

Jak rozmawiać o podwyżce w sposób dojrzały i etyczny

Dojrzała komunikacja podwyżki opiera się na kilku fundamentach:

1. Wcześniejsze uprzedzenie

Podwyżka nie powinna być niespodzianką. Pacjent potrzebuje czasu, by:

- przetworzyć informację
- sprawdzić swoje możliwości
- podjąć decyzję

2. Jasny komunikat

Bez uzasadnień emocjonalnych.

Bez tłumaczenia się.

Bez wchodzenia w detale kosztów.

3. Uznanie autonomii pacjenta

Pacjent ma prawo zdecydować, czy nowe warunki są dla niego możliwe.

4. Spójność wewnętrzna psychologa

Jeśli Ty sam/a nie jesteś przekonany/a do swojej decyzji, rozmowa będzie trudniejsza.

Reakcje pacjentów i jak je wytrzymać

Pacjenci reagują różnie. I to jest normalne.



Akceptacja

Często spokojna, czasem z pytaniami. To najbardziej neutralny scenariusz.



Smutek lub rozczarowanie

To nie znaczy, że zrobiłeś/aś coś złego. To znaczy, że zmiana coś uruchomiła.



Złość

Złość pacjenta nie jest dowodem Twojej winy. Jest emocją, którą można pomieścić, nie wycofując się z granic.



Decyzja o zakończeniu terapii

Najtrudniejsza, ale realna. I nie zawsze oznaczająca porażkę terapeutyczną.

Psycholog, który podnosi ceny, musi nauczyć się wytrzymywać emocje pacjenta bez ich regulowania kosztem siebie. To jest element dojrzałości zawodowej.

Kiedy warto rozważyć wyjątki, a kiedy nie

Wyjątki mogą mieć sens tylko wtedy, gdy:

- są świadomą decyzją, nie reakcją na winę
- mają jasne ramy czasowe

Wyjątki nie powinny:

- być automatyczne
- być ukryte
- tworzyć nierówności, które obciążają psychologa

Jeśli po „wyjątku” czujesz złość lub poczucie wykorzystania, to nie był wyjątek, tylko naruszenie granicy.

Podwyżka jako test relacji i akt szacunku

Podwyżka jako test relacji, ale nie w tym sensie, w jakim myślisz

Podwyżka nie testuje „czy pacjent jest lojalny”. Testuje:



czy relacja jest oparta na realnym kontrakcie



czy granice są możliwe do utrzymania



czy psycholog potrafi pozostać w roli profesjonalisty

Czasem odejście pacjenta po podwyżce jest bolesne. Ale czasem jest też sygnałem, że relacja była oparta na warunkach, które nie były do utrzymania.

Najważniejsze pytanie

Najważniejsze pytanie nie brzmi: „Czy pacjent to zaakceptuje?”

Brzmi: **„Czy ja mogę dalej pracować w tych warunkach bez obciążania siebie?”**

Jeśli odpowiedź brzmi „nie”, to brak podwyżki nie jest neutralnością. Jest decyzją, która ma konsekwencje.

Podwyżka jako akt szacunku – również dla pacjenta

Paradoksalnie, jasna i spokojna podwyżka jest oparta o większym szacunku niż wieloletnie udawanie, że „wszystko jest w porządku”. Pacjent ma prawo wiedzieć, jakie są warunki współpracy i decydować w oparciu o prawdę, a nie o Twoje poświęcenie.

Podnoszenie cen obecnym pacjentom nie jest zdradą relacji. Jest momentem, w którym relacja może przejść na bardziej dojrzały poziom albo się zakończyć. Oba scenariusze są częścią realnego życia zawodowego psychologa.

Struktura pracy w gabinecie psychologicznym – pojedyncze sesje, pakiety i kontrakty jako świadome wybory zawodowe

Jednym z największych nieporozumień w rozmowach o zarabianiu w gabinecie psychologicznym jest założenie, że istnieje **jeden „lepszy” model pracy**, a wszystkie pozostałe są jego gorszą wersją. W rzeczywistości struktura pracy nie jest kwestią moralną ani ideologiczną. Jest kwestią **dopasowania** – do pacjentów, do nurtu, do osobowości psychologa oraz do etapu rozwoju zawodowego.

Opłacanie pojedynczych sesji, praca w pakietach, kontrakty czasowe czy hybrydowe modele rozliczeń nie są rozwiązaniami konkurencyjnymi. Są **narzędziami**, z których każde ma swoje zalety, ograniczenia i konsekwencje. Problem nie polega na tym, *jak* rozliczasz sesje. Problem zaczyna się wtedy, gdy struktura pracy jest nieuświadomiona, przypadkowa lub niespójna z realnymi kosztami, granicami i możliwościami.

Ten rozdział nie ma na celu przekonać Cię do jednego modelu. Jego celem jest pomóc Ci **zrozumieć, co dokładnie oferujesz, w jakich warunkach i z jakimi skutkami**.

Pojedyncze sesje – kiedy ten model naprawdę działa

Opłacanie pojedynczych sesji jest jednym z najbardziej klasycznych modeli pracy w psychologii i psychoterapii. Dla wielu specjalistów jest:

Naturalne

Intuicyjne i zgodne z tradycyjnym podejściem

Czytelne

Proste w komunikacji z pacjentami

Spójne

Zgodne z nurtem terapeutycznym

Model pojedynczych sesji **nie jest błędem** ani przejawem braku profesjonalizmu. Może bardzo dobrze funkcjonować, pod warunkiem że jest:

- odpowiednio wyceniony,
- osadzony w jasnych zasadach,

- spójny z Twoimi granicami czasowymi i emocjonalnymi.

Kiedy pojedyncza sesja działa najlepiej?

Pojedyncza sesja działa najlepiej wtedy, gdy:

- masz stabilny grafik,
- masz jasne zasady odwołań i płatności,
- Twoja stawka uwzględnia nieregularność,
- nie kompensujesz niskiej ceny nadmiarem godzin.

W praktyce oznacza to, że **problemem nie jest jednostkowa płatność**, lecz sytuacja, w której psycholog pracuje w tym modelu:

- zbyt tanio,
- bez kontraktu,
- bez bufora finansowego,
- bez jasnych zasad.

Co naprawdę sprzedajesz, oferując pojedynczą sesję?

Wbrew pozorom, nawet pojedyncza sesja nie jest „tylko godziną rozmowy”.

Sprzedajesz:

Swoją dostępność w określonym czasie

Rezerwujesz miejsce w grafiku wyłącznie dla tego pacjenta

Kompetencje zdobywane latami

Edukacja, szkolenia, doświadczenie zawodowe

Gotowość emocjonalną

Pełną obecność i zaangażowanie w proces

Odpowiedzialność za proces

Nawet jeśli krótkoterminowy

Strukturę spotkania

Profesjonalne ramy i metodologię pracy

Jeśli psycholog sam traktuje pojedynczą sesję jako coś „mniej wartościowego”, bardzo łatwo zaczyna ją **zaniżać cenowo** albo emocjonalnie. Tymczasem pojedyncza sesja może być:

- interwencyjna,
- porządkująca,
- diagnostyczna,
- wspierająca decyzję.

Jej wartość nie wynika z liczby spotkań, ale z jakości i profesjonalizmu.

Kontrakt – nie tylko dla pakietów

Jednym z najczęstszych mitów jest przekonanie, że kontrakt terapeutyczny jest potrzebny tylko wtedy, gdy pracuje się w pakietach lub długich procesach. To nieprawda. **Kontrakt jest potrzebny wszędzie tam, gdzie istnieje relacja profesjonalna** – również przy pojedynczych sesjach.

Dlaczego kontrakt jest ważny?

Kontrakt:



Porządkuje odpowiedzialność

Jasno określa, kto za co odpowiada w relacji terapeutycznej



Normalizuje rozmowę o pieniądzu

Czyni kwestie finansowe naturalną częścią współpracy



Zmniejsza liczbę konfliktów

Zapobiega nieporozumieniom i niejasnym oczekiwaniom



Chroni obie strony

Zabezpiecza interesy zarówno psychologa, jak i pacjenta

Formy kontraktu

Może mieć formę:

- ustną (choć wtedy wymaga szczególnej konsekwencji),
- pisemną,
- częściowo sformalizowaną.

- ☐ **Kontrakt nie musi być długi ani sztywny. Musi być jasny.** Dotyczyć m.in.: ceny, zasad odwoływania, częstotliwości spotkań (nawet jeśli zmiennej), zakresu odpowiedzialności.

Pakiety jako jedna z możliwych struktur, nie obowiązek

Pakiety nie są rozwiązaniem „dla każdego” i nie muszą być wprowadzane w każdym gabinecie. Dla części psychologów są:

Zalety pakietów

- wygodne,
- stabilizujące,
- spójne z ich stylem pracy.

Wyzwania pakietów

- nienaturalne,
- trudne do wdrożenia,
- sprzeczne z nurtem.

Kiedy pakiet ma sens?

Pakiet ma sens wtedy, gdy:

01

Jasno opisuje, co obejmuje

Precyzyjnie określa zakres usług i liczbę sesji

02

Nie obiecuje efektów

Skupia się na procesie, nie na gwarancjach rezultatu

03

Nie wiąże pacjenta przymusem

Pozostawia przestrzeń na autonomię i wybór

04

Ma przejrzyste zasady rezygnacji

Określa, co się dzieje w przypadku przerwania współpracy

Pakiet nie jest „lepszy” etycznie od pojedynczych sesji. Jest po prostu inną strukturą rozliczeń.