

# БОГАТЫЙ ПСИХОЛОГ

Ирина  
Хмелевская

**58 Ошибок**  
на старте частной  
онлайн-практики



Ирина Хмелевская

**Богатый психолог.  
58 Ошибок на старте  
частной онлайн-практики**

«Издательские решения»

**Хмелевская И.**

Богатый психолог. 58 Ошибок на старте частной онлайн-практики  
/ И. Хмелевская — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-508255-8

Вы достойны быть богатым. Вы вправе быть богатым. Вы сослужите обществу огромную службу, если станете и будете богатым психологом. Как выйти на стабильные 100 тысяч рублей в месяц? Какие основные ошибки совершают психологи на старте частной онлайн-практики. Как устанавливать контакт с потенциальными клиентами в социальных сетях. Это обязательная книга для начинающих и опытных психологов, а также коучей, консультантов и людей помогающих профессий.

ISBN 978-5-00-508255-8

© Хмелевская И.  
© Издательские решения

## Содержание

|  |    |
|--|----|
| ВВЕДЕНИЕ   | 6  |
| ДРАМКРУЖОК, КРУЖОК ПО ФОТО, МНЕ ЕЩЕ И ПЕТЬ<br>ОХОТА... | 8  |
| Ошибка №1  | 8  |
| ПРИХОДИ КО МНЕ ЛЕЧИТЬСЯ И КОРОВА, И ВОЛЧИЦА...         | 9  |
| Ошибка №2  | 9  |
| РАЗГОВОР НА ПТИЧЬЕМ ЯЗЫКЕ                              | 10 |
| Ошибка №3  | 10 |
| СКУПОЙ ТЕРЯЕТ ВСЕ, ЖЕЛАЯ ВСЕ ДОСТАТЬ                   | 11 |
| Ошибка №4  | 11 |
| БЛАГИМИ НАМЕРЕНИЯМИ...                                 | 12 |
| Ошибка №5  | 12 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                      | 13 |

# **Богатый психолог 58 Ошибок на старте частной онлайн-практики**

**Ирина Хмелевская**

*Редактор* Юлия Лихачева

*Фотограф* Евдокия Пшеничнова

© Ирина Хмелевская, 2019

© Евдокия Пшеничнова, фотографии, 2019

ISBN 978-5-0050-8255-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## ВВЕДЕНИЕ

Вы достойны быть богатым. Вы вправе быть богатым. Вы сослужите обществу огромную службу, если станете и будете богатым психологом. Тогда вы сможете гораздо больше уделять времени вашим клиентам, а не мыслям о том, где взять денег на квартиру. Временная бедность – не позор. Смириться с ней или нет – это ваше решение.

Каждое утро я просыпаюсь, занимаюсь йогой или бегаю в парке рядом с домом. Прихожу домой и ем на завтрак кашу. Затем иду на уроки испанского языка. После школы делаю на обед салат с помидорами, моцареллой и руколой. Или иду обедать в маленькую кафешку рядом с моим домом в Барселоне. Встречаюсь с клиентами и работаю с ними онлайн. Затем пишу книгу.

В 4 часа иду купаться на море. По дороге рассматриваю туристов и маленькие магазинчики с сувенирами. Два часа на пляже, ничего не делаю – смотрю на море. Один раз в неделю встречаюсь со своей мастер-майнд-группой онлайн. Все остальные вечера я провожу с семьей, друзьями или знакомлюсь с новыми людьми на встречах и вечеринках.

Вы спросите меня: хочу ли я променять свою жизнь на что-то другое? Нет. Я создала эту жизнь. Еще пять лет назад я даже представить себе не могла, что она будет именно такой.

Вы когда-то задумывались о том, что можете создать вашу жизнь такой, какой хотите?

*Когда-то давно жил на свете маленький Ручеек. Он спускался с гор в красивую зеленую долину. И вот однажды он добежал до пустыни. Тут он остановился и задумался: «А куда же бежать дальше?» Впереди было много нового и неизвестного, поэтому Ручеек испугался.*

*Но тут он услышал Голос: «Смелей! Не останавливайся на достигнутом, впереди еще много интересного!» Но Ручеек продолжал стоять. Ему очень хотелось стать большой полноводной рекой, но он боялся изменений и не хотел идти на риск.*

*Тогда Голос снова заговорил: «Если ты остановишься, то никогда не узнаешь, на что ты на самом деле способен! Просто поверь в себя, и тогда ты в любом окружении сможешь найти правильную дорогу! Беги дальше!» И Ручеек решился.*

*Он побежал по пустыне. Ему было очень плохо. Незнакомые места и изнуряющая жара с каждым днем забирали его силы. И через несколько дней он высох...*

*Но вот испарившиеся маленькие капельки встретились высоко в небе. Они объединились в одно большое облако и поплыли дальше над пустыней.*

*Долго плыло облако над пустыней, пока не добралось до моря. И вот Ручеек пролился в море многочисленными капельками дождя. Теперь он слился с огромным морем. Мягко качаясь на волнах, он улыбался себе. Раньше, когда он жил в долине, он не мог даже мечтать о таком. Ручеек подумал: «Я несколько раз изменил форму, и только сейчас мне кажется, что я наконец-то стал самим собой!»*

Вы думаете, что у вас не получится? Если получилось у меня, то у вас тоже получится! Когда вы решитесь. Когда вы скажете себе, что вы тоже так можете. Мечтайте! Дерзайте! Я верю в вас.

Уже пробовали и не получается? За три месяца работы каждый психолог может научиться находить своих клиентов в соцсетях и зарабатывать от 100 тысяч рублей ежемесячно. Без лендингов, без воронок продаж, без накрутки лайков и подписчиков. Как? Большинство ответов вы найдете в этой книге.

***ИРИНА ХМЕЛЕВСКАЯ***

*Девочка из Подмосковья*

*Создатель Клуба богатых психологов*

*Автор программы «Богатый психолог. Как зарабатывать от 100 тысяч рублей в месяц и путешествовать по всему миру»*

## ДРАМКРУЖОК, КРУЖОК ПО ФОТО, МНЕ ЕЩЕ И ПЕТЬ ОХОТА...

### Ошибка №1

Вы встречали университет, в котором обучают всем специальностям? Может ли один психолог решить все проблемы, которые возникают у клиентов?

Однажды я познакомилась с экспертом, который смело заявил, что может работать с психотиками, невротиками, маленькими детьми, подростками и людьми с экзистенциальным кризисом. Как вы полагаете, что думают люди о человеке, который пытается продвигаться в Интернете сразу в нескольких областях? Насколько глубоки знания такого специалиста, который объявляет, что он способен помочь клиенту справиться с любой психологической проблемой?

Чтобы начать онлайн-практику в Интернете, я предлагаю выбрать одну узкую специализацию, которая будет характеризовать вас как профессионала. Вы можете сделать это уже сейчас, даже если вы студент и у вас пока нет никакого опыта.

Например, если бы я хотела работать в нише отношений, то я бы смело взяла тему измены или ревности либо кризиса первого года совместной жизни. Когда-то я начинала с работы с подростками и помогала родителям налаживать с ними отношения.

Рекомендую выбрать одну узкую тему и начинать продвигаться в ней: исследовать, писать статьи, снимать видео. Вы быстро поймете, как много тонкостей даже в одной нише. И главное, люди тоже увидят в вас серьезного эксперта, решающего конкретные проблемы. Это создает больше доверия, чем поверхностное знание сразу нескольких тем.

Не бойтесь сузить свою специализацию, свою нишу! Люди все равно придут с разными темами к вам как к человеку и как к эксперту. И там уже ваше право – брать этих людей или передавать их другим специалистам.

**Вопросы:** Какая тема вам интересна? Что вас зажигает? От чего светятся ваши глаза? И какую тему вы готовы сейчас изучать один-два года или всю жизнь?

## ПРИХОДИ КО МНЕ ЛЕЧИТЬСЯ И КОРОВА, И ВОЛЧИЦА...

### Ошибка №2

Что происходит с психологом, начинающим работать с клиентом, который ему не нравится? Согласитесь, что иногда даже на встрече с таким клиентом идти не хочется?

Какие чувства испытывает клиент, который находится в отношениях с таким психологом? И самый главный вопрос – какой результат принесет такая работа?

На заре своей психологической практики я брала всех клиентов подряд. Когда очереди из клиентов пока нет, такое случалось. Тогда я сама еще не понимала, с какими клиентами работа принесет мне радость, удовольствие и будет продуктивна для обеих сторон.

Что же делать, если вы не знаете, как выбирать своих клиентов? Начните тестировать, насколько вам интересно консультировать разных людей. И посмотрите, возникает ли у вас сопротивление, когда вы берете в терапию тех, с кем работать не хотите.

Например, я не работаю с маленькими детьми и психотиками. Кроме того, никогда не беру людей с зависимостями и тех, кто мне категорично не подходит по ценностям. В таких случаях перенаправляю клиентов коллегам. Возможно, им будет интересно работать с этими людьми. А мне нет.

Почему я рассказываю о выборе именно ваших клиентов? Потому что я убеждена, что в таких случаях вероятность профессионального выгорания психолога ниже. И я верю в то, что счастливый психолог может помочь гораздо большему количеству людей стать счастливыми.

**Вопросы:** Как вы можете организовать свою работу таким образом, чтобы идти на встречу с клиентами с улыбкой? Как найти тех клиентов, которые вам нравятся, и работать только с теми темами, которые вам интересны?

## РАЗГОВОР НА ПТИЧЬЕМ ЯЗЫКЕ

### Ошибка №3

Как вы думаете, как себя чувствует дизайнер интерьеров или инженер-ракетостроитель, когда психолог начинает рассказывать им о «ресурсах», «внутренней опоре на себя», «клинической психологии» или «гештальт-подходе»? На сколько процентов вы уверены, что обычные люди понимают такого психолога и все вышеупомянутые термины?

Помню, как в МГУ нам практически на каждой лекции говорили, чтобы мы не разговаривали с клиентами на птичьем, то есть профессиональном, языке. Это наиболее распространенная ошибка. Многие специалисты говорят так на встречах с клиентами, на мастер-классах и в социальных сетях.

Коллеги часто спрашивают меня:

– Ирина, почему не покупают? Тренинг хороший, и ведущие – профессионалы, а люди не приходят! Почему?

Все просто! Обычные люди просто не понимают, чему будет посвящен этот тренинг, или чем может им помочь психолог. Представьте на секунду человека, который живет с вами по соседству. Возможно, он занимается разведением котов редкой породы или работает менеджером в компьютерном магазине. Скорее всего, о психологии он знает не так много. И он не понимает специализированных терминов, потому что является специалистом совсем в другой области.

Чтобы перестать говорить на птичьем языке, я рекомендую больше общаться с обычными людьми, которые вообще ничего не знают о психологии. Как научиться разговаривать с ними так, чтобы они понимали вас? Задавайте им больше вопросов. Слушайте и записывайте, как они говорят.

Пишете текст? Прежде чем выкладывать его на страницу в социальные сети, прочитайте его вашему десятилетнему племяннику. Попросите рассказать, что он понял. И если увидите, что понимание есть, тогда пускайте текст в работу. Если нет – перепишите. Включайте визуальное мышление, то есть добавляйте в ваши тексты образы, метафоры. И тогда, возможно, количество ваших клиентов будет расти.

**Вопросы:** Как разговаривать с клиентами на одном языке? Как объяснять им ваши теории и термины с помощью метафор? Как сделать так, чтобы клиент услышал птиц, поющих в лесу, когда вы идете по тропинке вместе со своим любимым человеком и вдыхаете аромат еловых шишек?

## СКУПОЙ ТЕРЯЕТ ВСЕ, ЖЕЛАЯ ВСЕ ДОСТАТЬ

### Ошибка №4

Я не знаю такого психолога, который не любит учиться. Скажите мне, коллеги, какой толк от этой учебы, если психолог не использует на практике то, что узнает? В чем тогда смысл его учебы?

Как вы можете уже делиться тем, что узнали в ваших университетах и на курсах? Каким образом уже можно быть полезным другим людям и отдавать ваши знания этому миру? Как перестать копить информацию?

Сегодня мне написала женщина. Она попросила ссылку на статью, которую прочитала четыре года назад в моем аккаунте в «Фейсбуке». Четыре года моя читательница помнит об этой статье! И она попросила ссылку, потому что ее друг заболел, и она хочет дать почитать эту статью и ему.

*Легендарная американская танцовщица Анна Халприн в 51 год тяжело заболела. Врачи диагностировали у нее неизлечимый рак кишечника. Все, что оставалось Анне, – это примириться с близким концом. Вместо этого она начала танцевать и, как фантастически это ни звучит, в результате победила рак.*

*С тех пор вот уже почти 50 лет она танцует – не ради искусства, а ради здоровья. В 2019 году ей исполнилось 99 лет. Анна Халприн много выступает и преподает. Учит других излечиваться с помощью танца.*

Я понятия не имею, как и каким образом отразятся на людях мои видео и статьи. Кто-то запомнит одну фразу. Для кого-то мои слова станут решающими и перевернут всю их жизнь. И я об этом не знаю. Я просто делюсь тем, что читаю и практикую сама.

Расскажите в социальных сетях о том, чему вы учитесь. Напишите небольшой пост. Поделитесь с друзьями, родителями, детьми, мужем или женой. Расскажите о техниках и упражнениях, которые пробуете на себе. Так обязательно появятся те, кому это также интересно, подпишутся на вас и станут вашими клиентами в будущем.

Помните? Если вы рассказываете другим людям то, что узнали, информация лучше усваивается и запоминается. Если ею делиться, применять, практиковать, то она становится глубоким знанием, которое вы можете применять еще более виртуозно.

**Вопросы:** Каким образом вы можете делиться знаниями о психологии? Как вы можете применить на практике то, что только что узнали сами на лекции или из книги? Как часто вы делитесь полезностями?

## **БЛАГИМИ НАМЕРЕНИЯМИ...**

### **Ошибка №5**

Когда-то я хотела помочь всему миру. Когда видела, что у знакомых людей в жизни или в социальных сетях возникает проблема, считала, что абсолютно естественно тут же броситься им на помощь. Я же знаю, как помочь, я же психолог! Рассказывала о практиках, техниках, методиках. Пыталась даже решить проблему на месте и за одну встречу. К сожалению, это не помогало. И часто вызывало обратную реакцию.

Тогда я не понимала? Почему? Что я делаю не так? Я же хочу помочь! Сейчас я никого не лечу, не коучу и не терапевтирую без запроса. Ни в коем случае!

Замечаете за собой подобное желание? Как вы думаете, ваша помощь поможет или навредит? Как вовремя остановиться? Я закрываю рот обеими руками и молчу. Помните? В обычной жизни мы с вами – обычные люди, а не психологи. И людям не всегда нужна наша помощь. Особенно если они о ней не просят.

На лекциях я часто рассказываю притчу:

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.