

An illustration of a woman with brown curly hair, wearing glasses and a blue hoodie, smiling warmly. She is holding a young child with curly brown hair, wearing a yellow shirt and blue overalls. They are in a cozy room with a window, a lamp, and a bookshelf in the background.

Татьяна Федяева

Логопед. Старт

Татьяна Федяева

Логопед. Старт

<https://litres.ru/74098474>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вы получили диплом. Или вот-вот получите. Или решили переучиться на логопеда. Перед вами — чистый лист и множество вопросов.

С чего начать? Как принять первого ребёнка, если страшно? Как не навредить? Как выстроить занятие, если в голове — каша из теорий? Сколько брать за консультацию? Что делать, если ребёнок не слушается, а родитель смотрит с сомнением? И как не выгореть в первый же год, когда кажется, что ты ничего не умеешь?

Эта книга — честный разговор о том, чему не учат в институте. Без менторского тона. Без «есть единственно правильный путь». С поддержкой, практическими инструментами и разрешением быть новичком.

Автор — практикующий нейропсихолог и логопед, которая помнит свой первый год и знает, где расставлены грабли.

Содержание

Глава 1	4
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Татьяна Федяева

Логопед. Старт

Глава 1

Почему диплом — это только начало? Вы держите в руках диплом. Или готовитесь его получить. Или решили сменить профессию и уже прошли переподготовку. В любом случае — вы на старте. Помните это чувство? Смесь воодушевления и ужаса. «Я — логопед». Звучит гордо. А внутри: «Я ничего не умею. С чего начинать? А если я наврежу? А если ребёнок не будет меня слушаться? А если родитель поймёт, что я новичок, и уйдёт?» Давайте сразу договоримся. Это нормально. Нормально бояться первого клиента. Нормально не знать ответа на вопрос родителя. Нормально путаться в терминах. Нормально выходить после занятия с мыслью «кажется, это был провал». Нормально сомневаться, ту ли профессию вы выбрали. Всё это — не признаки профнепригодности. Это признаки того, что вы живой начинающий специалист. И через это проходят все. Абсолютно все. Почему же так трудно? В институте или на курсах вам дали теорию. Прекрасную, важную, фундаментальную. Вы знаете про классификации речевых нарушений, про зоны Брока и Вернике, про этапы речевого онтогенеза. Но между теорией и живым ребёнком,

который сидит перед вами и отказывается даже смотреть в вашу сторону, — пропасть. Институт не учит, как войти в кабинет и не задрожать. Как построить занятие, если ребёнок залез под стол и не вылезает. Как ответить маме, которая спрашивает: «Когда он заговорит?» — а вы не знаете. Как назначить цену и не чувствовать себя самозванцем. Как не плакать вечером от усталости и ощущения, что вы ничего не можете. Этому не учат. А зря. Потому что именно эти «невидимые» навыки определяют, останетесь ли вы в профессии через год, три, десять лет. Или выгорите, разочаруетесь и уйдёте. Эта книга — о первом годе практики. О том, что на самом деле ждёт вас за порогом учебной аудитории. О граблях, которые я, автор, уже собрала за вас. О страхах, которые можно превратить в опоры. О простых, рабочих инструментах, которые помогут вам начать — не через пять лет, когда вы «станете опытным специалистом», а прямо сейчас. Книга построена как маршрут. Первая часть — подготовка: что сделать до первой встречи, как обустроить место, как разобраться с документами. Вторая — первые консультации и занятия: что говорить, что делать, как не растеряться. Третья — основные нарушения, с которыми вы встретитесь в первый год. Не энциклопедия, а то, что нужно на старте. Четвёртая — работа с родителями: как общаться, чтобы сотрудничать, а не воевать. Пятая — вы сами: деньги, развитие, профилактика выгорания. В каждой главе — практика. Не «надо делать так», а «попробуйте вот это, а это адаптируйте под

себя». Потому что единственно правильного пути нет. Есть ваш путь. И вы пройдёте его. И ещё одно. Эта книга — не только для вас. Она — для детей, к которым вы придёте. Для родителей, которые будут ждать вашей помощи. Вы нужны им. Даже если пока не верите в себя. Даже если кажется, что вы ничего не умеете. Вы уже умеете больше, чем думаете. А остальному научитесь.

Поехали. Глава 1. Страх первого клиента. Почему страшно — это нормально. Вот он. Ваш первый рабочий день. Или день первой частной консультации. Вы подготовились. Разложили материалы. Проверили всё три раза. И всё равно — сердце колотится, ладони потеют, в голове пустота.

Поздравляю. Вы — нормальный начинающий специалист. Страх перед первым клиентом — это не слабость. Это работа миндалевидного тела. Того самого участка мозга, который отвечает за реакцию на новое и потенциально опасное. Для мозга «новое» = «возможно, угроза». Он не различает: саблезубый тигр или первый в жизни клиент. Реакция та же: тревога, мобилизация, желание бежать.

Опытные специалисты не испытывают такого острого страха не потому, что они «смелые». А потому, что их мозг уже знает: это не тигр. Это просто работа. Он привык. Ваш — привыкнет тоже. Но для этого нужно пройти через первые встречи. Чего мы боимся на самом деле? Страх первого клиента — это обычно смесь нескольких страхов. Давайте разберём их по отдельности. Когда называешь страх по имени, он теряет часть силы.

Страх номер один: «Я ничего не умею». Вы получили диплом. Вы прослушали сотни часов лекций. Вы сдали экзамены. Но вам кажется, что вы ничего не умеете. Это называется «синдром самозванца». Им страдают около 70% людей, начинающих новое дело. Особенно в помогающих профессиях. Правда в том, что вы действительно многого пока не умеете. И это нормально. Вы не можете уметь всё на старте. Вы учитесь. Ваш диплом — не сертификат о владении всеми навыками. Это сертификат о том, что вы способны эти навыки освоить.

Страх номер два: «Я наврежу». Этот страх — признак ответственности. Он говорит о том, что вы серьёзно относитесь к делу. Это хорошо. Но давайте подумаем: что значит «навредить»? Навредить — это сделать что-то, что ухудшит состояние ребёнка. В логопедии это случается редко, если вы не практикуете откровенно опасные методы. Гораздо чаще бывает «не помогло». Это не вред. Это неэффективность. И она поправима: можно сменить метод, пройти супервизию, направить к другому специалисту. Кроме того, у вас есть базовые знания. Вы знаете анатомию, физиологию, этапы развития. Вы не возьмётесь за постановку звука, если видите, что ребёнок к этому не готов. Вы знаете, куда направить, если случай не ваш. Этого уже достаточно, чтобы не навредить.

Страх номер три: «Родитель поймёт, что я новичок, и уйдёт». Возможно, так и будет. Некоторые родители ищут специалиста с двадцатилетним стажем. Это их право. Но многие

ищут не стаж, а контакт. Внимание. Неравнодушие. Горящие глаза. И это у вас есть — именно потому, что вы новичок. Вы ещё не выгорели. Вы ещё верите в своё дело. Вы будете стараться изо всех сил. И это видно. Не пытайтесь казаться опытнее, чем вы есть. Если родитель спросит: «Сколько у вас лет практики?» — скажите честно. И добавьте: «Я только начинаю, но я прошла обучение, у меня есть супервизор, я тщательно готовлюсь к каждому занятию». Это вызывает больше доверия, чем туманные ответы.

Страх номер четыре: «Ребёнок не будет меня слушаться». Будет. Не сразу. Не всегда. Но будет. Дети чувствуют неуверенность. Но они же чувствуют и доброжелательность. Если вы не пытаетесь изображать строгую учительницу, а искренне интересуетесь ребёнком — он это считает. И постепенно откроется.

В следующих главах мы разберём, что делать с «трудным» поведением. Но уже сейчас можно сказать: непослушание на первом занятии — это не про вас. Это про ребёнка, который оказался в незнакомой обстановке с незнакомым взрослым. Ему тоже страшно. Вы в одной лодке. Как подготовиться к первой встрече? Страх уменьшается, когда у вас есть план. Вот что можно сделать накануне. Первое. Узнайте о ребёнке заранее. Попросите родителя заполнить короткую анкету. Имя, возраст, с чем пришли, что беспокоит, какие специалисты уже смотрели. Это даст вам ощущение почвы под ногами. Второе. Подготовьте материалы. Со-

берите небольшой набор-универсал: зеркало, ватные палочки, салфетки, несколько игрушек разного типа (мяч, кубики, машинка, кукла), картинки для обследования звукопроизношения, лист бумаги и карандаши. Пусть всё будет под рукой. Третье. Продумайте структуру встречи. Не поминутно, а по блокам. Знакомство. Короткая игра для установления контакта. Диагностические пробы. Обратная связь родителю. Если что-то пойдёт не по плану — у вас есть скелет, от которого можно отталкиваться. Четвёртое. Подготовьтесь к родителю. Продумайте, что вы скажете в начале и в конце. «Здравствуйте, меня зовут [имя]. Давайте познакомимся». И в конце: «Спасибо, что пришли. Вот что я увидела. Вот что я предлагаю». Не нужно сложных речей. Нужна ясность и доброжелательность. Пятое. Позаботьтесь о себе. Выспитесь. Поешьте. Наденьте удобную одежду. Придите заранее, чтобы не бежать с одышкой. Ваше состояние передаётся ребёнку и родителю. Спокойны вы — спокойнее они. «Синдром самозванца»: что делать. О синдроме самозванца нужно сказать отдельно, потому что он будет с вами ещё долго. Возможно, всегда.

Синдром самозванца — это ощущение, что вы не заслуживаете своего места. Что вы обманываете всех. Что скоро кто-то разоблачит вас и скажет: «Да ты же ничего не умеешь!» Вот что помогает. Первое: признайте, что вы новичок. Это не секрет. Это факт. Новичок — не значит «плохой». Это значит «начинающий». В этом есть своя сила: вы задаё-

те вопросы, вы ищете, вы стараетесь. Вы не закаменели. Второе: сравнивайте себя не с экспертами с двадцатилетним стажем, а с собой вчерашней. Месяц назад вы не знали чего-то — теперь знаете. Неделю назад боялись — теперь чуть меньше. Это прогресс. Третье: собирайте «доказательства компетентности». Записывайте, что получилось. Ребёнок впервые посмотрел в глаза. Родитель сказал «спасибо». Вы не забыли структуру занятия. Эти маленькие победы — ваша опора, когда синдром самозванца накрывает с головой. Четвёртое: помните, что синдром самозванца бывает у всех. У профессоров. У авторов книг. У ведущих экспертов. Это плата за то, что вы растёте. Тот, кто не растёт, не сомневается. Что запомнить из этой главы Бояться — нормально. Миндалина делает свою работу. Постепенно она успокоится. Первый клиент — не экзамен. Это начало пути. От вас не ждут совершенства. От вас ждут участия. Готовьтесь заранее. План снижает тревогу. Анкета, материалы, структура встречи — это ваша подушка безопасности. Честность работает лучше, чем маска эксперта. Родители ценят искренность. Дети чувствуют её ещё острее. Синдром самозванца — не враг. Это признак того, что вы вошли в зону роста. В следующей главе мы поговорим о том, что положить в сумку начинающего логопеда. О рабочем месте, материалах и минимальном наборе для старта.

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.