

ВЛАДИМИР ЛАВРОВ

---

# Лекарство от бедности

ПОИСК ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ  
НА ОСНОВЕ КОУЧИНГОВОЙ  
МОДЕЛИ GROW



Владимир Лавров

**Лекарство от бедности. Поиск  
эффективных решений на основе  
коучинговой модели GROW**

«Издательские решения»

**Лавров В. С.**

Лекарство от бедности. Поиск эффективных решений на основе коучинговой модели GROW / В. С. Лавров — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-517788-9

Бедность — заковыристая проблема. Она словно вирус захватывает мышление, подчиняет волю и не даёт богатеть. Что с этим делать? Как это преодолеть? Где брать время, деньги, возможности и решения? С помощью методик, построенной на основе модели GROW и технологии высокоэффективного мышления POSERSE, вы можете найти в себе необходимый ресурс и разобраться в том, как привлечь в свою жизнь столько денег, сколько вам нужно для комфортной и счастливой жизни.

ISBN 978-5-00-517788-9

© Лавров В. С.  
© Издательские решения

# Содержание

Введение	6
Глава 1. Идеальный конечный результат	8
Ключ №1. Определите точную сумму, которая вам нужна	15
Глава 2. Текущая ситуация	18
Конец ознакомительного фрагмента.	21

**Лекарство от бедности  
Поиск эффективных решений  
на основе коучинговой модели GROW**

**Владимир Сергеевич Лавров**

© Владимир Сергеевич Лавров, 2020

ISBN 978-5-0051-7788-9

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

## Введение

В этой небольшой книге описана технология решения такой распространённой проблемы, как *бедность*. Технология основана на популярной коучинговой модели GROW, представляющей собой структуру типичной коучинговой беседы.

GROW – это аббревиатура, которая расшифровывается как:

- **Goal** – Цель (или *тот Идеальный конечный результат, который вы хотите получить*)
- **Reality** – Реальность (или *тот контекст, в котором вы находитесь сейчас, включая ваши ресурсы*)
- **Options** – Параметры (или *те варианты и возможности, которые есть в вашем распоряжении*)
- **Will** – Намерение (или *тот план действий, который вы намерены реализовывать, чтобы получить результат*)



### Модель GROW

Как появилась модель GROW?

Во второй половине 1980-х годов консалтинговая компания «McKinsey» наняла группу коучей для повышения эффективности работы своих сотрудников. Результаты работы коучей превзошли все ожидания, – выросла эффективность работы как команд в целом, так и отдельных сотрудников. Но когда коучей попросили описать модель их работы, чтобы понять, как они добились этого результата, то оказалось, что у них такой модели не было.

Тогда одну из групповых сессий засняли на видео и показали её эксперту по НЛП. Он посмотрел запись и описал алгоритм, по которому работали коучи. Именно этот алгоритм позднее получил название «модель GROW» и был описан в книге Джона Уитмора «Коучинг высокой эффективности». Уитмор был одним из тех самых коучей, которых нанимала компания «McKinsey». И хотя он не был автором методики, но именно он популяризировал модель GROW в своей книге.

**Модель GROW очень простая, поэтому может использоваться в любой сфере, – от здоровья и спорта до обучения и управления командой.** Предприниматель с помощью этой модели может искать новые идеи и увеличивать доходы. Руководитель с помощью этой модели может принимать оптимальные решения и помогать своим подчинённым повышать производительность труда. Наёмный сотрудник с помощью этой модели может осваивать

новые навыки и расти по карьерной лестнице. А вы – можете избавиться от бедности и решить множество других проблем.

С помощью изложенной в книге модели GROW и технологии высокоэффективного мышления POSERSE вы можете найти решение абсолютно любой проблемы. Поэтому берите в руки карандаш, лист бумаги и ищите решение! Превратите свои ресурсы в нужные вам результаты и скажите «прощай» своей бедности!

Обратите внимание на то, что в книге совершенно нет теории<sup>1</sup>. Только практика, практика и практика. Каждый вопрос – это тренажёр для вашего мозга, с помощью которого вы можете самостоятельно отыскать в себе ресурс и разобраться с тем, что делать дальше. Даже без помощи коуча, тренера или психолога.

Помните, что **ваша жизнь – в ваших руках**. Поэтому никогда не опускайте руки. Из любой ситуации всегда есть выход. Бедность – не клеймо на всю жизнь. Это решаемо. Просто начните над этим работать. И результат непременно будет!

---

<sup>1</sup> Если вас интересует теория избавления от бедности и обретения богатства, то она подробно изложена в серии моих книг о деньгах и финансовом интеллекте, – «Законы мира денег. 16 ключевых правил богатства», «Богатый мозг. Как помочь мозгу запустить программу богатства», «Деньги есть всегда! Прокачайте свой финансовый интеллект!», «Развитие финансового интеллекта. 8 ключевых зон роста ваших финансовых возможностей» и др.

## Глава 1. Идеальный конечный результат

Работа по модели GROW начинается с выявления **идеального конечного результата**. Первое, что вам нужно прояснить для себя, это что конкретно вы хотите. Каков объект ваших амбиций, желаний, стремлений, усилий, чаяний и надежд?

Вопрос 1. Какой результат вы хотите получить?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Вопрос 2. Какой результат был бы для вас идеальным?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Вопрос 3. Что вы на самом деле хотите? Что вас воодушевляет и привлекает?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Вопрос 4. Вы действительно «хотите» это или вам это «надо»/вы это «должны»? Если вам это «надо», то что на самом деле вы *хотите*?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Вопрос 5. От чего зависит достижение вами желаемого результата?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Вопрос 6. Что, зависящее от вас, вы можете сделать, чтобы получить желаемый результат?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Вопрос 7. Как вы поймёте, что получили именно тот результат, который хотите?











## Ключ №1. Определите точную сумму, которая вам нужна

Богатство – понятие относительное и измеряется не только в деньгах. Однако **именно деньги легче всего посчитать и создать в своей голове понятный и точный образ вашего индивидуального богатства**. Поэтому подумайте:

- Сколько именно денег вы хотите иметь?
- Зачем вам такая сумма?
- На что вы планируете тратить эти деньги?
- Каким способом вы хотите их заработать?
- Сколько должен стоить час вашего времени, чтобы вы могли заработать желаемую сумму за год (3 года, 5 лет, 10 лет)?
- Что вы будете делать после того, как получите желаемую сумму?

Ответив себе на эти вопросы, сформулируйте максимально точно и конкретно свой **идеальный конечный результат**. Для этого воспользуйтесь встроенной моделью SMART, которую часто используют для постановки целей.

SMART – это аббревиатура, которая расшифровывается как:

- **Specific** – Конкретно (*Какой конкретно результат вы хотите?*)
- **Measurable** – Измеримо (*Сколько именно?*)
- **Achievable** – Достижимо (*Каким способом?*)
- **Relevant** – Значимо (*Зачем вам это?*)
- **Time bound** – Срочно (*К какому сроку?*)

	<b>Пример описания результата по модели SMART</b>	<b>Описание вашего результата по модели SMART</b>
• <b>S.</b> Какой конкретно результат вы хотите?	Увеличить доход	
• <b>M.</b> Сколько именно?	с 30 000 до 120 000 рублей в месяц	
• <b>A.</b> Каким способом?	перейти из найма в самозанятость и продолжить заниматься той же деятельностью	
• <b>R.</b> Зачем вам это?	чтобы заработать на новый автомобиль	
• <b>T.</b> К какому сроку?	к 1 декабря 20... года	
Идеальный конечный результат	Новая серебристая <b>LADA Vesta SW Cross</b> в максимальной комплектации, в течении года	

**Обратите внимание:** как правило, идеальный конечный результат – это не сами деньги, а то, что вы на них хотите купить; идеальный конечный результат измеряется в деньгах только если вы ставите перед собой цель создать инвестиционный капитал или «подушку безопасности», которую вы ни на что не будете тратить. Во всех остальных случаях идеальным конечным результатом выступает то, на что вы хотите в конечном итоге

потратить свои деньги. Так как деньги сами по себе – это не цель, а средство достижения цели.

При этом, **если вы хотите избавиться от бедности в своей голове, важно научиться ставить перед собой именно финансовые цели.** Причём речь идёт не просто о сумме, которой вам не хватает для полного счастья. Речь идёт о полноценном финансовом аудите и планировании по 8 ключевым маркерам, 4 из которых – базовые (*активный доход, пассивный доход, расходы и стоимость часа*), а ещё 4 – инвестиционные (*размер капитала, размер инвестиций, активы и пассивы*).

	<b>Сейчас</b>	<b>Через год</b>
<b>Активный доход</b>		
<b>Пассивный доход</b>		
<b>Общая сумма расходов</b>		
<b>Стоимость часа</b>		
<b>Размер капитала</b>		
<b>Размер инвестиций</b>		
<b>Активы</b>		
<b>Пассивы</b>		
	<b>Финансовая цель на год:</b>	
	_____	
	_____	
	_____	

Как работать с базовыми и инвестиционными маркерами? Очень просто.

1. Решите, какой идеальный конечный результат вам нужен (*допустим, в нашем случае это новый автомобиль марки LADA Vesta SW Cross*).

2. Определите 2—3 ключевых маркера, от которых в первую очередь зависит ваш результат (*допустим, это активный доход, расходы и стоимость часа*).

3. В соответствии с этими маркерами поставьте перед собой 2—3 конкретные финансовые цели на год (*к примеру, в нашем случае это увеличение активного дохода с 30 000 до 120 000 рублей в месяц, снижение расходов с 30 000 рублей до 20 000 рублей в месяц и увеличение стоимости часа со 166 рублей в час до 800 рублей в час<sup>2</sup>*).

4. К каждой цели разработайте пошаговый план и пропишите себе на каждый день какое-то действие, ведущее вас к поставленным целям. 1 день – 1 шаг. Можно больше, меньше – нельзя.

Старайтесь, чтобы желаемый результат не вступал в конфликт с вашими далекоидущими целями и планами, а также ресурсами и возможностями. Вы можете реализовывать любые свои

<sup>2</sup> В среднем на наёмной работе люди проводят 180 часов в месяц, не считая времени на дорогу. 30 000 р. за 180 часов работы – это около 166 рублей в час. Соответственно, повышая стоимость часа, вы повышаете свои доходы и снижаете количество времени, которое тратите на работу. Т.е. при стоимости 800 р. в час, вы можете (работая столько же, сколько раньше) зарабатывать уже 144 000 р. в месяц, или снизить количество рабочего времени до 150 часов, чтобы получить запланированные 120 000 р. в месяц. Подробнее о том, как считать стоимость часа, можно узнать в моей книге «Деньги есть всегда! Прокачайте свой финансовый интеллект!»

амбиции и желания, но старайтесь соотносить их со здравым смыслом и своими реальными возможностями.







## **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.