

5 ОШИБОК ОРГАНИЗАЦИИ ЧАСТНОЙ ПРАКТИКИ

Из личного опыта

СЕЙЧАС МОЯ ЧАСТНАЯ ПРАКТИКА - ОКОЛО 20 КОНСУЛЬТАЦИЙ В НЕДЕЛЮ, ЛИСТ ОЖИДАНИЯ И КАБИНЕТ В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА.

Но 5 лет назад первая попытка организовать свой прием провалилась. Я проанализировала свой опыт и выделила топ 5 ошибок, которые совершила тогда.

1. НЕ СОЗДАВАТЬ СТРУКТУРУ: СНАЧАЛА ПУСТЬ ПОЯВИТСЯ КЛИЕНТЫ, А ПОТОМ Я РЕШУ, КОГДА И ГДЕ ПРИНИМАТЬ.

Я заканчивала обучение, очень хотела практиковать, ждала, что по сарафанному радио меня начнут находить люди. Думала, что когда клиенты станут появляться, тогда я и стану искать место для консультаций. Какие у меня приемные часы? А когда вам удобно? Я буду метаться и подстраиваться под вас. В итоге эта тактика привела к тому, что я задолбалась. У меня было ощущение суеты и лишних движений, но не было ощущения, что я что-то контролирую и уж тем более строю. Через полгода такой "работы" я стала принимать в психологическом центре. Частная практика осталась несбывшейся мечтой.

2. НЕ СТАНОВИТЬСЯ ВИДИМОЙ. НЕ РАССКАЗЫВАТЬ ПРЯМО О ТОМ, ЧЕМ Я ЗАНИМАЮСЬ, О ТОМ, ЧТО ИЩУ КЛИЕНТОВ.

У хороших психологов/коучей ведь и так есть клиенты? А если я стану говорить о том, что у меня их нет и я жду людей в работу, все поймут, что не так уж я востребована и хороша. Поэтому я ничего такого публично говорить не стану. Как люди узнают обо мне? Хм. Вероятно, никак. Они и не узнали. И приходили очень редко, только по рекомендации друзей. Я опять никак не управляла этим процессом.



3. ЖДАТЬ ПОКА ПОЯВИТСЯ УВЕРЕННОСТЬ В СВОЕМ ПРОФЕССИОНАЛИЗМЕ.

Я начинала практику, как только получила диплом. Опыт консультирования у меня был небольшой. Разве я могу начать практику, без практики? Замкнутый круг, выход из которого часто не в работу, а в следующую учебу. Но знания, увы, не закрывают сполна внутренние емкости, в которых должен быть опыт.

4. УЧИТЬСЯ СЕБЯ ПРОДАВАТЬ.

Эта ошибка может быть самой болезненной. Можно попасть на какие-нибудь курсы по продвижению себя в интернете к специалистам даже приблизительно не представляющим специфику помогающих практиков. Границы? Этика? Нее, не слышали. Они получают свои деньги, а вы уйдете с ощущением, что продавать себя - это не ваше. И это правда не ваше! Потому что продавать себя не нужно. Это другая профессия. А вот рассказывать о себе, своем деле и помогать людям понять к вам им или нет. Это уже совсем другая история.

5. НЕ РАССМАТРИВАТЬ СВОЮ ЧАСТНУЮ ПРАКТИКУ, КАК ДЕЛО. НЕ СЧИТАТЬ ДЕНЬГИ.

Сколько денег я должна зарабатывать в месяц, чтобы покрыть свои потребности? Сколько должна стоить моя консультация? А сколько мне нужно провести консультаций в неделю?

Когда я пыталась организовать прием в первый раз, я не задавала себе таких вопросов. Тогда мне казалось, что это не так важно. Какнибудь само образуется, без меня. И оно как-то действительно образовалось. Денег было мало, они были не регулярными, на них совершенно нельзя было рассчитывать. Тогда я не знала, что частная практика, как и любое дело держится на 3 точках:

- **ДЕЛО ЗАРЯЖАЕТ ВАС САМОГО**
- **ВЫ ЧУВСТВУЕТЕ, ЧТО ДЕЛАЕТЕ ЧТО-ТО ПОЛЕЗНОЕ ДЛЯ ЛЮДЕЙ**
- **ЭТО ПРИНОСИТ ВАМ ДЕНЬГИ**

Отсутствие хотя бы одного из пунктов - путь к выгоранию.

Пусть в вашей частной практике будет меньше ошибок, больше опыта, денег и удовольствия от того, что вы выбрали своим делом.