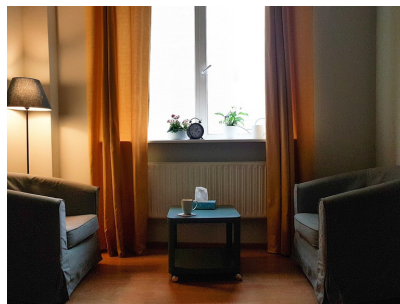


5 ШАГОВ ПОСТРОЕНИЯ ЧАСТНОЙ ПРАКТИКИ

Если бы 5 лет назад, когда я впервые решила уйти в частную практику, кто-то предложил мне работающий план того, как сделать ее устойчивой и успешной, я не испытала бы такой фрустрации и разочарования, как это случилось со мной. Тогда я решила: частная практика - это слишком сложно, это не для меня. И ушла в психологический центр. Только спустя год после этого неудачного опыта, я снова призналась себе: я хочу кабинет, хочу свой прием, хочу иметь возможность самой планировать свою нагрузку, хочу хорошо зарабатывать любимым делом - я хочу частную практику.

В этот раз у меня получилось! И я могу по шагам рассказать о своем пути.



ШАГ ПЕРВЫЙ: ПОНЯТЬ, О ЧЁМ Э?

ИНСТРУМЕНТОМ ЛЮБОГО ПОМОГАЮЩЕГО ПРАКТИКА (ПСИХОЛОГА, ПСИХОТЕРАПЕВТА, КОУЧА) - является он сам. Его личность. У каждого из нас есть свои ценности, то, во что мы верим, то, что хотим нести людям, то, что помогло нам самим. Все это - опора.

Основа, на которой мы стоим.

Одной из самых популярных ошибок начинающих психологов, коучей является ОБЕЗЛИЧЕННОСТЬ.

"Я хочу помогать людям"

"Я помогаю находить свои истинные желания"

"Я работаю с любыми сложностями"

"Я помогаю быть более эффективным и двигаться к своим целям"

Извините, но все это ни о чем. Это общие фразы, которые, к сожалению, уже стали штампами. Людям, которые хотят обратиться за помощью или смутно догадываются, что хотят ее получить, ничего не найти в таких обтекаемых формулировках. А самое главное, в них не найдись нам, помогающим практикам.

Чтобы что-то транслировать в мир, чтобы звучать, нужно узнать свой голос. О чем я сейчас? Что мне важно нести в этот мир? Какой путь я уже прошла? Что помогло и помогает мне самой? Во что я верю?

ЧАСТНАЯ ПРАКТИКА - ЭТО ПОСТРОЙКА, КОТОРАЯ БАЗИРУЕТСЯ НА ФУНДАМЕНТЕ, А ОН ВНУТРИ НАС.

Я ЧЕСТНО ИСКАЛА СВОЕ "О ЧЕМ?" И ФОРМУЛИРОВАЛА СВОИ ЦЕЛИ. ЗАДАВАЛАСЬ ВОПРОСОМ: ЗАЧЕМ МНЕ БЫТЬ ВИДИМОЙ? Я ПОНЯЛА, ЧТО ЕСЛИ Я ХОЧУ ПОМОГАТЬ, МОЯ ПОМОЩЬ МОЖЕТ НАЧАТЬСЯ ГОРАЗДО РАНЬШЕ ТОГО ВРЕМЕНИ, КОГДА ЧЕЛОВЕК ЗАПИШЕТСЯ КО МНЕ НА КОНСУЛЬТАЦИЮ. У МЕНЯ ЕСТЬ ГОЛОС, И Я МОГУ ГОВОРИТЬ О ВАЖНЫХ ДЛЯ МЕНЯ ВЕЩАХ, НАХОДИТЬ ОТКЛИК В СЕРДЦАХ ЛЮДЕЙ, ДАВАТЬ ИМ НАДЕЖДУ, ПОКАЗЫВАТЬ ВАРИАНТЫ СПРАВЛЯТЬСЯ СО СЛОЖНОЙ СИТУАЦИЕЙ. КАК ДУМАЕТЕ, ОНИ ЭТО ОЦЕНИЛИ? ДА. И ПРИШЛИ, ПРОДОЛЖАЮТ ПРИХОДИТЬ! А ЕЩЕ ЭТО ОЧЕНЬ ПОМОГЛО МНЕ САМОЙ. БЛАГОДАРИЯ ЭТОЙ РАБОТЕ Я СТАЛА БОЛЕЕ УСТОЙЧИВОЙ КАК ПСИХОЛОГ, ПОТОМУ ЧТО КОГДА ИЩЕШЬ СВОИ БЕРЕГА, ПОНИМАЕШЬ, КАКОЙ ИМЕННО ТЫ СПЕЦИАЛИСТ.

ШАГ ВТОРОЙ: СТАТЬ ВИДИМЫМ, ЧТОБЫ МЕНЯ УВИДЕЛИ И ПРИШЛИ

КОГДА Я РЕШИЛА, ЧТО ХОЧУ СВОЙ КАБИНЕТ И ЧАСТНУЮ ПРАКТИКУ, ПЕРЕДО МНОЙ ВСТАЛ ВОПРОС: КАК ЛЮДИ УЗНАЮТ ОБО МНЕ? КАК СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ОНИ УВИДЕЛИ МЕНЯ И ПРИШЛИ. СОГЛАСИТЕСЬ, ЭТО ОЧЕНЬ ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ: КАК МНЕ ПРОДАТЬ СЕБЯ? Я НЕ СОБИРАЛАСЬ СТАНОВИТЬСЯ МЕНЕДЖЕРОМ ПО ПРОДАЖАМ, А ХОТЕЛА ОСТАВАТЬСЯ ПОМОГАЮЩИМ ПРАКТИКОМ, ПОЭТОМУ И ВЫБРАЛА ДЛЯ СЕБЯ ТАКОЙ ПУТЬ - ПОМОГАТЬ ИМ МЕНЯ НАХОДИТЬ.

ЧТО НУЖНО, ЧТОБЫ МЕНЯ УВИДЕЛИ? СТАТЬ ВИДИМОЙ. КАК? ВЫХОДИТЬ И ГОВОРИТЬ СВОИМ ГОЛОСОМ О ТОМ, ЧТО ВАЖНО ДЛЯ МЕНЯ (ТУТ ПРИГОДИТСЯ ШАГ ПЕРВЫЙ).

Я НАЧАЛА ВЕСТИ БЛОГ, ОЖИВИЛА СВОИ СОЦСЕТИ, ПОСТЕПЕННО, ШАГ ЗА ШАГОМ ОТТАЧИВАЛА СВОЕ МАСТЕРСТВО РАССКАЗЫВАТЬ ИСТОРИИ, ДЕЛИТЬСЯ ВАЖНЫМ, ЗАДАВАТЬ ВОПРОСЫ, УЗНАВАТЬ У ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ ЧИТАЮТ МЕНЯ, ЧТО ИМ ИНТЕРЕСНО И ВАЖНО. ЗНАЕТЕ, ЧТО Я СТАЛА ДЕЛАТЬ? СТРОИТЬ ОТНОШЕНИЯ СО СВОЕЙ, НА ТОТ МОМЕНТ, ОЧЕНЬ НЕБОЛЬШОЙ АУДИТОРИЕЙ. ВАМ НЕ КАЖЕТСЯ, ЧТО ЭТО ВООБЩЕ НАША (ПСИХОЛОГОВ, ПСИХОТЕРАПЕВТОВ, КОУЧЕЙ) СУПЕРСИЛА - УМЕТЬ СТРОИТЬ С ЛЮДЬМИ ДОВЕРИТЕЛЬНЫЕ ОТНОШЕНИЯ? ВЕДЬ, ЕСЛИ ЛЮДИ НЕ БУДУТ ДОВЕРЯТЬ НАМ, НИКАКОЙ РАБОТЫ НЕ ПОЛУЧИТСЯ.

ВЫХОДИТ, САМЫЕ ГЛАВНЫЕ НАВЫКИ, У НАС УЖЕ ЕСТЬ.

ДА, МОЖНО И НУЖНО УЧИТЬСЯ ТОМУ, КАК ПИСАТЬ, КАК ГОВОРИТЬ С АУДИТОРИЕЙ, ПО КАКИМ ЗАКОНАМ ЖИВУТ СОЦСЕТИ, ГДЕ ПРОХОДЯТ ГРАНИЦЫ НАШЕЙ ВИДИМОСТИ, НО ЭТО ВТОРИЧНО, ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕМ, ЧТО У НАС УЖЕ ЕСТЬ. ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО, ПРЕВОЗМОГАЯ СТЫД И СТРАХ, ВЫХОДИТЬ К ЛЮДЯМ И ГОВОРИТЬ С НИМИ.

ШАГ ТРЕТИЙ: СОВРАТЬ КАРКАС ЧАСТНОЙ ПРАКТИКИ

Свою первую неудачу с построением частной практики я потерпела как раз из-за того, что меня вообще не заботили такие вопросы. Я ждала, что ко мне начнут приходить клиенты, а сколько их мне нужно, где я буду их принимать, сколько я хочу зарабатывать, как я могу влиять на количество консультаций - я собиралась разбираться по ходу. В итоге я довольно быстро выгорела. Вам наверняка это знакомо: то густо, то пусто, кабинет в почасовую аренду то свободен, то занят. Деньги, которые таким образом удастся заработать, никак не назвать стабильным доходом.

Второй заход в частную практику случился, когда у меня на руках было двое детей (2 и 4.5 лет) и очень мало свободного времени. Мне пришлось прикинуть, в какие дни я смогу принимать. В среду в первую половину дня - это время, когда к нам приходила няня, и суббота утром - это время, когда с мальчишками мог оставаться папа. Я сразу договорилась с подругой, у которой был свой кабинет, что я арендую у нее утро среды и буду по необходимости брать утро субботы. Для того, чтобы оплатить аренду, нянино время и свой перекус в городе на это время, мне нужно было два клиента. Вы сейчас улыбнетесь, но три года назад моя практика началась именно с этого.

Со временем моя среда стала заполняться клиентами. Потому что я знала, когда и куда я их зову. Я уверенно им говорила о времени приема, а тем, кто был привязан к работе, предлагала субботу. Я начала прием в марте. В сентябре среда была занята полностью. В конце года я принимала 2 дня в неделю по 4-5 консультаций в день. Тогда моя консультация стоила 2000, и выручка в неделю с такой загрузкой составляла 16 000 - 20 000 руб.

Каркас частной практики - это индивидуально построенная для каждого история, она базируется на модели 4P MARKETING - Услуга/продукт (PRODUCT), цена (PRICE), место (PLACE), продвижение (PROMOTION).

Другими словами, перед началом частной практики вы должны хорошо понимать, что вы предлагаете (описать консультацию), где вы принимаете, сколько стоит ваша услуга, как вы будете рассказывать людям о ней.

ШАГ ЧЕТВЕРТЫЙ: ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ЮРИДИЧЕСКАЯ БАЗА

Частная практика - это не бизнес, но это ваше дело. Самозанятость, которая требует грамотного подхода. Вы хотите, чтобы частная практика кормила вас? Чтобы вы были тем человеком, который, нет, не платит вам зарплату, который планирует ваши доходы, сопоставляет расходы, обеспечивает вашу жизнь? Хотите - становитесь! Это не так сложно, как вам может сначала показаться. Я с особым удовольствием почувствовала на себе эту ответственность. А еще оказалось, что сейчас существует много простых способов все оформить и грамотно посчитать. Я рада буду поделиться ими на курсе.

ШАГ ПЯТЫЙ: ПРОДВИЖЕНИЕ

То, что использовала я, чтобы становиться видимой - притяжение. Я говорила о том, что находило отклик в людях, они читали и со временем стали приходить на консультации. Притяжение возможно через описанные здесь первые три шага. Все мое продвижение - это репосты людей в соцсетях. А их репосты - это желание поделиться тем, что их тронуло, с чем они согласны.

С продвижением и платной рекламой я столкнулась только сейчас, когда решила рассказать о будущем курсе "Я практикую" большому количеству людей. И знаете, это работает! Быстрее, чем естественный прирост аудитории. Например, за полгода воркшопа я собрала 200 человек, его прошедших. А за два вечера грамотно настроенной рекламы ко мне на бесплатный вебинар записалось более 300 человек. Чувствуете скорости?

Но. Для того, чтобы люди не просто приходили, но и оставались, а еще для того, чтобы приходили именно ваши люди, необходимо постараться и сначала что-то построить. И начать с себя. В этом я абсолютно убеждена.

А еще не забывайте, что способность принимать большое количество людей приходит постепенно. Это как с физическими упражнениями. Если вы хотите научиться бегать марафоны, вам придется начать с 15 минут в день и постепенно наращивать свои нагрузки.

Поэтому пункт "Продвижение" - это последний шаг построения вашей практики. Не верьте тем, кто предлагает с этого начать. Это верный путь к выгоранию. Но то, что этот навык может ускорить какие-то процессы - факт. Поэтому на будущем курсе мне хочется уделить этому время.

Не знаю, с нами или в одиночку вы решите пройти свой путь. Моя к вам просьба - не отказывайтесь от своей мечты. Ищите свои голоса и звучите. Пусть думающих, глубоких и этичных помогающих практиков будет как можно больше. Мне кажется, это, если не спасет, то значительно оздоровит этот мир.

