

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

Елена Викторовна
ДОРОШЕНКО

Место работы: практикующий психолог, магистр психологии, кандидат экономических наук, приглашенный преподаватель НИУ ВШЭ (курс «Финансовая терапия»); член СОТА и ЕАТА; организатор сообщества психологов в г. Дмитрове Московской области; кандидат на звание Сертифицированного Транзактного Аналитика в области психотерапии (СТА-Р) в ЕАТА. Московская область, г. Дмитров.

e-mail: evdoroshenko@yandex.ru

ORCID: 0009-0000-2348-5264; ResearcherID: LCD-3091-2024.



Elena Viktorovna
DOROSHENKO

Place of work: psychologist, Master of Psychology, PhD in Economics, visiting lecturer at the Higher School of Economics (course "Financial Therapy"); member of SOTA and EATA; organizer of the community of psychologists in Dmitrov, Moscow region; candidate for the status of Certified Transactional Analyst in the field of psychotherapy (CTA-P) at EATA; Dmitrov, Moscow region.

e-mail: evdoroshenko@yandex.ru

ORCID: 0009-0000-2348-5264; ResearcherID: LCD-3091-2024.

Financial Requests: Building a Therapeutic Plan with Elements of Financial Therapy

Аннотация: В статье рассмотрена проблема диагностики случая в запросах, связанных с финансами, в том числе стыд, который испытывают и клиенты, и терапевты при обсуждении финансового состояния клиента, а также предложены альтернативные способы диагностики. Автор говорит о способах экономической оценки состояния клиента, показывает их актуальность на основе методов, практикуемых в подходе «финансовая терапия». В статье показано, как экономическая диагностика может помочь видеть игры (например, «Вы прекрасны, профессор!») и иметь с ними дело. Предложены рекомендации для содержания терапевтического плана в зависимости от результатов финансовой диагностики и запроса клиента в связи с этим.

Ключевые слова: финансовая терапия, психология личного благополучия, экономическая психология, психотерапия денежных запросов, терапия финансового поведения, экономическое здоровье, психотерапевтический план лечения.

Abstract: The article examines the problem of case diagnosis in financial-related psychotherapeutic requests, including the shame experienced by both clients and therapists when discussing a client's financial condition. Author suggests alternative diagnostic methods, considers the methods of economic assessment of the client's condition, and shows their relevance based on the methods practiced in the "financial therapy" approach. It is shown how economic diagnostics can help to see the game "Gee, you're wonderful, Professor!" and deal with it. Recommendations for the content of the therapeutic plan are proposed, depending on the results of financial diagnostics.

Keywords: financial therapy, psychology of individual welfare, economical psychology, psychotherapy of money-related requests, financial behavior therapy, economic health, psychotherapeutic treatment plan.

Введение

Терапия финансовых проблем и запросов, связанных с этим, — достаточно популярная тема работы с психологом. Более того, в случае длительной работы с клиентом, как показывает опыт, тема финансов и финансовых отношений рано или поздно возникает с большей или меньшей остротой, даже в том случае, когда клиент пришел с совершенно другим запросом. Тема финансовых запросов, на взгляд автора, является достаточно сложной для работы, и сложности начинаются уже с момента построения ясной цели работы, составления терапевтического контракта с клиентом.

Клиенты, приходящие с финансовыми запросами, чаще, чем другие, склонны к отыгрыванию своих внутренних процессов через оплату психологических сессий: задерживают оплату, забывают прийти, просят о снижении цены или оплате уже после того, как результат терапии будет ясен. Оплата может быть использована как терапевтический инструмент, при этом в случае, если у клиента есть личностное расстройство или аддикция, стиль взаимодействия терапевта и клиента в этой области может быть разным (Шустов, 2009, глава «Финансовые отношения в психотерапии»).

Как и некоторые другие запросы клиентов (например, относительно психосоматических проявлений или расстройств личности, в частности депрессии), финансовые запросы также лежат на стыке нескольких областей знаний, и в этих областях терапевтический план строится с учетом диагностики узкого специалиста (врача). К примеру, если клиент приходит с жалобой на сниженное настроение в течение двух недель и более, то до формулирования контракта терапевт проведет опрос клиента, используя диагностические критерии депрессии (сон, аппетит и т.п.), — и в случае, если есть основания заподозрить депрессию, консультация психиатра обязательно будет включена в терапевтический план. А дальнейший план работы психолога будет зависеть от оценки состояния клиента врачом. Если будет выставлен диагноз, план лечения будет включать не только психологические сессии, но и прием медикаментов (а в некоторых случаях и госпитализацию). Также диагноз (или его отсутствие) будет основанием для составления терапевтического плана: например, клиенту с депрессией мы не предложим контракт изменения структуры (Лумис, 1986, цитируется по Туниссен, Корнелиссен, 2006). Первой стадией лечения в данном случае будет контракт заботы или контракт социального контроля.

В случае, когда клиент приходит с финансовым запросом, этот запрос также лежит на стыке двух областей: психологии и экономики. Однако ясных и общепринятых критериев оценки финансового поведения нет, как и традиции отправлять клиента на диагностику к финансовому консультанту, юристу и т.п. Также

нет и классификации того, какое финансовое поведение уже сейчас прямо угрожает благополучию клиента. Например, в случае, если потребительские долги клиента превышают 2 млн рублей и продолжают расти — какая должна быть стратегия лечения? Заключаем сразу контракт изменения, или сначала контракт на социальный контроль (остановку роста долга)? Как оценить: 2 млн рублей — это много для клиента (например, это зарплата клиента за 4 месяца) или мало (клиент надеется, что однажды заработает большую сумму и сразу со всем рассчитается, и просит терапевта не обращать внимание на эту очень небольшую — относительно его будущего дохода — цифру)? В психологической литературе практически не освещены способы анализа экономической ситуации клиента с целью выбора терапевтического воздействия и типа контракта.

В работе с финансовым запросом терапевт вынужден опираться на свои представления о том, что хорошо и что плохо в финансовом поведении. Если понимание здорового финансового поведения у терапевта и клиента отличаются, терапевт может испытывать замешательство, не имея опоры на ясные критерии. Например, клиент имеет три дома в собственности и жалуется, что ему или ей нужен четвертый дом для того, чтобы точно стало легче жить и было меньше тревоги. Что мы делаем в этом случае: лечим тревогу или соглашаемся с контрактом на повышение заработка ради покупки четвертого дома? Клиент может очень долго не соглашаться с нами в том, что три дома — это уже достаточно для спокойной жизни. Много сессий может уйти на согласование терапевтического плана: клиент может хотеть от нас помощи в увеличении заработка, а мы можем считать, что не заработок надо увеличивать, а тревогу снижать.

Ясные критерии могли бы существенно сократить сроки лечения и стать опорой и для клиентов, и для терапевтов для выработки согласованного терапевтического плана. Данная статья имеет своей целью привлечь внимание специалистов к этой проблеме, а также отчасти восполнить имеющиеся пробелы.

Финансовая терапия

В 2009 году в США была организована Ассоциация Финансовых терапевтов ([The Financial Therapy Association, FTA](#)). Подход FTA, в котором реализуются экономическая и психологическая диагностика и терапия денежных запросов, называется «финансовая терапия». В настоящий момент в мире существует всего несколько академических программ и курсов переподготовки в этой области.

Финансовая терапия отличается от экономической психологии и поведенческой экономики. Экономическая психология изучает общие процессы в экономике, финансовое поведение групп людей или общие

Елена Викторовна ДОРОШЕНКО

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

законы финансового поведения; при этом объектами интереса чаще всего выступают государства или предприятия, а также максимизация выгоды предприятий или увеличение общественного блага. Финансовая терапия, напротив, ставит в центр своих интересов человека и способы помощи ему в целях достижения гармонии между моральным и материальным благополучием.

Данный подход объединяет в себе, во-первых, теоретические исследования на такие темы, как: связь между сложными травмами и принятием финансовых решений (Ross, Coombs, 2018), связи между качеством брака и финансовым менеджментом внутри брака (Baisden, Fox, Bartholomae, 2018), стыд женщин, зарабатывающих больше, чем супруг, в гетеросексуальных парах (Carelock & others, 2022), виды финансовых расстройств и способы их диагностики (Klontz, Britt, Archuleta, 2012) и другие.

Во-вторых, в данном подходе ведется разработка практических инструментов: способов помочь человеку справиться с финансовыми неурядицами на основании психологических знаний о человеке в разных психотерапевтических подходах. Например, в сборнике статей «Финансовая терапия: теория, исследования и практика» (Eds. Klontz, Britt, Archuleta, 2015) есть такие главы, как «Нарративная финансовая терапия» (с. 14), «Эмпирическая финансовая терапия» (с. 7), «Когнитивно-бихевиоральная финансовая терапия» (с. 9) и т.п. В этих главах рассматривается, как в разных подходах можно помогать человеку справиться с финансовыми проблемами.

В-третьих, в подходе финансовой терапии присутствует также экономическая оценка благополучия человека: какие цифры личного бюджета говорят о финансовом здоровье, а какие о кризисе, приближающемся или уже имеющем место. Эти цифры могут стать важным диагностическим критерием и опорой при построении терапевтического плана, и о них мы поговорим ниже.

Оценка финансового запроса: некоторые критерии

В данной статье вниманию читателей представлены способы диагностики финансового состояния клиента и ее терапевтическая ценность, а также опыт автора: как говорить с клиентами на тему денег прямо и зачем это делать.

Деньги — это стереотипно табуированная область жизни. Иллюстрируя нежелание людей говорить о деньгах открыто, профессор Калифорнийского университета Х. Голдберг приводит, в частности, такой пример: «Мужчина, чьи родители были хорошо известными психиатрами, вспоминая свое детство, говорил, что его родители открыто обсуждали при нем

вопросы сексуальности или агрессии, но, когда обсуждали денежные вопросы, шли в свою спальню и плотно закрывали за собой дверь» (Goldberg, Lewis, 2000, p. 5; пер. цитаты по: Дорошенко, 2019а). Косвенным признаком стыда могут быть также данные исследования Е.В. Дорошенко (2019а): при заполнении опросников «Российского мониторинга экономики и здоровья населения» (25-я волна, 2016 год) многие респонденты отказались отвечать на вопрос о своих доходах, либо дали ответы «50 рублей», «100 рублей». Только 55,6% респондентов на вопрос о сумме дохода дали такой ответ, который был похож на реальную сумму. И этот процент даже ниже, чем процент ответивших открыто на вопросы о заболеваниях, которые диагностированы у респондентов.

Исследователи Росс и Комбс в статье о влиянии травмы на финансовую сферу жизни (Ross, Coombs, 2018) сделали попытку очертить рабочую рамку для терапии финансового стыда. Они выделили четыре вида симптомов стыда, одним из которых является всепроникающий дискомфорт при разговоре о личных финансах, в том числе неспособность выражать финансовые потребности, чувства, фантазии и разочарования, а также неспособность разговаривать с детьми о деньгах (p. 41). В психотерапевтической практике автора данной статьи есть пример подобного финансового стыда: один мой клиент, придя в терапию с запросом «Хочу справиться со своими долгами», смог впервые озвучить сумму долгов лишь спустя 2 года (!) еженедельной терапии.

Следовательно, терапевты встают перед еще одной трудностью: финансовая проблема есть, но говорить об этом прямо сложно и клиенту, терапевту (он или она могут сталкиваться со своими личными трудностями и предубеждениями).

Исследовательский контракт необходим, так как клиент, называя свои цифры туманно или намеками, может подразумевать одно, а мы, со своей стороны, можем подразумевать совсем другое. Вот какие кейсы иллюстрируют эту ситуацию (все детали, по которым можно узнать клиента, изменены, оставлена только экономическая суть).

Например, слова одного клиента: «Я зарабатываю достаточно, а если жена вышла на работу прямо во время декретного отпуска — это ее каприз, которому я просто пошел навстречу», — относились к доходу в 70 тысяч рублей в месяц на семью из пяти человек с тремя детьми, при этом семья проживает в арендованной квартире (аренда платилась из этого же дохода, в сумме 35 тысяч рублей). Сравните со словами другого клиента: «Я зарабатываю недостаточно, мои доходы вообще ни о чем», — относящимися к среднемесячному доходу в 120 тысяч рублей у одинокой молодой женщины, не имеющей иждивенцев, ипотеки или накоплений, проживающей в глубинке и ведущей обычный об-

Елена Викторовна ДОРОШЕНКО

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

раз жизни, без дорогостоящих хобби и т.п. Эти два кейса подтверждают мысль о расплывчатости критериев в тех случаях, когда клиент приходит в терапию с финансовым запросом.

Как быть, если клиент испытывает неловкость, говоря о деньгах прямо? Есть вот какое решение: можно говорить о процентах или долях, такая диагностика тоже информативна. Например, в ответ на запрос клиента «Хочу зарабатывать 500 тысяч в месяц» (при этом свой текущий доход клиент по какой-то причине не называет) можно спросить: «Если вы будете столько зарабатывать, по сравнению с вашим заработком сегодня, на сколько процентов увеличится ваш доход? Больше, чем 30%? Больше, чем 70%?». На взгляд автора, запрос на рост дохода выше, чем в 20–30%, чем сегодняшней, либо существенно превышающий среднюю рамку дохода для специальности клиента, не являются реальными и выполнимыми для краткосрочной психотерапевтической работы. В данном случае можно рекомендовать большой контракт клиента разбить на этапы и сначала поработать над тем, чтобы клиент повысил заработок на цифру в пределах достижимых 20–30%.

В таких обсуждениях порой рождаются интересные открытия: например, в случае, когда клиент хотел бы повысить заработок сразу на значительную сумму, часто оказывается, что он ожидает от психолога некоего волшебного инструмента, что-то вроде кнопки «раз — и все получилось». В такой терапевтической ситуации, на взгляд автора, уместно вместе с клиентом обсудить, из какого эго-состояния может быть такой запрос, и вместе подумать: а как будет звучать запрос из Взрослого?

Обращение ко Взрослому эго-состоянию — важнейшая характеристика первоначальной работы с финансовыми запросом: чаще всего клиенты приходят с контaminaциями либо из Детского эго-состояния (например: «Сейчас распутаю, как моих предков раскулачили, сразу деньги польются рекой»), либо из Родительского (например: «Мне должно хватать тех денег, что я зарабатываю»; или «Стремиться заработать больше означает эксплуатировать других и потерять себя»).

На взгляд автора статьи, предложение клиенту оценить свою экономическую ситуацию, исходя из реального положения дел, становится отличным инструментом для того, чтобы вернуться в реальность, а значит, и во Взрослого. Во всех случаях работы с финансовым запросом полезно предлагать клиенту вести бюджет, если это еще не делается: это становится важным источником реальной информации.

Пока нет реально подсчитанного бюджета, хотя бы приблизительного понимания конкретных цифр, разговор о деньгах получается разговором «в вакууме». Практика показывает, что, пока бюджета нет, клиенты не знают не только своих расходов, но порой и дохо-

дов тоже (за исключением тех, у кого единственный источник дохода — зарплата, поступающая на карточку). В практике автора еще ни разу не было, чтобы клиент, который начал вести бюджет после начала терапии, пришел с откликом: «Цифры оказались такими, как я и ожидал, пока не начал считать». Напротив, клиенты всегда приходят с удивлением, и отличия будут только в степени удивления, от «Всё вообще не так, как я думал» до «Кое-что сильно отличается от моих представлений, а кое-что похоже».

Практика автора показывает, что особенно важно предлагать вести бюджет и разделять расходы тем клиентам, которые имеют небольшой бизнес, и расходы на этот бизнес не отделены юридически от личных денег. Такие клиенты уже после месяца ведения бюджета приходят с состоявшейся деконтаминацией, которая может звучать, например, так: «Ой, я думала, что у меня совсем всё по-другому с расходами на бизнес. После того, как я всё подсчитала реально, я решила передоговориться с партнером: оказывается, что я гораздо больше трачу на бизнес, чем думала, пока не начала считать. Очень много уходит на мелочи, которые я постоянно покупаю для бизнеса», — так сказала одна клиентка после такого подсчета. Другой клиент после тщательного разделения своих личных расходов и расходов на бизнес пришел к выводу, что его бизнес убыточен, и необходимо либо срочно его закрывать, либо искать способы выйти на прибыльность.

Финансовое здоровье: как оценить, если клиент не считает бюджет или категорически не готов говорить о цифрах

В практику автора приходят клиенты с разной готовностью говорить о деньгах: разбег между номером сессии, на которой клиент готов говорить прямо о своих доходах и расходах с использованием конкретных цифр и соотношений, колеблется от 1-ой сессии до 107-й. Поскольку говорить о деньгах открыто и в самом деле сложно, и слишком раннее или слишком настойчивое предложение терапевта открыть свои цифры может напугать клиента, я предлагаю на начальном этапе пользоваться косвенными способами оценить финансовое поведение клиента.

Для этого можно использовать вопросы оценки финансовой состоятельности клиентов, разработанной автором статьи (Дорошенко, 2019b) на основе модели личностной состоятельности В.А. Петровского (Петровский, 2013) (см. таблицу 1).

Опорой для разработки понятия финансовой состоятельности по отношению к человеку также стало понятие финансовой несостоятельности предпри-

Елена Викторовна ДОРОШЕНКО

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

ятий из закона о банкротстве¹, согласно которому несостоятельным считается такое предприятие, которое не в состоянии удовлетворить свои обязательства и вовремя оплачивать долги. Опросник финансовой состоятельности был проверен автором статьи на выборке в 112 человек. Опросник распространялся методом «снежного кома» через интернет. Три респондента не указали свой возраст, средний возраст остальных респондентов — 39 лет. В исследовании приняли участие 22 мужчины и 17 женщин.

Таблица 1.
Финансовая состоятельность человека: косвенная оценка.

Что оцениваем	Диагностические вопросы	Критерий отнесения к «финансово состоятельным»
Способность справляться с собственной кредитной нагрузкой.	Опросник финансового поведения (Dew, Xiao, 2011), вопросы: (1) Я полностью погашаю свои кредиты ежемесячно (выплачиваю деньги по кредитке до наступления «процентного» периода); (2) Я превышаю кредитный лимит по одной или нескольким кредитным картам. Ответы в шкале Лайкерта.	Ответы: «не пользуюсь кредитами, кредитками», либо «всегда погашаю вовремя все свои кредиты и кредитки».
Удовлетворенность своим финансовым положением, «ощущение своих сил, переживание своих возможностей, уверенность в себе, чувство результативности» (Петровский, 2013, с. 256).	«Давайте представим некий достойный уровень дохода. Вы (ваша семья) к какому уровню дохода относитесь?». Варианты ответа: «ниже достойного уровня», «достойный уровень жизни», «выше достойного уровня жизни».	Ответы «достойный уровень жизни» или «выше достойного уровня жизни»

Таким образом, все респонденты были разделены на две группы: «финансово состоятельные» (те, кто доволен своим финансовым положением и вовремя оплачивает свои кредиты, либо не имеет кредитов) и «финансово несостоятельные» — к этой группе были отнесены те, кто имеет сложности с оплатой кредитов и/или не доволен своим финансовым положением. Валидность опросника проверялась, в частности, при помощи русскоязычной адаптации Мельбурнского опросника принятия решений (Корнилова, 2013) и шкалы управления финансовым поведением (Dew, Xiao, 2011).

Мельбурнский опросник принятия решений состоит из 22 вопросов, на которые можно дать один из трех вариантов ответов: «неверно для меня», «иногда верно», «верно для меня». В опроснике представлено 4 шкалы: «Бдительность» (готовность к принятию решения в любой момент), «Сверхбдительность» (неоправданное «метание» между разными альтернативами), «Прокрастинация» (откладывание принятия решений), «Избегание» (принятия решений). У финансово состоятельных респондентов оказались выше «Бдительность» (15,93 в среднем против 15,60) и ниже «Избегание» (10,91 против 11,25), «Прокрастинация» (9,31 против 10,26) и «Сверхбдительность» (8,80 против 9,56), чем у финансово несостоятельных. Данные результаты перекликаются с идеями Т.В. Корниловой о существовании двух профилей принятия решений, при этом продуктивному профилю соответствует более высокая «Бдительность» и низкие «Избегание», «Прокрастинация» и «Сверхбдительность».

Автор данной статьи полагает, что продуктивный профиль соответствует Взрослому эго-состоянию, преобладающему при принятии решений, а непродуктивный соответствует Детскому эго-состоянию. Проверка t-критерия значимости равенства средних показала, что по шкале «Прокрастинация» есть значимые различия средних у финансово состоятельных и финансово несостоятельных респондентов (t-критерий на уровне 0,044).

Шкала управления финансовым поведением (Dew, Xiao, 2011) состоит из 12 вопросов о финансовом поведении респондентов, на каждый из которых можно ответить в шкале Лайкерта (5 вариантов от «полностью согласен» до «полностью не согласен», по кредитам в опрос включен ответ «у меня нет кредитов»). Было обнаружено, что средний балл по опроснику финансового поведения 43,87 у финансово состоятельных против 37,54 у финансово несостоятельных, уровень значимости t-критерия меньше 0,000. Следовательно, финансово состоятельные респонденты имеют более безопасное финансовое поведение не только в области выплаты кредитов, но и по другим параметрам, включенным в опросник (ведение личного бюджета, сбережения, пенсионные вклады и т.п.).

Таким образом, можно заключить, что приведенные вопросы о финансовой состоятельности достаточно точно могут диагностировать финансовую ситуацию клиента и служить своеобразным «водоразделом». Если человек по данной шкале относится к группе «финансово несостоятельных», то весьма вероятно, что у этого человека будут и другие трудности: с безопасностью финансового поведения, а также с принятием решений, в том числе и в других областях жизни. Их можно использовать как опору для диагностики финансового поведения клиента на том этапе терапии, когда клиент еще не готов говорить о своих

¹ Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О несостоятельности (банкротстве)». Статья 2. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_3_9331/8764f1ea3b4838d75bea542a4b17522b6649f35d/ (Дата обращения: 30.10.2024).

Елена Викторовна ДОРОШЕНКО

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

деньгах и своем поведении прямо, а также как источник идей, какие вопросы можно задать на этапе исследовательского контракта.

Экономическая оценка финансового состояния клиента как вспомогательный инструмент при заключении терапевтического контракта

В психотерапевтической работе, как и в любой другой области жизни, хорошо составленный контракт является залогом успеха терапии (или, как минимум, того, что за время нашей совместной работы клиенту не станет хуже). «Хороший терапевтический контракт еще и противоположен сценарию; это позволяет пациенту переделать, изменить свой контракт с родителями или, по крайней мере, не подчиняться им, причем другим способом, иначе, чем раньше. Для пациента это очень рискованное приключение, так как это означает, что не будет Родительского одобрения, а ведь этого одобрения пациент до сих пор ожидает и надеется на него» (Корнелиссен, Туниссен, 2006, с. 6). Экономические симптомы могут являться свидетельством психологических нарушений, и в этом разделе я хотела бы рассказать о некоторых из них.

В том случае, когда клиент уже готов говорить о деньгах и своем финансовом поведении прямо, можно предложить ему или ей провести анализ своего финансового состояния, совместно с терапевтом или самостоятельно. Можно также проявлять любопытство и спрашивать обо всем, что интересует терапевта: «А вот тут у вас что? А расходы на ремонт авто, на который вы жаловались недавно, интересно, куда Вы отнесли?» — и так далее.

Есть несколько шкал оценки финансового поведения клиентов, например, оценка связей между эмоциональными расстройствами и деструктивным финансовым поведением Гранта, инвентаризации денежных сценариев Клонтца и т.п. Ниже вниманию читателей предлагается таблица, составленная на основе разработанной группой авторов системы оценки финансового поведения (Sages and others, 2015): в своей работе под названием «Оценка/анализ в финансовой терапии» (Assessment in Financial Therapy, ch. 5 in Klontz, Britt, Archuleta, 2015, pp. 69–85) авторы подчеркивают, что методы оценки должны быть широкими и разнообразными и включать не только финансовые критерии, но и демографические особенности, и многое другое. Они также рекомендуют проводить финансовую оценку вместе с клиентом регулярно в течение терапии: это необходимо для того, чтобы оценивать

реальный прогресс клиента. «...оптимизм психотерапевта, связанный с лечением клиентов, является фактором, препятствующим объективной оценке прогресса клиента. В таких обстоятельствах терапевты могут не замечать, когда клиенты не достигают положительных результатов, потому что они верят, что лечение сработает, что приводит к ухудшению состояния клиента» (Sages and others, p. 122).

Языком транзактного анализа об этом можно сказать так: благодаря регулярной экономической оценке продвижения клиента можно сделать видимой игру «Вы прекрасны, профессор!» и иметь с ней дело (в том случае, если она есть). Так, с одной клиенткой, имевшей запрос на то, чтобы научиться жить без долгов, мы попали в эту игру благодаря тому, что в течение восьми месяцев автор статьи не переспрашивала ее, что происходит с суммой долгов. Клиентка на терапевтических сессиях говорила о том, что чувствует себя с каждым днем относительно денег все лучше и лучше, открывает новые способы справляться с финансами и выравнивать свое финансовое поведение, а некоторые сессии касались других (нефинансовых) тем. Когда спустя восемь месяцев диагностика все-таки была проведена, оказалось, что сумма долгов выросла на 10% за этот срок. Это оказалось неприятным открытием и важным поворотом в терапии.

Таблица 2.
Некоторые соотношения в бюджете клиента и рекомендации для терапевтического плана².

Экономические показатели	Трудности, к которым может вести данная ситуация	Идеи для терапевтического плана
Все доходы < все расходы.	Если все доходы меньше, чем все расходы в среднем ежемесячно, то финансовая катастрофа у клиента может развиться в самые ближайшие дни или месяцы, а именно: высокий уровень кредитной задолженности или долгов без возможности их выплатить.	Контракт «социальный контроль» (классификация Корнелиссен и Туниссен, 2006), темой которого будет снижение в первую очередь расходов до уровня дохода: привычка тратить больше, чем заработано, будет играть отрицательную роль, даже когда доход вырастет. Затем — исследование сценария и сценарных расклад; исследование разницы между Взрослым и Детским эго-состояниями, обучение включению Взрослого при принятии решений. <i>Игра «История Джейми, младшего брата, который не может стать успешным».</i> Самооценка.

² Критерии, приведенные в таблице, не являются абсолютными. Всегда возможна ситуация, когда один или несколько показателей, обычно считающиеся признаками финансового нездоровья, в конкретной ситуации нормальны. Например, у клиента в течение нескольких месяцев расходы могут превышать доходы, потому что он заканчивает строительство дома, и разницу между доходом и расходами он покрывает из своих ранее сделанных сбережений.

Елена Викторовна ДОРОШЕНКО

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

Уровень сбережений в месяц (сумма сбережений в месяц/сумма дохода в месяц) < 10%. Общая сумма сбережений < 300% от средней суммы расходов.	В случае, если сбережений нет совсем, либо их сумма мизерная, рано или поздно это приводит к повышению тревожности, данная ситуация также чревата потенциальной финансовой катастрофой в случае увольнения или резкого снижения дохода.	Исследование рзкетных чувств и поведения, ведущих к сценарной расплате; управление стрессом; тема эго-состояний, включающихся при разных финансовых событиях; исследование контаминаций, которые мешают планированию.
Сумма потребительского кредита (не ипотеки) > половины годового дохода.	Высокий уровень потребительского кредита чаще всего связан с двумя психологическими темами: неумением контролировать импульс к покупке и/или покупкой статусных вещей; кроме того, это является рискованным финансово.	Исследование нарциссической части, способствующей росту покупок (как защите от стыда), уязвленное Детское эго-состояние и самоуважение, укрепление самооценки, не нуждающейся в опоре на потребление, тема обесценивания и грандиозности; тема зависимостей; дифференцированная диагностика — не является ли проблема излишних покупок частью более общего расстройства (например, обсессивно-компульсивного). <i>Игра «Купи это сейчас! Остался только один экземпляр».</i>
Месячный совокупный платеж по всем обязательным платежам (ипотека, аренда квартиры, все кредиты, медицинские расходы, если они есть, и т.п.) > 30–35% от ежемесячного дохода.	Данная финансовая ситуация очень неустойчива: даже небольшое снижение дохода потенциально грозит банкротством.	Будет полезной помощь финансового консультанта на тему реструктуризации платежей. Формирование финансовой подушки безопасности особенно важно. Психологические контракты — как в предыдущем пункте.
Стоимость сеансов психотерапии в месяц > 10–12% от ежемесячного дохода.	Высокие риски, что клиент прекратит терапию в связи с тем, что иначе расставит финансовые приоритеты.	Договориться с клиентом, что в случае необходимости сеансы терапии можно сделать более редкими для того, чтобы оставаться в регулярной терапии (например, раз в две недели или раз в 10 дней), или перейти в групповую терапию с небольшой индивидуальной поддержкой.
Сумма всех долгов значительно превышает возможности их выплаты.	Финансовая катастрофа уже есть.	Рекомендовано пройти процедуру банкротства. Тема стыда, укрепление Взрослого эго-состояния и принятие новой реальности, которую клиент видел по другому в связи с грандиозностью и обесцениванием. Поддержка и проживание чувств, связанных с прохождением процедуры банкротства. Тема зависимостей, в т.ч. не связанных с деньгами (например, компьютерные игры, алкоголизм, трудовголизм и т.п.). <i>Игра «Я могу остановиться, только если захочу».</i>

Клиентский кейс³

Клиент (30 лет, одинокий, инженер по специальности, имеющий бизнес в области рекламы) пришел с запросом на рост дохода. У клиента свой небольшой бизнес в маленьком городе в глубинке. Первые несколько сессий мы работали по принципу исследовательского контракта. На этом этапе клиент не открывал информацию о том, что в настоящее время он живет в долг: мы исследовали его убеждения, его историю и историю родительской семьи в сфере финансов. Спустя несколько сессий я предложила клиенту начать считать бюджет, а также пройти по диагностическим критериям из таблицы выше. По результатам экономической диагностики оказалось, что клиент регулярно превышает сумму расходов над суммой дохода, а разницу покрывает, одалживая деньги у родителей, и, следовательно, часто находится в Детском эго-состоянии. Мы выяснили, что его высокие расходы связаны с проблемой самооценки и стыда перед знакомыми, а также неумения сказать «нет». В частности он регулярно оплачивает в одиночку совместный отдых с друзьями, потому что ему неловко отказать (драйвер «Радуй других»). С учетом этой информации удалось заключить контракт из эго-состояний В и Р+: на социальный контроль (удерживание расходов в рамках суммы дохода), включение Взрослого эго-состояния перед оплатой общих счетов при помощи вопроса: «С точки зрения моих расходов и доходов в этом месяце, могу ли я себе это позволить?». В дальнейшем был заключен и контракт на изменения: обнаружен драйвер «Радуй других», раннее детское решение «Я буду радовать других, чтобы меня не бросили», сделано перерешение «Я имею право радовать себя». В результате терапевтической работы надобность в росте дохода отпала: клиент понял, что ему достаточно имеющегося на данном этапе дохода. После того, как он перестал оплачивать совместный отдых и другие нужды друзей и родственников, оказалось, что у него достаточно средств для обеспечения своей жизни.

Заключение

В данной статье мы рассмотрели подходы для терапии по финансовым проблемам клиентов с элементами финансовой терапии, а также некоторые инструменты для экономической диагностики и оценки финансового состояния клиента. Возможность сформировать некие критерии оценки финансового благосостояния клиента и понимание терапевтом субъективного финансового самоощущения клиента могут быть чрезвычайно важным и полезным подспорьем при заключении терапевтического контракта и формировании терапевтического плана. Также наличие критериев оценки и понимание самоощущения клиента позволяют и клиентам, и терапевтам нагляднее увидеть прогресс в терапии.

Таким образом, мы можем заключить по приведенным в статье примерам из психотерапевтической практики автора и данным других исследователей,

³ Собираемый из нескольких кейсов: детали, по которым можно узнать клиентов, изменены, оставлена психологическая суть.

Елена Викторовна ДОРОШЕНКО

Финансовые запросы: построение терапевтического плана с элементами финансовой терапии

что финансовая диагностика и использование определенных инструментов для работы с финансовыми запросами могут способствовать прогрессу клиента и привести к реальным положительным изменениям в его или ее жизни, как финансовым, так и психологическим.

Список литературы

1. Дорошенко, Е.В. (2019a) Уровень благополучия: взаимосвязь дохода и личностных характеристик человека // *Управленец*. 10 (1). С. 62–71.
2. Дорошенко, Е.В. (2019b) Соотношение личностной и финансовой состоятельности. Магистерская работа, НИУ ВШЭ.
3. Карпман, С.Б. (2021) *Жизнь, свободная от игр*. СПб.: Метанойя.
4. Корнелиссен, Ц.Л.М., Тунниссен, М.М. (2006) Терапевтические контракты / Перевод Г. Акимовой // Сборник статей «Технологии коммуникации в транзактном анализе». Под ред. О.А. Голубковой, к.ф.н., авторы-составители М.С. Соковнина, Е.С. Соболева. СПб.: ОМ-Пресс. С. 6–17.
5. Корнилова, Т.В. (2013) Мельбурнский опросник принятия решений: русскоязычная адаптация // *Психологические исследования*. 6 (31). С. 4. DOI: <https://doi.org/10.54359/ps.v6i31.671>.
6. Леонтьев, Д.А., Петровский, В.А., Митина, О.В., Тихобразова, Ж.С. (2017) Состоятельность как психологический конструкт: опыт психометрической валидации // *Психология. Журнал Высшей школы экономики*. 14 (3). С. 433–452.
7. Петровский В.А. (2013) «Я» в персонологической перспективе». М.: Издательский дом Высшей школы экономики.
8. Федеральный закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 08.08.2024) «О несостоятельности (банкротстве)». Статья 2: Основные понятия, используемые в настоящем Федеральном законе // Портал Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_39331/8764f1ea3b4838d75bea542a4b17522b6649f35d/ (Дата обращения: 30.10.2024).
9. Шустов Д.И. (2009) *Руководство по клиническому транзактному анализу*. М.: Когито-Центр.
10. Baisden, E.D., Fox, J.J., Bartholomae, S. (2018) Financial Management and Marital Quality: A Phenomenological Inquiry // *Journal of Financial Therapy*. 9 (1). pp. 47–71.
11. Carelock, H., Hinds, D., Lewis, S., Hoffman, D., Lurtz, M. (2022) Female Breadwinners, Money and Shame: How Financial Planners Can Help // *Journal of Financial Therapy*. 13 (2). pp. 61–77.
12. Dew, J., Xiao, J.J. (2011) The Financial Management Behavior Scale: Development and Validation // *Journal of Financial Counseling and Planning*. 22 (1). pp. 43–59.
13. Goldberg, H., Lewis, R. (2000) *Money Madness: The Psychology of Saving, Spending, Loving, and Hating Money*. Gretna, LA: Wellness Institute.
14. Klontz, B.T., Britt, S.L., Archuleta, K.L., Klontz, T. (2012) Disordered Money Behaviors: Development of the Klontz Money Behavior Inventory // *Journal of Financial Therapy*. 3 (1). pp. 17–42.
15. Klontz, B.T., Britt, S.L., Archuleta, K.L. (Eds.) (2015) *Financial Therapy: Theory, Research and Practice*. New York: Springer. 492 p.
16. Ross, D.B., Coombs, E. (2018) The Impact of Psychological Trauma on Finance: Narrative Financial Therapy Considerations in Exploring Complex Trauma and Impaired Financial Decision Making // *Journal of Financial Therapy*. 9 (2). pp. 37–53.
17. Sages, R.A., Griesdorn, T.S., Gudmunson, C.G., Archuleta, K.L. (2015) Assessment in Financial Therapy // Chapter 5 in “Financial Therapy: Theory, Research and Practice”, (Eds.) Klontz B.T., Britt S.L., Archuleta K.L. New York: Springer. pp. 69–85.