

18+

Виталий Дудин



ПСИХОЛОГ, РУЛИ!

не сойти с ума при продвижении
в интернете

Виталий Дудин

Психолог, рули! Не сойти с ума при продвижении в интернете

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=40651058

ISBN 9785449628930

Аннотация

Это пособие будет полезно, если хочешь быть крутым и востребованным психологом, но сейчас у тебя есть сложности с клиентами и деньгами. Пособие содержит: 1. Психологический анализ моих промахов в деле продвижения. 2. Откровенные разговоры о твоих и моих чувствах, когда продвижение не прёт. 3. Шуточки психолога. 4. Практические психологические и технические рекомендации. Идея моя в том, чтобы написать то, после чего человек возрадуется инсайтам. И ровно с того момента изменит тактику продвижения. Книга содержит нецензурную брань.

Содержание

Введение	6
Гнев, мат и лапочки-клиенты	8
Скелеты в шкафу у психолога	13
Скелеты в шкафу у психолога 2	16
Скелеты в шкафу у меня	19
Клиенты-«пограничники»	23
Я гарантирую результат	27
Конец ознакомительного фрагмента.	29

Психолог, рули!

Не сойти с ума при продвижении в интернете

Виталий Дудин

© Виталий Дудин, 2021

ISBN 978-5-4496-2893-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Содержание:

Введение

1. ГНЕВ, МАТ И ЛАПОЧКИ-КЛИЕНТЫ
2. СКЕЛЕТЫ В ШКАФУ У ПСИХОЛОГА
3. СКЕЛЕТЫ В ШКАФУ У ПСИХОЛОГА 2
4. СКЕЛЕТЫ В ШКАФУ У меня
5. КЛИЕНТЫ-«ПОГРАНИЧНИКИ»
6. Я ГАРАНТИРУЮ РЕЗУЛЬТАТ
7. ШИЗОФРЕНИЯ И ТРУСИШКИ-КЛИЕНТЫ
8. ПСИХОЛОГ. ЧЁ ТАК ДОЛГО И ДОРОГО?
9. ОТЗЫВЫ О ПСИХОЛОГАХ, НЕСАМОСТОЯТЕЛЬ-

НОСТЬ И КОНЧИНА

10. ПСИХОЛОГИЯ? ДА НУ НАФИГ ОНА НУЖНА, ЛУЧШЕ СИСЬКИ!

11. О КЛИЕНТ!, НУ И ПРИТОРНО ЖЕ ТЕБЕ ПРИХОДИТСЯ, ИЛИ НЕТ?

12. КАК ВСТРЯТЬ В ПЕРЕПАЛКУ? ФУНКЦИИ ХАЙПА И «ПОМОЩЬ» ХЕЙТЕРОВ

13. «ОПАСАЙСЯ НЕДОПСИХОЛОГОВ! И КАК СБЕРЕЧЬ САМООЦЕНКУ»

14. КАК ХАЙПАНУТЬ И ПОНЯТЬ, ЧТО В ЭТОМ МАЛО ТОЛКУ?

ВЫВОДЫ

СКАЗКА ДЛЯ УЖЕ ВЗРОСЛЫХ

Введение

Привет! Я Виталий, клинический психолог и консультант. Это пособие будет полезно, если хочешь быть крутым и востребованным психологом-консультантом или психотерапевтом, но сейчас у тебя есть сложности с клиентами и деньгами.

Что содержит пособие?

– Психологический анализ моих промахов в деле продвижения.

– Откровенные разговоры о твоих и моих чувствах, когда продвижение не прёт.

– Шуточки психолога.

– Практические психологические (а не маркетинговые или от коучей) и технические рекомендации. А в конце я расскажу тебе сказку.

Идея моя в том, чтобы написать то, после чего человек возрадуется инсайтам. И ровно с того момента твёрдо изменит тактику продвижения, и внесёт важные изменения в отношения к себе. Ни тебе ведь растолковывать, что сложности продвижения, как ни крути, а связаны с самоотношением.

Не так давно я начал самостоятельное продвижение в интернете. И страданул. Страхи, заблуждения и пр.

Я писал много статей и постов, чтобы они помогли продать мои консультации. Эффект был, но не тот, который ну-

жен. Писать нравилось, но это выматывало и привлекало совсем немного клиентов. Позже я всё яснее начал понимать, где именно и в чём я тупил. Понять мне помог глубокий психологический анализ статей. На страницах ты увидишь этот самый анализ, вперемешку с самоанализом. Также я много говорю про разные типы клиентов, которых важно бы отсеять, если тебе важно удовлетворение в работе. О том как реагировать на оскорбления, поддерживать самооценку и отстаивать индивидуальность.

Гнев, мат и лапочки-клиенты

Статья в какой-то степени является бунтом против лицемерия и страха искренности.

Ежу понятно, с гневом сталкивался каждый человек. Да ни по разу.

Ёж так же в курсе, что проявление гнева вообще-то очень неприлично. Прилично могут гневаться только боксеры и нетрусы, которые играют в хоккей.

Помочь клиенту соприкоснуться со своими настоящими чувствами – одна из основных задач психотерапии.

И знаешь что скрывают лапочки-клиенты?

Конечно гнев. Гнев, который нередко вербализуется в форме мата.

Я испытываю сожаления от того, что сейчас приобретают популярность разные стерилизованно-культурные «психологические» словечки, которыми люди описывают свои проблемы.

И с такими запросами иногда приходят на консультации. И умудряются верить, что происходящее с ними такое же сдержанное, как и те самые термины.

Вслушайся в некоторые запросы:

– Я прокрастинирую. (Да это называется просто ссышь! Или не врубаешься зачем тебе это делать! Или тебя заставляет кто-то, а ты на это бесишься, и продолжаешь гнутья!)

– Я эмоционально выгораю. (Да ты просто за*бался переть против себя и делать то, что делать не хочешь!)

– Мой ребёнок – жертва абыюзера. (Да твоего ребенка чморят в школе! А ты это допустил, и ещё пытаешься назвать это милovidным словом!)

А психологи от бога, такие же лапочки, любят всему этому подыгрывать.

– Прокрастицию лечат советиками из великого и нового модного течения «Тайм-менеджмент». Мол дружок, вот те схема: там подели дела на важные, не особо важные, срочные и бла бла. А ещё помни про закон Парето 80/20.

А теперь иди! Иди в модный мир аристократии. И не забывай выходить из зоны комфорта.

– А чтобы эмоциональное выгорание у тебя прекратилось, тебе нужно сходить на тренинг по эмоциональному интеллекту. Это сейчас модно. Чуешь? – у тебя ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ выгорание и я тебе отправляю на тренинг ЭМОЦИОНАЛЬНОГО интеллекта. Всё ж сходитьсь!

И еще тее бонус. На тренинге в тебе никто даже не подумает пробуждать воспоминания о том, как ты бесился на мать, ненавидел отца, и как у тебя сейчас отношения с близкими.

Ведь это никаким боком к эмоциональному выгоранию не приплести!

С тренинга возьми блокнотик, фирменную ручку и сфотографируйся возле баннера с модными логотипами. Всё.

Должно помочь!

Если не поможет, то хер знает что с тобой делать.

– А коли хочешь, чтобы ребенок перестал быть жертвой абьюза, то погоди лет еще 5—7. За это время талантливые психологи поколеса́т по семинарам/лекциям, и там-то им расскажут о том, как быть с такими проблемами. Ведь это новое явление и оно отличается от того, что происходило в школах до введения данного термина.

А пока звякни в департамент образования, пусть всех этих школьных накажут! Они же допускают абьюз!

Так я к чему?

Спасибо психологам, которые не подыгрывают этой тенденции, и находят смысл не заменять настоящие нелицеприятные на первый взгляд человеческие чувства отвратительной и модной дребеденью.

Спасибо НеЛапочкам-клиентами, которые имеют смелость открываться на консультациях, и в том числе материться, не боясь, что психолог покраснеет и подумает, что напротив него бескультурный субъект.

А знаешь всё-таки как выражают гнев лапочки-клиенты? Пишут в чатиках отзывы о психологах, которые им не помогли за час.

К тому времени как написал эту статью, я уже понимал, что конкуренцию мне могут составлять люди, которые мягко говоря, непрофессионалы своего дела. И кажется это обидно. Отсюда такой недобрый стиль повествования.

Эта статья привлекла немало читателей, хороших отзывов, юмора и поддержки для меня. Однако клиенты, конечно, не столпились под дверями офиса.

Один парень из интернета рассказал про то, какие виды постов могут быть. Один из них – это посты, где автор находит общего «врага» со своими клиентами, чем «синхронизируется» с последними на эмоциональном глубоком уровне. Что-то вроде того, как было испокон веков – есть свои и есть чужие.

Конечно меня заинтересовал такой способ. В результате под анализ попали всё те же психологи. Здесь у меня еще оставалась иллюзия о том, что я как-то смогу повлиять на ситуацию на рынке.



Скелеты в шкафу у психолога

Недавно для меня стали очень ясны как минимум 2 мифа, из-за которых люди мало доверяют психологам.

СКЕЛЕТЫ В ШКАФУ У ПСИХОЛОГА

1



Миф 1. Психолог – очень успешный во всех смыслах человек. Клиент и психолог как бы с разных планет: первый с планеты «Проблем и всяческой жопа в жизни», а второй с планеты «Осознанности, мудрости и прекрасного счастья».

Тут то и получается, что клиент вынужден (если всё же решается) идти к тому, кто заведомо молодец, а сам клиент нет. Просить совета у мудреца вообще.

Миф возник ни без помощи самих психологов, только плохих. Посмотрите на общую массу специалистов! На их объявления, поведение в телевизоре, в обществе. Многие ли из них сознавались в том, что отчасти они сами маются херней в своей жизни? В том, что не могут выгнать гусей из своей же головы. Нет блин!

Конечно-конечно, они признаются в этом. Но слышал как? Вот «секретный» приёмчик: психолог говорит о себе какую-нибудь фигню вроде того, что моя слабость – это иногда любить много спать, или иногда откладывать дела.

Чувствуешь уровень честности, да? Он иногда спит немножко много, а ты олень – у тебя депрессия какая-то, траблы в отношениях с людьми, или еще чего заразное.

Вторые, кто приложил руку к развитию такого мифа – клиенты.

Не клиенты ли ищут наилучшего парикмахера, риэлтора, юриста, маникюрщицу? Отзывы! Отзывы! Рейтинг! Рейтинг! Сертификатики на английском! СМИ! А к психологам отношение местами бывает и жестче.

Подавай самого лучшего психолога, эксперта, с опытом работы лет 100. Чтоб деятельность свою начал аж во времена бабы-яги. Короче, Фрейда, Курпатова, Гандапаса, Карнеги и Толстого, а так же добрую мудрую бабушку. И всё в одном

лице.

Чтобы было так:

– Пришел, сел

– Сказал вкратце, что за трабл у тебя.

– Он тебе задал пару вопросов.

– Потом почесал мозг, и сказанул тебе такую блядь цитату, которую ты ни в одной книге не читал, ни в одном посту не видывал, а именно ОНА то и изменит всю жизнь!

– Дал бабла. Рублей 600.

– Пошёл радостный радоваться радости. Воздух слушать.

Как ты, наверное, понял, речь здесь я веду об определенном типе клиентов. Хотя во время написания этот тип клиентов в моём сознании был как-бы склеен с клиентами вообще. Это была печаль.

Так и выходит: какой заказ, такой и продукт – теперь хорошие психологи знают как завоевать твое доверие – быть самыми лучшими! А по пути, так получается, что становятся они уже и лучше тебя, и умнее тебя, да и красивее и сексуальней тоже. По крайней мере в социальных сетях.

Но и тут ты блин не доверяешь!)) И правильно!

Скелеты в шкафу у психолога 2

Миф второй – чтобы стать психологом нужно всего-то:



– Быть показательно-неравнодушным к котейкам и пёсикам с улицы.

– Подростком в синей компании мочить всем советы, о том как жить стоит правильно. Как следует другу забыть её – дуру, о том когда подруге следует бросить того козла.

– Чуток гадать по руке, картам, и предсказывать будущее.

– Не знать, что психология – наука и её изучают в университетах годами.

– Знать бесполезные, но популярные типо-термины: холерик и зона комфорта. Это плюс к интеллекту.

– Отдавать «последнюю рубаху», то есть выслушивать, проникаться жизнью другого, давать глупому совет. А в свою жизнь не лезть, своих демонов не разгонять, ибо нужно ждать пока главный менеджер сам заметит твою жертвенность и воздаст.

Прибавь к этому то, что последнее десятилетие интерес к психологии очень возрос, что кратно увеличило количество психологов от бога.

Одна моя клиентка, как-то удивилась, сказав примерно следующее: «Вы так мало говорите. До этого, когда я была у своего психолога, практически всю дорогу говорила она. А я большей частью молчала».

Вопрос: зачем мне несколько сеансов подряд слушать откровения психолога от бога? Не пахнет ли тут откровенной тупостью? Раздутым Эго?

Среди психологов от бога есть фишка – в работе полагаться на свой жизненный опыт и не более. А нет, и еще на ту пару терминов.

Что что? Изучить основу психологической науки? Изучить труды отечественных и зарубежных авторов? Провести психологическое исследование самому? Пха!

«Чушь! Я опыт имею. И к тому же я холерик!» – отвечает психолог от бога, и конечно же опять неверно по смыслу вставляет термин холерик..

Проблема, не правда ли? С одной стороны психологи прознали, что нужно красивую этикетку (то есть быть осознанным, успешным и бла бла), с другой большая часть таких специалистов специалистами не являются.

Проблема 2 – их и вычислить непросто. Смотри, плохой архитектор спроектировал дом. Дом рухнул. Плохой математик не может высчитать интеграл. Это сразу видно. А у нас как-то не так. Про отличия я еще буду говорить.

Скелеты в шкафу у меня

Ранее я сокрушаться на недобросовестных и плохих психологов.

Описывал скелеты в их шкафу. Сейчас про мои личные.



3

**СКЕЛЕТЫ
В ШКАФУ
У
~~ПСИХОЛОГА~~
МЕНЯ**

Кроме того, что вышеописанное вроде как обязывало меня быть последовательным – налетел на других, будь добр расскажи про себя, была еще одна причина. В том, чтобы

не пудрить голову клиентам и рассказать кое-какие вещи о личности психолога – меня. Про них мало говорят. Всё же психологи, в основной своей массе, трусливые. А тебе как клиенту важно знать, что твой психолог – это обычный человек? Мне важно.

Скелет 1. Я – нередко пребываю в депрессивном состоянии.

Знаешь, бывает так, что хватить меня грусть, и утащила. Прямо вот без остатка.

Выхожу на улицу, там всё сияет! Люди и звери кушают счастье ложками, а мне не лезет.

В этом состоянии у меня есть время подумать о смысле и ценности жизни; о природе людей: их жизнеутверждающих и жизнеразрушающих качествах; отыскивать ответы на вопрос «кто я, и куда я?». В нем же (в состоянии) обучаюсь быть настоящим, не скрывать свои трудности за рамками «официально-лицеприятных социальных отношений».

Конечно, я «лечился» от этого состояния: пытался носить ежедневные позитивно-розовые очки. А психотерапию подкреплял природными препаратами, запрещенными Володей на просторах нашей необъятной.

Но нет лучшего лекарства, чем искренний разговор с живым человеком о прожитых каждым жизненных невзгодах. Итог, я понял, что моё состояние в чём-то сродни шизофрении. Сегодня её не лечат, а научаются жить с ней. К тому же

с моей любовью к юмору вообще не страшно.

Скелет 2. Меня жутко бесят тупые люди. А именно те, что оказывают влияние на общественное мнение. Я всерьез бешусь и расстраиваюсь, когда вижу как люди «хавают», то, что им говорит утонченная и самобытная Оля Бузова, или неповторимый в своей оригинальности Егорка Крид.

Да, во многом это зависть от того, что у меня на сегодня нет такого влияния.

Скелет 3. Бешат советчики. Например, такие у которых во время чтения данного поста уже зудел бы в голове рой советов, которые мне обязательно нужно выдать. Примерно, так:

– Открыть мне глаза на причины моего состояния; посоветовать как справиться с депрессивными состояниями

– Упрекнуть, а потом посоветовать как можно избавиться от зависти.

Рассказать, что Бузова и Крид заслужили статус непосильным трудом.

Друг, я понимаю, что на этом отрезке текста уже не осталось советчиков, но так и хочется сказать – пошли вы нах!

Скелет 4. Иногда я могу быть резким в высказываниях. Это отпугивает достаточно большую часть моего окружения, в том числе и клиентов.

Непросто сказать на кого больше повлиял этот пост. На меня или на клиентов. Доля стеснительности мне присуща, и к тому же я опасался, что после написанного рас-

теряю клиентов. Но двигал вперед. Когда я это написал, мне стало практически безразлично на реакцию окружения. Балбесы будут смеяться надо мной, а умные поймут, что человек рассказал правду.

Влияние такого поста можно было оценить довольно быстро. Коллеги и не коллеги впоследствии написали что-то подобное про себя. А клиенты иногда ссылались на мои высказывания. Это приятно и еще действительно настраивает на одну волну. Представь, я занимался какими-то своими делами, а клиент в этот момент читал. А потом пришел на консультацию более «подготовленным» и знающим специалистом.

Начали медленно выкристаллизовываться мои клиенты – целевая аудитория меня заметила. Однако чудо не свершилось и клиенты продолжали меня удивлять.

Клиенты-«пограничники»

Обращу внимание, что в момент написания этой статьи цена за мою консультацию была тысячу рублей. А студентам – восемьсот. Средняя цена по городу. Хотя я и не собирался на ней долго задерживаться, тем не менее, цена оказывала недооцененное мной влияние.

Кстати как ты формируешь цену за свою консультацию? Чувствуешь себя хозяином формирования цены или нет? Хозяином цены за своё время?

Поговаривают психологи должны быть спокойными, рассудительными, не истерить.. Щас! Речь пойдет об определенном типе людей, которые иногда являются клиентами. Моими и вашими.

«Пограничники». Такое определение дал для них психолог, к которому я частенько хожу. Пограничники – те ребята, которые записываются на прием, встречу, консультацию и.. и..? ну конечно же не приходят и не предупреждают. Почему они «пограничники»? Да потому что нарушают границы личности другого человека. Гляди как:

- я не записываю на это время других клиентов,
- забочусь о том, чтобы в назначенное время быть на встрече,
- трачу время и деньги, чтобы добраться в офис,

– готовлюсь к встрече

Все эти действия требуют «работы» и вовлечения моей личности, чувств, корректировки моего времени жизни, планов. А сорванная встреча нарушает личные границы.

Когда я был студентом, мы с коллегой проводили психологические тренинги. Чтобы помочь людям решить их разные душевные боли. Один раз записалось много людей. Тренинг закончился не начавшись. Потому что люди, неоднократно подтверждавшие свое участие, всё же не пришли. Это был удар. Конечно, это было ни раз. И тогда мы звонили и писали своим клиентам, чтобы узнать придут ли они всё же или нет.

Получился рейтинг отмазок людей:

Мне внезапно пришлось уехать из города (Хахха куда ж всех как воронкой засасывает? Люди так часто в миг подрываются и уезжают куда-то очееень далеко).

Я заболел (Прекрасно. А при чем тут я? Или ты заболел до той степени, что можешь сообщить об этом лишь тогда, когда у тебя об этом спросят?).

У меня умер ... (Дорого платит человек за такую отмазку, даже если «хоронит» троюродную тётю).

Но ведь кто-то из этих клиентов действительно не смог? В университете я один раз совершенно забыл о мероприятии, на котором должен был быть. Как было мне стыдно и неловко осознавать, что это действительно мой косяк.

Но я уверен в том, что косяки надо признавать, и нести

за них ответственность. Позвонил преподавателю, объяснил ситуацию, выслушал негодование. Я её понял. Спустя немного времени она меня тоже.

Поделюсь некоторыми наблюдениями как вычислить пограничника на ранних этапах. Все они субъективные, и проверенные опытным путём.

Например, в ВК. Очевидно, что с потенциальным клиентом нужно несколько сообщений, чтобы договориться о встрече. Так вот, если интервал ожидания очередного сообщения от клиента уж очень велик, тогда вероятно, что на ваши личностные границы наступает пограничник, а не суперзанятой и важный человек. Блин.

Другой пример, если в телефонном разговоре от вас непомерно много хотят, и задают больше пятисот вопросов: как всё будет проходить; что получит; что не получит.. Высока вероятность, что это диванный эксперт и по совместительству пограничник. А еще и бояка бобояка. Потому что разговаривает с дивана (имею в виду с глазу на глаз) и бесплатно.

То есть низкая и средняя цена привлекала не тех клиентов с которыми хотелось работать. Правило «приходи ко мне лечиться, и корова и волчица. Недорого» довольно обманчиво. Про цену и возражение «Дорого» еще будет в отдельном параграфе.

Конечно, было бы наивно полагать, что пограничник прочитал этот текст и исправился.

Одним вечером, когда я не дождался очередного клиента-пограничника, я вдруг понял, что люди

не ценят психологическую помощь от того что не видят своих выгод от неё.

Психовать и разоряться в тот момент конечно можно было, но я пошёл другим путём, и написал следующую статью.

Я гарантирую результат

Что получают мои клиенты?

Мороженку. шучу



Я гарантирую результат

Кратко расскажу о своём первом походе к психологу. Это была совсем грусть-печаль. Однако, тогда я еще больше понял как важно получить результат человеку, который пришел к психологу. Не очередное бла-бла-бла, а позитивные

изменения во взгляде на сегодня, на людей, и самое главное на свою проблему. Прямо здесь и сейчас.

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.