

12+

Ирина Туралиева, Светлана Кузнецова
Татьяна Солодилова, Ляззат Жунисбекова
Мария Устиненко

ФИНАНСОВЫЙ КОУЧИНГ

РЕАЛЬНЫЕ
ИСТОРИИ
ИЗМЕНЕНИЙ



Ирина Туралиева

**Финансовый коучинг.
Реальные истории изменений**

«Издательские решения»

Туралиева И.

Финансовый коучинг. Реальные истории изменений /
И. Туралиева — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-629299-4

Как накопить на квартиру, не имея большого заработка? Как не попасть в ловушки инвестиций и кредитов? Как уйти из найма и заниматься любимым делом? Как перейти от отчаяния к финансовой свободе? На эти и другие вопросы вы найдете ответы в книге. В нее вошли 22 реальные истории людей, обратившихся к инструментам финансового коучинга. Авторы книги — практикующие финансовые коучи. Рекомендуем также другие книги в этой серии: «Инструменты финансового коучинга», «Настольная книга финансового коуча».

ISBN 978-5-00-629299-4

© Туралиева И.
© Издательские решения

Содержание

ПОИСК СВОЕГО ПРИЗВАНИЯ	6
Клубника или квалификация	6
Путь к мечте со своей скоростью	10
«Не мои» цели или поиск своего «Я»	13
Чем вы наполняете свою жизнь?	15
Как выбрать нишу и модель для бизнеса	17
От отчаяния к финансовой свободе	19
Конец ознакомительного фрагмента.	21

Финансовый коучинг

Реальные истории изменений

Авторы: Туралиева Ирина, Кузнецова Светлана, Солодилова Татьяна, Жунисбекова Ляззат, Устиненко Мария

© Ирина Туралиева, 2025

© Светлана Кузнецова, 2025

© Татьяна Солодилова, 2025

© Ляззат Жунисбекова, 2025

© Мария Устиненко, 2025

ISBN 978-5-0062-9299-4

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

ПОИСК СВОЕГО ПРИЗВАНИЯ

Клубника или квалификация

Ирина ТУРАЛИЕВА

Проблемное поле клиента

«Это решение пришло неожиданно. Я просматривал вакансии, и все они выглядели скучно и однообразно: требования – 2—3 года опыта работы в бухгалтерии или аудите. Моя профессиональная квалификация этому соответствовала, но предлагаемая в вакансиях зарплата еле покрывала бы коммунальные платежи и еду. Да уж, – подумал я, – так мне с ипотекой никогда не рассчитаться, да и купить мебель и технику в квартиру будет сложновато. А мне так хотелось просто взять и подарить жене на день рождения новенький iPad...

И вдруг я увидел яркое «клубничное» объявление: «Хотите поехать на сбор урожая клубники в Англию и заработать кучу денег?». В этот момент я почувствовал, что все мои проблемы решены. Я быстро собрал необходимые документы, подал на визу – и вот я уже в Англии! Собственно говоря, я даже не выбирал, ехать мне или не ехать».

Так начинался рассказ одного из моих студентов школы Финансового интеллекта.

Степан, молодой человек 28 лет, получил высшее образование в области экономики и финансов, поработал в нескольких профильных компаниях. На последнем месте работы в качестве аудитора иностранной нефтяной компании у него была хорошая зарплата, но приходилось работать вахтами по несколько дней и требовалось получить профессиональную бухгалтерскую квалификацию.

Выполнить требование по получению квалификации ему не удалось. В течение года Степан пытался сдавать экзамены, но все их провалил. Ему было сложно учиться и работать одновременно. Для компании было принципиально иметь квалифицированных аудиторов – поэтому со Степаном не продлили контракт.

Вначале парень решил сгоряча: «Ну и не нужна мне эта квалификация! Найду другую работу». Но это оказалось не так-то просто. Местные вакансии были прижимистыми на зарплату и неопределенными насчет должностных обязанностей. Сбор клубники показался ему в этой ситуации идеальным решением.

«Однако спустя 2 года это решение уже не кажется мне таким идеальным, – продолжил свой рассказ Степан. – Настало время иметь дело с последствиями. С одной стороны, мне удалось неплохо заработать и значительно снизить долг по ипотеке. После шестимесячной вахты по сбору клубники я сразу принимался „таксовать“ и подрабатывать, чтобы „не проедать“ заработанные деньги. С другой стороны, для молодой семьи мои командировки по 6 месяцев – это приличное испытание. Я надеялся во время поездок подучить английский язык и посмотреть Англию, но в результате так уставал на работе, что не смог куда-либо выбраться. А на полях вместе со мной работали вовсе не англичане, а наши ребята, поэтому практиковать английский мне тоже было не с кем. В общем, мне было сложно представить, что я так буду работать всю оставшуюся жизнь. Я опять встал перед выбором – что мне делать дальше и чем зарабатывать на жизнь?».

Прежде, чем продолжить читать дальше, подумайте: что бы вы посоветовали сделать Степану? Например, можно создать для него несколько сценариев:

1. Ничего не менять.

Продолжать ездить в 6-месячные командировки на сбор клубники. (Риск такого решения – проблемы в семье.)

2. Найти стабильную работу и получать меньшую зарплату, но лучшее качество жизни.

3. Найти стабильную работу по профессии с высокой зарплатой. (Это видится как идеальный вариант, но как это сделать?)

4. Открыть свой бизнес и стать предпринимателем.

Вопросы читателю

- Как вы думаете, какой вариант выбрал наш герой?
- Почему этот выбор кажется вам наиболее вероятным?
- Какой вариант вы предложили бы Степану?

Результат клиента

Степан выбрал начать работать с финансовым коучем. Постепенно у него появился финансовый план, понимание своих расходов и бюджета. Он сформировал подушку безопасности, которая давала ему возможность в течение полугода спокойно тестировать различные варианты, как ему быть дальше.

В итоге Степан выбрал для себя вариант – открыть свой бизнес. Он подошел к этому обдуманно: составил бизнес-план и неукоснительно ему следовал. В качестве бизнес-идеи он решил выращивать экзотическую микрозелень и продавать ее в рестораны. Привлекательность идеи заключалась в быстрой оборачиваемости денег. Опыт работы Степана в теплицах Англии дал ему знания не только о том, как собирать клубнику и работать с заказчиками, но и как выращивать другие культуры. Степан задумал свой бизнес как семейный, подключил к работе брата и жену.

Благодаря тому, что у него был составлен бизнес-план, он смог достаточно быстро оценить рентабельность бизнеса и заранее предвидеть сложные ситуации. Но у него катастрофически не хватало времени. Он планировал сам договариваться с заказчиками, так как у него не было бюджета на команду продавцов и логистов. Это оказалось сложной задачей.

В итоге за первые 3 месяца Степан сработал «в ноль» и остался очень доволен результатом. Однако он понял, что этот бизнес в долгосрочной перспективе не сможет стать делом его жизни, и поэтому решил выбрать для себя другой сценарий развития.

Вопросы читателю

- А теперь, как вы думаете, какой вариант из предложенных ранее выберет Степан?

Далее Степан выбрал вариант 3 – найти стабильную работу по профессии с высокой зарплатой.

Работая с финансовым коучем, он понял, что умение зарабатывать – это важный навык, который нужно усиливать и тренировать. Степан провел анализ навыков, которые требуются специалистам в его сфере для получения желаемого уровня зарплаты. Для него стало очевидно, что получение профессиональной сертификации крайне необходимо для карьеры в финансах и более высокой зарплаты. Также он понял, что ему нужны лидерские компетенции, чтобы в будущем стать руководителем.

Степан решительно записался на курсы по сертификации и с удвоенным энтузиазмом начал изучать бухгалтерский учет. В то же время он продолжал искать работу по специальности. Он восстановил свои прежние связи по работе, поговорил с бывшими коллегами. Для него стало неожиданностью, что его коллеги, пока он ездил на клубнику, продвинулись по карьерной лестнице и начали зарабатывать столько, сколько он мечтал. Также Степан не ожидал, что его «пробелы» в резюме (периоды «клубничных» вахт, когда он работал не по профессии) будут восприняты работодателями негативно. Ему пришлось сделать шаг назад – на должность ниже, чтобы восстановиться в работе по специальности.

Однако, поняв ценность для себя работы по специальности и стабильного заработка, Степан начал строить свою дальнейшую карьеру очень осознанно. Он получил профессиональную квалификацию, проявлял инициативу на работе, использовал свои лидерские навыки и быстро получил продвижение на две ступени вверх.

Одновременно с карьерным ростом Степан начал заботиться о формировании капитала и его приумножении. Он стал инвестировать малые суммы и изучать инвестирование как еще один навык для улучшения своего благосостояния.

Благодаря работе с финансовым коучем он научился «продумывать сценарии» до конца, оценивая их финансовую и эмоциональную составляющую, многое узнал о себе (как о своих сильных сторонах, так и о привычных способах решения сложных задач), а также усилил свои навыки управлять расходами, зарабатывать и приумножать.

Комментарий финансового коуча

Есть много подобных историй, когда в момент острой нехватки денег молодой специалист выбирает то место, где больше платят. Это может быть работа официанта, таксиста, разнорабочего и др.

На первых порах складывается иллюзия, что здесь все зависит от него самого. Чем больше работаешь – тем больше зарабатываешь, и можешь сам управлять уровнем своих доходов. Но потом приходит понимание, что и здесь есть свой «потолок», и сколько бы ты не старался, больше него заработать не сможешь. С течением времени неизбежно начинает нарастать внутренняя неудовлетворенность, потому что качество такой низкоквалифицированной работы не отвечает способностям, хочется большей самореализации.

История Степана демонстрирует сложность выбора между стабильностью и потенциально более высоким доходом на фоне финансовых и личных вызовов. Финансовый коуч в данном случае сыграл ключевую роль, помогая Степану не только в восстановлении контроля над своими финансами, но и в переосмыслении его профессиональных и личных приоритетов.

Ценность работы финансового коуча:

1. Финансовая грамотность и планирование.

Коучинг помог Степану создать подробный финансовый план, включающий бюджетирование, управление долгами и стратегии сбережений. Это основательно подготовило его к любым финансовым испытаниям.

2. Профессиональное развитие и карьерный рост.

Степан получил необходимые рекомендации и ресурсы для своего профессионального развития, что в конечном итоге привело к улучшению его финансового положения.

3. Эмоциональная поддержка и самопознание.

Коучинг помог Степану понять свои внутренние страхи и сомнения, что является важным условием для принятия уверенных и продуманных решений.

4. Создание устойчивой основы для будущего.

В процессе работы с коучем Степан смог не только стабилизировать свое текущее финансовое положение, но и заложить основу для будущего благосостояния через инвестиции и создание капитала.

5. Адаптация к переменам.

Степан научился адаптироваться к изменениям в жизни и экономической среде, что повысило его устойчивость к финансовым колебаниям.

Финансовый коучинг стал для Степана не просто инструментом для улучшения управления денежными средствами, но и платформой для развития личностного потенциала. Это подчеркивает, что компетентное финансовое консультирование может играть решающую роль в улучшении качества жизни, обеспечивая не только финансовую, но и эмоциональную стабильность.

Путь к мечте со своей скоростью

Татьяна СОЛОДИЛОВА

Проблемное поле клиента

Сандра с детства увлекалась творчеством: шила куклам пальто с лисьей опушкой, рисовала иллюстрации к стихотворениям и школьным сочинениям, «обучала» своих кукол, выступая в роли преподавателя. Но когда пришло время выбирать профессию, ее выбор пал не на творчество, а на специальность, которая была на тот момент наиболее актуальна, – экономист-менеджер. Сандра руководствовалась современностью и стабильностью.

После окончания университета она получила интересное предложение от международной компании, и это стало отправной точкой для развития ее профессиональной деятельности. Сандра работала в области организационного развития. Она очень любила свою работу, строила карьерные планы, знала, каким будет ее следующий шаг, в каких компаниях она может получить реализацию, какой доход может иметь и как это поможет ей прийти к своим целям.

Временами у нее бывали мысли о том, что хорошо было бы реализовать свои идеи, о которых она думала еще во время учебы в университете. Но Сандра не решалась делать шаги для их реализации, так как не понимала, что ей это принесет в итоге, – а ей хотелось стабильности и ясности. Так ее идеи и оставались несбыточными мечтами. Творческое начало Сандры давало о себе знать: она учила языки, рисовала, ходила на курсы шитья, но все это она делала только как хобби.

В какой-то момент Сандра начала понимать, что организация, в которой она работает, да и мир в целом сильно изменятся через каких-нибудь 10 лет и, возможно, скоро будут актуальны другие профессии и навыки. Она продолжала планомерно ставить цели в выбранной профессии, получала дополнительное образование. Замечая, что ее работа становится все более рутинной (что вполне вписывалось в цели самой компании), она чувствовала, что получает все меньше удовольствия от нее. Тогда Сандра задумалась: «А что дальше?».

Как раз в этот период в ее компании был назначен новый CEO. У него был свой профессиональный подход к руководителям: он считал, что руководителю необходимо развивать навыки принятия творческих, нестандартных решений, а также гибкость и адаптивность в условиях неопределенности, и уметь черпать в этом вдохновение. Одним из способов развития ключевых сотрудников он видел коучинг, так как коучинг помогает быстрее достигать целей, повышает личную эффективность и устойчивость, открывает вариативность перспектив развития. Благодаря коучингу человек начинает меняться – а это влечет за собой изменения не только в его жизни, но и в организации, в которой он работает.

Сандра уже знала про коучинг, она обучалась ему в международной академии коучинга. В своей работе она сотрудничала с коучами со всего мира, знакомилась с разными школами, заключала с ними контракты и регулировала процесс стратегического развития сотрудников и преемников внутри компании. Видя результаты сотрудников, то, как они быстро продвигались к своим целям, которые недавно казались им нереализуемыми, Сандра еще больше заинтересовалась коучингом. Она понимала, что благодаря коучингу может значительно расширить профессиональные компетенции и повысить свою ценность как профессионала.

У Сандры были способности и навыки саморазвития и развития других людей. Она вела проекты и обучающие мероприятия в области организационного здоровья, эффективности

деятельности, развития талантов, долгосрочного планирования в организации. Она понимала, что успех отдельного человека и организации в целом зависит от каждого сотрудника.

Сандра любила то, чем она занималась, но с каждым днем у нее росло желание идти дальше. Правда, она часто откладывала свои цели. В последний день обучения в коучинговой академии Сандра шла по улице и задавалась вопросами: «Чего я хочу на самом деле? Ради чего большего я делаю то, что делаю? Как я могу реализовать свое хобби, исполнить свою мечту? Что изменится в моей жизни, если я сделаю это, а что будет, если не сделаю?».

Во время обучения и работы с коучем Сандра записала 9 важных для нее целей, одна из них – получить зарубежное образование по своей специальности. В тот же день она подала документы и прошла по конкурсу. Цели, поставленные во время работы с коучем, стали реализовываться. После этого, в декабре, Сандра тестово запустила свой продукт среди ближайшего окружения и получила много позитивных откликов. То, что было для нее просто хобби многие годы, начало приобретать вполне профессиональную форму.

Думала ли об этом Сандра в начале своего пути в коучинге? Нет, не думала. Означает ли это, что она упустила время для реализации своей идеи? Мы не узнаем этого наверняка, ясно одно: для нее весь ее предыдущий опыт был прекрасным путешествием, во время которого Сандра приобрела не только профессиональный рост, но и внутреннюю устойчивость и навыки, которые позволили ей наконец реализовать свои планы.

Результат клиента

В процессе взаимодействия с коучем Сандра исследовала свои возможности, раскрывала знание о себе, начала лучше понимать свои потребности, что расширило границы ее самореализации. Сандра осознала взаимосвязь между профессиональной эффективностью и образом жизни, усилила свою способность решать сложные задачи в долгосрочной перспективе с акцентом на личном благополучии и управлении стрессом.

У нее появился четкий план своей дальнейшей реализации, а самое главное – видение, подкрепленное ценностными смыслами и ответами на вопросы, которые Сандра задавала себе ранее.

На этом ее история не заканчивается. Получив международное образование, Сандра решила применить полученные навыки в своей профессиональной деятельности. К тому же, перед ней стоял вопрос о финансировании своей идеи. Начать ее реализацию без подготовки она не могла, а для начала ей требовался капитал.

Сандра предпринимала шаги по увеличению капитала, чтобы начать реализацию своей идеи. Она выбрала инвестирование как способ создания капитала, однако первый опыт оказался неудачным, и Сандра потеряла свои накопления. На какое-то время она отложила идею с инвестированием, решив, что это не для нее. У нее не хватало времени на погружение в тему инвестирования, к тому же она не хотела реализовывать свой продукт с инвестором: ей казалось, что ценности ее продукта могут измениться с приходом инвестора.

Но через какое-то время Сандра решила вернуться к теме инвестирования. Ее навык и успешный опыт постановки и достижения целей, а также опыт коучинга помогли ей понять: человек не всегда видит то, что может заметить другой. Очень полезно посмотреть на свою ситуацию под другим углом, задать себе верные вопросы, обнаружить (обнажить) то, что знаешь, но не замечаешь. Поэтому она решила продолжить работать с коучем над своими финансовыми целями и возможностями.

В дальнейшем Сандра получила интересную работу по своей специальности в стране своей мечты, начала создавать капитал и инвестировать в масштабирование своей идеи, которая к тому времени уже превратилась в узнаваемый бренд. Она продолжает работать с финансовым коучем, потому что намерена идти дальше в своем развитии.

Вопросы читателю

- Какой способ создания капитала предложили бы Сандре вы?
- Что она могла бы сделать по-другому?
- Чего не хватало Сандре, чтобы самостоятельно, без помощи коуча, прийти к новым выводам?

Комментарий финансового коуча

Проанализируем, в чем ценность работы финансового коуча в кейсе с Сандрой:

1. Разработка многоаспектной стратегии личного роста.

Финансовый коуч помог Сандре осознать и сформулировать свои долгосрочные цели и желания. Это включало не только профессиональные амбиции, но и личные стремления, такие как реализация творческого потенциала. Подход коуча к развитию навыков принятия творческих решений, гибкости и адаптивности стал ключевым в подготовке Сандры к переменам в профессиональной сфере.

2. Интеграция профессиональных и личных интересов.

Коучинг также оказался важным в процессе интеграции профессиональных навыков Сандры с ее творческими устремлениями. Работа с коучем помогла ей осознать, как умение развивать других людей и организационные навыки могут быть применимы в реализации ее творческих проектов.

3. Управление переходными периодами.

Коучинг оказался критически важным в моменты неопределенности и значительных изменений в жизни Сандры. Коуч помог ей научиться управлять стрессом и более эффективно решать сложные задачи, что стало основой для устойчивого благополучия и долгосрочного планирования.

4. Финансовое планирование и реализация идей.

Важной частью коучинга стало развитие финансовой грамотности и умения стратегически подходить к инвестированию и созданию капитала. Коуч помог Сандре разобраться в своих финансовых целях и стратегиях, что позволило ей не только восстановить потерянные сбережения, но и успешно инвестировать в свои проекты.

Финансовый коуч дал Сандре инструменты для более глубокого самопознания и самореализации. Работа с коучем позволила ей сочетать личные убеждения и профессиональные амбиции, обеспечивая сбалансированное и счастливое будущее. Эффект от коучинга проявился в повышении качества жизни и профессионального роста Сандры, подтверждая, что инвестиции в коучинг могут привести к значительным положительным изменениям на всех уровнях жизни.

«Не мои» цели или поиск своего «Я»

Татьяна СОЛОДИЛОВА

Проблемное поле клиента

Константин готовился к турниру Большого шлема, открытому чемпионату Австралии по теннису. Он тренировался с детства, его тренером был отец, который всячески поддерживал и направлял его.

Иногда Константину казалось, что это не его мечта, он думал о том, что мог бы заняться чем-то другим или хотя бы попробовать. Был период, когда Константин попробовал себя в роли тренера, но быстро разочаровался, его расстраивало, что он не видел прогресса в развитии своих учеников. Он решил, что тренерство не для него.

Константин был в хорошей спортивной форме, мог продолжать тренировки и готовиться к участию в турнире Большого шлема. Он понимал, что для этого понадобится не один год подготовки и участие в соревнованиях, – и был к этому готов. Константин продолжал тренироваться, ездил на соревнования, брал новые вершины. Подготовка к турниру включала в себя ведение спортивного образа жизни, регулярную физическую активность, качественное питание и сон. Все это у Константина было отлично организовано.

Результат клиента

К коучу Константин пришел с запросом на поддержку себя в период изменений, адаптации в быстро меняющихся условиях. Каждый раз Константин играл в новой стране, в новых условиях, на ранее не известных ему покрытиях. Для него было важным, чтобы его тело и ум были настроены и работали согласованно. Он был готов проводить сессии даже в аэропорту, в ожидании очередного рейса, у него было большое желание изменений.

На одном из соревнований Константин получил травму колена – небольшую, но это означало, что высокие нагрузки для подготовки к турниру ему придется отложить, причем на длительное время.

Константин возобновил сессии с коучем, в этот раз его запрос был – тестирование своих бизнес-идей и поиск нового направления. Анализ нескольких бизнес-идей привел к тому, что Константин получил отвечающее его требованиям предложение по работе – подготовка к соревнованиям начинающих спортсменов-теннисистов. Для Константина подготовка спортсменов к соревнованиям означала, что он будет видеть результат, – и это его очень вдохновляло.

Следующий профессиональный опыт Константина был в роли управляющего школы (в другой стране): в этой должности он начал реализовывать управленческие навыки (при этом продолжая работать тренером) в стране, которая более всего подходила для достойного уровня жизни его семьи.

Планомерное развитие личностных и профессиональных навыков помогло Константину поддерживать высокий уровень энергии, драйва, умело совмещать роли и черпать ресурс в разносторонних направлениях. Как только у него появились собственные регулярные заработки,

Константин начал инвестировать, и, накопив определенную сумму, открыл небольшой бизнес, о котором давно мечтал.

Регулярное взаимодействие с коучем позволило Константину замечать собственные результаты, что давало ему мотивацию и энергию для реализации его целей. Получив вдумчивый глубокий опыт взаимодействия со своей задачей в процессе коуч-сессии, Константин начал быстрее реализовывать задуманное и за пределами коучингового процесса.

Вопросы читателю

- Как вы думаете, чем коучинг помог Константину получить результаты? Ведь он и сам четко знал, чего он хочет и как к этому прийти.
- Почему Константин сделал выбор идти к своим целям вместе с коучем?
- Что помогало Константину быстро реализовывать задуманное?

Комментарий финансового коуча

Рассмотрим ключевые аспекты работы финансового коуча с Константином:

1. Работа с мышлением и навыками клиента.

Коучинг помог Константину не только в плане физической и технической подготовки к турнирам, но и в осмыслении собственных желаний и стремлений. Константин столкнулся с дилеммой между продолжением карьеры теннисиста, которую формировал его отец, и поиском собственного пути. Коуч помог ему осознать, что именно он хочет достигнуть в жизни, какие у него истинные стремления и как их реализовать.

2. Поддержка в период изменений и адаптации.

Коучинг был особенно важен в период, когда Константину приходилось адаптироваться к новым условиям и вызовам, включая травму и необходимость пересмотра карьерных планов. Сеансы коучинга способствовали тому, что Константин смог не только адаптироваться к изменениям, но и увидеть новые возможности вне профессионального спорта.

3. Исследование бизнес-идей, профессиональное развитие.

Коуч помог Константину исследовать различные бизнес-идеи, что привело к созданию успешного проекта по тренировке начинающих теннисистов. Этот процесс включал не только выбор направления деятельности, но и разработку компетенций и умений, необходимых для управления спортивной школой и реализации своего малого бизнеса.

Работа коуча с Константином демонстрирует, как финансовый коучинг помогает выявить и реализовать свои цели, адаптироваться к изменениям и построить успешное будущее на основе понимания своих желаний и возможностей.

Во-первых, коучинг обеспечил Константину поддержку в переосмыслении карьеры и личных целей. Во-вторых, благодаря коучингу Константин научился гибко «лабиринтировать» в периоды жизненных и профессиональных перемен и управлять этими переменами. Наконец, коуч поддержал Константина в финансовом планировании и стратегическом развитии его бизнеса, что позволило ему достичь не только профессионального, но и личного благополучия.

Чем вы наполняете свою жизнь?

Татьяна СОЛОДИЛОВА

Проблемное поле клиента

Вы, вероятно, слышали притчу о «банке жизни», заполненной камнями, песком и водой. Камни, песок и вода олицетворяют разные аспекты жизни: камни символизируют самые важные задачи, ваши ценности (семья, здоровье, друзья), песок – это вещи, которые важны лично для вас (работа, хобби, дом), а вода – это все остальное, мелочи.

Эта простая притча имеет глубокий смысл: если с самого начала заполнить банку песком и водой, то в ней не останется места для главного, и в то же время не стоит забывать о песке и воде, которые являются поддержкой основных приоритетов и без которых не происходит главного.

Когда Эвелина пришла к коучу, ее «банк жизни» была наполнена красивыми, переливающимися на солнце камнями – их было немного, но они были основательными и очень крепкими. Эвелина сказала, что ей не хватает песка и воды, и она хочет найти их, чтобы ее жизнь была полной.

Результат клиента

Коуч использовала предложенную Эвелиной яркую метафору с банкой и стала задавать вопросы, раскрывая смысл этой метафоры для клиентки.

– Какие они, ваш песок и вода?

Эвелина ненадолго задумалась, и ее лицо засветилось.

– Я представляю мелкий золотистый, переливающийся на солнце песок и кристально чистую воду Средиземного моря, как на юго-западе Сардинии, где я однажды побывала.

– Опишите свою жизнь, когда в вашей банке есть песок и вода, – попросила коуч.

Эвелина продолжала говорить, теперь представляя свои основательные и очень крепкие камни в окружении золотистого песка пляжа Сардинии и кристально чистой водой Средиземного моря. Отвечая на дальнейшие вопросы, Эвелина рассказывала, что означают для нее песок и вода, которые ей так необходимы, почему они так важны для ее красивых камней.

Эта новая картинка ей очень понравилась, у нее появилось новое видение ситуации. Было приятно наблюдать, как Эвелина вдохновенно рассказывает о том, что нового привнесут песок и вода в ее жизнь, как это повлияет на камни и как она планирует наполнять свою «банку жизни».

Вопросы читателю

- Каковы ваши большие камни (ценности)?
- Что означает для вас песок (приоритеты)?
- Какая ваша вода (удовольствия)?

Комментарий финансового коуча

На первый взгляд, в этом разговоре не обсуждаются финансы, но он напрямую связан с финансовым благополучием Эвелины.

Разберем ее результаты благодаря этой сессии с коучем:

1. Важность установления жизненных приоритетов.

Финансовый коуч помог Эвелине понять, что камни в ее «банке жизни» символизируют важнейшие для нее аспекты, такие как карьера, семья, здоровье и духовное развитие. Это упражнение помогает клиенту ясно определить, что для него наиболее важно и, следовательно, на чем следует сосредоточить большую часть своих усилий и ресурсов.

2. Понимание роли мелких задач и удовольствий (песок и вода).

Коуч подчеркнул, что мелкие задачи и повседневные удовольствия (песок и вода) также играют ключевую роль в жизни, поддерживая основные жизненные приоритеты (камни) и обеспечивая полноту жизненного опыта. Это упражнение помогает разработать более сбалансированный подход к распределению времени и ресурсов.

3. Сбалансированное наполнение «банки жизни».

Финансовый коуч помог Эвелине разработать стратегию, которая позволяет эффективно и гармонично наполнять ее «банку жизни» всеми необходимыми элементами – камнями, песком и водой. Это упражнение способствует созданию устойчивой основы для долгосрочного благополучия и избегания профессионального выгорания.

Работа коуча важна для Эвелины, поскольку она помогает ей осознать и поддерживать баланс между различными аспектами ее жизни. Коучинг предоставляет инструменты для более глубокого самопознания и самореализации, позволяя клиенту чувствовать себя удовлетворенным всеми областями жизни, что снижает риск профессионального выгорания и улучшает общее качество жизни.

Для продолжения развития и поддержания баланса в жизни Эвелине стоит регулярно пересматривать и при необходимости переопределять свои «камни», «песок» и «воду». Она должна уделять внимание не только достижению крупных целей, но и поддержанию качества своей повседневной жизни через мелкие радости и удовольствия, которые вносят значимый вклад в общее благополучие. Также Эвелине будет полезно оценить свои приоритеты не только в качественном, но и в количественном – финансовом – формате. Это поможет ей перейти от размышлений и мечтаний к конкретным действиям и воплотить задуманное в реальной жизни.

Как выбрать нишу и модель для бизнеса

Светлана КУЗНЕЦОВА

Проблемное поле клиента

Карина, предприниматель чуть старше 30 лет, хотела начать свой бизнес, но у нее не было ясного понимания о направлении для бизнеса. У нее был опыт в продажах (в найме), в предоставлении услуг (фриланс) и ведении своего блога в соцсетях. Запрос Карины был: выбор ниши и модели для бизнеса, определение стратегии развития, составление плана действий и финансового плана.

На первой сессии мы начали с выявления ценностей, реализация которых дает ей смыслы и энергию для действий. В бизнесе знание своих ценностей позволяет по-другому взглянуть на потенциальную деятельность и понять, насколько можно стать успешным в этом.

Во время второй сессии Карина, понимая личные ценности, определилась с нишами для бизнеса. Далее мы работали с ней над структурой бизнеса, его моделями по каждой выбранной нише. При этом связывали ниши друг с другом, тем самым усиливая их: например, продумали, как ведение блога будет связано с основной деятельностью Карины, и как она будет использовать свой опыт в продажах в ее бизнесе на маркетплейсе.

На завершающих двух сессиях мы проработали проблему с энергетическими «откатами» и подъемами, ее умение управлять уровнем своей энергии, минимизировать потери и менять негативные установки.

Результат клиента

В результате всего пяти сессий с коучем Карина смогла сделать очень многое. Она с удивлением осознала, что для нее ведущей ценностью является «польза людям». Прояснила для себя, как она видит свою роль и свой бизнес через 7—8 лет. Наметила реализацию давно желаемой идеи по созданию обучающего курса. Также Карина подготовила подробный план действий и финансовый план и проработала свои убеждения в отношении продаж, убрала связанные с ними барьеры.

Результаты Карины через два месяца после завершения нашей работы: она перевыполнила свой план по доходам, запустила продажи на маркетплейсе, реализовала свои идеи в услугах. Кроме этого, она продолжает вести свой блог, верит в себя и с удовольствием наблюдает за тем, как развивается ее бизнес.

Вопросы читателю

- Как вы думаете, что помогает на старте определиться с нишей для своего бизнеса?
- Есть ли у вас идеи по запуску своего дела?
- Какие ваши ценности и убеждения поддерживает ваш будущий (или настоящий) бизнес?

Комментарий финансового коуча

Работа финансового коуча с Кариной заключалась в нескольких ключевых аспектах, направленных на помощь в выборе ниши, модели бизнеса и разработке стратегии развития бизнеса:

1. Выявление и работа с ценностями.

Первым шагом было выявление личных ценностей Карины, что позволило ей понять, какие виды деятельности могут быть для нее наиболее мотивирующими и энергетически насыщенными. Это стало основой для дальнейшего выбора направления бизнеса.

2. Определение ниш и моделей бизнеса.

На основе понимания своих ценностей Карина определилась с потенциальными нишами для будущего бизнеса. Затем вместе с коучем она работала над структурой бизнеса и его моделями по каждой выбранной нише, анализируя, как можно интегрировать ее предыдущий опыт в новое дело.

3. Разработка стратегии продвижения и плана действий.

Коуч помог Карине разработать стратегию продвижения и конкретный план действий, который включал как общее направление развития бизнеса, так и специфические шаги для реализации ее идей, а также маркетинговые и продажные стратегии и способы монетизации ее блога.

4. Управление уровнем энергии и минимизация потерь.

Дополнительно коуч работал с Кариной над умением управлять своим уровнем энергии, а также над способами минимизации энергетических потерь из-за негативных установок. Были проработаны методы борьбы с энергетическими «откатами» и подъемами, что крайне важно для поддержания продуктивности и мотивации на начальных этапах развития бизнеса.

Таким образом, финансовый коуч предоставил Карине комплексную поддержку в определении направления ее будущего бизнеса, сочетая работу с личностными ценностями и целями с планированием бизнес-моделей и стратегий развития. Эта поддержка помогла Карине не только найти свою нишу, но и сформулировать четкий план действий для достижения успеха в выбранном направлении, а также научиться эффективно управлять своей энергией для поддержания высокой работоспособности и мотивации.

От отчаяния к финансовой свободе

Ляззат ЖУНИСБЕКОВА

Проблемное поле клиента

«Я вышла замуж вполне осознанной и самореализованной девушкой. Мы встретились с ним в Алматы на вечеринке у друзей. Он выглядел сногшибательно в своей выглаженной форме. Целый год у нас была любовь на расстоянии. Он был необычайно щедр, присылал роскошные букеты цветов, конфеты и оказывал прочие знаки внимания на любой праздник. Он был настойчив в своем намерении. Неудивительно, что я влюбилась и через год мы благополучно сыграли свадьбу. Стоит ли говорить, что мои родные подготовились к свадьбе в полной мере, со всеми подарками, соблюдая национальные традиции и обычаи. Никакие финансовые вопросы на тот момент не обсуждались. Я без раздумий бросила свою работу, хотя была успешна и строила карьеру. Я погрузилась в семейную жизнь в новом городе, ни о чем не беспокоясь».

Так начала свой рассказ моя клиентка Айгерим. Она находилась в непростой финансовой ситуации, когда обратилась ко мне за помощью.

Айгерим, привлекательная, умная девушка, закончила Алматинский вуз по специальности «экономист», завершила магистратуру и успешно строила карьеру в одной из ведущих энергетических компаний города. Но несколько лет назад Айгерим решила переписать свою судьбу, оставив благополучную работу и выйдя замуж за любовь, как ей казалось, всей ее жизни, Серика – госслужащего в Астане.

Переезд в новый для нее регион был для нее не только изменением пространства, но и изменением всего ее культурного кода. Айгерим вступила в дом родителей Серика как на неизведанную территорию, где были свои установленные традиции и обычаи, о которых она не имела понятия.

С первых же дней Айгерим почувствовала на себе ревность свекрови. Роза, свекровь Айгерим, была женщиной с характером, она привыкла быть в центре внимания своих мужчин, троих сыновей и мужа, ее власть в семейном доме была безоговорочной. Роза всегда стремилась к успеху в карьере, не останавливаясь перед трудностями. Ее кабинет был свидетельством ее профессиональных достижений: многочисленные грамоты, фотографии вместе с известными людьми. Она любила, когда ее сыновья гордились ею, рассказывая всем о ее карьере и достижениях. Она всегда была хранительницей финансовых ресурсов семьи, поэтому зарплата мужа и работающих сыновей аккумулировались у нее.

Однако появление невестки в доме стало сюрпризом для Розы. Айгерим с легкостью справлялась с традиционными казахскими блюдами, как настоящий шеф-повар. Каждый ужин в доме Айгерим превращался в настоящий праздник вкуса и аромата. Внимание и похвалы мужчин стали переходить к новой невестке. Роза испытывала гнев, злость и раздражение одновременно. Она чувствовала контроль только когда распоряжалась зарплатной картой сына, единственным источником дохода молодой семьи.

И для этого контроля у нее были основания. Дело в том, что на проведение свадьбы Айгерим и Серика (на триста человек) его родители взяли огромный кредит на 5 лет, теперь вся семья выплачивала его. Айгерим, впервые услышав о таком долге семьи, искренне недоумевала: «Боже, зачем было брать кредит на проведение тоя (свадьбы)? Ведь никто их не заставлял играть такую пышную свадьбу для нас в одном из самых дорогих городов нашей страны! Для кого весь этот театр? И почему теперь моя семья должна страдать от этого непродуман-

ного финансового решения родителей мужа, выплачивая кредит еще несколько лет?». Уят (стыд) и желание родителей мужа казаться лучше перед друзьями и родственниками явно вели к серьезному конфликту в молодой семье.

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.