

СВЕТЛАНА ФЁДОРОВА

ПРОГРАММА НАСТАВНИЧЕСТВА

Деньги в терапевтической динамике

МОДУЛЬ 9

Важное напоминание!

Самые частые **причины выгорания** у психологов:

- Обрыв терапии
- Цена за свои услуги не повышается

Функция денег в психотерапии

- **Рамка**, напоминающая, что это особые отношения с фиксированными условиями. Держит в тоне психолога и снижает тревогу у клиента.
- Помогает **спровоцировать фрустрацию у клиента** «Вы меня не любите просто так, вам от меня только деньги нужны».
- Процесс оплаты подсказывает психологу, что происходит **в отношениях клиент + психолог**.
- Задает **ценность процесса** для обоих.
- Помогает держать **дистанцию**.
- Катализатор динамики. **Цена должна повышаться!**

Почти у каждого есть **фантазии об идеальном друге, идеальном учителе, мужчине, женщине...** Исследование этих фантазий помогает понять, как клиент строит отношения с другими. Чтобы спровоцировать это исследование, **нужно в отношения включить деньги.**

У каждого человека есть **множество болезненных историй, связанных с деньгами.** Через эти истории можно исследовать самооценку.

**Какие у вас были чувства,
когда кто-то оказывающий вам постоянно
любую услугу, **повышал цену?****

**Если чувства негативные,
то это один из ваших барьеров на
повышение цены для клиентов.**

Почему цена должна повышаться:

- **Когда психолог вырос** и чувствует несоответствие между внутренним проф. уровнем и внешним откликом в виде зарплаты. Это нормально.
- **Клиент начал обесценивать процесс терапии**, но супервизии показывают, что психолог всё делает хорошо.
- **Клиент** слишком долго любит психолога, идеализирует его и **не проявляет агрессию** в его сторону.
- Клиентов надо **учить заботе о себе и уважении своего труда**.

Как цена должна повышаться:

- **Предупреждаем клиентов сильно заранее!** Те, кто покрепче за месяц-два, тех, кто разобран, можно и за полгода начать готовить.
- **Поднимаем цены с разумной скоростью** и разумным шагом, желательно еще объяснить, **почему вы это делаете с точки зрения вашего проф. роста** (не надо говорить, что вы повышаете, потому что хотите умышленно вызвать агрессию на себя, просто скажите, что вырос ваш стаж или вы прошли новое дорогое обучение).
- Готовимся морально к агрессии в разных формах и выдерживаем её. **Выдержите – и вырастет доверие клиента к вам.** И ваше доверие клиенту.

Первый отклик про «Да» или про «Нет»:

**Выдержите ли вы агрессию клиента
в ответ на повышение цены?**

Почему?

Вопросы, на которые нужно обратить внимание при долгосрочной работе с клиентом:

- Можно ли работать в долг? Готова ли работать в долг?
- Как относиться к пропущенным встречам? Должен ли их оплачивать клиент?
- А как быть, если пропустил встречу терапевт?
- А что значит «Клиент забыл деньги? Забыл заплатить?»
- Как быть, если клиент приходит со сдачей, а у терапевта её нет? Отложить оплату до следующей встречи или повоспитывать клиента рублем?
- Если клиент дал больше обычной цены?
- Если клиент забыл оплатить?
- Если клиент изменил порядок: платил до сессии, стал после?
- Если клиент часто говорит, что цена за ваши услуги для него дорогая/дешевая, о чем это?
- Если клиент попросил снизить цену, но часто рассказывает вам про свои траты и покупки, о чем это?

Чтобы смело себя презентовать и свои услуги, а так же повышать цены:

- Помнить, что это не дискомфорт, это приключение с возможным позитивным результатом. **Держим фокус на позитивном результате.**
- **Проработать свой негатив**, связанный со страхом отвержения или агрессии, если не будешь делать свою работу бесплатно/за небольшую сумму.
- Вспомнили всё, что мы прошли: **твои сильные стороны, твои ценности, твоё желание хорошо делать свою работу.**

Домашнее задание

Подвести итоги: что было важного, ценного, полезного в программе наставничества? Что берете с собой в дальнейшую жизнь и практику?

Напишите пожалуйста нам **отзыв** (в чате или на платформе), если можно указывать его в соцсетях, то припишите в каком формате: анонимно или нет.

