

Александр Цапенко

В СВОЁМ СЦЕНАРИИ



*Как психологу найти
профессиональный стиль, клиентов
и удовольствие от работы*



Библиотека центра
психологического консультирования
и ДПО Александра Цапенко

Александр Цапенко

**В своём сценарии. Как психологу
найти профессиональный
стиль, клиентов и
удовольствие от работы**

«Автор»

2026

Цапенко А. В.

В своём сценарии. Как психологу найти профессиональный стиль, клиентов и удовольствие от работы / А. В. Цапенко — «Автор», 2026

Почему одни психологи быстро становятся востребованными, а другие годами ищут клиентов, несмотря на одинаковое образование и постоянное обучение? Эта книга предлагает необычный ответ. Успех в профессии определяется не только знаниями, маркетингом или количеством сертификатов, а тем, насколько ваш профессиональный стиль соответствует собственному архетипическому сценарию. Опираясь на судьбоанализ Леопольда Сонди, автор показывает, как шестнадцать коренных побуждений влияют на выбор методов психотерапии и ниши, продвижение, личный бренд и категории клиентов, с которыми психолог достигает наилучших результатов. Книга адресована практикующим психологам, студентам и всем, кто только выбирает эту профессию. Если вы хотите найти свой профессиональный стиль, перестать копировать чужой путь и построить успешную практику, эта книга станет для вас практическим руководством.

© Цапенко А. В., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Предисловие	5
Введение	7
Архетипический сценарий	9
Как строить практику	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Александр Цапенко

В своём сценарии. Как психологу найти профессиональный стиль, клиентов и удовольствие от работы

Предисловие

За годы практики я всё чаще замечал одну закономерность. Большинство клиентов приходит к психологу с совершенно разными запросами: отношения, деньги, карьера, тревога, психосоматика, поиск предназначения, повторяющиеся жизненные сценарии. Но если убрать детали, почти всегда остаётся один и тот же вопрос: «Кто я и где моё место?».

Любопытно, что этот вопрос нередко остаётся без ответа и у самого психолога.

Если в вашей практике много клиентов, которые никак не могут найти себя, постоянно меняют работу, не понимают, чего хотят от жизни, ищут своё предназначение и чувствуют, что живут не своей жизнью, не спешите считать это случайностью. Вполне возможно, именно эта тема сейчас является актуальной и для вас. Так проявляется контрперенос. Мы притягиваем не только людей, похожих на нас, но и тех, кто помогает увидеть собственные внутренние конфликты.

Я занимаюсь психотерапией почти двадцать лет и уже более двенадцати лет обучаю психологов. За это время, как и многие мои коллеги, я перепробовал практически все популярные способы поиска профессионального стиля. Архетипы, типологии личности, рекомендации маркетологов, стратегии продвижения личного бренда. Всё это может быть полезным. Но очень быстро становится понятно, что большинство подобных моделей отвечает лишь на вопрос, какую форму должен принять психолог, оставляя без ответа главный вопрос, — какая энергия должна эту форму наполнять.

Именно здесь, на мой взгляд, заканчивается практическая ценность популярных двенадцати архетипов Кэрол Пирсон. По сути, это отдельные образы, выхваченные из значительно более сложной аналитической психологии Юнга и превращённые в универсальные социальные роли. Именно поэтому эта модель так полюбилась маркетологам. Она помогает красиво упаковать человека, придумать ему образ, подобрать цвета, слоганы и стиль коммуникации. Но упаковка почти никогда не отвечает на вопрос, почему один психолог становится выдающимся семейным терапевтом, другой — гипнологом, третий — создаёт собственную школу, а четвёртый, обладая не меньшими знаниями, годами безуспешно пытается копировать чужой успех.

Мы же предлагаем посмотреть значительно глубже.

Не на архетипические образы, а на архетипические ядра.

Представьте гидру. Её тело — это коренное побуждение. Головы — архетипы. Их может быть множество. Они меняются, принимают разные культурные формы, исчезают и появляются вновь. Но все они питаются от одного источника энергии. Нет большого смысла изучать головы, если вы не понимаете, что именно приводит их в движение.

Именно поэтому в основе этой книги лежит судьбоанализ Леопольда Сонди. Мы будем говорить о шестнадцати коренных побуждениях, реализующих себя через множество архетипических сценариев. Это уже не красивая упаковка личности, а попытка добраться до источника её энергии. И самое важное — этот источник можно не только обсуждать философски, но и достаточно точно верифицировать с помощью психологического теста всего за несколько дней его прохождения.

Перед вами не учебник по тесту Сонди. Для этого уже существует книга «Тень архетипа», где подробно разобраны сами коренные побуждения, механизмы их формирования и способы диагностики. Настоящая книга является её практическим продолжением. Однако читать её можно и отдельно. Всё необходимое для понимания будет объяснено простым языком.

Особое место в книге занимает проблема контрпереноса. Предлагаем взглянуть на него значительно шире, чем это принято в большинстве супервизионных подходов.

Речь идёт не только о ситуативных реакциях терапевта — раздражении, скуке, желании дистанцироваться или, напротив, чрезмерно помогать клиенту. В центре внимания оказывается собственный перенос терапевта — устойчивый профессиональный сценарий, обусловленный его мотивационной архитектурой и семейным бессознательным. Именно он зачастую незаметно определяет выбор интерпретаций, направление терапии, способы построения отношений с клиентом и её конечный результат.

В книге описаны шестнадцать базовых вариантов такого профессионального сценария, их сильные стороны, типичные ловушки и способы профилактики их деструктивного влияния в консультативной практике.

Если вас интересуют профессиональный рост, успешная практика, карьера, финансовое благополучие или любой другой показатель успеха, которым лично вы привыкли измерять качество своей жизни, эта книга написана именно для вас. Она адресована психологам, студентам психологических факультетов и тем, кто только собирается войти в профессию.

Я искренне надеюсь, что после её прочтения вы перестанете искать чужой путь и, наконец, найдёте собственный.

Введение

Если вы держите в руках эту книгу, скорее всего, вы уже сделали или только собираетесь сделать один из самых важных профессиональных выборов в своей жизни — стать психологом.

Сегодня психологов выпускают десятки институтов и программ профессиональной переподготовки. Тысячи специалистов ежегодно получают дипломы, изучают современные методы консультирования, проходят личную терапию, супервизию, бесконечно покупают новые курсы, учатся вести социальные сети и запускать рекламу.

Но спустя несколько лет оказывается, что у одних очередь из клиентов расписана на месяцы вперёд, а другие продолжают искать себя.

Одни практически не вкладываются в рекламу — их рекомендуют, им доверяют, их публикации хочется читать и пересылать знакомым.

Другие делают всё «по учебнику»: пишут посты, снимают ролики, покупают рекламу, проходят обучение по продвижению, но клиентов почти не прибавляется. Социальные сети начинают вызывать раздражение, продвижение превращается в тяжёлую обязанность, а профессия, о которой недавно мечтал, постепенно начинает разочаровывать.

Почему так происходит?

Неужели один психолог талантливее другого?

Или всё дело в маркетинге?

А может быть, существуют причины значительно глубже?

Есть очень точное выражение — быть в своём сценарии.

Наверняка вы встречали людей, которым словно всё даётся легко. Их замечают. Им доверяют. Их рекомендуют. Им не приходится постоянно убеждать окружающих в собственной компетентности. Складывается впечатление, будто сама жизнь помогает им двигаться вперёд.

Так происходит не потому, что им больше повезло.

Они находятся в своём сценарии.

Это касается не только семьи, любви или жизненного пути.

Это касается и профессии.

Когда психолог находится в своём профессиональном сценарии, к нему идут именно те клиенты, которым он способен помочь лучше других. Сарафанное радио начинает работать практически само. Публикации в социальных сетях находят отклик. Появляется собственный узнаваемый стиль. Работа перестаёт быть постоянной борьбой за внимание.

Когда же человек оказывается не в своём сценарии, происходит противоположное.

Он пытается копировать успешных коллег.

Осваивает всё новые методы.

Меняет ниши.

Покупает очередной курс по продвижению.

Переделывает сайт.

Запускает рекламу.

Но ощущение остаётся прежним: словно приходится постоянно плыть против течения.

Что же значит быть в своём профессиональном сценарии?

Это состояние, при котором ваш профессиональный стиль, выбранные методы консультирования, особенности характера, поведение и ниша клиентских запросов находятся в гармонии друг с другом.

Именно тогда работа начинает приносить не только деньги, но и удовольствие.

Возникает следующий вопрос.

Что определяет этот профессиональный стиль?

Безусловно, на него влияют воспитание, образование, жизненный опыт и профессиональная школа.

Но существует ещё один, значительно более глубокий уровень.

Бессознательные коренные побуждения, реализующие свою энергию через архетипический сценарий.

Именно они во многом определяют, какие человеческие истории вызывают у нас живой интерес, какие проблемы мы понимаем почти интуитивно, какие методы становятся естественным продолжением нашего мышления, и в какой профессиональной нише мы способны добиться максимальных результатов.

Кто сумел наиболее полно описать эти побуждения, систематизировать их и создать инструмент, позволяющий увидеть степень их напряжения?

Леопольд Сонди.

Созданный им портретный тест до сих пор остаётся одной из самых глубоких психологических методик, позволяющих исследовать бессознательные тенденции личности. И что особенно удивительно — для этого не нужны генетические лаборатории, анализ ДНК или сложные медицинские исследования. Достаточно серии портретных выборов, чтобы получить представление о наследственной структуре побуждений человека.

В этой книге мы предлагаем взглянуть на профессиональный стиль психолога именно с позиции судьбоанализа и теста Сонди.

Мы не будем подробно разбирать терминологию судьбоанализа, устройство теста или происхождение архетипов. Для этого уже написана книга «Тень архетипа», в которой указанные вопросы изложены последовательно и доступно.

Здесь нам важно лишь договориться о терминах.

Когда далее речь пойдёт об архетипе, мы будем понимать под ним не мифологический образ и не литературного героя, а коренное наследственное побуждение, передающееся через поколения и реализующее свою энергию посредством определённого архетипического сценария. Именно этот сценарий постепенно формирует жизненный стиль человека, его способы принимать решения, строить отношения, выбирать профессию и помогать другим людям.

Профессия психолога — одна.

А профессиональных стилей внутри неё — как минимум шестнадцать.

Каждый из них обладает собственными сильными сторонами, естественными ограничениями, предпочтительными методами консультирования, своей нишей, своими клиентами и своими профессиональными ловушками.

Возможно, именно поэтому один специалист становится блестящим семейным психологом, другой — выдающимся кризисным консультантом, третий прекрасно работает с зависимостями, а четвёртый способен видеть потенциал человека там, где остальные замечают лишь проблему.

Эта книга поможет вам понять, какой профессиональный стиль соответствует именно вашей наследственной структуре побуждений.

Не для того, чтобы ограничить ваш выбор.

А для того, чтобы перестать подражать чужому сценарию и, наконец, построить собственный.

Потому что профессия может быть одной и той же.

А путь к мастерству у каждого психолога — свой.

И начинается он с понимания собственного архетипического сценария.

Глава 1.

Архетипическое ядро — h

+

, Эрос

Архетипический сценарий

Если после прочтения «Тени архетипа» вы узнали в себе Эроса, но до сих пор не понимаете, почему одни направления психологии вдохновляют вас, а другие вызывают ощущение тяжёлой обязанности, скорее всего, проблема не в профессии. Проблема в том, что вы пытаетесь работать не своим профессиональным стилем.

Самая распространённая ошибка молодых психологов заключается в убеждении, что успех определяется количеством освоенных методов. Они переходят из одной школы в другую, изучают гипноз, когнитивно-поведенческую терапию, психоанализ, EMDR, схема-терапию, телесно-ориентированную терапию, надеясь однажды найти тот самый метод, после которого клиенты наконец начнут приходить сами. На практике происходит обратное. Чем больше человек пытается стать универсальным, тем сильнее теряет собственное лицо.

Профессиональный стиль Эроса невозможно спутать ни с каким другим. Его главная суперсила — эмпатия. Не в бытовом смысле, когда человек умеет посочувствовать, а в профессиональном, когда психолог почти физически чувствует эмоциональное состояние клиента и очень быстро создаёт то, что в психотерапии ценится выше любой техники, — доверие. Пока другие специалисты выстраивают терапевтический альянс на протяжении нескольких встреч, Эрос нередко получает доступ к самым болезненным переживаниям уже на первой консультации. Это происходит не потому, что он владеет секретными вопросами, а потому, что рядом с ним человеку становится безопасно говорить о том, о чём он молчал годами.

Именно поэтому люди часто приходят к такому психологу даже тогда, когда сами не могут сформулировать запрос. Они записываются на консультацию с ощущением, что «что-то не так», а уходят с чувством, будто внутри снова появилась энергия жить. Это одна из особенностей h^+ , которую невозможно искусственно воспроизвести. Заряженный Эрос передаёт окружающим собственное либидо — не в узком сексуальном смысле, а в юнгианском понимании, как энергию жизни. После разговора с ним человеку снова хочется любить, заниматься сексом, мириться с близкими, строить планы, рожать детей, менять работу, путешествовать. Клиент не всегда может объяснить, что именно произошло на консультации, но очень хорошо запоминает своё состояние после неё. Именно поэтому вокруг психологов с выраженным h^+ быстрее всего начинает работать сарафанное радио.

Неудивительно, что такой профессиональный стиль естественным образом приводит человека в темы отношений. Любовь, сексуальность, супружеские конфликты, измены, разводы, кризисы семьи, нарушения привязанности, психосоматика сексуальной неудовлетворённости, детско-родительские отношения — всё это не просто популярные запросы, а естественная среда, в которой Эрос чувствует себя так же уверенно, как хирург в операционной. При этом было бы ошибкой думать, что h^+ — исключительно семейный психолог или сексолог. Любовь начинается не с отношений мужчины и женщины, а с привязанности ребёнка к родителям. Именно поэтому представители этого профессионального стиля нередко оказываются прекрасными детскими психологами. Они легко устанавливают контакт с ребёнком, быстро становятся для него эмоционально безопасной фигурой и помогают восстановить нарушенные отношения между детьми и взрослыми. Но здесь важно сделать одно уточнение. Эрос — не про многолетнюю коррекционную работу, требующую бесконечного повторения однотипных упражнений. Для этого существуют другие профессиональные стили. Его сила заключается в быстром создании эмоционального контакта, который становится катализатором изменений.

Не случайно именно Фрейд оказался в своём профессиональном сценарии. Можно долго спорить с отдельными положениями психоанализа, но невозможно отрицать один факт: именно он впервые показал, что отношения между психологом и клиентом способны лечить не меньше, чем интерпретации. В работе «О психоаналитической психотерапии» Фрейд писал,

что возникающий в процессе терапии эротический перенос не всегда следует немедленно разрушать. При сохранении профессиональных границ он становится дополнительной движущей силой лечения. Влюблённый клиент бессознательно стремится стать лучше в глазах человека, которым восхищается, и именно это желание нередко ускоряет терапию сильнее любой техники. Психологу-Эросу особенно важно понимать этот механизм, потому что его профессиональная сила во многом строится именно на качестве терапевтических отношений.

Как строить практику

Если вы узнали себя в этом описании, не пытайтесь строить карьеру там, где главным объектом работы становятся тестовые бланки, протоколы исследований, статистические таблицы или объёмные экспертные заключения. Вы сможете этому научиться, но очень быстро почувствуете, что профессия перестала приносить удовольствие. Эрос не любит работать с бумагой, когда вместо живого человека перед ним остаётся лишь результат обследования. Он идёт в психологию ради контакта, а не ради классификации.

По этой же причине не стоит выбирать профессиональную нишу, в которой успех зависит главным образом от усидчивости, педантичности и многомесячной однообразной коррекционной работы. Это не значит, что вы не способны её выполнять. Это значит, что такая деятельность будет постоянно требовать от вас значительно больше энергии, чем возвращать.

3

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.