

12 месяцев

от решения стать психологом до первого клиента

План для взрослых 30-50 лет,
которые учатся без ухода с текущей работы

7-12 месяцев

переподготовка

7-8 часов

учёбы в неделю

1 шаг за раз

без гонки

Не обещает лёгкого пути. Помогает увидеть следующий реальный шаг.

kedu.ru

ПЕРЕД СТАРТОМ

Как пользоваться планом

Не как строгим календарём, а как маршрутом с возможностью менять темп.

Этот план создан для человека с работой, семьёй и привычным уровнем дохода. Задача года - проверить решение, пройти обучение, получить безопасную учебную практику и подготовить мягкий выход к первым клиентам.

Что важно принять заранее

1. Сроки у всех разные. Переподготовка может занять 7, 9 или 12 месяцев. Практика иногда начинается до получения диплома в учебном формате, а иногда - позже, когда программа и правила обучения это позволяют.
2. Совмещение будет требовать договорённостей. В некоторые недели вы сможете учиться восемь часов, в другие - только три. Устойчивый минимум полезнее редких учебных марафонов.
3. Первый клиент не равен полной смене профессии. Для многих взрослых разумный переход выглядит как несколько консультаций в неделю параллельно основной работе.
4. Диплом не заменяет практику, супервизию и профессиональную этику. Вы будете продолжать учиться после завершения программы - это нормальная часть профессии.

Честное предупреждение

План не гарантирует доход, поток клиентов или лёгкость совмещения. Он помогает снизить хаос: заранее увидеть нагрузку, обязательные решения и точки, в которых лучше не ускоряться.

Как работать с месяцами

- В начале месяца выберите один главный результат, а не десять равных задач.
- В конце отметьте чек-лист и перенесите незавершённое без самокритики.
- На контрольных точках 2, 6 и 10 месяцев отвечайте письменно.
- Если программа длится 7-9 месяцев, объединяйте соседние этапы, но не пропускайте практику и супервизию.
- Если обучение длится дольше года, растяните месяцы 3-9 и сохраните логику маршрута.

Четыре этапа без увольнения

План рассчитан на совмещение с работой и семьёй.

1-2	Решение и выбор	Проверить мотивацию, ресурсы, программу и бюджет.
3-9	Обучение	Освоить базу, практиковаться, получать обратную связь.
10-11	Упаковка	Определить нишу, услуги, границы, формат и страницу-визитку.
12	Первые клиенты	Начать с прозрачных каналов и бережного объёма практики.

Три принципа этого плана

1. Не увольняться заранее. Сначала проверьте интерес, выдержите учебный ритм и получите первые подтверждения, что практика вам подходит.
2. Не ждать ощущения полной готовности. Уверенность появляется после учебных сессий, обратной связи и повторяемого алгоритма работы.
3. Не строить старт на обещаниях быстрого дохода. Первые месяцы практики - это прежде всего накопление компетентности, устойчивости и репутации.

Ваш ориентир

К концу года у вас могут быть диплом или завершение обучения, учебные кейсы, понятные границы, линейка услуг и первые обращения. Это ориентир, а не гарантия.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ 1

РЕШЕНИЕ И ВЫБОР

Проверить мотив и реальность перехода

Главный результат: понять, зачем вам профессия и сколько ресурса вы готовы вложить.

Начните с проверки решения. Интерес к психологии может быть профессиональным мотивом, а может усиливаться из-за усталости или личного кризиса. Это не делает мечту неправильной, но влияет на безопасную последовательность действий.

Самодиагностика без романтизации

- Что именно привлекает вас в работе психолога: разговор, анализ, длительное сопровождение, обучение, автономность?
- Готовы ли вы слушать человека без немедленных советов и «спасения»?
- Как вы относитесь к личной терапии, разбору ошибок и регулярной супервизии?
- Сможете ли вы изучать теорию, этику и ограничения, а не только техники?
- Какой минимум времени вы можете выделять каждую неделю в течение года?

Тест на KEDU

Для первого ориентирования пройдите тест «Стану ли я психологом». На сайте KEDU актуальная версия опубликована под названием «Подходит ли мне профессия психолога-консультанта?». Результат не выносит вердикт, а помогает сформулировать вопросы к себе и программе.

[Пройти тест на kedu.ru](https://kedu.ru)

Чек-лист месяца

- ☐ Записал(а), почему хочу стать психологом именно сейчас.
- ☐ Назвал(а) три ожидания и три возможных трудности.
- ☐ Оценил(а) доступное время на неделю без идеального сценария.
- ☐ Обсудил(а) идею перехода с близкими, которых затронет новый график.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ 2

РЕШЕНИЕ И ВЫБОР

Выбрать программу и посчитать бюджет

Главный результат: принять решение на основе критериев, а не рекламы.

Сравнивайте не названия курсов, а условия формирования компетенций. Программа должна быть посильной, но не «удобной» за счёт отсутствия практики. До оплаты запросите учебный план, образец документа и описание практической части.

Семь критериев выбора программы

1. Лицензия образовательной организации: проверьте реквизиты и соответствие организации, указанной в договоре.
2. Объём в часах: он должен соответствовать формату профессиональной переподготовки и содержанию заявленной квалификации.
3. Практика: тренировки консультационных навыков, разборы случаев, ролевые сессии и обратная связь.
4. Супервизия: уточните, входит ли она в программу, кто проводит и сколько раз можно представить случай.
5. Преподаватели-практики: важен не только стаж, но и понятная специализация, этическая позиция и опыт обучения взрослых.
6. Документ: заранее узнайте вид документа, формулировку квалификации и условия его выдачи.
7. Отзывы: ищите конкретику о нагрузке, практике, обратной связи и организации обучения, а не только эмоциональные оценки.

Бюджет перехода

Разделите расходы на обязательные и дополнительные. Учтите обучение, материалы, технику, терапию, супервизию, сервисы и оформление страницы. Не планируйте быстрое увольнение: финансовый резерв снижает давление на первые консультации.

Чек-лист месяца

- ☐ Сравнил(а) не менее трёх программ по семи критериям.
- ☐ Получил(а) учебный план, договор и образец документа.
- ☐ Уточнил(а), как устроены практика и супервизия.
- ☐ Посчитал(а) полную стоимость года, включая дополнительные расходы.

Я двигаюсь или буксую?

Здесь не нужно ставить себе оценку. Важно увидеть факты и скорректировать нагрузку.

Правило честной проверки

Отвечайте не так, как «должно быть», а так, как есть на этой неделе. Один трудный месяц не означает, что профессия вам не подходит. Но повторяющиеся трудности требуют изменения плана.

Вопросы для самопроверки

- ☐ Я могу назвать собственную причину перехода, а не только то, от чего хочу уйти.
- ☐ Я понимаю реальную недельную нагрузку программы.
- ☐ У меня есть бюджет на обучение и резерв на дополнительные расходы.
- ☐ Я проверил(а) практику, супервизию, документ и преподавателей.

Решение на следующие четыре недели

- ☐ Продолжить без изменений.
- ☐ Снизить нагрузку и сохранить учебный минимум.
- ☐ Обсудить трудности с куратором или супервизором.

Не путайте паузу с отказом

Осознанное замедление не равно отказу. Сохраните контакт с целью и безопасный темп.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

МЕСЯЦ
3

ОБУЧЕНИЕ

Встроить учёбу в
обычную неделюГлавный результат: устойчивый ритм, который
выдерживает реальная жизнь.

Первые недели держатся на энтузиазме. Не стройте график, работающий только без авралов и семейных дел. Задайте два режима: обязательный минимум и расширенную нагрузку.

Пример рабочей недели: 7-8 часов на обучение

День	Время	Что делать	Объём
Понедельник	20:30-21:15	Лекция или чтение	45 мин
Среда	20:30-21:30	Конспект и задания	1 ч
Пятница	20:30-21:15	Повторение и карточки	45 мин
Суббота	10:00-12:30	Практическое занятие / вебинар	2,5 ч
Воскресенье	10:00-12:00	Кейс, тренировка, учебная группа	2 ч
Любой день	2 × 20 мин	Аудиолекция или повторение	40 мин

Обязательный минимум

В тяжёлую неделю сохраните один учебный блок на 90 минут, одно короткое повторение и контакт с группой. Это не идеальная нагрузка, но она предотвращает выпадение из процесса.

Сообщайте близким конкретные учебные окна: «в субботу с 10:00 до 12:30 я на занятии». Это понятнее, чем «я занят(а) весь выходной». На работе защитите от переработок хотя бы один учебный вечер.

Чек-лист месяца

- ☐ Занёс(ла) учебные окна в календарь на четыре недели.
- ☐ Определил(а) обязательный минимум на сложную неделю.
- ☐ Согласовал(а) два защищённых окна с семьёй.
- ☐ Подготовил(а) одно место и один набор материалов для занятий.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ 4

ОБУЧЕНИЕ

Учиться не только “понимать”, но и делать

Главный результат: первые наблюдаемые консультационные навыки.

Не путайте узнавание материала с владением навыком. После каждой темы ответьте: что заметить, что сделать и по каким признакам оценить корректность действия.

Практический цикл после каждой темы

1. Сделайте краткий конспект на одну страницу: понятия, границы применения, ошибки.
2. Сформулируйте пять рабочих вопросов или реплик специалиста.
3. Потренируйте навык в паре или учебной тройке: консультант, клиент, наблюдатель.
4. Получите обратную связь по конкретным действиям, а не общую оценку «хорошо».
5. Повторите упражнение через неделю и отметьте, что изменилось.

Не консультируйте близких без рамки

Родственники и коллеги редко подходят для учебной практики: роли смешиваются, а согласие может быть формальным. Лучше использовать организованные учебные группы, волонтерские проекты программы или специально приглашенных участников с понятными условиями.

Чек-лист месяца

- ☐ Выделил(а) три навыка месяца, которые можно наблюдать в действии.
- ☐ Провёл(а) минимум две учебные тренировки.
- ☐ Получил(а) обратную связь по конкретным репликам и решениям.
- ☐ Повторил(а) одно упражнение после обратной связи.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----

МЕСЯЦ
5

ОБУЧЕНИЕ

Не бросить на середине

Главный результат: распознать точку срыва раньше, чем вы исчезнете из обучения.

В середине программы новизна проходит, знаний становится больше, а уверенность ещё не появилась. Это не ошибка, а переход к реалистичному обучению без образа «идеального психолога».

Три типичные точки срыва

1. «Я ничего не успеваю». Обычно проблема не в способностях, а в завышенном недельном плане. Сократите число параллельных материалов, верните обязательный минимум и закройте один накопившийся долг.
2. «Другие уже умеют больше». Сравнение особенно болезненно в учебной группе. Смотрите на повторяемость собственных действий: умеете ли вы лучше задавать вопросы, удерживать рамку, замечать эмоции, завершать беседу.
3. «Я понял(а), насколько всё сложно». Это зрелая точка, а не провал. Обсудите страх с преподавателем или супервизором, уточните границы начинающего специалиста и не расширяйте список запросов раньше времени.

Антикризисный план на 14 дней

Остановите новые дополнительные курсы. Выберите один учебный долг. Посетите ближайшее живое занятие. Напишите куратору. Верните два коротких учебных окна. Через две недели оцените не настроение, а выполненные действия.

Чек-лист месяца

- ☐ Назвал(а) свою текущую точку срыва или подтвердил(а), что её нет.
- ☐ Сократил(а) план до трёх приоритетов на две недели.
- ☐ Закрыв(а) один накопившийся учебный долг.
- ☐ Запросил(а) помощь у куратора, преподавателя или группы.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ 6

ОБУЧЕНИЕ

Начать работу с учебными клиентами

Главный результат: провести первые сессии в безопасном формате и вынести случай на супервизию.

Учебный клиент заранее знает ваш статус, условия и ограничения. Начинайте практику только по правилам программы и в пределах компетенции. Не берите запросы, требующие медицинской, кризисной или узкой помощи.

Минимальная рамка учебной сессии

- Представьтесь как обучающийся специалист и назовите формат работы.
- Согласуйте длительность, стоимость или бесплатный формат, отмены и связь между встречами.
- Объясните конфиденциальность и ситуации, в которых она имеет ограничения.
- Уточните запрос и ожидаемый результат без обещаний «решить проблему».
- Зафиксируйте, как будет использоваться обезличенный материал на супервизии.
- После встречи запишите факты, гипотезы, свои реакции и вопросы.

Что нести на супервизию

Контекст запроса, фрагмент процесса, момент затруднения, ваши действия, реакцию клиента, собственные чувства и один конкретный вопрос. Супервизия полезнее, когда вы приносите не желание получить «правильный ответ», а материал для совместного анализа.

Чек-лист месяца

- ☐ Уточнил(а) правила учебной практики в своей программе.
- ☐ Подготовил(а) понятное представление статуса и условий.
- ☐ Провёл(ла) первую учебную сессию или тренировку полного цикла.
- ☐ Сделал(а) запись случая без лишних персональных данных.

Я двигаюсь или буксую?

Здесь не нужно ставить себе оценку. Важно увидеть факты и скорректировать нагрузку.

Правило честной проверки

Отвечайте не так, как «должно быть», а так, как есть на этой неделе. Один трудный месяц не означает, что профессия вам не подходит. Но повторяющиеся трудности требуют изменения плана.

Вопросы для самопроверки

- ☐ Я сохраняю хотя бы обязательный учебный минимум в сложные недели.
- ☐ Я могу назвать три навыка, которые стали лучше за последние месяцы.
- ☐ У меня есть практика с обратной связью, а не только просмотр лекций.
- ☐ Я понимаю правила учебной работы с клиентами.

Решение на следующие четыре недели

- ☐ Продолжить без изменений.
- ☐ Снизить нагрузку и сохранить учебный минимум.
- ☐ Обсудить трудности с куратором или супервизором.

Не путайте паузу с отказом

Осознанное замедление не равно отказу. Сохраните контакт с целью и безопасный темп.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ 7

ОБУЧЕНИЕ

Вести конспект кейсов

Главный результат: превратить отдельные сессии в материал для профессионального роста.

Память быстро подменяет факты впечатлениями. Конспект кейса помогает восстановить ход встречи, отделить наблюдения от гипотез и развивать профессиональное мышление.

Шаблон записи после сессии

- Дата, номер встречи и формат.
- Запрос словами клиента и согласованная цель встречи.
- Ключевые факты и изменения с прошлой встречи.
- Мои действия: вопросы, отражения, упражнения, договорённости.
- Реакции клиента, которые я наблюдал(а), без домысливания.
- Мои чувства, телесные реакции и импульсы во время работы.
- Гипотезы - отдельно от фактов.
- Риски, границы компетенции, необходимость направления к другому специалисту.
- Вопрос на супервизию и план следующего шага.

Защита данных

Используйте код или инициалы, не храните лишние документы и переписку, ограничьте доступ к заметкам. Конкретные требования уточняйте у образовательной организации и в применимом законодательстве.

Чек-лист месяца

- ☐ Создал(а) единый шаблон конспекта кейса.
- ☐ Заполнил(а) его после каждой учебной сессии в течение месяца.
- ☐ Отделял(а) наблюдаемые факты от гипотез.
- ☐ Удалил(а) из записей ненужные персональные данные.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ
8

ОБУЧЕНИЕ

Увидеть границы своей компетенции

Главный результат: знать, с чем вы готовы работать, а с чем пока нет.

Граница компетенции - основа безопасности. Она зависит от образования, практики, супервизии, устойчивости и конкретного запроса. Статус психолога не означает готовность работать со всеми темами.

Составьте три списка

1. «Готов(а) в учебном формате»: знакомые вам запросы умеренной сложности, по которым есть методическая опора и возможность супервизии.
2. «Только с плотной поддержкой»: темы, где вы готовы участвовать в роли стажёра или работать после отдельного согласования с супервизором.
3. «Не беру»: кризисные состояния, риски для жизни и здоровья, запросы вне квалификации, ситуации конфликта интересов и темы, в которых ваша личная реакция мешает работе.

Подготовьте фразу направления: «Вам нужен специалист с опытом в этой теме. Я не возьму работу, но помогу сформулировать критерии поиска». Отказ иногда является самым профессиональным решением.

Чек-лист месяца

- ☐ Составил(а) три списка запросов по уровню готовности.
- ☐ Обсудил(а) спорные темы с супервизором.
- ☐ Подготовил(а) фразу корректного отказа и направления.
- ☐ Нашёл(ла) контакты минимум трёх специалистов или служб для рекомендаций.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ
9

ОБУЧЕНИЕ

Собрать доказательства ГОТОВНОСТИ

Главный результат: увидеть прогресс в навыках и закрыть ключевые пробелы до упаковки.

К завершению учебного блока проведите внутреннюю проверку. Ощущение готовности может отставать от навыков. Собирайте задания, обратную связь, супервизионные выводы, сильные стороны и повторяющиеся ошибки.

Мини-портфолио обучения

- Перечень освоенных дисциплин и подходов без преувеличения глубины.
- Количество учебных тренировок и сессий.
- Темы супервизий и принятые профессиональные решения.
- Три навыка, которые преподаватели отмечают как устойчивые.
- Три зоны развития с конкретным способом работы.
- Два обезличенных описания учебных случаев: запрос, процесс, выводы.

Проверка готовности к следующему этапу

Вы можете объяснить, кому и с чем помогаете, провести первую встречу по понятной структуре, обозначить ограничения, завершить сессию, оформить договорённости и обратиться за супервизией. Полная уверенность не требуется.

Чек-лист месяца

- ☐ Собрал(а) мини-портфолио обучения.
- ☐ Получил(а) итоговую обратную связь по практике.
- ☐ Выбрал(а) две зоны развития на следующие три месяца.
- ☐ Проверил(а), какие требования программы ещё не закрыты.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ
10

УПАКОВКА

Определить позиционирование и нишу

Главный результат: ясное и честное объяснение, кому вы полезны на старте.

Ниша новичка - временная рамка, а не пожизненное решение. Выберите пересечение изученных тем, понятной вам аудитории и запросов, которые можно безопасно вести на вашем уровне.

Формула позиционирования

Шаблон

Я начинающий психолог-консультант с профессиональной переподготовкой. Работаю со взрослыми, которые сталкиваются с [тип ситуации или запроса]. Помогаю [реалистичный процесс или результат без гарантии]. Работаю в [формат], регулярно прохожу супервизию.

Избегайте формулировок «избавлю навсегда», «верну отношения», «вылечу тревогу» и обещаний результата за заданное число встреч. На старте сильнее работает прозрачность: образование, формат, границы, темы, способ записи и понятный следующий шаг.

Проверка ниши

- У вас есть базовые знания и практика по этим запросам.
- Вы можете объяснить клиенту, что будет происходить на первой встрече.
- Вы понимаете, когда остановиться и направить к другому специалисту.
- Ниша достаточно конкретна для страницы, но не построена на выдуманной экспертности.

Чек-лист месяца

- ☐ Выбрал(а) одну основную аудиторию на стартовый период.
- ☐ Описал(а) 3-5 запросов, с которыми готов(а) работать.
- ☐ Сформулировал(а) позиционирование без обещаний результата.
- ☐ Проверил(а) формулировку с преподавателем или супервизором.

Я двигаюсь или буксую?

Здесь не нужно ставить себе оценку. Важно увидеть факты и скорректировать нагрузку.

Правило честной проверки

Отвечайте не так, как «должно быть», а так, как есть на этой неделе. Один трудный месяц не означает, что профессия вам не подходит. Но повторяющиеся трудности требуют изменения плана.

Вопросы для самопроверки

- ☐ Я могу понятно объяснить свой статус, образование и формат работы.
- ☐ Моя ниша опирается на обучение и практику, а не на красивое название.
- ☐ Я знаю, какие запросы беру, какие обсуждаю с супервизором и какие не беру.
- ☐ У меня есть минимум два обезличенных учебных кейса для анализа опыта.

Решение на следующие четыре недели

- ☐ Продолжить без изменений.
- ☐ Снизить нагрузку и сохранить учебный минимум.
- ☐ Обсудить трудности с куратором или супервизором.

Не путайте паузу с отказом

Осознанное замедление не равно отказу. Сохраните контакт с целью и безопасный темп.

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

МЕСЯЦ
11

УПАКОВКА

Собрать услуги, цены и страницу-визитку

Главный результат: готовая инфраструктура для первого обращения.

На старте достаточно короткой линейки. Опишите основной формат, при необходимости льготные места и вводную встречу, только если она действительно отличается по задаче.

Первая линейка услуг

1. Разовая консультация: для знакомства, уточнения запроса и решения, подходит ли формат дальнейшей работы.
2. Серия консультаций: без обещания результата к конкретной дате; с возможностью пересмотра цели и продолжения.
3. Льготные места: ограниченное число слотов по сниженной цене, с заранее заданным сроком пересмотра условий.

Как определить цену без конкретной суммы

- «Ниже рынка» допустимо для ограниченного числа учебных или льготных мест, если цена не вызывает у вас скрытой обиды и не мешает соблюдать условия.
- «На уровне рынка» разумно после завершения программы, накопления практики и при наличии регулярной супервизии.
- Не делайте цену единственным доказательством компетентности. Объясняйте условия, формат, отмены и пересмотр стоимости заранее.

Самозанятость и страница-визитка

Перед регулярной оплатой выберите законный формат. Режим НПД можно оформить через «Мой налог», уполномоченный банк или Госуслуги; после оплаты формируется чек. Актуальные условия уточняйте в ФНС.

На странице укажите статус, образование, темы, формат, длительность, стоимость, отмены, запись, конфиденциальность, супервизию и основания для направления. Одной страницы достаточно.

Чек-лист месяца

- ☐ Описал(а) 1-3 понятных формата услуг.
- ☐ Выбрал(а) ценовую позицию «ниже рынка» или «рынок» и срок пересмотра.
- ☐ Подготовил(а) правила оплаты, отмены и переноса.
- ☐ Проверил(а) подходящий законный формат приёма оплаты.

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12

МЕСЯЦ
12

ПЕРВЫЕ КЛИЕНТЫ

Начать без агрессивных продаж

Главный результат: получить первые обращения из прозрачных каналов и выдержать небольшой объём.

На старте создайте повторяемый путь от обращения до встречи. Ограничьте число клиентов, чтобы хватало времени на подготовку и супервизию. Медленный отклик не доказывает профессиональную несостоятельность.

Пять честных каналов первых клиентов

1. Знакомые и «сарафан». Сообщите о практике без давления и предложите передать вашу страницу заинтересованному человеку. Не консультируйте близких.
2. Льготные сессии. Ограничьте число мест, срок и условия. Сниженная цена не отменяет профессиональной рамки.
3. Агрегаторы. Заполните профиль конкретно, проверьте требования и не приписывайте себе отсутствующий опыт.
4. Социальные сети. Объясняйте процесс, границы и способ записи. Не превращайте публикации в диагностику читателей.
5. Партнёрства. Выстраивайте этические взаимные рекомендации с педагогами, консультантами и профессиональными сообществами.

Скрипт ответа на вопрос «А какой у вас опыт?»

Готовая формулировка

«Я завершил(а) переподготовку по психологическому консультированию и работаю под супервизией. У меня есть учебный и первый клиентский опыт по темам [реальные темы]. На первой встрече мы уточним задачу и поймём, подходит ли мой формат. Запросы вне компетенции я не беру».

Чек-лист месяца

- ☐ Опубликовал(а) страницу и сообщил(а) о практике в двух подходящих каналах.
- ☐ Выбрал(а) не более двух каналов для регулярной работы на месяц.
- ☐ Ограничил(а) число новых клиентов с учётом супервизии и основной работы.
- ☐ Подготовил(а) ответ об опыте без оправданий и преувеличений.

ФИНАЛЬНЫЙ РАЗВОРОТ

Что дальше

Первый год заканчивается появлением профессиональной системы.

После первых клиентов проверьте нагрузку, записи, супервизию и восстановление. Практика должна расти вслед за компетентностью и устойчивостью, а не страхом упустить возможность.

Следующие ориентиры на 6-12 месяцев

- Сохранить регулярную супервизию и личную терапию в подходящем для вас формате.
- Выбрать одну специализацию на основе реальных кейсов, а не только интереса к названию.
- Накопить устойчивый объём практики и научиться распределять клиентов по нагрузке.
- Пересмотреть цену после заранее определённого периода и фактического роста опыта.
- Сформировать сеть направлений к другим специалистам.
- Решать вопрос об уменьшении основной занятости только на основе финансовых данных, спроса и личной устойчивости.

Финальный вопрос

Не «стал(а) ли я идеальным психологом?», а «создал(а) ли я условия, в которых могу безопасно продолжать практику и развиваться?»

Подберите программу переподготовки

На KEDU можно сравнить программы по психологии, продолжительности, формату и образовательной организации. Используйте семь критериев из второго месяца и задавайте вопросы до оплаты.

[Подобрать программу по психологии на kedu.ru](#)

Сохраните этот план

Поставьте дату следующей контрольной точки через три месяца. Даже после первого клиента полезно возвращаться к бюджету, границам, супервизии и реальному ритму жизни.