ИНСТРУМЕНТ

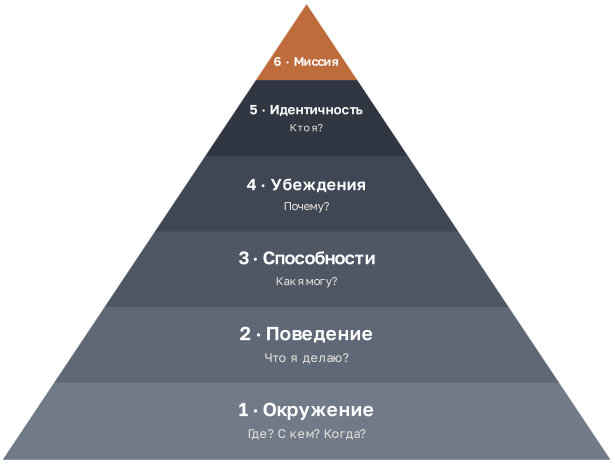
Как за два часа найти ответ, почему у вас что-то не получается — и собрать новый план

Я Ольга Катина, бизнес-коуч и трекер предпринимателей, играющий тренер: параллельно с коучинговой практикой я продолжаю строить собственное рекламное агентство. Работаю с предпринимателями, у которых уже есть команда и выручка, — и почти каждый приходит с одной и той же странностью: он точно знает, что нужно сделать, — и не делает. Полгода знает, что пора кого-то уволить. Год знает, что надо поднять цены. И не двигается.

Когда-то я думала, что это про лень или дисциплину. Оказалось — нет. Так бывает, когда проблему пытаются решить не на том уровне, где она на самом деле находится.

Один из инструментов, который помогает разобраться в этом самостоятельно, — пирамида логических уровней Роберта Дилтса. За пару часов наедине с собой по ней можно найти, где именно у вас затык, и собрать план, который вы сможете воплотить в жизнь.

Шесть уровней



Представьте пирамиду из шести уровней — от того, что снаружи, к тому, что в самой глубине.

Внизу — **окружение**. Всё внешнее: какой у вас проект и как он выглядит, в какой нише вы работаете, какая у вас команда, какими инструментами и связями вы сейчас пользуетесь, в каких условиях всё это происходит. Вопрос — **где, с кем и когда**.

Выше — **поведение**. То, что вы делаете руками. Как вы ведёте проект и как руководите, как продаёте, как собираете команду, как организуете свой день, как у вас устроены бухгалтерия, финансы, контроль. Вопрос — **что я делаю**.

Ещё выше — **способности**. За счёт чего вы вообще можете действовать: какие у вас навыки, какие методы и инструменты в руках. Вопрос — **как я могу**.

Над ними — **убеждения и ценности**. Почему вы работаете именно так, что для вас сейчас важно, почему делаете такие выборы. Вопрос — **почему**.

Дальше — **идентичность**. Кем вы себя считаете: что вы думаете о себе как о предпринимателе, руководителе, эксперте, и как вас видят другие. Вопрос — **кто я**.

И на вершине — **миссия**. Ради чего вы всё это делаете. Если ответа пока нет — не придумывайте, оставьте пустым. Вопрос — **зачем**.

Главное правило

Проблема, находящаяся на одном уровне, решается только на уровне выше. Если у вас не получается что-то сделать — ответ ищите на уровне способностей или убеждений.

Я разобрала более 300 кейсов предпринимателей. Очень часто они не могут сделать какое-то действие и ищут проблему на уровне поведения — а она лежит на уровне убеждений, на уровне внутренних психологических программ.

Когда вы пытаетесь решить проблему на том же уровне, где она болит, — ничего не происходит. Это и есть то самое «знаю, но ничего не делаю».

Как работать с пирамидой

Лучше всего — через тело. Возьмите шесть листков и подпишите каждый с большой буквы: Окружение, Поведение, Способности, Убеждения, Идентичность, Миссия. Разложите их на полу друг за другом, как они идут в пирамиде, — один листок, один уровень. Дальше зависит от того, с чем вы пришли.

Если запрос большой — из точки А в точку Б

Встаньте на нижний листок, возьмите блокнот и ручку и опишите, где вы сейчас: какое у вас окружение, как вы себя ведёте, какие у вас способности — всё, что подсказывают вопросы каждого уровня выше. Описали — переходите на следующий листок и отвечаете на его вопрос. И так до самого верха.

Не спешите. Если так удобнее — сядьте на пол прямо на листок, посидите, закройте глаза и почувствуйте, какие ответы приходят. Записать можно очень много; важно зафиксировать всё, что приходит в голову. Это ваши инсайты.

Если на уровне миссии пока ничего не складывается — спокойно обойдитесь без неё. Миссия формулируется не всегда легко.

Дойдя до вершины, напишите в блокноте свою точку Б — и начинайте спускаться обратно, сверху вниз. Кто вы, когда уже достигли точки Б? Почему вы действуете именно так и как будете действовать в точке Б? Какие способности вам для этого нужны? Что нужно делать каждый день, чтобы быть в точке Б? И какое вам нужно окружение? Спокойно наблюдайте за собой и за инсайтами, которые приходят. Этот список и станет вашим планом.

Если запрос конкретный

Допустим, вы полгода не можете уволить менеджера по продажам. История настолько частая, что разберу её целиком.

Начинается всё на уровне поведения: встаёте на листок и называете факт, без самобичевания. Я полгода не увольняю своего менеджера, собираюсь — и не делаю.

Не двигается? Переходите на листок «Способности» и отвечаете себе: какие навыки и инструменты мне нужны, чтобы это сделать? И так поднимаетесь выше — на убеждения, идентичность, миссию.

Когда вы дошли до самого верха, вы начинаете понимать, что мешает вам сделать это действие сейчас. Теперь так же возвращайтесь в обратном порядке и на каждом уровне выписывайте конкретные шаги, чтобы действие сдвинулось. Вы выбираете новое убеждение — и из него уже само собой следует поведение: прописать, что скажете, подготовить замену, назначить разговор и провести его.