

М.С. Вантеев

Психология: наёмный труд или предпринимательство?



Статья посвящена рассмотрению основных сходств и различий в сфере оказания психологических услуг в бюджетных организациях и оказания психологических услуг как вида бизнеса.

Как известно, сфера оказания психологических услуг в современном российском обществе быстро развивается. Появляются новые направления, новые специалисты по работе с различными сферами жизнедеятельности человека. Совершенствуется материально-техническая база для работы с людьми и появляется всё больше возможностей для эффективной коммуникации в обществе. Соответственно, рынок труда увеличивается, что благотворно влияет на заинтересованность молодых специалистов в своей профессиональной деятельности. Но здесь может возникнуть проблема выбора: либо становиться наёмным сотрудником, либо начинать прокладывать свой путь самостоятельно. В данной статье мы постараемся осветить основные вопросы, которые могут беспокоить начинающего специалиста в сфере оказания психологических услуг.

Для того чтобы ощутить разницу между специалистом, работающим в муниципальной сфере и сфере оказания платных услуг, можно начать с описания *рабочего места* специалиста. По информации, известной нам из фильмов, фотографий, анекдотов и других источников, мы можем себе представить, как выглядит кабинет психолога: по ассоциации, в мыслях появляется небольшой красивый кабинет с шикарным видом из окна, кушеткой, кожаным креслом, стены украшают картины с итальянскими пейзажами, в центре комнаты стоит небольшой журнальный столик... В реальности такой кабинет может обойтись начинающему предпринимателю-психологу в сумму: от 150 до 500 тысяч рублей. Поэтому, начиная свой бизнес, молодому предпринимателю приходится отложить мечты о массивной мебели из красного дерева и постараться выбрать что-то более доступное, чтобы руководствоваться мыслью о необходимости держаться на плаву несколько первых месяцев. Конечно, в дальнейшем мы всё-таки сможем переделать свой кабинет так, как захотим, но не сразу. И это немного печально. Если же говорить о муниципальном центре, то здесь вы будете работать в тех условиях, которые предоставлены государством, и вряд ли сможете выпросить у руководства новый диван, на котором было бы удобней сидеть. Поэтому придется ограничиваться тем, что есть.

Вантеев Марк Сергеевич — педагог-психолог ОО «ВИТА», действительный член Общероссийской профессиональной психотерапевтической лиги, Сибирской ассоциации психоаналитиков.



Но стоит заметить, что вы находитесь здесь не для того, чтобы получать эстетическое удовольствие. В первую очередь, вы работаете. Также стоит учесть мнение коллег, которым может быть не по нраву новая идея о перестановке мебели.

Таким образом, мы плавно переходим к вопросу о коллегах. Если вы работаете в одиночку и арендуете помещение под кабинет, то вы всегда можете оставаться наедине с самим собой и в свободное время заниматься тем, чем захотите. Можно сказать, что вы полностью предоставлены себе, и не возникает особых проблем, которым стоит уделять внимание. Вернемся к коллегам.

Для того чтобы не возникало путаницы: мы говорим о тех коллегах, с которыми вы работаете в одном помещении, а не о всех специалистах центра в целом. Здесь есть одновременно несколько аспектов, которые стоит упомянуть: во-первых, это пространство, в котором вы находитесь. Зачастую в одном кабинете (имеется в виду не консультационный кабинет), который предоставлен вам государством, может находиться несколько специалистов одновременно. Могут возникать такие ситуации, когда вы делите стол и ящик для документов с тремя коллегами. По большому счету, в этом нет ничего особенного, ибо специалисты обычно работают в разное время, но бывают ситуации, в которых приходится считаться со своим нарциссизмом и делить стол с милой барышней по соседству. Кстати, второй аспект, который можно упомянуть, заключается в том, что большинство ваших коллег женского пола. С одной стороны, это и плюс, то есть вы всегда окружены красотой. И с другой стороны минус, потому что вы *всегда* окружены красотой. В-третьих, очень важную роль играет ваше расписание. Необходимо распределить время приёма клиентов так, чтобы оно не совпадало с расписанием коллег. Поэтому придется назначать встречи с клиентами, руководствуясь только расписанием и никак не личными предпочтениями во времени.

Теперь, когда мы начали говорить о времени, стоит обратить внимание на одну особенность. В частной практике вы выбираете, когда работать удобнее вам, в муниципальной сфере время выбирает вас. Есть определенный график работы с клиентами, и хотите вы этого или нет, придется работать именно в то время, на которое администратор запишет клиента.

Когда речь идёт о клиентах, следует также выделить несколько различий. Начиная с момента, когда клиент звонит и записывается на консультацию. В целом, для того чтобы это произошло в муниципальной сфере, не стоит прилагать почти никаких усилий (за исключением одного, о нем чуть позже), вам достаточно зайти на работу и тут:

— Здравствуйте, Марк Сергеевич! На сегодня я записала к вам трех клиентов!

— Замечательно! — отвечаю я и прохожу на свое рабочее место...

Если речь идет о частной практике, возникают сложности, связанные с тем, что клиенты не будут идти на приём, как только вы откроете двери своего кабинета. Для этого нужна *реклама*, а для рекламы нужны деньги, а денег, как вы помните, у нас не так много, как хотелось бы. Таким образом, на рекламу порой уходят все сбережения и их порой не хватает совсем. В ход начинают идти различные методы и приёмы, чтобы люди узнали о вас и приходили. Но не просто приходили, а принесли с собой все то, что предприниматель инвестировал в рекламную деятельность. В целом это достаточно сложный процесс, на котором можно набить огромную гору шишек и долгов. Поэтому стоит учесть, готовы ли вы к тому, что кабинет простоит месяц/два/пять вообще без прибыли и будет только увеличивать расходы? Как говорится — уходить в минус. Поэтому для начала необходимо поставить перед собой чёткие цели, выделить целевую аудиторию, найти помещение, разработать маркетинговый план, иметь стартовый капитал, разработать структуру вашего бизнес-плана и т. д. То есть, как вы понимаете, это процесс далеко не психологический, скорее экономический. Поэтому стоит учитывать все ваши расходы и возможные доходы.

Таким образом, мы можем вернуться к вопросу о том, что в муниципальном центре вы тоже осуществляете рекламу. Но возникает закономерный вопрос: каким образом? В первую очередь, вы создаете рекламу оказываемыми услугами, то есть качество работы напрямую влияет на клиентский поток. И если вы считаете, что клиент, приходящий бесплатно, не несёт никакой финансовой прибыли, то глубоко ошибаетесь — он создает рекламу, причем наиболее эффективную, которая в дальнейшем будет приносить большие плоды.

Обсуждая клиентов, важно не упустить одну важную деталь: это *мотивация клиента*, который оплачивает встречу, и мотивация клиента, который фактически не оплачивает встречу. Можно предположить, что мотивация человека, который приходит к вам за деньги, выше, чем мотивация клиента, с которым вы работаете бесплатно. Это распространенное явление. Но есть одно интересное наблюдение, что специалист, который получает оплату сразу, более заинтересован в работе, нежели тот специалист, который работает через посредника.

Уровень *заработной платы* в муниципальном центре в России не так уж высок, прямо скажем, если сравнивать его с уровнем гонорара специалиста, который ведет частную практику. Не буду говорить о конкретных цифрах, но могу сказать о разнице этих уровней. Например, на данный момент времени благодаря частной практике специалист за 1-2 дня (от 6 до 9 ча-

сов работы) зарабатывает столько, сколько получает тот же специалист за месяц работы (от 96 до 144 часов работы) в муниципальном центре, и это в лучших условиях. Ощутимая разница, не так ли? Но! Это не всегда так просто, как кажется, потому что необходимо сформировать свою базу клиентов, а учитывая то, о чём речь шла выше (реклама, аренда, маркетинг и пр.), для этого необходимо тратить много ресурсов. Собственно, как и в любом бизнесе. И да, *это бизнес*.

А это значит, что встает вопрос о *безопасности и гарантиях*, о которых придётся подумать заранее, прежде чем начинать своё дело. Если не следить за тем, что происходит с предприятием, то рано или поздно вы можете стать банкротом, и это в лучшем случае. В худшем случае можно увязнуть в огромном долгом болоте, которое, скажем прямо, может вас даже

уничтожить, и это важно помнить, ибо чем больше деньги, тем больше ответственность, а чем больше ответственность, тем больше риски. Работая в муниципальной сфере, вы получаете стабильность и безопасность. Да, возможно, это не те деньги, которые хотелось бы получать, но их будет ровно столько, сколько было в прошлом месяце. Будет уверенность, что вы не умрёте от голода и вам хватит для того, чтобы платить за свое жильё.

Таким образом, это основные вопросы, которые стояли перед нами. Надеюсь, что я сумел донести мысль о том, что не существует чего-то плохого или хорошего, что где-то вы имеете больше, а где-то меньше. Везде в равной степени можно найти много позитивных сторон и возможностей роста для профессионального становления.