

ИРИНА ТУРАЛИЕВА

# ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО КОУЧИНГА



Ирина Туралиева

**Инструменты  
финансового коучинга**

«Издательские решения»

**Туралиева И.**

Инструменты финансового коучинга / И. Туралиева —  
«Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-607954-0

«Инструменты финансового коучинга» — это сборник техник, которые можно применять при работе с финансовыми запросами. Книга расширяет представление о коучинговых инструментах через призму управления финансами. Техники представлены в виде пошагового алгоритма и дополнены метафоричными иллюстрациями. Книга будет полезна коучам и специалистам, которые работают с финансовыми запросами. Это вторая книга автора о финансовом коучинге. Первая книга в этой серии — «Настольная книга финансового коуча».

ISBN 978-5-00-607954-0

© Туралиева И.  
© Издательские решения

## Содержание

ОБ АВТОРЕ	6
БЛАГОДАРНОСТИ	7
МОЯ ФИНАНСОВАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ	9
KNOW – WANT – RELATE (KWR)	11
МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА	13
МОДЕЛЬ GROWING	15
МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТА	17
СОЗДАНИЕ СРЕДЫ ДЛЯ УСПЕХА	19
ВЗГЛЯД В ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ	21
ВЫИГРЫШ В ЛОТЕРЕЮ	23
ВСТРЕЧА В АЭРОПОРТУ	25
РАСПАКОВКА ТЕМЫ	27
АД И РАЙ	29
ПЯТЬ В КУБЕ	31
Конец ознакомительного фрагмента.	32

# Инструменты финансового коучинга

**Ирина Туралиева**

*Иллюстратор* Инга Яшина

*Дизайнер обложки* Инга Яшина

© Ирина Туралиева, 2023

© Инга Яшина, иллюстрации, 2023

© Инга Яшина, дизайн обложки, 2023

ISBN 978-5-0060-7954-0

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## **ОБ АВТОРЕ**

Ирина ТУРАЛИЕВА – профессиональный финансовый аналитик, executive-коуч, руководитель высшего звена (ВТБ, HSBC, Bank of Amerika, ABN AMRO Bank, EBRD).

Ирина имеет престижную профессиональную квалификацию в мире финансов – финансовый аналитик CFA (от международного CFA Institute).

У Ирины высший уровень профессиональной квалификации в коучинге – MCC (по стандартам Международной федерации коучинга ICF). Она является сооснователем Международного университета бизнес-коучинга IBCU, автором и тренером инновационных коучинговых программ.

## **БЛАГОДАРНОСТИ**

Благодарю моих коллег Светлану Кузнецову и Зауре Нурову за помощь в разработке метафор и сюжетов для иллюстраций.

Благодарю художника Ингу Яшину за создание вдохновляющих иллюстраций и обложки для книги.



Финансовый коучинг

## МОЯ ФИНАНСОВАЯ ИДЕНТИЧНОСТЬ

**Запрос:** финансовые убеждения.

**Когда использовать:** в начале/середине сессии.

**Время на выполнение:** 45—60 минут.

### Как выполнять:

Задайте последовательно клиенту следующие вопросы:

- Какие слова вы используете для определения себя, когда речь идет о деньгах? Что это значит для вас?
- В каких областях своей жизни вы чувствуете себя реализованным? Кем вы определяете себя в них?
- Какие действия вы обычно предпринимаете, чтобы быть таким?
- Подумайте о человеке или о людях, которые уже делают то, чего вы хотите достичь в своей жизни. Кто эти люди, имеющие финансовый и бизнес-успех?
- Как он (а) управляет своими деньгами? Какие действия предпринимает? Что делает или, наоборот, не делает?
- Что вы знаете или можете представить себе о том, что именно эта ролевая модель делает каждый день для поддержания своей идентичности?

После того, как ваш клиент получил некоторую ясность, вы можете вернуться к пересмотру деталей его финансовой идентичности:

- Какие слова вы хотите использовать для определения своей финансовой идентичности?
- Кем хотите быть?
- Посмотрите на определение себя, которое вы дали в самом начале. Откуда оно?
- Теперь, когда вы знаете о своих старых привычках, создайте и опишите новую идентичность.

**Результат:** создание новой финансовой идентичности.



Финанс<sup>😊</sup>вый ко<sup>😊</sup>учинг

## KNOW – WANT – RELATE (KWR)

**Запрос:** опыт и знания.

**Когда использовать:** в начале/середине сессии.

**Время на выполнение:** 30—40 минут.

**Как выполнять:**

**1 шаг.**

**K** – What I **Know** – что я **знаю** по данной теме?

Подумайте, что вы уже знаете на эту тему, и выпишите список всех своих идей.

**2 шаг.**

**W** – What I **Want** to Know – что я **хочу** узнать на эту тему?

Какие вопросы у вас есть на эту тему? Что еще вы хотели бы узнать?

**3 шаг.**

**R** – How It **Relates** to My Life – как это **соотносится** с моей жизнью?

Перечислите, как это влияет на вас и почему.

**4 шаг.**

После того, как вы сделали все 3 шага, задайте следующие вопросы:

- Что вы чувствуете сейчас, узнав о себе эту информацию?
- Как эта информация изменит вашу жизнь?
- Как вы можете расширить свои знания на эту тему?

**Результат:** клиент упорядочивает информацию из собственного опыта и знаний и понимает, какую информацию необходимо восполнить по данной теме.



Финансовый коучинг

## МОЯ ИСТОРИЯ УСПЕХА

**Запрос:** история успеха.

**Когда использовать:** в начале/середине сессии.

**Время на выполнение:** 30—40 минут.

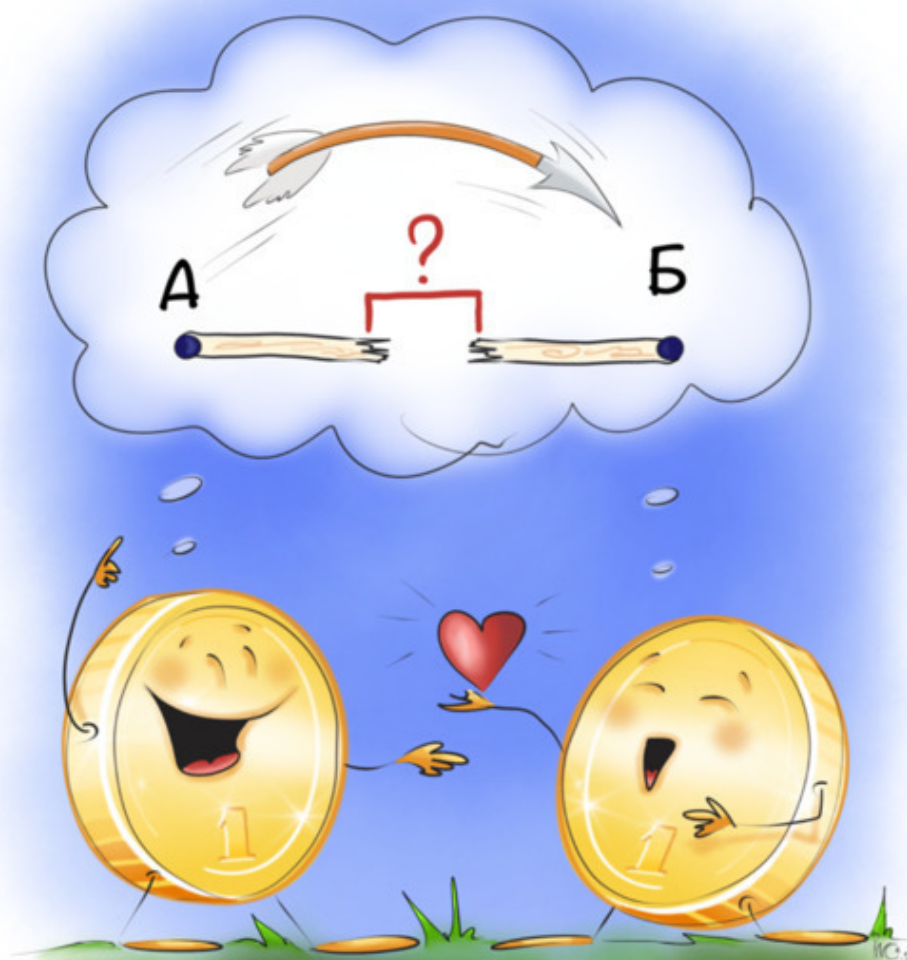
### Как выполнять:

Представьте себя главным героем истории, которая разворачивается в вашей жизни по всем законам сказочного жанра.

Придумайте и расскажите свою историю. Можете опираться на ключевые фразы:

- В такое-то время в такой-то стране, городе...
- Каждый день я...
- Однажды произошло событие, которое полностью изменило всю мою жизнь...
- И тогда я сделал...
- Мои результаты в итоге превзошли все мои ожидания, потому что...

**Результат:** клиент создает общую картину того, чего хочет достичь или получить в качестве опыта.



Финансовый коучинг

## МОДЕЛЬ GROWING

**Запрос:** заключение долгосрочного контракта.

**Когда использовать:** в начале сессии.

Этот инструмент незаменим для первой сессии, когда происходит знакомство с клиентом.

**Время на выполнение:** 65—70 минут.

**Как выполнять:**

**До сессии:** отправьте клиенту сообщение в мессенджер с напоминанием о предстоящей сессии.

**В процессе сессии:**

**G – Get to know** – познакомиться с клиентом.

**R – Recognise** – понять опыт клиента в коучинге.

**O – Orient** – познакомить клиента с процессом коучинга.

**W – Widen the gap** – помочь в исследовании «разрыва» между желаемым и текущим состоянием дел. Работа с большой целью.

**I – Identify** – определить этапы по достижению цели, помощь коуча на каждом этапе.

**N – Narrowing** – направить внимание.

**G – Give Praise and Get Feedback** – благодарность коуча и обратная связь клиента.

**После сессии:** отправьте клиенту сообщение с ключевыми шагами, которые были определены во время сессии.

**Результат:** понимание клиентом процесса коучинга и своих целей, определение желаемых результатов на долгосрочное соглашение, повышение осознанности в достижении своих целей и готовность к сотрудничеству в коучинговом процессе.



Финансовый коучинг

## МОДЕЛЬ ОПТИМИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТА

**Запрос:** оптимизация результата.

**Когда использовать:** в начале сессии.

**Время на выполнение:** 60—70 минут.

### **Как выполнять:**

Модель оптимизации результата делит выделенное время на 3 цикла с одинаковой продолжительностью, в течение которых можно выполнить проект 3 раза. Идея состоит в том, чтобы после каждого цикла улучшать свой результат.

Обратите внимание на то, что каждый цикл нужно проходить с максимальной тщательностью, прежде чем переходить к следующему. В отношении процесса развития очень важно разделять этапы сбора, консолидации и выполнения.

**1 цикл.** Инструктаж.

Сбор идей, консолидация в концепцию, выполнение.

**2 цикл.** Обработка идей.

Работа со всеми элементами, всесторонний фокус, внимание к деталям.

**3 цикл.** Оптимизация.

Тщательная проработка идей с целью их оптимизации согласно поставленным задачам.

**Результат:** улучшенное качество результата клиента за счет сбора и обработки своих идей в течение трех циклов.



Финансовый коучинг

## СОЗДАНИЕ СРЕДЫ ДЛЯ УСПЕХА

**Запрос:** среда успеха.

**Когда использовать:** в середине/конце сессии.

**Время на выполнение:** 20—25 минут.

### Как выполнять:

Задайте своему клиенту последовательно такие вопросы:

- Что вам нравится делать?
- С какими людьми вам нравится общаться, работать или взаимодействовать?
- В каких ситуациях вам нравится находиться?

Дополнительно спросите:

- Кем вы можете быть в такой среде?

Предложите клиенту определить область наибольшего комфорта и успеха как пересечение этих трех зон. Затем помогите клиенту определить его направления роста, развития и расширения зоны успеха:

- Как вы хотели бы расширить свою зону успеха?
- За счет чего вы достигнете расширения зоны успеха?

### Что еще поможет:

В этой технике можно добавлять вопросы про ценность и важность.

Например, когда клиент говорит: «Мне нравится это делать», спросите его: «А что это вам дает? Когда вы с этими людьми общаетесь, что ценного в этом для вас? Почему именно с этими людьми вам важно общаться?» и т. д.

**Результат:** создание клиентом своей среды успеха, помощь клиенту в осознании особенностей своей личности, раскрытии потенциала и понимании своих глубинных ценностей и потребностей.



Финансовый коучинг

## ВЗГЛЯД В ПРОШЛОЕ И БУДУЩЕЕ

**Запрос:** клиент не знает, с чего начать реализацию проекта, не может выбрать способ решения ситуации, затрудняется в том, чтобы продвигаться к цели.

**Когда использовать:** в середине сессии (при исследовании).

**Время на выполнение:** 25—30 минут.

**Как выполнять:**

### 1 шаг. Взгляд в прошлое.

Линию жизни разделить на 3 сегмента, в каждом определить 1—2 важных с точки зрения темы события. Проанализировать эти события, ответив на вопросы:

- ЧТО – название, краткое описание ситуации или опыта;
- КТО – люди, которые были вовлечены в эту ситуацию;
- КАК – эта ситуация повлияла на финансовое положение и отношение к деньгам;
- ИЗВЛЕЧЕННЫЕ УРОКИ – какой опыт извлечен из этого события?

### 2 шаг. Взгляд в будущее.

Какое влияние типовые варианты развития событий, сложившиеся в жизни клиента, могут оказать на будущее клиента? Какой из них хотелось бы сохранить, изменить или сделать что-то иначе?

### 3 шаг. Выводы.

Какие идеи или осознания пришли к вам во время выполнения упражнения? Что поможет вам улучшить или изменить ваши финансовые отношения? Какие наиболее важные уроки вы извлекли? Что начнете делать по-другому?

**Результат:** оценка имеющихся у клиента ресурсов: навыков, умений, стратегий мышления. Понимание, что важно изменить в своих подходах к решению финансовых задач.



## ВЫИГРЫШ В ЛОТЕРЕЮ

**Запрос:** хочу стать богатым, хочу повысить уровень дохода, не хватает денег на удовлетворение потребностей.

**Когда использовать:** в середине сессии (при исследовании).

**Время на выполнение:** 25—30 минут.

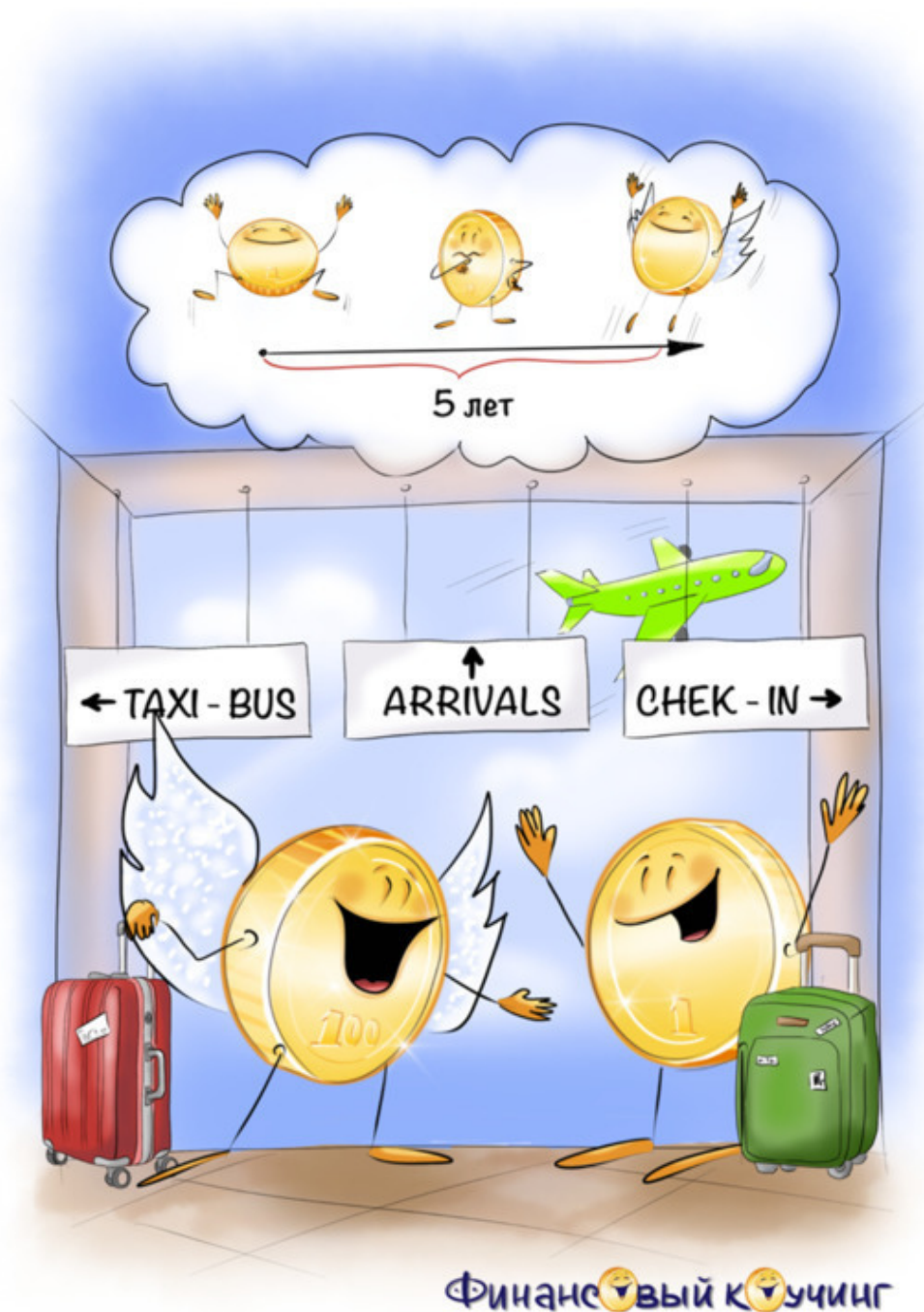
### **Как выполнять:**

Клиенту предлагается представить, что он выиграл в лотерею и теперь имеет столько денег, что может не работать до конца жизни.

Вопросы к упражнению:

- Какую сумму вы выиграли?
- Как почувствовали себя, став обладателем такой суммы денег?
- Какую свою мечту вы теперь сможете исполнить?
- Сколько денег в месяц вы планируете тратить на свое проживание?
- Как повлияет эта сумма на качество вашей жизни?
- Какие страхи у вас есть по поводу того, как эти деньги изменят вашу жизнь?
- Если бы у вас был выбор, вы бы предпочли, чтобы люди знали или не знали о вашем приобретенном богатстве?
  - Что вы сделаете с деньгами? Какие теперь ваши ближайшие финансовые цели?
  - Насколько выигранные деньги определяют ваше состояние счастья?

**Результат:** клиент проясняет свой путь к благополучию на основе того, что для него значимо, появляется мотивация к достижению финансовых целей.



## ВСТРЕЧА В АЭРОПОРТУ

**Запрос:** хочу стать богатым, хочу повысить уровень дохода, не хватает денег на удовлетворение потребностей.

**Когда использовать:** в середине сессии.

**Время на выполнение:** 25—30 минут.

### **Как выполнять:**

Предложите клиенту представить себя в зале ожидания аэропорта через 5 лет. К нему подходит знакомый и спрашивает, как дела. Клиент отвечает: «О, у меня все превосходно!». Далее разбираем, что стоит за этим ответом.

**1 шаг.** Клиент описывает, что в его жизни через 5 лет делает ее превосходной. Какие важные вещи в ней есть? (Рекомендуется использовать «Колесо баланса».)

**2 шаг.** Клиент сосредотачивается на дате 5 лет спустя и записывает в каждой секции Колеса, что именно в этот день в будущем делает его жизнь наполненной и радостной. Важно: это не список целей, а портрет идеальной жизни – описывать нужно свободно, предаваясь мечтам.

**3 шаг.** Клиент оценивает стоимость этого идеального будущего. В каждой из сфер нужно написать, сколько денег понадобится, чтобы достичь желаемого. Какая из сфер требует наибольшего/наименьшего количества инвестиций? Какая сфера приносит наибольшую удовлетворенность?

**4 шаг.** Клиент анализирует, что получилось. Называет 3 финансовые цели, которых он хочет достичь в ближайшем будущем (конкретные, в цифрах). Какие перемены нужны уже сегодня, чтобы через 5 лет достичь этих целей?

**5 шаг.** Что про себя узнал клиент при использовании этого инструмента?

**Результат:** понимание направлений своих поисков, выстраивание пути к благополучию, мотивация к достижению целей.



## РАСПАКОВКА ТЕМЫ

**Запрос:** любой.

**Когда использовать:** в начале сессии, на установочной сессии.

**Время на выполнение:** 5—15 минут.

**Как выполнять:**

1. ТЕМА. Коуч предлагает клиенту определить тему, которую клиент хочет обсудить во время сессии (пакета сессий).

2. ВРЕМЯ. Вопрос, побуждающий клиента обдумать и согласиться с продолжительностью сессии (пакета сессий).

3. РЕЗУЛЬТАТ. Вопрос про конечную точку сессии (пакета сессий). Это может быть решение, новое понимание или серия действий, которые нужно реализовать.

4. КРИТЕРИИ. Вопрос про уточнение цели с помощью критериев успеха, что делает цель измеримой с точки зрения SMART.

5. ЭНЕРГИЯ. Вопрос, который побуждает задуматься о том, является ли эта тема сейчас приоритетной и почему, а также о том, сколько энергии или мотивации имеется для ее рассмотрения.

6. РОЛЬ. Этот вопрос исследует роли, которые каждая сторона будет играть в разговоре, и дает возможность договориться о сотрудничестве для достижения цели клиента.

7. НАЧАЛО. Последний вопрос предлагает клиенту определить отправную точку и начать.

**Результат:** понятный коучу и клиенту успешный результат с критериями на сессию или пакет сессий.



Финансовый коучинг

## АД И РАЙ

**Запрос:** любой.

**Когда использовать:** в начале сессии, на установочной сессии.

**Время на выполнение:** 5—15 минут.

**Как выполнять:**

1. Коуч просит клиента сформулировать свою цель, убеждается, что цель важна и актуальна для клиента.

2. Предложение клиенту описать (или нарисовать), каким должен быть идеальный результат («рай»). Чем подробнее описание – тем лучше.

Сделать то же самое для наихудшего, но реалистичного результата («ад»).

4. Предложение клиенту подумать, какие шаги приведут его к аду. Коуч использует рисунки клиента с изображением ада и предлагает нарисовать ключевые шаги, которые приведут к нему. Рисовать нужно от настоящего момента до финального момента, когда клиент «прошел через ад».

5. Теперь можно вернуться «в рай» и визуализировать шаги, которые возвращают с небес в настоящее. Старайтесь, чтобы клиент избегал излишней экстремальности в своем сценарии или событиях. Поощряйте сосредотачиваться на более вероятных событиях, а не на исключительных.

6. В конце важно помочь клиенту выбрать не самый идеальный или наихудший образ цели, а наиболее реалистичный, к которому он готов двигаться.

**Результат:** понятный коучу и клиенту результат с критериями на сессию или пакет сессий.



Финансовый коучинг

## ПЯТЬ В КУБЕ

**Запрос:** взаимоотношения с деньгами.

**Когда использовать:** в середине сессии.

**Время на выполнение:** 15 минут.

**Как выполнять:**

Последовательно задавать клиенту вопросы:

1. Как бы вы в 5 словах описали свои взаимоотношения с деньгами?
2. Вспомните, пожалуйста, примеры из вашей жизни, которые помогут понять смысл этих слов.

## **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.