

От мистицизма прошлого до бизнес-решений будущего

Эннеаграмма – мощная и динамичная система, которая описывает девять фундаментальных типов личности и различия в том, как они мыслят, чувствуют и действуют. В последние годы инструмент стали использовать в отечественном бизнесе. Однако спектр применения эннеаграммы гораздо шире, чем многим кажется. В своем блоге для Harvard Business Review Тони Шварц, основатель компании The Energy Project и автор бестселлеров деловой литературы, определил эннеаграмму как инструмент, который позволяет «видеть сквозь слепое пятно». В переводе на общедоступный язык, это значит, что вы понимаете сильные и слабые стороны других людей, можете определить их стратегии и становитесь более эффективным в достижении собственных целей.

Текст:
Ирина Гринь

Эннеаграмма, восходящая своими истоками к древности, с начала прошлого столетия используется для установления и описания типов личности в таких областях как самопознание, консультирование, киноиндустрия и бизнес.

Отцы-основатели

Первым исследователем эннеаграммы считается Георгий Гурджиев – философ-мистик, композитор и путешественник. Разъезжая по странам Ближнего Востока, Азии и Африки, Гурджиев изучал духовные традиции и практики разных народов. Накопленный опыт подтолкнул его в начале двадцатого века к идее основать «Институт гармонического развития человека». После нескольких неудачных попыток «Институт» нашел пристанище в предместье Парижа.

Именно идеи Гурджиева повлияли на развитие модели эннеаграммы, которая используется сейчас. Исследователь считал, что в зависимости от личностных стратегий людей можно разделить на несколько психологических типов, представители которых обладают похожим поведением и общими внешними чертами. Георгий Гурджиев дал своим ученикам и последователям богатую пищу для ума.

В свою очередь, эннеаграмму личности разработал психиатр из Чили – Клаудио Наранхо. В историю он вошел как человек, который объединил психотерапию и духовные традиции,

воплощенные в идеях Гурджиева и Оскара Ичазо. Последний считается разработчиком типов – личных фиксаций, которые имеют глубинные корни и влияют на мировоззрение, мотивацию, поведение и эмоциональное состояние людей.

Что есть что

Каким образом эннеаграмму можно использовать для эффективной работы современных компаний? Чтобы понять это, давайте рассмотрим для начала сам инструмент.

Итак, эннеаграмма выделяет девять типов личности, у каждой группы есть «имя» и набор характеристик, по которым можно причислить человека к конкретному типу (см. рисунок).

Первый эннеатип – перфекционист. Он добросовестный, имеет четкое представление что хорошо, а что плохо, аккуратен и организован. Им движет желание быть правым и последовательным. Помощник – второй тип, стремящийся быть нужным и оцененным по достоинству. Он дружелюбный и щедрый, но порой может быть сентиментальным и чрезмерно угодливым. Достигатель, представитель

третьего эннеатипа, ориентирован на успех. Прагматичный и амбициозный, этот тип стремится отличаться от других, хотя мнение окружающих для него далеко не безразлично. Индивидуалист. Люди этого типа чувствительны, эмоционально открыты. По большому счету, это творческие натуры, которые стремятся окружить себя красотой. Лишь удовлетворив свои эмоциональные потребности, индивидуалисты перейдут к решению других задач. Пятый эннеатип – наблюдатель – больше всего ценит уединенность и возможность обдумать идеи и проблемы. Человек этого типа стремится самостоятельно понять происходящие вокруг процессы, что может привести к отстраненности от других. С другой стороны, любознательность, способность концентрироваться и быть объективным дает возможность этому типу увидеть инновационные решения. Лоялист – тот, на кого можно положиться, если он разделяет ваши взгляды. Желая найти поддержку в других, представитель этого типа будет преданным соратником: трудолюбивым, ответственным и надежным. Седьмой эннеатип – энтузиаст, спонтанная и оптимистичная натура, которая легко вдохновляется новыми идеями. Такой человек практичен, хотя ему может не доставать дисциплины. Босс – это уверенный в себе, решительный и напористый эннеатип. Для представителей этого типа характерна фиксация на контроле. Миротворец хочет и умеет создавать гармоничную среду. Этот эннеатип пытается всячески избегать конфликтов. Люди этой группы уравновешены и толерантны.

Для каждого из девяти эннеатипов свойственны свои способы воспринимать действительность, реагировать на всевозможные сигналы и раздражители.

– Реакция каждого типа на тот или иной внешний фактор будет достаточно хорошо прогнозируема. Например, для некоторых типов самым большим стрессом будет межличностное напряжение в коллективе. Другие типы его вообще могут не заметить и просто фокусироваться на выполнении актуальных задач. Некоторые любят четкие правила и сильное лидерство. Это дает им чувство опоры и безопасности. Другие типы воспримут эти же условия как давление и отсутствие свободы и гибкости. Эти разные способы интерпретировать одни и те же внешние условия очень четко описаны в эннеаграмме и хорошо прогнозируемы. Именно это качество и обеспечивает ценность инструмента, – говорит Ирина Каропа, тренер эннеаграммы, НЛП и гештальт-терапевт.

При построении бизнеса эннеаграмму можно использовать для создания целых подразделений и филиалов.

– Процесс создания команды можно проиллюстрировать на примере формирования отдела продаж в одной воронежской организации, – рассказывает Наталия Шестакова, управляющий Консалтинговой компании «Класс Шестакова», бизнес-тренер, автор тренинговых программ. – Этот отдел строился под определенного руководителя. Сначала мы выявили его эннеаграммный профиль, а потом на основании полученного результата определили структуру отдела, включая роли, которые должны быть представлены, чтобы подразделение работало эффективно. Помимо этого проводился микроанализ, где учитывались необходимые профессиональные компетенции. В результате мы получили модель отдела продаж, работающего

результативно без временных и энергетических потерь на «притирку» друг к другу.

Правда, не все так просто. Эксперты отмечают, что помимо девяти основных типов с характерными чертами, страхами и мотивами, существуют еще девять уровней развития у каждого типа. От того, на каком уровне находится определенный человек, зависит качество его взаимодействия с другими эннеатипами, а соответственно – его результаты в работе и даже уровень жизни. Ирина Каропа считает, что эннеаграмма позволяет заранее смоделировать возможные проблемы в команде и пути их преодоления.

– Определение типов членов команды позволяет с достаточной высокой степенью вероятности прогнозировать, как будет развиваться командное взаимодействие, в чем могут возникать сложности, в чем заключен потенциал, – говорит эксперт. – Хорошо прогнозируемые параметры: конфликтные триггеры для каждого типа и стратегии поведения в сложных и конфликтных ситуациях; отношение к ответственности, склонность к захвату лидерской позиции, степень автономии, степень вовлеченности в межличностные отношения, склонность придерживаться правил и процедур.

Коллектив единомышленников

На бытовом уровне мы считаем единомышленниками тех, кто смотрит на мир так же, как и мы. В бизнесе единомышленник – это скорее тот, кто разделяет наши цели, считая их верными и достижимыми, тем не менее, его взгляды, возможности и методы могут отличаться от наших. Эннеаграмма – отличный способ подобрать таких союзников.

– В команде должны присутствовать разные эннеатипы, – говорит Наталия Шестакова. – Коллективы, в которых несколько человек с одним эннеатипом, «болеют». Часто бывает, что руководители стремятся набрать в коллектив людей, которые похожи на них. Особенно это свойственно представителям восьмого типа – «боссам». Они любят контроль и влияние, устанавливают очень качественные отношения с людьми и ценят эти характеристики в других. Но люди восьмого эннеатипа плохо подчиняются. Это те солдаты, которые хотят быть генералами. Очевидно, что конфликт в данном случае неизбежен.

Разнообразный с точки зрения психологических типов коллектив предполагает не менее разнообразные запросы и потребности. Это, в свою очередь, приводит к проблеме лояльности. С одной стороны, все согласны, что компания должна развиваться и достигать поставленных целей. С другой стороны, возникает вопрос: как «привить» верность компании всем сотрудникам, если каждый представляет определенный тип с определенным уровнем развития и потребности у них, следовательно, отличаются?

– На сегодняшний день, процессы в бизнесе приобретают индивидуальный уклон: описываются процессы внутри компании, создаются правила. Эннеаграмма – тот инструмент, который позволяет оптимизировать эти процессы, подбирая людей в соответствии с заложенными ценностями и корпоративной культурой, либо выявляя те факторы, которые помогут сформировать лояльность у уже существующих сотрудников, – поясняет Наталия Шестакова.

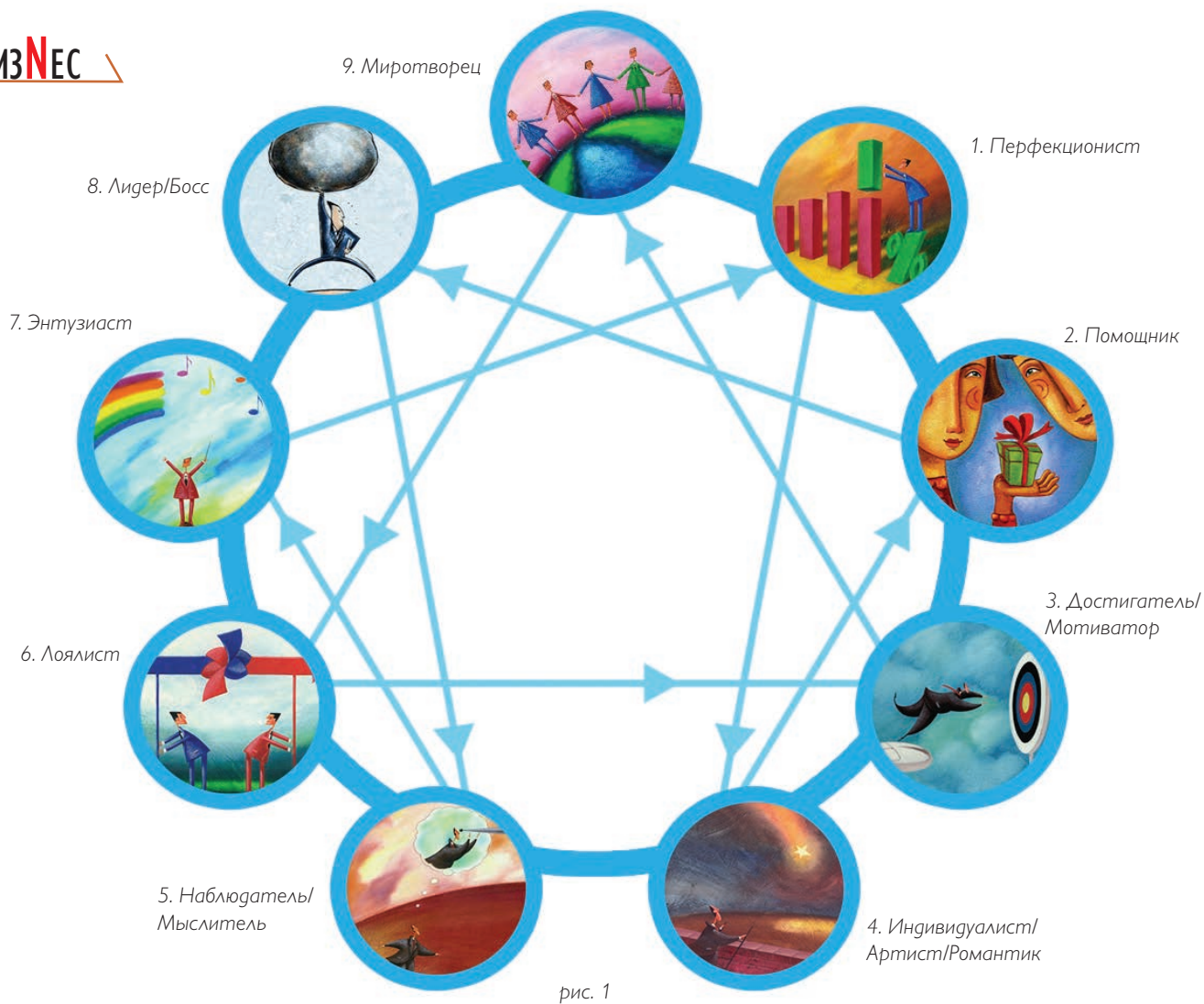


рис. 1

Пространство развития с препятствиями

В числе сложностей, которые могут возникнуть при использовании эннеграммы в бизнесе, эксперты выделяют две типичных. Первая из них – скепсис коллектива, вторая – недостаточное владение инструментом со стороны тех, кто пытается его применить. В большинстве случаев эти проблемы взаимосвязаны.

– Основная сложность применения эннеграммы заключается в том, что для овладения этим инструментом требуется его глубокое изучение. В противном случае возникает большой риск неверно типировать людей или слишком упрощенно трактовать стратегии типов, – объясняет Ирина Каропа. – Например, существует распространенное заблуждение в бизнес-эннеграмме о том, что есть типы-лидеры и есть типы-исполнители. Это не так. У каждого из типов свой стиль лидерства, и представители всех типов могут стать большими лидерами. Однако стили лидерства некоторых типов больше вписываются в нынешний социокультурный стереотип. И таких возможностей для упрощения много.

Преградой для достижения результатов с помощью эннеграммы может стать него-

товность сотрудников конкретной компании включаться в работу над собой.

– Для нас, как для консультантов, является сложностью то, что сотрудники самих компаний-клиентов не всегда мотивированы изучать себя и других людей на глубоком психологическом уровне, – комментирует Ирина Каропа. – Обучение эннеграмме – это не тренинг по эффективным продажам. Как правило, обучение заказывает руководство компании, и часть сотрудников, начиная заниматься, вообще не понимают, зачем им это нужно. Всегда есть доля людей, которых мало интересуют психологические вопросы и самоисследование, им просто важно хорошо делать свою работу. И как бы нам ни хотелось видеть обратного, реалии большинства российских организаций на сегодняшний день таковы, что гуманистический фактор в их корпоративной культуре не играет какой-либо значимой роли. Эннеграмма – это не просто бизнес-инструмент, это, в первую очередь, инструмент гуманистический: он побуждает человека встретиться с самим собой и более глубоко разобраться в окружающих. Это нужно далеко не всем людям и не всем компаниям. ●

Эннеграмма (от «ennea» - девять и «grammos» - написанное) описывает девять типов личности. У каждой группы есть «имя» и набор характеристик, по которым можно причислить человека к конкретному типу. Для каждого из девяти энне-типов свойственны свои способы воспринимать действительность, реагировать на внешние сигналы и раздражители.