

ВИДИМЫЙ ПСИХОЛОГ

как использовать **ИИ**
чтобы оставаться **собой**
и находить **СВОИХ** клиентов



ПРАКТИЧЕСКОЕ РУКОВОДСТВО
ПО ЭТИЧНОМУ ПРОДВИЖЕНИЮ
И РАБОТЕ С ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ

Софья Джулакян

Видимый психолог

«Автор»

2026

Джулакян С. Б.

Видимый психолог / С. Б. Джулакян — «Автор», 2026

Эта книга для психологов, которые хотят быть увиденными теми, кому они действительно могут помочь — без необходимости становиться блогерами, без выгорания от бесконечного контента, без потери себя в попытке понравиться алгоритму. В ней собраны подходы к тому, как оформлять свою экспертность, как использовать искусственный интеллект в качестве помощника, а не замены собственного голоса, как избегать типичных этических ловушек, связанных с публичностью психолога, как выстроить устойчивую, не выматывающую систему присутствия в публичном пространстве. Если хотя бы часть того, что описано на этих страницах, поможет одному специалисту вернуть немного больше времени своей практике, а одному человеку — немного быстрее найти того, кто ему действительно подходит, — эта книга выполнит свою задачу

© Джулакян С. Б., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Глава 1	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Софья Джулакян

Видимый психолог

Глава 1

Введение

Собеседования, после которых родилась эта книга

Несколько лет я работала рекрутером, нанимая врачей и психологов. Через мои собеседования прошли десятки специалистов — от начинающих до опытных, включая тех, кого уже знали и узнавали в профессиональном сообществе. И довольно быстро я стала замечать закономерность, которая не укладывалась в привычное деление на “хороших” и “плохих” специалистов.

Были психологи, которые явно пытались казаться больше, чем есть на самом деле — раздутое резюме, громкие формулировки, уверенность, за которой не стояло реальной глубины. Их было немало, и с ними всё было довольно понятно.

Но были и другие — по-настоящему образованные, талантливые, с редкой способностью слышать человека, с годами вдумчивой практики за плечами. И именно у них я неизменно находила одну и ту же черту, которая не имела отношения к профессионализму: им хотелось работать с людьми, а приходилось заниматься совсем другим — искать клиентов, вести соцсети, разбираться в рекламе, снимать видео, придумывать, что написать сегодня, чтобы не потеряться среди тысяч похожих аккаунтов.

Способность помогать людям и способность быть заметной в информационном шуме оказались двумя совершенно разными навыками — и второй, увы, слишком часто становился условием для того, чтобы вообще была возможность практиковать первый.

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.