



ПРОГРАММА НАСТАВНИЧЕСТВА
для психологов и помогающих практиков

Модуль «Терапевтические отношения»

Часть 2



Деньги в терапевтических отношениях

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**».
- **Задаёт 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.



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 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?

Благотворительная терапия



+ Плюсы:

- Опыт
- Улучшение кармы=)
- Пиар (?)

- Минусы:

- Выгорание
- Агрессия к клиенту
- Агрессия у клиента к вам

За что клиенты на самом деле платят нам деньги



- За хороший разговор, где их слышат
- Стабильность
- Комфорт
- Доверие
- Возможность играть в привычные и новые игры
- Управляемые отношения
- Разделить эмоции
- И только потом ваши техники и правила

Задание



- ✓ Определите для себя когда / кому / на сколько – вы будете повышать или понижать цену за свои услуги.
- ✓ Сколько на самом деле должна стоить ваша консультация?