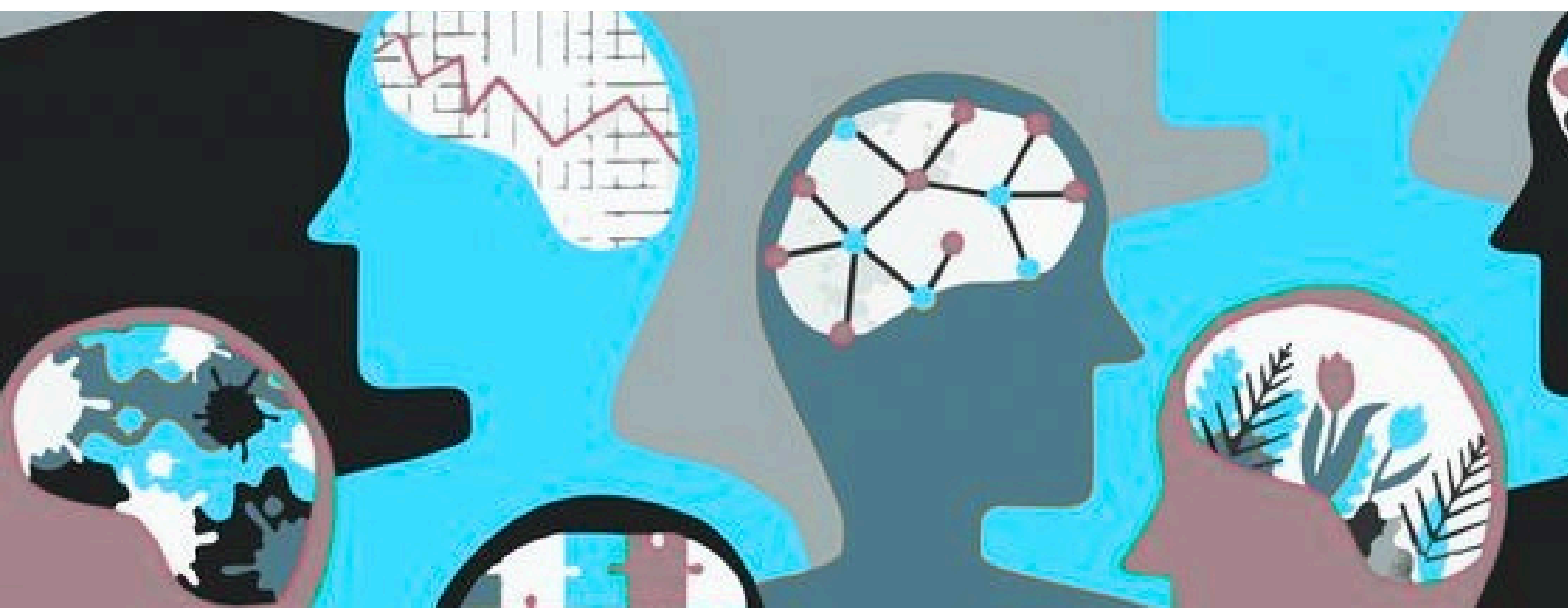
12 МОДУЛЬ

«КЛИЕНТЫ ГРУППЫ РИСКА ДЛЯ ПСИХОЛОГА»

Из этого урока вы сможете реалистично посмотреть на частную практику, так как я расскажу про разные категории клиентов и их мотивацию на работу с психологом. Это позволит вам сделать выбор - с какими клиентами работать, а каким клиентам предложить другие формы психологической помощи (не длительные терапевтические отношения).

Дополнительные уроки:

- 1.Начинающий психолог и клиенты группы риска - как навести порядок в частной практике (14 минут)
- 2.Что может сделать опытный специалист, чтобы стабилизировать клиентов группы риска (16 минут)
3. Деньги и власть в психотерапевтических отношениях (13 минут)



13 МОДУЛЬ «КОНФЛИКТЫ, РАЗРЫВ, ЗАВЕРШЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ»

Базовый урок «**Конфликт - особая форма близости с клиентом**» (56 минут)

В этом модуле мы поговорим о разных видах конфликта, и о том, как это проигрывается в психотерапевтических отношениях.

Конфликт связан с такими понятиями, как **личные границы и «внутренняя агрессивность»** (не путать с агрессией). Это особая часть личности, как психолога, так и клиента, дающая то самое особое мужество «быть собой» оставаясь в контакте с другим человеком - психологом. У большинства клиентов наблюдается подавленная внутренняя агрессивность, и по этой причине вместо прояснения спорных моментов в отношениях (которые неизбежны в долгосрочной работе), происходит резкий обрыв контакта - например, клиент ушел, и вы не понимаете почему.

Чаще всего это происходит из-за конфликта, который происходит внутри клиента, и он этот конфликт не смог разместить в отношениях со своим специалистом. По этой же причине из потенциального «страха конфликта» с клиентом, огромное количество **специалистов бессознательно избавляются от клиента, и сами завершают с ним терапию.**

13 МОДУЛЬ «КОНФЛИКТЫ, РАЗРЫВ, ЗАВЕРШЕНИЕ ОТНОШЕНИЙ»

В уроке поговорим о положительной стороне конфликта - как об особой форме близости с клиентом, благодаря которой клиент будет видеть большую ценность в контакте с вами, и риск резкого разрыва отношений снизится.

Дополнительные уроки:

1. Как сохранить устойчивость, когда клиенты уходят (16 минут)
2. Как взаимосвязано понятие «безопасное пространство» и конфликт (24 минуты)
3. Внутренняя агрессивность и заработок психолога (20 минут)



14 МОДУЛЬ «ЗАВЕРШАЮЩИЙ»

Заключительный урок, где мы подводим итоги совместной работы (24 минуты)

Подводим итоги: Как начать зарабатывать деньги стабильно и привлекать достаточное количество клиентов в работу



ЖДЕМ ВАС НА КУРСЕ ДЛЯ ПСИХОЛОГОВ!

ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!



[Мария Шидловская | Психолог](#)



[Мария Шидловская](#)



[Мария Шидловская | Психолог](#)



**Остались вопросы?
Задайте их в Службу заботы**



http://t.me/Zabota_Shidlovskaya



https://vk.com/izabota_shidlovskaya

