

ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (СПбГУ)

Институт философии

Зав. кафедрой конфликтологии

_____ Стребков А.И.

Председатель ГАК

_____ Осутин С.В.

Выпускная квалификационная работа на тему:

***ЭННЕАГРАММА КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОЙ КОММУНИКАЦИИ В
КОНФЛИКТЕ***

Специализация 37.04.02 – Конфликтология

Выполнил:

Студент магистратуры

Герасимов Сергей Игоревич

_____ (подпись)

Рецензент:

Кандидат философских наук, доцент

Быданов Виктор Евгеньевич

_____ (подпись)

Научный руководитель:

Кандидат психологических наук, доцент

Иванова Елена Никитична

_____ (подпись)

Санкт-Петербург

2017

СОДЕРЖАНИЕ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| ВВЕДЕНИЕ..... | 3 |
| ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММУНИКАЦИИ В КОНФЛИКТЕ И ЭННЕАГРАММЫ..... | 8 |
| 1.1. Проблема эффективной коммуникации в конфликте..... | 8 |
| 1.2. Эннеаграмма как типологическая модель структуры личности..... | 15 |
| 1.3. Психодинамика личности по Эннеаграмме: Крылья и Линии Соединения..... | 30 |
| ГЛАВА 2. РАБОТА С ЭННЕАТИПОЛОГИЧЕСКОЙ СПЕЦИФИКОЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИИ В КОНФЛИКТЕ..... | 40 |
| 2.1. Содержание эннеатипов и конфликтогенные аспекты их поведения..... | 40 |
| 2.2. Особенности выстраивания эффективной коммуникации с эннеатипами..... | 60 |
| 2.3. Исследование соотношения эннеатипов и стратегий поведения в кон- фликте..... | 77 |
| ЗАКЛЮЧЕНИЕ..... | 83 |
| СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ..... | 86 |
| Приложение 1. Содержание эннеатипов..... | 91 |
| Приложение 2. Конструктивные и деструктивные коммуникативные качества эннеатипов..... | 106 |

ВВЕДЕНИЕ

Поиск новых инструментов для выстраивания и регулирования эффективной коммуникации в конфликте привел нас к изучению такой характерологической модели, как эннеаграмма, или эннеаграмма личности. Несмотря на то, что эта модель возникла и развивалась не в рамках конфликтологической науки, на сегодняшний день является возможной ее соответствующая интеграция. Популярность эннеаграммы стремительно набирает обороты, однако отсутствуют цельные подходы ее применения в науках гуманитарного спектра. Набирают все большую известность случаи применения эннеаграммы на практике – например, в сфере медиации – в связи с чем изучение ее конфликтологического потенциала становится невозможно игнорировать.

Актуальность исследования в связи с этим заключается в необходимости обобщения предыдущего опыта развития и применения эннеаграммы и выработки массива данных практической направленности, обосновывающего возможность применения эннеаграммы в практике регулирования коммуникативного взаимодействия субъектов конфликта в его межличностном преломлении на различных уровнях и в различных сферах социальной жизни.

Новизна исследования заключается в создании завершенного прецедента для внедрения эннеаграммы в конфликтологию, что несет в себе ряд преимуществ и предлагает новый угол зрения на природу коммуникации в конфликте. Несмотря на некоторый субъективизм, присущий инструментарию эннеаграммы, мы считаем, что невозможно регулировать коммуникацию в конфликте с позиций абсолютной объективности, обобщенных подходов и стандартов, если речь идет о психологии межличностного взаимодействия.

В качестве объекта исследования выступают характерологические особенности субъектов межличностного конфликтного взаимодействия.

Предметом исследования является эннеаграмма как характерологическая модель.

Цель исследования – изучить и продемонстрировать конфликтологический потенциал эннеаграммы как характерологической модели в целях ее практического применения для анализа и управления коммуникативными процессами в конфликте, а также дальнейшего совершенствования ее практического применения, внедрения для использования в рамках различных технологий урегулирования конфликтов с позиции непротиворечия их процедуре.

Достижению указанной цели исследования служат следующие задачи:

1. Рассмотреть базовые теоретические вопросы относительно коммуникации в конфликте: коммуникация в узком и широком значении этого слова; связка понятий «коммуникация – межличностная коммуникация – эффективная коммуникация»; соотношение коммуникации и конфликта; компоненты эффективной коммуникации как в рамках конфликта, так и вне его.
2. Определить ключевые понятия, используемые в работе: эффективная коммуникация, инструмент, эннеаграмма, эннеатип, эннеатипологическая структура личности и др.
3. Обосновать роль и ценность эннеаграммы как типологической модели структуры личности.
4. Отрастить психодинамическую природу эннеаграммы в лице таких ее структурных элементов, как крылья и линии соединения.
5. Раскрыть содержание каждого из эннеатипов и конфликтогенные аспекты их поведения.
6. Указать рекомендации для выстраивания эффективной коммуникации в конфликте с носителями каждого из эннеатипов, а также те рекомендации, которые актуальны для использования непосредственно ими.
7. Проверить наличие взаимосвязи между склонностью к выбору той или иной стратегии поведения в конфликте и принадлежностью к тому или

иному эннеатипу, по результатам анализа и обработки данных сформировать гипотезу.

Методологическая основа исследования:

1. Анализ необходимых литературных и иных источников в соответствии с темой исследования;
2. Метод синтеза;
3. Опросный метод с применением анкетирования (RNETI (Индикатор типа личности по эннеаграмме Д. Рисо и Р. Хадсона) и КТИ (Опросник Томаса-Киллмена о предпочтительной стратегии поведения в конфликте), и последующая обработка полученных данных от группы респондентов численностью в 95 человек, обоих полов, возраст от 19 лет;
4. Статистический анализ данных (методы парной корреляции и однофакторного дисперсионного анализа с применением программного пакета IBM SPSS Statistics 24) и формирование гипотезы согласно полученным в ходе применения опросного метода данных.

Степень разработанности темы исследования можно охарактеризовать как относительно низкую. В силу специфики содержания, развития и распространения эннеаграммы в США, а также в ряде некоторых других стран, главные методические тенденции в использовании данной психологической модели мы обнаруживаем в зарубежной литературе, и среди наиболее известных авторов здесь можно выделить такие имена, как К. Наранхо, Д. Рисо, Р. Тэллон, Дж. Лэпид-Богда, Х. Макани и др. Отечественная литература, посвященная эннеаграмме, представлена в малом количестве и в основном носит характер заимствования зарубежного опыта и его некоторой адаптации. Среди отечественных авторов могут быть названы М. Калдина, В. Рябухина, а также автор данного исследования, чьи предшествующие публикации касались и неконфликтологического контекста эннеаграммы. Кроме того, практическая деятельность некоторых отдельных тренеров и исследователей эннеаграммы, осуществляющих обучение ей вне издания

собственной литературы, представляет интерес с точки зрения совершенствования авторского подхода к преподаванию этой модели.

В силу того, что эннеаграмма впервые вводится нами в конфликтологический оборот в формате большого исследования, это означает отсутствие каких-либо предшествующих крупных отечественных работ, посвященных эннеаграмме в рамках конфликтологии. Контент-анализ в рамках Российского индекса научного цитирования показал, что некоторые отечественные исследователи как представители других наук проявляют интерес к эннеаграмме, однако такой интерес имеет малые масштабы и является скорее поверхностным. Кроме того, нам известны некоторые случаи практического применения эннеаграммы вне научного контекста.

Практическая значимость исследования заключается в возможности интеграции его содержания в конфликтологический образовательный процесс – например, в рамках учебного курса о психологических механизмах защиты в конфликте как в контексте обучения эннеаграмме, так и вне его. Также данное исследование может выступать в качестве основы для создания методического пособия по обучению эннеаграмме в рамках специального учебного курса, либо иного формата.

Отдельные положения исследования были апробированы в количестве девяти публикаций, относящихся к Российскому индексу научного цитирования, в рамках следующих научных конференций и отдельных изданий: XIV Международная научно-практическая конференция «Психолого-социальная работа в современном обществе: проблемы и решения» (21-22 апреля 2016 г., г. Санкт-Петербург, Российская Федерация); IV Международная научная конференция «Инновационные педагогические технологии» (май 2016 г., г. Казань, Российская Федерация); XXII Международная научно-практическая конференция «Развитие науки среди молодого поколения: теория и практика» (14 апреля 2016 г. Новосибирск, Российская Федерация); «Достижения и перспективы развития науки»: сборник статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей

(2016 г., г. Уфа, Российская Федерация); VIII Международная научно-практическая конференция «Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние, перспективы» (1 июня 2016 г., г. Уфа, Российская Федерация); Международная научно-практическая конференция «Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики» (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород, Российская Федерация); ежеквартальный научно-практический журнал «Конфликтология» (№1, 2017 г., г. Санкт-Петербург, Российская Федерация).

Выносимые на защиту положения звучат следующим образом:

1. Выстраивание эффективной коммуникации в конфликте требует понимания характерологической специфики оппонента и системного взгляда на эти особенности, что и определяет ценность эннеграммы.

2. Эннеграмма позволяет изучать, предсказывать, направлять и трансформировать поведение участников конфликта, противодействовать возникновению межличностных конфликтов в процессе коммуникации.

3. Эннеграмма выполняет позитивную функцию в вопросах изучения заложенных в носителя того или эннеатипа психологических механизмов, способствующих возникновению и эскалации конфликтов, и способов противодействия таким механизмам.

Структуру исследования составляют введение, две главы из шести параграфов, заключение, список использованных источников и два приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОММУНИКАЦИИ В КОНФЛИКТЕ И ЭННЕАГРАММЫ

1.1. Проблема эффективной коммуникации в конфликте

В широком смысле коммуникация – это процесс передачи информации от отправителя к получателю, в узком же смысле это общение, социальное взаимодействие. Соответственно, межличностная коммуникация представляет собой «транзактное социальное взаимодействие, посредством вербальных и невербальных символов, как минимум, двух индивидов, личностно ориентированных друг на друга, выступающих как субъектом, так и объектом по отношению друг к другу и к самим себе и создающих в ходе взаимодействия единое (до некоторой степени) смысловое пространство»¹. Таким образом, конфликт не может рассматриваться вне понятия «коммуникация», поскольку любое прямое противостояние будет автоматически предполагать соответствующее взаимодействие. В вопросе динамики межличностного взаимодействия явления коммуникации и конфликта являются неразделимыми: конфликта без коммуникации не существует, о какой бы специфике взаимодействия ни шла речь, то есть является ли оно непосредственным или дистанционным, краткосрочным или долгосрочным и так далее.

Цель любой коммуникации – удовлетворение потребностей и интересов с помощью других людей, и контекст диктует, что именно для ее участников является наиболее важным – социально-психологические или материальные потребности²: информация, цели, признание, согласование позиций и т. д. Такое удовлетворение интересов возможно в том числе и путем конфликта. Ввиду того, что «конфликт понимается как столкновение по поводу

¹ Матьяш О.И., Погольша В.М., Казаринова Н.В., Биби С.А., Зарицкая Ж.В. Межличностная коммуникация: теория и жизнь. СПб., 2011. С. 103.

² См.: Спэнгл М., Айзенхарт М. Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков, 2009. С. 35.

удовлетворения интересов»³, часто понятия «конфликт» и «конфликт интересов» являются тождественными.

Одним из видов коммуникации, особенно в ее конфликтном варианте, являются переговоры. В фактическое содержание последних М. Спэнгл и М. Эйзенхарт включают восприятие, информацию, проблемы, интересы, взаимоотношения, процесс и результаты.⁴

Определяя понятие «эффективная коммуникация», следует уточнить, что под эффективностью в данном случае мы понимаем «результативность, продуктивность, успешность коммуникативных действий – способность человека продвигаться в ходе разговора к желаемой цели и получать значимый для него результат»⁵. Таким образом, эффективная коммуникация в конфликте – это «умение использовать те способы поведения, которые адекватны конкретным условиям, в которых находятся участники конфликта» и которое характеризуется переходом от противодействия к партнерству⁶. Соответственно, неэффективная коммуникация в конфликте представляет собой неумение использовать приемы поведения, которые будут адекватны сложившимся условиям взаимодействия между участниками конфликта, а также неосведомленность о таких приемах. Важно отметить, что эффективность коммуникации в конфликте снижается автоматическим образом. Это происходит с когнитивных позиций: растет избирательность восприятия, делается акцент на угрозу, резко увеличивается количество негативных свойств оппонента, нарушается восприятие причинности, восприятие и мышление упрощаются и утяжеляются, происходит фиксация на отдельных установках. В случае чувств и эмоций происходит рост чувствительности (либо нечувствительности), ранимости, недоверия, неуверенности, происходит поляризация положительных и отрицательных качеств, усиление изоляции. Страдает и способность к формулированию

³ Под ред. Ивановой Е.Н. Курс ведения переговоров с установкой на сотрудничество. СПб., 1995. С. 12.

⁴ Спэнгл М., Айзенхарт М. Указ. соч. С. 37.

⁵ Матьяш О.И., Погольша В.М., Казаринова Н.В., Биби С.А., Зарицкая Ж.В. Указ. соч. С. 118.

⁶ См.: Иванова Е.Н. Коммуникативные инструменты конфликтолога. СПб., 2008. С. 37-43.

конструктивных целей и совершении конструктивных действий: усугубляется односторонность в поведении, происходит застывание позиций, углубление конфликта, усиление фанатизма. Наконец, в случае поведенческой составляющей происходит обеднение поведенческого репертуара, демонизация оппонента, огрубление поступков, развивается иррациональность в поведении, результаты действий начинают все больше не соответствовать исходным намерениям⁷. Все перечисленное имеет отношение к нарушению коммуникации, в связи с чем зачастую и необходимо принятие мер с целью урегулирования конфликтного фона взаимоотношений, в том числе и с помощью методов, характеризующих эффективную коммуникацию.

В литературе, посвященной вопросам управления конфликтными ситуациями, а также в коммуникологии (науке о коммуникации), отсутствует единый взгляд на исчерпывающий список методов эффективной коммуникации. Их может быть выделено значительное количество (в связи с чем и является невозможным создание такого списка, который имел бы исчерпывающий характер). Укажем далее наиболее важные из таких методов.

Относительно эффективной коммуникации чаще всего упоминаемым в литературе и бесспорным методом является активное слушание. М. Барли-Аллен выделяет три уровня восприятия на слух; кратко характеризуя данные уровни, укажем, что на первом из них человек слушает с эмпатией, на втором просто слышит слова, но не слушает, а на третьем уровне человек воспринимает речь говорящего просто как словесный поток. В связи с этим автор указывает: «Большинству из нас в течение одного дня свойственны все три уровня восприятия на слух. Нашей целью является независимо от ситуаций и обстоятельств, при которых происходит общение, научиться слушать на уровне 1»⁸. Также М. Барли-Аллен говорит о характеристиках идеального слушателя, перечисляя следующее: «открыт для общения, проявляет интерес к разговору; всегда стремится найти для себя нечто новое,

⁷ См.: Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 12-19.

⁸ Барли-Аллен М. Как слышать людей насквозь. Минск, 2007. С. 31.

связывая получаемую информацию с той, которой он уже владеет; слушая говорящего, учитывает особенности своего восприятия и делает на это поправку; внимателен, но не критикует ни говорящего, ни его слова, не высказывает критических суждений; проявляет эмпатию; следит за ходом беседы, не упускает ни малейших подробностей; выявляет суть проблемы, а также новые идеи и подходы к ее решению; учитывает то, что каждый человек слушает по-разному, поддерживает свое внимание на должном уровне путем постоянного выявления основных моментов, получения разъяснений и доказательств того, что он понял все правильно, а также добавляет свои пояснения к услышанному; стремится понять говорящего, а при необходимости пересмотреть некоторые свои ценности, взгляды и взаимоотношения; фокусирует внимание на идеях говорящего, сохраняя при этом свое мнение и доверяя собственной интуиции; понимает язык тела говорящего»⁹.

С активным слушанием тесно связана уже упомянутая эмпатия – неотъемлемая часть эффективной коммуникации, который также может быть выражена словом «вчувствование». Е.Н. Иванова выделяет следующие компоненты эмпатии: «активное ожидание чувств, готовность к ним; сопереживание, выражение понимания; подбор слов и формулировок в разговоре о чувствах; признание нормальности, принятие эмоций сторон; выражение готовности помочь без навязчивости»¹⁰. Несмотря на важность эмпатии при управлении конфликтами, все же не следует переоценивать ее значение: склонность к эмпатическому поведению не свойственна с одинаковой степенью всем людям, что, однако, поддается тренировке, а также далеко не во всех ситуациях проявление эмпатии может быть уместным. Кроме того, эмпатия категорически не может рассматриваться в качестве центральной эмоциональной способности человека.

⁹ Там же. С. 165.

¹⁰ См.: Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 47-52.

Следующий метод обозначен нами как способность преодолевать барьеры в коммуникации, представляющие собой препятствия, возникающие на пути информационных процессов и различным образом проявляющиеся в коммуникации. Выделим следующие виды барьеров: физические, биологические, технические, социальные, гносеологические, идеологические, психологические. Особый интерес в рамках тематики нашей работы представляют психологические барьеры, подразделяющиеся на внутриличностные и межличностные. Способы снятия барьеров в коммуникации могут быть представлены следующим образом: «физические – изменение условий (времени, дистанции) или носителя информации; биологические – изменение диапазона взаимодействия, тональности и языка общения; технические – смена используемых технических средств; гносеологические – использование специальных приемов обработки информации и постоянной обратной связи; социальные – осознание присутствия барьеров и сознательные шаги на встречу, плюс обратная связь; идеологические – терпимость и желание понять (не обязательно принять) чужую позицию; межличностные (внешние психологические) – идентификация с партнером, взаимная эмпатия, рефлексия, вербализованная обратная связь, чувство юмора; внутриличностные (внутренние психологические) – осознание; желание; техники коммуникации и постоянный запрос обратной связи¹¹.

Обратная связь – это еще один неотъемлемый компонент эффективной коммуникации, на котором мы хотели бы заострить внимание. Прежде всего, обратная связь имеет прямое отношение к активному слушанию, но не всегда имеет отношение к эмпатии. Положительная обратная связь — это одобрительное высказывание по поводу реально наблюдаемого явления или поступка, касающееся именно того, что сделал партнер. Оно конкретно и имеет прямое отношение к данной ситуации. Важно учитывать различия

¹¹ См.: *Иванова Е.Н.* Указ. соч. С. 79-86.

между обратной связью, комплиментом и критицизмом. Первая способствует налаживанию контакта, комплимент же, нередко похвала, подобно критической, негативной оценке, выводит партнера из эмоционального равновесия и затрудняет эффективное слушание и рациональное отношение к проблеме. Таким образом, положительная обратная связь противоположна неодобрению и критике. Алгоритм обратной связи заключается в следующем:

- 1) начать с сильных сторон (сфокусироваться на позитивных моментах произошедшего и не забывать хвалить другого, давая ему знать, что все хорошее, им сделанное, не осталось незамеченным);
- 2) далее совершить переход к тому, что требует исправлений (вместе с конкретностью и деликатностью важно соблюдать следующие правила:
 - а) говорить, осознавая ценность другого человека и то, насколько трудно конструктивно отвечать на критику;
 - б) описывать поведение, а не вешать ярлыки; быть объективными, не стремиться осуждать;
 - в) предлагать позитивный путь для улучшения ситуации за счет озвучивания конкретных предложений; говорить в предположительной манере, а не высокомерным тоном; не навязывать никаких предложений;
 - г) просить, чтобы партнер отреагировал на ваше предложение; оставить ему возможность принять предложение, изменить его или отказаться от него;
 - д) придерживаться основной проблемы и не давать сложных описаний истории проблемы, не ожидать отрицательной реакции со стороны другого человека¹².

Последний метод эффективной коммуникации, на котором мы бы хотели в рамках этого параграфа отдельно остановиться – это осознание, то есть «понимание того, что происходит в нас и в наших отношениях; как, почему и зачем мы оказываемся в той или иной ситуации и что нам на данном этапе нашего развития действительно нужно».¹³ В подавляющем большинстве случаев позитивное урегулирование конфликта невозможно без достаточной степени осознания участниками конфликтной ситуации для выработки конструктивных шагов к устранению проблемы. В качестве частых синонимов

¹² См.: *Иванова Е.Н.* Указ. соч. С. 146-153.

¹³ *Матьяш О.И., Погольша В.М., Казаринова Н.В., Биби С.А., Зарицкая Ж.В.* Указ. соч. С. 330.

осознания употребляются также «осознанность» и «сознательность», однако все же необходимо разграничить данные понятия. Когда говорят об осознанности, зачастую под этим имеется ввиду увидеть полную картину конфликта в состоянии «здесь и сейчас», что может быть сопоставимо с состоянием инсайта. В случае же сознательности речь идет скорее о направленности личности, то есть некоторого доступного для понимания вектора ее деятельности, мышления, установок и т. д.

Работа с деструктивными установками и иллюзиями в конфликте, создание благоприятной психологической и бытовой атмосферы, работа с языковой и нарративной составляющей, невербальная подстройка и саморегуляция, эмоциональный интеллект, понимание межкультурного контекста, сохранение баланса между выражением эмоций и мыслей, работа с ценностями и мотивационной составляющей – все это и многое другое также является компонентами эффективной коммуникации в конфликте.

Любой конфликт является стрессовым состоянием, независимо от степени его осознания, силы протекания и т. д. Существует множество рекомендаций, как вести коммуникацию в условиях конфликта, в наиболее целостном виде они представлены у О. Грегора: «1) Выслушать и понять другого: беседуя, споря, постарайтесь внимательно выслушать другого, понять его, даже в том случае, когда его взгляд и представление отличаются от ваших; дайте ему договорить; 2) Эмпатия: постарайтесь понять, прочувствовать позицию своего оппонента, даже если она противоположна вашей; поступайте в отношении другого человека так, как вы хотели бы, чтобы поступили по отношению к вам; 3) Согласие с несогласием: уважение к другому человеку лучше всего можно показать, признавая и уважая его взгляды, независимо от расхождения точек зрения; 4) Стремитесь вникнуть в суть проблемы: если вы хотите вместе решить какую-то проблему, то ее следует обсудить, а не умалчивать о ней; 5) Не будьте заносчивым, амбициозным: амбициозный человек стремится занять «ведущие позиции», любой разговор всегда переводит в такое русло, чтобы оказаться правым, не

стремится к компромиссу – это обостряет взаимоотношения, нарушает связи с окружающими; 6) Если вы предлагаете кому-то конструктивные отношения, то постарайтесь, чтобы они удовлетворяли обе стороны; 7) Ничего не решайте в споре; 8) Не старайтесь непременно «победить» своего оппонента, обоюдное решение должно быть обязательно равноправным; 9) Если назревает конфликт, постарайтесь вовремя почувствовать его приближение и по своей инициативе перейти от монолога к диалогу; 10) Конфликты следует своевременно устранять, а не проходить мимо¹⁴.

Подводя итог данному параграфу В этом параграфе нами было определено понятие коммуникации в ее узком и широком значении, отдельное внимание было заострено на понятии межличностной коммуникации. Далее определено понятие эффективной коммуникации и далее, соответственно, указано, что представляет собой неэффективная коммуникация. Произведено соотношение коммуникации и конфликта с позиции их динамики и указаны основные методы эффективной коммуникации. Кроме того, приведены ключевые рекомендации, чего следует придерживаться для достижения эффективной коммуникации в условиях конфликта.

1.2. Эннеаграмма как типологическая модель структуры личности

Даже если мы придерживаемся рабочего алгоритма по управлению конфликтными ситуациями, иногда нам не хватает понимания, что, помимо самого инцидента, побудило сторон вступить в конфликтную фазу своих взаимоотношений, а именно каково содержание той базовой мотивации, черт поведения, ценностных ориентаций и т. д., что в своей совокупности и привело к конфликтной ситуации, тем более что разные люди могут совершенно по-разному реагировать на одну и ту же ситуацию. Именно в этом эннеаграмма представляется эффективным прикладным инструментом, который может

¹⁴ Грегор О. Как противостоять стрессу. //Грегор О., Гельб Г., Зигель П., Беминг У. и др. Стресс жизни: понять, противостоять и управлять им (сборник). СПб., 1994. С. 102-103.

быть применен при анализе и управлении конфликтными ситуациями. Изучение конфликтного нарратива и его значений для участников¹⁵ может существенно скорректировать наше понимание, с какими элементами характерологической специфики участников конфликта в случае применения эннеграммы необходимо работать прежде всего.

Ядром конфликта являются интересы, то есть те осознанные потребности, которые требуется удовлетворить. Они и могут быть лучше поняты с помощью эннеграммы. Благодаря данному инструменту мы можем получить более широкое представление о том, какие глубинные потребности движут человеком, как реагировать на его поведение и как выстраивать с ним эффективную коммуникацию в рамках урегулирования конфликта. Такая подстройка крайне необходима, поскольку именно в конфликте мы лучше всего можем наблюдать ядро характера человека, поскольку в менее стрессовых условиях оно менее заметно как для самого его, так и для окружающих.

Знания о характерологических различиях между людьми важны при управлении межличностными конфликтами. Системный подход к анализу поведения участников – это то, чего часто может не хватать при непосредственной работе с ними, и эннеграмма (далее также – эннеграмма личности) здесь выступает как эффективный инструмент, поскольку с его помощью «можно определить, что нужно для более эффективного процесса коммуникации и разрешения споров»¹⁶; под инструментом, в свою очередь, нами понимается средство достижения какой-либо цели, продвижения к ней¹⁷.

Эннеграмма определяется нами как характерологическая модель глубинной мотивации человека, содержащая в своей структуре девять типов, соединенных заданными системными связями. Данная модель полезна для применения в управлении конфликтами по той причине, что детально

¹⁵ *Келлет П.* Конфликтный диалог: работа с пластами значений для продуктивных взаимоотношений. Харьков, 2010. С. 398-410.

¹⁶ *Рисо Д.* Определение Вашего Типа Личности: важное введение в теорию Эннеграммы, пересмотренное и расширенное. М., 2015. С. 17.

¹⁷ См.: *Немов Р.С.* Психологический словарь. М., 2007. С. 153.

описывает процессы личностной дезинтеграции и психодинамики, чего недостает многим другим характерологическим моделям и типологиям, а между тем это очень важный фактор, который необходимо учитывать относительно конфликтных ситуаций.¹⁸ Графически эннеаграмма изображается в виде окружности со вписанными в нее треугольником (эннеатипы 3, 6 и 9) и особой формы шестиугольником (последовательность 1-4-2-8-5-7-1), как показано на рисунке 1.

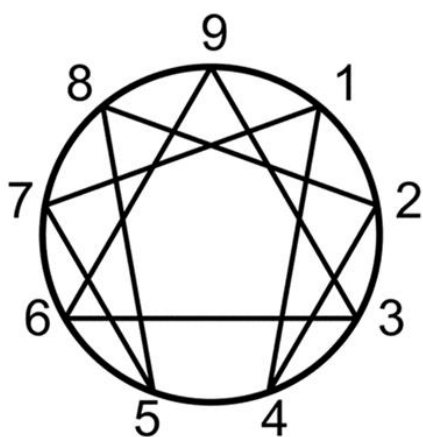


Рисунок 1. Эннеаграмма.

Эннеатип, центральное структурное понятие эннеаграммы – это характер, проявляющийся в виде автоматических поведенческих реакций как оптимальная стратегия взаимодействия с социальным окружением и внешней средой. Названия эннеатипов соответствуют их порядку расположения на эннеаграмме (см. Рисунок 1). Эннеатипы обозначаются порядковыми номерами согласно их расположению на символе эннеаграммы – Единица, Двойка и т. д. Хотя и существуют их различные субъективные названия – Реформатор, Помощник и т. д. – таковые могут исказить и стереотипизировать корректное восприятие эннеатипов. Именно поэтому эннеатипы далее в работе мы будем также обозначать следующим образом: Единица, Двойка, Тройка, Четверка, Пятерка, Шестерка, Семерка, Восьмерка и Девятка, либо Тип 1, Тип 2 и т. д.

¹⁸ См.: Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Применение эннеаграммы в анализе и управлении конфликтами. //Конфликтология, №1, 2017. С. 289.

С одной стороны, каждый эннеатип является своего рода метафорой для огромного количества поведенческих проявлений и отношений. С другой стороны, такая метафора проявляется в каждой личности в виде специфики ее направленности, то есть одни и те же вещи выражены в каждом человеке с разной долей пропорции. К этой проблеме мы еще вернемся в главе 2 нашей работы. Верное определение базового эннеатипа участника конфликта позволяет спрогнозировать и сформировать системный взгляд на отдельные тенденции в его поведении, которые он демонстрирует или заведомо может продемонстрировать в конфликте. В случае каждого эннеатипа детали такого прогнозирования представляют собой индивидуальную и тонкую работу, напоминающую сборку пазла.

Хотя эннеатип обычно и понимается как «глубинная стратегия взаимодействия человека с окружающей средой»¹⁹, на деле он является комплексным явлением с точки зрения своего содержания, которое будет подробно представлено во второй главе работы, а также в Приложении 1.

Ситуации, когда люди демонстрируют в конфликте или стрессе несвойственное им в обычных условиях поведение, являются широко распространенными. Структурная специфика эннеаграммы позволяет не только получить представление о деталях такого поведения и объяснить структурные причины данной психодинамики, но и заблаговременно прогнозировать такие изменения. Кроме того, она позволяет выявлять общий вектор социальных установок личности и выяснять ее ведущую подсознательную мотивацию, из которой, в свою очередь, вытекает соответствующая иерархия внутренних потребностей. Кроме того, она несет в себе информацию, позволяющую подбирать определенный тип переговорщика или медиатора в зависимости от его требуемой роли в конкретной ситуации (выход на новые рынки сбыта, семейная медиация, ведение силовых переговоров и т. д.). Несомненно, эннеаграмма может быть

¹⁹ Тэллон Р. Осознанность в действии: эннеаграмма, коучинг и развитие эмоционального интеллекта. М., 2015. С. 23.

использована и в бесконфликтном взаимодействии, однако именно в конфликте мы лучше всего можем наблюдать ядро характера человека, поскольку в менее стрессовых условиях оно менее заметно как для самого его, так и для окружающих.

Представляет немалую важность и определение того уровневого спектра интересов, которыми руководствуются стороной конфликта. Если согласно одной из классификаций интересов таковые можно разделить на заявленные интересы, интересы-цели, интересы-мотивы, интересы-ценности и интересы потребности²⁰, то содержание психологии эннеатипов как специфики функционирования характерологических типов («характерологических концептов»²¹) по эннеаграмме имеет непосредственное отношение к интересам-ценностям и интересам-потребностям, то есть таким уровням интересов, которые специалисты по управлению конфликтами предпочитают обходить стороной, тем самым концентрируясь на разрешении конкретного противостояния, а не урегулировании взаимоотношений. Если истинные интересы участники конфликта «в ряде случаев пытаются скрывать, либо не способны в полной мере осознать их, с помощью эннеаграммы мы можем получить расширенное представление о том, какие внутренние драйвы руководят поведением человека, как реагировать на его поведение и как с ним работать в рамках урегулирования конфликта».²²

Стратегии поведения в конфликте, выделяемые К. Томасом, имеют отношение не к вопросам внутренней мотивации сторон конфликта, а к проблеме их интересов, то есть осознанных потребностей. Исходя из этого, внутренняя мотивационная составляющая, которая далее нами рассмотрена при описании компонентов каждого из девяти эннеатипов, является тем айсбергом, верхушка которого проявляется в конфликте в виде позиций и

²⁰ *Иванова Е.Н.* Типология интересов и стратегия поведения в конфликте. //Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2011. № 1. С. 96.

²¹ *Герасимов С.И.* История эннеаграммы Г.И. Гурджиева как синкретической модели. //Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 июня 2016 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч.4 / Уфа, 2016. С. 109.

²² См.: *Герасимов С.И., Иванова Е.Н.* Указ. соч. С. 291.

интересов сторон (а также, возможно, и предложений по его урегулированию). Работа с ними, как правило, и ограничивается на практике работа лица, ответственного за примирительный процесс, и причиной тому, как правило, называется задача урегулировать конфликт, а не взаимоотношения в целом; недостаток или отсутствие дополнительной профессиональной подготовки специалиста также, но в более редких случаях может здесь выступать в качестве причины (условно говоря, не все медиаторы являются практикующими психотерапевтами). В данном случае энеаграмма выступает как прикладной инструмент, предлагающий конфликтологу системный подход к рассмотрению глубинных причин человеческого поведения. Массив сведений, который в себя включает эта модель, способен показать, какие конкретные проявления поведения того или иного энеатипа могут быть наблюдаемы на практике.

Значительное преимущество энеаграммы перед другими характерологическими моделями и типологиями заключается в том, что она достаточно четко показывает человеку, в чем он ограничен и что можно сделать для успешного преодоления этого ограничения.²³ В этом смысле ее содержание хорошо сочетается с пятью стратегиями поведения в конфликте по К. Томасу. Если человек склонен к соперничеству, он всегда сильно рискует, так как может утратить партнеров, друзей, близких людей, здоровье, саму жизнь. Все время уступающий человек не имеет возможности самореализоваться, добиться чего-либо. С ним не считаются, на нем «ездят». Такой человек склонен к комплексу неполноценности и депрессии со всеми вытекающими последствиями. Хронически практикующий уход оказывается в социальной изоляции, материально и личностно прозябает. Используемый главным образом компромисс может восприниматься как скользкий беспринципный человек, с которым надо держать «ухо остро». Наконец,

²³ См.: Sutton A., Allinson C., Williams H. Personality Type and Work-related Outcomes: An exploratory application of the Enneagram model. //European Management Journal. Volume 31, Issue 3, June 2013. Pp. 234-249.

человек, тяготеющий к сотрудничеству, может восприниматься как бесхарактерный, занудный «подлый трус», не заслуживающий доверия и неспособный постоять за себя. Таким образом, ни одну из вышеприведенных стратегий нельзя назвать однозначно «хорошей» или «плохой». Плохой является шаблонность, негибкость реагирования в конфликтной ситуации²⁴. В связи с этим Д. Делис, специалист по психотерапии семейных пар, отмечает: «Неудивительно, что люди в большинстве своем как минимум слегка «негармоничны» в общении с окружающими, то есть предпочитают показывать одну-две сильные стороны своей личности в ущерб всем остальным»²⁵. Во многом отсюда и происходят конфликты, в том числе связанные с родительским влиянием, а именно порожденные дисбалансом их собственных установок и т. д.

У. Линкольн отметил: «Процесс переговоров с позиции сотрудничества распадается на три процесса: адекватная коммуникация, эффективное просвещение и использование власти»²⁶. Таково триединство переговорного процесса, и эннеаграмма пригодна для применения по всем этим трем составляющим. Ее содержание позволяет судить о том, какую технику мы можем применять в работе с конфликтом (если пребываем в осознанном состоянии и рационально воспринимаем ситуацию), с помощью каких средств (в зависимости от специфики другой стороны конфликта) можем выдвигать и отстаивать свою позицию, какие элементы невербального поведения сможем задействовать и т. д. Говоря об эннеаграмме как инструменте эффективной коммуникации в конфликте, мы имеем в виду, что с помощью ее возможно достижение последней при условии правильного и корректного использования. На вопрос, можно ли считать применением эннеаграммы манипуляцией и насколько этично ее применение, мы отвечаем следующим образом: если стоит задача урегулирования конфликта, то профессиональная

²⁴ Иванова Е.Н. Иду на конфликт. «Разнимательная» конфликтология. СПб., 2015. С. 140-141.

²⁵ Делис Д. Парадокс страсти. Она его любит, а он ее нет. М., 2017. С. 234.

²⁶ Под ред. Ивановой Е.Н. Указ. соч. С. 39.

компетентность или личное мастерство человека не могут быть ограничены каким-либо теоретизированием.

Важно понимать, что стороны конфликта в подавляющем большинстве случаев не осознают и не отслеживают в своем мышлении и поведении проявления каждого из указанных выше девяти компонентов своего базового эннеатипа. В рамках применения эннеграммы с целью урегулирования конфликта задачей лица, ее применяющего, является определение базового эннеатипа клиента (либо участника бытового взаимодействия), исходя из демонстрируемых (или ранее демонстрировавшихся) паттернов мышления и поведения, что подразумевает и понимание психодинамических особенностей функционирования его личности. В результате в субъективное восприятие конфликта его же участниками могут быть внесены важные дополнения, что будет способствовать урегулированию взаимоотношений.

Исходное положение о том, что каждый эннеатип обладает индивидуальной базальной потребностью, предполагает, что все эннеатипы по-разному понимают свою самоактуализацию, находя для себя в корне разные варианты ответа на вопросы «Как я могу быть хорошим? Как я могу быть счастливым? Как я могу быть полезным?»²⁷. Именно по этой причине, с нашей точки зрения, и происходят конфликты мировоззрений – деструктивные, травматичные и в ряде случаев необратимые процессы. Все эннеатипы через собственную призму восприятия оценивают для себя значимость тех или иных потребностей, что не зависит от степени сложности их классификаций и исследовательского подхода к обоснованию значимости предлагаемых иерархий. Недооценка потребностных приоритетов хотя бы одной из сторон конфликта может значительно отдалить его позитивное урегулирование, что укажет на пробелы в конфликтологической компетентности у лица, официально ответственного за процесс примирения.

²⁷ Маслоу А. Мотивация и личность. СПб., 2012. С. 113.

Ранее нами было проведено соотнесение иерархии человеческих потребностей по А. Маслоу и психологию каждого из эннеатипов²⁸.

Еще одно важное понятие в модели эннеаграммы – эннеатипологическая структура личности (далее – ЭТСЛ), которая предполагает «степень различной выраженности каждого из девяти эннеатипов»²⁹ с ранжированием от большего к меньшему. Согласно идее эннеаграммы, девять эннеатипов, являющихся типами характера, в соответствии с особенностями ЭТСЛ и образуют личность. Наиболее выраженный в ЭТСЛ эннеатип ранее в нашей работе уже был обозначен как «базовый»³⁰ и будет обозначаться таким же образом далее.

Рассмотрев понятия эннеаграммы, эннеатипа и эннеатипологической структуры личности (ЭТСЛ), мы переходим к вопросам формирования эннеатипа, содержание которого в том числе связано и со спецификой конфликтного взаимодействия с другими людьми, в течение формирования личности вырабатывающейся индивидуальным образом. Очевидно, что характер не является единственным фактором, обуславливающим в человеке избираемую линию поведения в конфликте. Кроме того, его мотивация в каждом случае может быть совершенно разной, в том числе будет зависеть от конкретных людей, с которыми они взаимодействуют в конфликте (то есть также от представителей определенного эннеатипа). Ранее нами было указано на умозрительность, применительно к эннеаграмме, иерархии потребностей по А. Маслоу³¹. По аналогии с ЭТСЛ в структуре человеческой личности также присутствует иерархия базальных потребностей, способная по мере накопления им жизненного опыта претерпевать небольшие изменения, но базальная потребность человека все же будет при этом оставаться неизменной. Согласно ранее высказанному нами мнению, возраст, который можно назвать

²⁸ Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 296.

²⁹ Герасимов С.И. Новые методические тенденции в эннеаграмме. Часть первая: компоненты эннеатипа. //Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). В 2 ч. Ч. 1. Уфа, 2016. С. 62.

³⁰ Ризо Д. Определение Вашего Типа Личности: важное введение в теорию Эннеаграммы, пересмотренное и расширенное. М., 2015. С. 25.

³¹ См.: Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 295-296.

«точкой невозврата» личности в лице неизменного функционирования базового эннеатипа, составляет 18-19 лет, что соответствует переходу от пятой к шестой стадии психосоциального развития по Э. Эриксону – от юности к молодости, а параметром этой стадии является дихотомия «близость-одиночество»³². Раскроем подробнее нашу позицию по этому вопросу: «Тип эннеаграммы может проявиться у ребенка годам к семи, а с эннеаграммой его можно знакомить только ближе к 11-ти годам, поскольку именно в этом возрасте у детей начинают развиваться абстрактные качества и способности к метамышлению»³³. Под метамышлением нами понимается способность человека осознавать особенности своего мышления и мышления других, а также отслеживать его состояние в настоящем моменте. Мы склонны считать, что человек в целом поддается типированию на шестой стадии психосоциального развития по Эрику Эриксону, именуемой юностью и протекающей в пределах 19-35 лет»³⁴ (этим мы и руководствовались при определении минимального возрастного порога респондентов, принявших участие в исследовании, результаты которого представлены в главе 2 нашей работы); до достижения этого жизненного этапа в поведении человека наблюдаемы отдельные признаки поведения базового эннеатипа. Стоит при этом не забывать, что «в разные периоды жизни под влиянием возраста, перенесенных заболеваний, условий жизни или эпизодических, отдельных переживаний различные компоненты характера в различной степени отражаются в поведении и вообще во внешних поведенческих проявлениях личности, соответственно чему на первый план могут выступать то одни, то другие ее черты»³⁵.

³² Герасимов С.И. Эннеаграмма в воспитании детей. //Журнал «Международная научная школа психологии и педагогики». № 3 (22), 2016. С. 25.

³³ См.: Герасимов С.И. Модель эннеаграммы в педагогической деятельности. //Инновационные педагогические технологии: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Казань, май 2016 г.). — Казань, 2016. IV, 86 с. С. 75.

³⁴ Герасимов С.И. Эннеаграмма в воспитании детей. //Журнал «Международная научная школа психологии и педагогики». № 3 (22), 2016. С. 25..

³⁵ Ганнушкин П.Б. Избранные труды. М., 1964. С. 169.

Перейдем теперь к методам определения базового эннеатипа и связанной с этим специфики. Начнем с того, что это возможно, во-первых, при контакте с другими людьми и в подавляющем большинстве случаев предполагает коммуникацию с ними (в том числе и в формате конфликта), и, во-вторых, при наблюдении со своей стороны за другими людьми. Осознание человеком собственной ограниченности в поведении возможно только при изучении и наблюдении за поведением других людей (в данном случае – носителей базовых эннеатипов) и взаимодействии с ними, поскольку другие одновременно являются и «зеркалом» и «мерилом» для познающего субъекта. Как следствие, это может изменить в лучшую сторону динамику протекающего конфликта.

Методами определения базового эннеатипа у других людей и познающего субъекта (то есть со своей стороны), в соответствии со знанием их указанных ранее компонентов (при обязательном учете их психодинамической природы) являются: 1) отслеживание человеческого вербального и невербального поведения (каждый из эннеатипов проявляет соответствующие признаки в виде определенных вербальных конструкций, мимики лица и др.); 2) посещение специальных практических занятий, проводимых тренерами эннеаграммы; 3) прохождение тестирований; 4) знакомство с описаниями эннеатипов в литературе по эннеаграмме³⁶; 5) задавание собеседнику специализированных и узконаправленных вопросов. Часто при определении эннеатипа себя или другого могут возникать чувства стыда, дискомфорта и даже некоторой униженности, которые, как считают Р. Рор и А. Эберт, вскрывают для человека подлинные механизмы его функционирования и показывают ему тем самым ограниченность в выборе стратегий поведения в той или иной ситуации.³⁷ В целом, подобные чувства человек переживает, когда мы даем ему понять, что знаем о нем нечто

³⁶ См.: Герасимов С.И. Нейробиологическое обоснование психологической модели эннеаграммы. //Достижения и перспективы развития науки: сборник статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. Уфа, 2016. С. 326.

³⁷ См.: Калдина М.А. Эволюция личности: Эннеаграмма как путь индивидуального развития и личностной трансформации. М., 2015. С. 15.

нежелательное, либо когда раскрываем его манипулятивный характер поведения, либо когда человек самостоятельно или за счет других осознает о себе то, в чем не желает или боится самому себе признаться.

Мы неоднократно наблюдали, общаясь с некоторыми участниками нашего исследования, что они по-разному реагировали на признаки своего базового эннеатипа и доминирующего крыла (этот структурный элемент рассмотрен нами в следующем параграфе работы), когда мы их с таковыми подробнее знакомили. Наше внимание привлек тот факт, что, узнавая в себе доминирующее крыло, респонденты демонстрировали скорее положительные эмоции («Да, это про меня», «Как точно это меня характеризует!»), а знакомясь с описанием своего базового эннеатипа, они демонстрировали легкие проявления печали, отчасти стыда, погружались в недолгое молчание («Это точно про меня, но мне теперь как-то неловко», «Меня практически полностью описали, не думал, что такое вообще возможно», «Мне сейчас хочется провалиться сквозь землю») и т. д.

Коммуникация в конфликте неразрывно связана со взаимоотношениями ее участников, в которых нельзя абсолютно абстрагироваться от вопросов личностного развития, и в то же время конфликтный опыт человека представляет собой процесс обучения. К. Наранхо с позиций интегративной психотерапии приводит следующие векторы развития эннеатипов: «Если мы хотим сформулировать некоторые границы того, что мы хотим объяснить, говоря, что целью терапии является исцеление, то мы должны четко указать, что основным остается восстановление инсайта (9), организмической спонтанности (6), подлинности (3), самопринятия (1), любви (8), отношений или связей с другим (5), автономии (4), принятия боли (7) и признание внутренней убогости или экзистенциальной фрустрации (2). В том же смысле терапевты должны продумывать свою работу в свете этого комплекса целей трансформации».³⁸ Таким образом предполагается, что явное деструктивное

³⁸ Наранхо К. За живой гештальт. М., 2016. С. 293.

влияние эннеатипа на жизнь человека снижается, и он в своем психическом функционировании сдвигается к противоположному полюсу в виде развитие тех способностей, дефицитом которых и стремлением к которым как раз и характеризуется его базовый эннеатип. В данной работе мы не имеем возможности подробно обсуждать этот вопрос применительно к каждому эннеатипу.

Считается, что для изменения поведения человека, находящегося в конфликте, на первой стадии работы с ним принципиально важно бывает сменить данную установку на противоположную, и уже «на второй стадии происходит формирование переходных ступеней».³⁹ Любой конфликт, как и коммуникация в нем, связан с вопросом распределения власти, независимо от того, каковы его действующие субъекты. Недостающий элемент триединства переговорного процесса здесь – просвещение.⁴⁰ Соответственно, важно выработать у сторон понимание, каковы могут быть их противоположные установки поведения, что могло бы препятствовать возникновению аналогичной конфликтной ситуации в дальнейшем.⁴¹

В конфликте человек не может демонстрировать те паттерны поведения, которые не были им ранее усвоены, и это напрямую относится к содержанию эннеатипов: чем меньше выражен в эннеатипологической структуре личности человека тот или иной эннеатип, тем меньше такой человек сможет действовать в конфликте соответствующим образом. Например, при ЭТСЛ «6-4-9-1-5-3-7-2-9-8» человек будет бессознательно задействовать в конфликте те деструкторы, защитные механизмы, черты поведения и другие компоненты, которые соответствуют эннеатипу 6, и в наименьшей степени ему доступны паттерны поведения, характерные для эннеатипа 8. Исходя из того, что поведение человека в конфликте зачастую предсказуемо, в данном случае наилучшим решением является активизация паттернов Восьмерки, однако для

³⁹ Иванова Е.Н. Когнитивные аспекты работы с конфликтом. СПб., 2012. С. 232.

⁴⁰ Под ред. Ивановой Е.Н. Указ. соч. С. 40.

⁴¹ См.: Келлет П. Указ. соч. С. 41.

этого Шестерку необходимо таким паттернам обучить без отрыва от объяснения причин их происхождения. Таков наш взгляд на поведение человека в конфликте и его изменение с позиции эннеаграммы.

У всех эннеатипов в процессе коммуникации проявляются как конструктивные, так и деструктивные качества. Во взаимодействии с представителями того или иного эннеатипа желательным является апеллирование к наиболее позитивным сторонам их личности, что призвано способствовать ускорению конфликторазрешения. Перечень наиболее конструктивных и деструктивных коммуникативных качеств эннеатипов приведен в Приложении 2.

Что касается функционального личностного содержания исследователя конфликта, либо его участников, необходимо тщательно следить за равнозначной активностью двух сторон личности – «аналитическая и сопереживающая». В Эннеаграмме квинтэссенцией их воплощения являются типы 5 и 2. Компетентное использование исследователем конфликта (если это посредник или просто третье лицо) аналитической и сопереживающей сторон личности несет участникам конфликта следующий посыл, звучащий в подтексте: «Я не осуждаю их поведения в ситуации конфликта и благодарен им за то, что они приподняли передо мной завесу в сокровенный и личный мир взаимоотношений в их жизни».⁴² В рамках взаимной интеграции аналитической и сопереживающей сторон личности при работе с конфликтом Эннеаграмма предоставляет крайне широкие возможности, поскольку включает в себе значительное количество прикладного фактологического материала, дополнительно позволяющего придерживаться в коммуникации принципа субъектцентрированности. Сказанное актуально даже для ситуации, когда при урегулировании конфликта не присутствуют третьи лица. Объективно говоря, ничто не мешает участникам конфликта использовать Эннеаграмму, если не брать в расчет их возможную недрасположенность.

⁴² Там же. С. 39.

Все эннеатипы имеют свойство особым образом воспринимают действительность в ключевых для себя моментах, и в конфликтах это проявляется особенно сильно. Вспоминая схему реагирования в конфликте в виде цепочки «факт – интерпретация – эмоция – позиция – действие», мы понимаем, что именно интерпретация эннеатипами тех или иных фактов индивидуальным для себя образом – это тот момент, на который следует обращать особенно пристальное внимание в рамках применения Эннеаграммы при управлении конфликтом, где «необходима остановка хотя бы на стадии оценки и возвращение назад по цепочке оценка — интерпретация — факт» и где «более рациональный, конструктивный вариант развития событий состоит из других фаз: Факт – Прояснение ситуации, выявление значения и содержания факта с точки зрения другой стороны – Анализ ситуации и выбор решения (возможно, совместно с другой стороной) – Действие на основе выбранного решения – Анализ последствий произведенного действия и его корректировка в случае необходимости».⁴³ Материал для согласования и осознания эннеатипами в конфликте некоторых фактов в большом объеме представлен в нашей работе. Из похожих предпосылок исходит и П. Келлет, практикующий нарративный подход в рамках управления взаимоотношениями в конфликте, указывая, что множественное выявление значений является в этом процессе определяющим конструктивным фактором.⁴⁴

В завершение отметим основные сферы человеческой деятельности, в рамках которых мы видим потенциал для практического применения эннеаграммы: конфликтологическая деятельность (медиация⁴⁵, консультирование и пр.), переговорный процесс, педагогика (как общеобразовательная, так и социальная), психология, коучинг, психотерапия, управление человеческими ресурсами⁴⁶ (подбор персонала, тимбилдинг,

⁴³ Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 111-112.

⁴⁴ Келлет П. Указ. соч. С. 398-410.

⁴⁵ См.: Калдина М.А. Медиация и Эннеаграмма. //Третейский суд. 2007. № 2 (50). С. 152.

⁴⁶ См.: Калдина М. Эннеаграмма для HR. Ежемесячное приложение к журналу Human Resources. Практикум №7, июль 2007. С. 68.

лидерство), кастинг, сценарии для кинофильмов и театральных постановок, маркетинг.⁴⁷ Перспектива применения эннеграммы присутствует также в рамках социальных и межкультурных коммуникаций, культурологической науки и некоторых других областей⁴⁸, и тем не менее особые перспективы ее развития мы видим именно в русле конфликтологии.

Подводя итог данному параграфу, кратко обозначим его содержание: мы указали на значение эннеграммы для конфликтологии и на специфику прикладного применения этой характерологической модели, определили понятия «эннеграмма», «эннеатип», «эннеатипологическая структура личности», рассмотрели вопросы формирования эннеатипа, методы определения эннеатипов. Также рассмотрены некоторые методологические принципы, которыми важно руководствоваться при управлении конфликтом с применением Эннеграммы и которые не противоречат процедуре имеющихся технологий урегулирования конфликтов. В завершение нами указаны сферы деятельности, где Эннеграмма может находить применение.

1.3. Психодинамика личности по Эннеграмме: Крылья и Линии Соединения

Применение эннеграммы должно сопровождаться пониманием, как именно трансформируется содержание компонентов эннеатипа в рамках психодинамического процесса и особенно в аспекте личностной дезинтеграции. Здесь всегда возможен риск столкновения с тем, что базовый эннеатип хотя бы одного из участников конфликта определен неверно, поскольку исследователь не обладал сведениями о поведении человека вне конфликта, которое ранее имело место, и мы выбираем неэффективный способ взаимодействия с таким человеком. Структурные элементы эннеграммы,

⁴⁷ Герасимов С.И. Эннеграмма как инструмент многовекторного личностного роста. //Психолого-социальная работа в современном обществе: проблемы и решения: материалы международных научно-практических конференций, апрель 2016 г. СПб., 2016. С. 37.

⁴⁸ См.: Рисо Д. Указ. соч. С. 275-276.

раскрывающие ее психодинамический подход к рассмотрению функционирования личности – крыло и линии соединения. Понимание психодинамики согласно данной модели может сыграть серьезную роль в управлении конфликтом и регуляции поведения его участников как на правах третьего лица, так и одного из этих участников.

Крыло – это эннеатип, находящийся согласно модели эннеаграммы по левую, либо по правую сторону относительно ее центра от базового эннеатипа и оказывающий на него заметное влияние в виде появления в мышлении и поведении человека дополняющих, либо противоречащих элементов функционирования базового эннеатипа⁴⁹. В эннеаграмме каждый эннеатип имеет два крыла, но доминирующим чаще всего является одно из них. На рисунке 2 приведен пример крыльев эннеатипа 9.

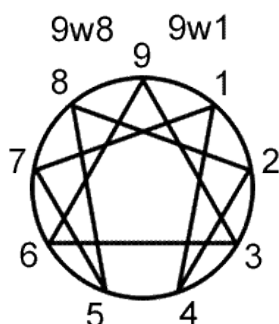


Рисунок 2. Пример расположения крыльев на эннеаграмме.

Равномерное развитие крыльев в течение жизни является крайне редким явлением и часто сопряжено с богатым жизненным опытом человека, а также возможными его занятиями психологическими или духовными практиками.⁵⁰ Нередко имеет место обратная ситуация, когда в ЭТСЛ крылья выражены крайне слабо и потому базовый эннеатип особенно заметно проявляется на их фоне. Заметим, что смежные эннеатипы (например, девятка и двойка по отношению к единице) имеют как сходные, так и дифференцирующие

⁴⁹ Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 292.

⁵⁰ Ризо Д. Указ. соч. С. 99.

признаки, при детальном рассмотрении того или иного компонента соседствующих на модели эннеатипов это хорошо заметно.

При определении эннеатипа (в частности, при обработке результатов проведенного нами исследования) часто возникает ситуация, когда два соседних эннеатипа выражены приблизительно одинаково, и не ясно, какой из них является базовым, а какой играет роль доминирующего крыла. Здесь уместно упомянуть о концепции «межэннеатипных пространств» (термин наш), где девять вариантов сочетания эннеатипов (9 и 1, 1 и 2 и т.д.) предполагает особые закономерности их функционирования, то есть здесь не важно, какой из эннеатипов является базовым, а какой представляет собой крыло.⁵¹ Применительно к целям нашего исследования указанный подход неприменим, и тем не менее мы считаем важным привести информацию о таких межэннеатипных пространствах в таблице 2.

Таблица 1. Межэннеатипные пространства.

| Типы | Содержание межэннеатипного пространства |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9 и 1 | Поле организованности и наведения порядка, определенным «правильным» образом, но его теневая сторона — это ригидность. |
| 8 и 9 | Пространство инстинктивной заземленности. Теневая сторона в том, что человек дважды «одержим» своей рутинной (привыкает к привычным вещам и повторяет одни и те же стратегии). Он не хочет, чтобы его сдвинули с места, поезд всегда должен идти по расписанию. |
| 7 и 8 | Пространство расширяющегося энтузиазма и стремление «получить это все». Соответственно, в тени для этих типов их склонность к избыточности и излишествам. |
| 6 и 7 | Переменчивость и многовариантность, способность соединять различные фрагменты информации между собой в общие модели и схемы. Теневая сторона: тревожность и неуверенность в будущем. |

⁵¹ Как работать с крыльями. //Ennea.pro – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ennea.pro/enneagramma-i-krylya/> (Дата обращения: 22.12.2016).

| | |
|-------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 5 и 6 | Логичность и одержимость сбором информации, подготовкой, изучением. Обратная сторона: жизнь «в голове», в иллюзиях, утрата связи с реальностью. |
| 4 и 5 | Пространство самоанализа и рефлексии, погружения в глубину мыслей и чувств, мысли о чувствах и чувства о мыслях. Тенью является отстраненность от внешнего мира и недостаток физической (телесной) энергии. |
| 3 и 4 | Пространство поиска себя и способов самовыражения, стремление к творчеству. Теневая сторона: неискренность и «маски». |
| 2 и 3 | Пространство создания собственной ценности в глазах других людей, отношений, связей. Тень: манипуляции и попытки влиять на эмоции других людей. |
| 1 и 2 | Пространство служения миру, идеям, идеалам, правильное исполнение того, что от них ожидается. Но с другой стороны — недостаток «своей жизни», своих целей, устремлений и четкого видения будущего. |

При работе с конфликтом с применением эннеаграммы важно знать о проявлении крыльев в поведении людей. Ситуации, когда человек начинает вести себя несколько иным образом, чем ожидается, или добавляет к своему поведению новые элементы, во многом могут быть объяснены активизацией его доминирующего крыла. Соответственно, репертуар поведения в конфликте при слабо выраженных крыльях окажется беден, а при сильно выраженных крыльях человек имеет возможность выбирать ту или иную тактику поведения, которая необязательно будет соответствовать его базовому эннеатипу. В целом, комплексное изучение эннеаграммы как таковой призвано способствовать развитию данного навыка.

Описание 18 вариантов доминирующего крыла⁵²⁵³ играет значительную роль в более полном понимании психологии эннеатипов. Такие описания

⁵² См.: Ризо Д., Хадсон Р. Указ. соч. С. 139-406.

⁵³ См.: Рябухина В., Любимова П. Указ. соч. С. 23-110.

показывают, что все эннеатипы, располагающиеся на эннеаграмме рядом друг с другом, в некоторых аспектах похожи друг на друга, и такая система является замкнутой. В этом заключается основное объяснение, почему эннеаграмма – это прежде всего характерологическая модель, а не типология. Перейдем теперь к рассмотрению следующего психодинамического структурного элемента эннеаграммы, а именно линий соединения.

Линии соединения – это направления психодинамического перехода одного эннеатипа к свойствам другого, что не является полным превращением в него. В эннеаграмме такие линии подразделяются на два вида: линии дезинтеграции и интеграции. Линии дезинтеграции – это тот структурный элемент эннеаграммы, который представляет особый интерес в рамках работы с конфликтом, поскольку он особенно заметно и деструктивно проявляется в конфликтном поведении. Эти линии описывают изменения в поведении человека в случае неудачи в целенаправленном удовлетворении базальной потребности, преобладании ведущего страха и потере контроля над ситуацией. Циклы дезинтеграции в эннеаграмме выглядят следующим образом: 1-4-2-8-5-7-1 и 9-6-3-9. Соответственно, обратные циклы – интеграции – имеют противоположную направленность: 1-7-5-8-2-4-1 и 9-3-6-9⁵⁴. В случае применения эннеаграммы в конфликтологии следует особое внимание уделять именно процессу личностной дезинтеграции, поскольку данное явление особенно актуально для эскалации конфликтного взаимодействия и его протекания в целом. Ее изображение ниже представлено на рисунке 3.

⁵⁴ Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 293.

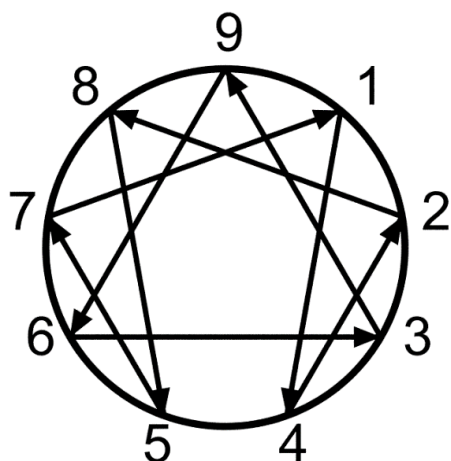


Рисунок 3. Линии дезинтеграции (стресса) в эннеаграмме.

Приведем определение личностной дезинтеграции как психологического феномена. В.П. Шейнов, в частности, понимает ее в виде нарушения у личности «гармоничной психологической целостности, превалирование какого-то одного психического свойства над другими (или в ущерб другим), что затрудняет адекватное субъективное отражение реальности, деформирует существующие связи и, в свою очередь, приводит к дезадаптации личности»⁵⁵. Такое определение может быть дополнено нашим пониманием личностной дезинтеграции применительно к контексту эннеаграммы: это психический процесс, характеризующийся осознанием потери самоконтроля и контроля над ситуацией, а также невозможностью либо нежеланием осуществлять эти виды контроля.

Как мы уже заметили, процесс как личностной дезинтеграции, так и интеграции не является выходом из базового эннеатипа, то есть это не временная его смена, а добавление в его функционирование качеств того эннеатипа, по линии которого осуществляется психодинамический переход. Во многом это дублирует философскую категорию из неоплатонизма под названием «триада», элементами которой являются пребывание, исхождение и возвращение. Применительно к линиям дезинтеграции в эннеаграмме пребывание олицетворяет собой базовое функционирование эннеатипа,

⁵⁵ Шейнов В.П. Управление конфликтами. СПб., 2014. С. 28.

исхождение – переход по линии дезинтеграции, а возвращение – это, соответственно, возвращение в базовый энеатип по линии комфорта. Аналогичным образом такая схема применима к линиям интеграции на энеаграмме, однако исхождение, в отличие от предыдущего варианта, осуществляется здесь по линии интеграции с последующим обратным возвращением в базовый энеатип по линии дезинтеграции⁵⁶.

Линия интеграции (либо комфорта или безопасности) – элемент энеаграммы, противоположный линии дезинтеграции – характеризуется удовлетворенностью базальной потребности энеатипа, подчиненным положением ведущего страха и осознанием контроля над ситуацией. Расширение арсенала паттернов поведения у человека происходит, в подавляющем большинстве, при отсутствии конфликтных штрихов человеческого эмоционального фона, появление же их возвращает человека в базовый энеатип. Например, тип 6, претерпевшая интеграцию паттернов типа 9, в ситуации конфликта сначала усиливает свою привычную специфическую линию поведения и лишь в случае неудачи в данном вопросе возвращается в ходе конфликта к привычному функционированию в рамках шестерки, включая, однако в свое поведение дезинтегративный компонент тройки.

Взгляды ряда авторов относительно фактического проявления линий соединения в рамках энеаграммы различаются. Р. Тэллон и М. Сикора именуют дезинтеграционный психодинамический переход «поддерживающей стратегией», отмечая, что она «является альтернативным вариантом действий, когда использование предпочитаемой стратегии неэффективно. Поддерживающая стратегия может использоваться для улучшения вашей эффективности, когда вы проявляете себя лучшим образом или когда вы завязли в своих реакциях, находясь в стрессе»⁵⁷. Таким, образом, согласно Р. Тэллону и М. Сикоре дефицитное ресурсное состояние само по себе способно

⁵⁶ См.: *Герасимов С.И.* История энеаграммы Г.И. Гурджиева как синкретической модели. //Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 июня 2016 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч.4 / Уфа, 2016. С. 109.

⁵⁷ *Тэллон Р.* Указ. соч. С. 45.

спровоцировать открытие человеком доступа к дополнительным собственным психологическим ресурсам, которые ему недоступны в рамках функционирования базового эннеатипа, именуемого в терминологии данных авторов предпочитаемой стратегией. Исходя из этого, психодинамический переход по линии дезинтеграции сам по себе не является негативным – на это, в частности, косвенно указывают в своем описании психодинамических переходов В. Рябухина и Любимова⁵⁸. Однако этот переход подразумевает то, что в общем виде можно охарактеризовать как временная потеря личностью «точки опоры» в виде выхода из комфортного способа функционирования и саморегуляции. Кроме того, в терминологии Р. Тэллона и М. Сикоры эннеатип, к которому осуществляется переход по линии комфорта, относится к «пренебрегаемой стратегии», а состояние выбора между ей и «предпочитаемой стратегией», то есть своеобразного внутриличностного конфликта, характеризует категория «противоречие».⁵⁹

Следует отметить, что дезинтегративные психодинамические изменения согласно эннеаграмме можно разбить на два этапа протекания: 1) усиление базовой стратегии (сопротивление изменениям с нежеланием изменять привычный вектор поведения); и 2) непосредственно психодинамический дезинтегративный переход. Если второму этапу в литературе, посвященной эннеаграмме, уделяется значительное внимание, то первый этап в ней освещается гораздо реже, и тем не менее в ней практически отсутствует описание механизма, запускающего данный процесс, в связи с чем мы уделяем здесь ему отдельное внимание.

Одним из компонентов содержания эннеатипа является его базальная потребность, а для ее удовлетворения необходимо совершение определенных действий (либо бездействия), что означает невозможность удовлетворения такой потребности на необусловленной основе. То, каким образом каждый эннеатип удовлетворяет свою базальную потребность, можно рассматривать

⁵⁸ См.: *Рябухина В., Любимова П.* Указ. соч. С. 24-113.

⁵⁹ *Тэллон Р.* Указ. соч. С. 45.

как манипуляции⁶⁰, подразумевающие с нашей стороны следующую формулировку: «Как именно я должен добиться того, чего не осознаю, но к чему всегда стремлюсь». Если путем вышеуказанных манипуляций человек не может удовлетворить свою базальную потребность, он начинает наращивать в поведении обороты и становится упорнее в своей автоматической стратегии действия. Это и есть усиление базовой стратегии. Далее, однако, в силу вступает так называемый Закон Обратного Действия, о нем Д. Рисо и Р. Хадсон говорят следующим образом: «Если Золотое Правило гласит: «Поступай с людьми так, как вам бы хотелось, чтобы они поступали с вами», то согласно Закону Обратного Действия «люди поступают с людьми так, как больше всего боятся, что те будут поступать с ними».⁶¹ Таким образом, здесь человек оказывает ведом своими ведущими страхами как непреложным компонентом эннеатипа (указано в параграфе 2.1), в связи с чем и происходит процесс личностной дезинтеграции.

В литературе, посвященной эннеаграмме, описанию ее психодинамики уделяется значительное внимание – в частности, в работах Д. Рисо и Р. Хадсона^{62,63}, Р. Тэллона и М. Сикоры⁶⁴, Х. Макани⁶⁵, В. Рябухиной⁶⁶ и др. Более подробное описание этих процессов является вопросом отдельных публикаций и исследований. В данной работе мы лишь кратко охарактеризуем каждую из линий дезинтеграции, чтобы задать основную канву понимания данного явления: «1 – Методичные Единицы неожиданно становятся переменчивыми и иррациональными, как Четверки; 2 – Нуждающиеся Двойки становятся агрессивными и доминирующими, как Восемьмерки; 3 – Мотивированные Тройки неожиданно становятся отстраненными и апатичными, как Девятки; 4 – Равнодушные Четверки неожиданно становятся

⁶⁰ Рисо Д., Хадсон Р. Указ. соч. С. 114.

⁶¹ Там же. С. 117.

⁶² Рисо Д. Указ. соч. С. 125-247.

⁶³ Рисо Д., Хадсон Р. Указ. соч. С. 157-429.

⁶⁴ Тэллон Р. Указ. соч. С. 94-324.

⁶⁵ Макани Х.К. Эннеаграмма: Ваш путь личностного развития, пересмотренное и дополненное. М., 2012. С. 28-106.

⁶⁶ Рябухина В., Любимова П. Указ. соч. С. 56-113.

чрезмерно вовлеченными в дела других и цепляющимися, как Двойки; 5 – Обособленные Пятерки неожиданно становятся гиперактивными и несобранными, как Семерки; 6 – Ответственные Шестерки неожиданно становятся честолюбивыми и высокомерными, как Тройки; 7 – Несобранные Семерки неожиданно становятся взыскательными и критичными, как Единицы; 8 – Уверенные в себе Восьмерки неожиданно становятся скрытными и боязливыми, как Пятерки; 9 – Самодовольные Девятки неожиданно становятся тревожными и беспокойными, как Шестерки»⁶⁷. Наконец, кратко обозначим вектор интеграции для каждого эннеатипа: «1 – Злые, критичные единицы становятся спонтанными и веселыми, как здоровые Семерки; 2 – Горделивые и обманывающие себя Двойки начинают заботиться о себе и осознавать себя, как здоровые Четверки; 3 – Тщеславные, способные на обман Тройки начинают больше сотрудничать и становятся преданными другим, как здоровые Шестерки; 4 – Завистливые, эмоционально бурные Четверки становятся более объективными и принципиальными, как здоровые Единицы; 5 – Скупые, отстраненные Пятерки становятся более уверенными в себе и решительными, как здоровые Восьмерки; 6 – Испуганные, пессимистичные Шестерки становятся более расслабленными и оптимистичными, как здоровые Девятки; 7 – Ненасытные, разбросанные Семерки становятся более сфокусированными и фундаментальными, как здоровые Пятерки; 8 – Жаждающие, контролирующие Восьмерки становятся более великодушными и заботливыми, как здоровые Двойки; 9 – Пассивные, не думающие о себе Девятки начинают заботиться о себе и становятся более энергичными, как здоровые Тройки»⁶⁸.

В этом параграфе мы рассмотрели крыло и линии соединения – структурные элементы эннеаграммы, отличительной особенностью которых является иллюстрация психодинамической составляющей личности.

⁶⁷ См.: Там же. С. 124.

⁶⁸ Там же. С. 128.

ГЛАВА 2. РАБОТА С ЭННЕАТИПОЛОГИЧЕСКОЙ СПЕЦИФИКОЙ КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММУНИКАЦИИ В КОНФЛИКТЕ

2.1. Содержание эннеатипов и конфликтогенные аспекты их поведения

Презентацию конфликтологического потенциала Эннеаграммы следует начать с рассмотрения того, что представляют собой эннеатипы с точки зрения их содержания. В главе 1 нашей работы мы указали на сложный, составной характер такого характерологического явления, как эннеатип, которое включает в себя девять обязательных компонентов⁶⁹:

1. Базальная потребность (дефицитарная мотивация, представляющая собой центральное, ведущее бессознательное стремление)⁷⁰;
2. Центральная черта поведения⁷¹;
3. Структура взаимосвязанных черт характера⁷²;
4. Деструкторы⁷³: конфликтогенные поведенческие паттерны и установки, способствующие обострению отношений с другими людьми;
5. Ведущие страхи: бессознательная тревожность, заключающаяся в ожидании, что базальная потребность может оказаться не реализованной, и в выстраивании соответствующего сценария развития нежелательных

⁶⁹ Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 294-295.

⁷⁰ Тэллон Р. Осознанность в действии: эннеаграмма, коучинг и развитие эмоционального интеллекта. М., 2015. С. 34.

⁷¹ Рисо Д., Хадсон Р. Мудрость Эннеаграммы: Полное руководство по психологическому и духовному росту для девяти типов личности. М., 2010. С. 135-402.

⁷² Наранхо К. Характер и невроз. М., 2016. С. 76.

⁷³ Наранхо К. Указ. соч. С. 100-350.

⁷⁴ Герасимов С.И. Новые методические тенденции в эннеаграмме. Часть вторая: оси Наранхо. //Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). В 2 ч. Ч. 1. Уфа, 2016. 182 с. С. 63-73.

⁷⁵ Тэллон Р. Указ. соч. С. 398-406.

событий⁷⁶⁷⁷⁷⁸. В результате действия ведущих страхов у человека возникает опасность не только столкновения с экзистенциальным ужасом, но и дезорганизацией привычного поведения. Со стороны как минимум одной из сторон конфликта избыточная мотивация к действию обычно может быть продиктована именно ведущим страхом эннеатипа. Отметим, что доминирующее положение ведущего страха – причина временного психодинамического перехода согласно Эннеаграмме по Линии Дезинтеграции (в иных обозначениях, Линии Стресса или Дискомфорта) к качествам другого эннеатипа. Защитные механизмы противоборствуют психодинамическому переходу по Линии Дезинтеграции, по мере возможности удерживая эннеатип в его базовом функционировании, а в случае устойчивой тенденции к избеганию психотравмирующих ситуаций или их стабильного отсутствия способствуют ориентации на переходы по Линии Интеграции (Линии Комфорта);

6. Центральный защитный механизм⁷⁹⁸⁰ (неосознаваемая психологическая защита в ситуациях, ранящих человеческое «Я»), а также от двух до пяти характерных дополнительных защитных механизма, в зависимости от конкретного эннеатипа; данный факт указывает на то, что носители эннеатипов обладают различающимся количеством внутриличностных предпосылок для провоцирования и эскалации конфликтного взаимодействия;

7. Ценностная ориентация (совокупность взаимосвязанных ценностей, в соответствии с которой человек осуществляет и регулирует свое мышление и поведение)⁸¹;

⁷⁶ Эннеа-графика. //ECoach.by – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecoach.by/ennea-projects/ennea-graphic> (Дата обращения: 22.12.2016).

⁷⁷ Chernick Fauvre K., Fauvre D. The 27 Tritypes Revealed: Discover your Life Purpose and Blind Spot. Enneagram Explorations, 2013. P. 8.

⁷⁸ Рисо Д., Хадсон Р. Там же.

⁷⁹ Наранхо К. Указ. соч. С. 108-352.

⁸⁰ Наранхо К. За живой гештальт. М., 2016. С. 172-208.

⁸¹ 2015 Canadian Enneagram Conference. About the Enneagram Types. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://enneagramconference.ca/2015/types.html> (Дата обращения: 01.12.2016).

8. Особенности вербального поведения⁸²⁸³⁸⁴;
9. Особенности невербального⁸⁵⁸⁶ поведения.

В нашем понимании, такая структура упрощает описание эннеатипов и детализирует его, а также предоставляется нам более доступной для усвоения, по сравнению с нарративным подходом к описанию эннеатипов: отсутствие структурного подхода в их описаниях у многих авторов мы считаем существенным признаком того, что методология Эннеаграммы на сегодняшний день не приобрела свойства единства и неоспоримости. Авторское описание содержания эннеатипов, предлагаемое в этой работе, включает в себя 11 пунктов, так как в дополнение к указанным ранее девяти компонентам эннеатипов мы рассмотрим два дополнительных блока:

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки (сходным психологическим термином является «Я-концепция», однако он скорее имеет отношение к реалистичному взгляду личности на свои интернальные и экстернальные ресурсы, нежели к идеализированному (и, соответственно, отчасти нереалистичному) представлению о них)⁸⁷⁸⁸⁸⁹⁹⁰⁹¹;

11. Функция⁹² (определяющая способность эннеатипа; первое название Функции – внутренняя позиция эннеатипа, второе – указание на его поведенческие проявления).

Подход к рассмотрению функций эннеатипа как его определяющих способностей предложил Д. Рисо. Очевидна роль такого подхода в формировании взгляда на эннеатип как на психологическую метафору (иначе

⁸² Вербальные проявления. //ECoach.by – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecoach.by/ennea-projects/ennea-hr/verbalyk> (Дата обращения: 11.12.2016).

⁸³ См.: Рябухина В., Любимова П. Кто я? Интродукция в российскую эннеаграмму. СПб., 2001. С. 17-105.

⁸⁴ Lapid-Bogda G. Bringing out the best in yourself at work: how to Use the Enneagram system for success. McGraw-Hill Education, 2004. Pp. 32-52.

⁸⁵ Калибровка невербальных проявлений. //ECoach.by – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecoach.by/ennea-projects/ennea-hr/tyverbalyk> (Дата обращения: 11.12.2016).

⁸⁶ Lapid-Bogda G. Ibid.

⁸⁷ 2015 Canadian Enneagram Conference. About the Enneagram Types. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://enneagramconference.ca/2015/types.html> (Дата обращения: 01.12.2016).

⁸⁸ Chernick Fauvre K., Fauvre D. Ibid.

⁸⁹ Тэллон Р. Указ. соч. С. 98-324.

⁹⁰ Рисо Д., Хадсон Р. Там же.

⁹¹ Wagner J. Karen Horney Meets the Enneagram. //Enneagram Monthly, no. 71 (April 2001). Pp. 1-13.

⁹² Рисо Д. Указ. соч. С. 257-260.

говоря, характерологический концепт), пусть и в ключе некоторой его стереотипизации. Каждой из функций Д. Рисо дает «два названия, так как каждый тип личности представляет две главные сферы активности – первая Функция, характеризующая внутреннюю позицию типа, и вторая Функция, связанная с поведенческими проявлениями типа, которые мы можем наблюдать извне. Несмотря на то что базовый тип остается постоянным как доминирующий аспект личности, соотношение других Функций в общей структуре личности со временем изменяется. Если рассматривать это с точки зрения Функций, наш базовый тип личности может рассматриваться как доминирующая Функция, в ключе которой мы строим наши взаимоотношения с реальностью и от которой зависит наша реакция на окружающую действительность – в то время как остальные восемь типов представляют собой огромное количество потенциальных возможностей, существующих внутри нас».⁹³

Содержание эннеатипов в полном виде приводится нами в Приложении 1. В то же время следует указать, что, применительно к конфликтологии, в условиях применения Эннеаграммы в целях коммуникативного регулирования, особенно важно в связке с содержанием каждого эннеатипа иметь представление о конфликтогенных аспектах их поведения. Анализ источников, посвященных эннеаграмме, привел нас к выделению четырех таких аспектов:

1. Различия эмоциональных компетенций эннеатипов.
2. Слепые зоны эннеатипов (либо мертвые зоны, слепые пятна);
3. Проблемы эннеатипов во взаимоотношениях;
4. Скрытые стороны эннеатипов.

Следует заметить, что пункты из приведенного перечня местами могут быть сходны, так как могут иметь единовременное динамическое воплощение.

⁹³ *Рисо Д.* Определение Вашего Типа Личности: важное введение в теорию Эннеаграммы, пересмотренное и расширенное. М., 2015. С. 256-257.

В нашем понимании, именно эти блоки позволяют сформировать полноценное и подробное представление о конфликтном взаимодействии эннеатипов.

Первый конфликтогенный аспект поведения эннеатипов заключается в различной степени выраженности их эмоциональных компетенций. Прежде всего, эмоциональную компетентность в целом мы понимаем как «способность коммуникативных партнеров распознавать переживаемые ими эмоциональные состояния (свои и другого), понимать их причины и выбирать эффективное эмоциональное поведение в конфликтной ситуации».⁹⁴ Р. Тэллон и М. Сикора выделяют 16 эмоциональных компетенций как ярко выраженных способностей. Все они в различной степени развиты в рамках каждого эннеатипа и рассматриваются нами в отрыве от его компонентов. Структура эмоциональной компетентности по Р. Тэллону и М. Сикоре выглядит следующим образом:

1. Личные компетенции.

1.1. Самоосознание.

1.1.1. Самоосознание (способность определить, о чем выдумаете, свои эмоции и навыки). 1.1.2. Уверенность в себе (уверенность в своей силе и способностях).

1.2. Управление собой.

1.2.1. Самоконтроль (сдерживание своих импульсов, эмоций и желаний). 1.2.2. Адаптивность (гибкость при реагировании на изменения); 1.2.3. Надежность (сохранение стандартов честности и целостности). 1.2.4. Оптимизм (способность предполагать и ожидать положительное развитие ситуации). 1.2.5. Инициатива (готовность действовать для реализации возможностей). 1.2.6. Мотивированность на достижения (желание достичь или улучшить стандарты совершенства). 1.2.7. Устойчивость (способность преодолевать препятствия).

2. Социальные компетенции.

⁹⁴ Матвеев О.И., Погорельца В.М., Казаринова Н.В., Биби С.А., Зарицкая Ж.В. Указ. соч. С. 532.

2.1. Настроенность на других.

2.1.1. Эмпатия (осознание и вовлеченность в чувства, идеи и потребности других людей). 2.1.2. Осознание политических настроений (понимание эмоциональных настроений группы и распределения сил). 2.1.3. Коммуникация (открытое слушание и убедительность при общении).

2.2. Выстраивание отношений.

2.2.1. Лидерство (воодушевление других людей и групп и способность вести их за собой). 2.2.2. Сотрудничество (работа с другими над общей задачей). 2.2.3. Влияние (поиск эффективной тактики для убеждения). 2.2.4. Управление конфликтом (ведение переговоров и разрешение конфликтов).⁹⁵

Тэллон и Сикора выделяют по три наиболее и наименее выраженные эмоциональные компетенции каждого эннеатипа; первые – это особые качества эннеатипов, успешно проявляющиеся в их поведении, а вторые – те, на развитие которых стоит обратить особое внимание и которые могут сыграть критическую роль в конфликтной ситуации, эскалируя ее. Остальные десять компетенций у них имеют промежуточное значение.

Эннеатип 1: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – самоконтроль, надежность, мотивированность на достижения; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – уверенность в себе, устойчивость, самосознание, лидерство, влияние, сотрудничество, управление конфликтом; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – оптимизм, адаптивность, эмпатия.

Эннеатип 2: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – коммуникация, эмпатия, осознание политических настроений; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – надежность, оптимизм, адаптивность, инициатива, влияние, сотрудничество, управление конфликтом, мотивированность на достижения, устойчивость, лидерство; 3) наименее

⁹⁵ Тэллон Р. Указ. соч. С. 47-49.

развитые эмоциональные компетенции – самосознание, самоконтроль, уверенность в себе.

Эннеатип 3: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – мотивированность на достижения, адаптивность, уверенность в себе; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – самоконтроль, устойчивость, оптимизм, инициатива, лидерство, влияние, осознание политических настроений, коммуникация, самосознание, управление конфликтом; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – сотрудничество, эмпатия, надежность.

Эннеатип 4: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – самосознание, надежность, эмпатия; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – мотивированность на достижения, управление конфликтом, осознание политических настроений, самоконтроль, устойчивость, инициатива, коммуникация, лидерство, влияние, сотрудничество; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – уверенность в себе, оптимизм, адаптивность.

Эннеатип 5: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – устойчивость, самоконтроль, надежность; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – самосознание, влияние, уверенность в себе, мотивированность на достижения, оптимизм, адаптивность, эмпатия, лидерство, сотрудничество, осознание политических настроений; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – коммуникация, инициатива, управление конфликтом.

Эннеатип 6: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – осознание политических настроений, надежность, эмпатия; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – самоконтроль, мотивированность на достижения, устойчивость, коммуникация, самосознание, сотрудничество; инициатива, лидерство, влияние, управление конфликтом; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – адаптивность, уверенность в себе, оптимизм.

Эннеатип 7: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – оптимизм, адаптивность, инициатива; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – мотивированность на достижения, устойчивость, эмпатия, коммуникация, лидерство, влияние, сотрудничество, осознание политических настроений, уверенность в себе, самосознание; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – самоконтроль, надежность, управление конфликтом.

Эннеатип 8: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – лидерство, уверенность в себе, надежность; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – мотивированность на достижения, устойчивость, оптимизм, инициатива, влияние, осознание политических настроений, адаптивность, самосознание, сотрудничество, управление конфликтом; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – эмпатия, самоконтроль, коммуникация.

Эннеатип 9: 1) наиболее развитые эмоциональные компетенции – эмпатия, коммуникация, сотрудничество; 2) относительно развитые эмоциональные компетенции – самоконтроль, надежность, устойчивость, оптимизм, лидерство, влияние, управление конфликтом, осознание политических настроений, мотивированность на достижения, самосознание; 3) наименее развитые эмоциональные компетенции – инициатива, уверенность в себе, адаптивность⁹⁶.

Приведенная информация крайне важна для понимания психологии эннеатипов и причин, почему они попадают в конфликты или провоцируют их. Интересным фактом является то, что Р. Тэллон и М. Сикора не выделяют управление конфликтом в качестве особо развитой компетенции ни у одного из эннеатипов. Мы расцениваем это как конструктивную позицию, согласно которой не существует прирожденных конфликтологов, но есть компетентные в эмоциональном отношении люди. В то же время у эннеатипа 7 управление

⁹⁶ См.: Там же. С. 94-344.

конфликтом отмечена как слабо развитая компетенция, что в его случае проявляется в избегании стрессовых ситуаций, нежелании брать на себя ответственность, отрицать вину вследствие произошедшего инцидента и т.д. Приведенная информация заключает в себе существенную практическую ценность как в рамках работы с конфликтами, так и, например, руководящей деятельности, то есть тех ситуациях, когда эмоциональный компонент поведения людей играет значительную роль в сложившемся контексте. Пример конфликта ввиду различной степени выраженности эмоциональных компетенций – восьмерка и девятка (являются контртипами): у первого эннеатипа эмпатия является слабо выраженной эмоциональной компетенцией, у Девятки же она выражена сильно; по Линии Соединения можно привести в пример Пятерку и Семерку (сильно и слабо выраженные компетенции самоконтроля и надежности) и т.д. К развитию каждой из эмоциональных компетенций, а также для изменения общих тенденций внутри каждого эннеатипа Р. Тэллон и М. Сикора приводят соответствующие рекомендации.⁹⁷

Второй конфликтогенный аспект поведения эннеатипов - слепые зоны/мертвые зоны/слепые пятна. Слепая зона – это «то, что хорошо видно со стороны, но не известно нам самим о себе»⁹⁸; слепая (или мертвая) зона – одна из четырех зон личности согласно «окну Джохари»: открытая – знает человек и знают другие, скрытая – знает человек и не знают другие (мы еще осветим ее применительно к каждому из девяти эннеатипов), слепая – не знает человек и знают другие, и темная – не знает человек и не знают другие.

Эннеатип 1 – критичность: единицы часто выполняют миссию сделать мир совершенным, их попытка это сделать часто рассматривается как критика и недовольство; единицы верят, что они знают, как все должно быть и думают, что они обязаны исправить недостатки всего, что их окружает; они думают, что они просто пытаются помочь, и очень удивляются, когда другие люди

⁹⁷ Тэллон Р. Указ. соч. С. 369-392.

⁹⁸ Иванова Е.Н. Иду на конфликт. «Разнимательная» конфликтология. СПб., 2015. С. 30.

считают их критичными; также единицы склонны проявлять нетерпеливость или гнев, цепляются за свое собственное мнение.

Эннеатип 2 – требовательность: двойки могут вести себя как испорченный и избалованный принц или принцесса, и требовать, чтобы их оценили; они оказывают давление на других людей, чтобы удовлетворить свои нужды, но считают, что заслуживают особого к себе отношения, потому что так много делают, так много заботятся о других; они выражают свое право на такое отношение, как «Вот что я для тебя сделаю»; также за щедростью двоек могут скрываться вторичные или скрытые намерения, поэтому они услужливы и отдают много внимания; если двойки не заинтересованы в другом человеке, то стремительно от него отделяются.

Эннеатип 3 – неискренность: из-за своего желания придать позитивную окраску всему, что они делают, тройки могут начать обманывать себя, а иногда и других; будучи прагматиками, они ищут лучшее решение и наиболее эффективное действие, даже когда для этого надо немного приврать; они, однако, не считают, что обманывают, а называют это переформулированием или «подкруткой»; также тройки избегают обсуждения их собственных провалов, кажутся ведомыми чем-то, спешащими или отталкивающими других и даже резкими.

Эннеатип 4 – поглощенность собой: четверки считают, что их собственная жизнь и внутренние состояния намного интереснее, чем чьи-либо еще; из-за убеждения, что только их (и больше никого другого) жизнь обманула, они полагают, что фокус внимания должен быть обращен на них и на их проблемы; также четверки могут перетягивать беседу на себя, используя автореферентное поведение, могут хотеть полностью завершить разговор, даже если другой человек больше не хочет обсуждать вопрос, быть слишком драматичными и таинственными.

Эннеатип 5 – интеллектуальное высокомерие: пятерки проводят очень много времени, думая и анализируя свою жизнь; соответственно, они думают, что другие люди менее продуманные и проницательные, а порой даже глупые

и скучные; как результат, пятерки могут не проявлять теплоты, выглядеть отчужденными или дистанцирующимися, говорить слишком много и упускать слушателя, использовать слишком мало слов и поэтому быть понятными другим, вести себя снисходительно или высокомерно, элитарно.

Эннеатип 6 – жалобы: из-за того, что шестерки часто не доверяют своему мыслительному процессу, они постоянно стараются угадать реакции других людей (проверить их) на тот или иной стимул, чтобы понять, не таится ли где-либо опасность, на которую надо обратить внимание; они жалуются, чтобы понять, соглашаются с ними люди или нет, и тем самым они проверяют позицию окружающих; негативные сценарии видятся другим как негативизм, пессимизм и ориентация на то, что «у нас это не получится»; неуверенность в себе и волнение могут приводить других к вопросу о компетентности шестерок; не лучшим образом выглядит, как тяжело шестеркам маскировать волнение, которое отчетливо видно.

Эннеатип 7 – склонность отвлекаться: семерки постоянно стараются избегать неприятных мыслей, чувств и неприятного опыта; не фокусируясь на одном и том же длительное время, семерки избегают ситуаций, где для них что-то может стать неприятным; из-за того, что они перескакивают от темы к теме так быстро, другие люди думают, что их проигнорировали или в чем-то произошли; семерки могут не усваивать всю информацию и знания, пока их осваивают; они не видят, что их собственное поведение заставляет других воспринимать их несерьезно; постоянная смена идей и оживленный язык тела отталкивает других.

Эннеатип 8 – жесткость: они не видят, что другие люди воспринимают их «прямой разговор и жесткую любовь» как жесткость и грубость; несмотря на уверения восьмерок, что, будучи честными и справедливыми, они стараются помочь, они часто наказывают людей за слабость и некомпетентность, которые видят в них и боятся увидеть в себе; бессознательная склонность к контролю, правдивости, справедливости, обвинению – существенная составляющая слепой зоны личности восьмерок.

Эннеатип 9 – пассивно-агрессивное поведение: например, они избегают необходимости выполнить неприятную работу, забывая, давая обещания, которые они не выполняют, и так далее; окружающие часто недовольны их явным упрямством; также девяткам как элемент слепой (мертвой) зоны могут быть свойственны: длительные объяснения, вызывающие у слушателя потерю интереса; представление множественной точки зрения, которая негативно влияет на степень влияния девятки и, возможно, ее авторитет⁹⁹¹⁰⁰.

Третий конфликтогенный аспект поведения эннеатипов – это их ключевые проблемы во взаимоотношениях с другими людьми.

Эннеатип 1. Требование от партнера того, чтобы он придерживался строгих стандартов, которые он искренне не разделяет; наличие трудностей в поиске партнера из-за нереалистичных стандартов, ощущение того, что никто не «удовлетворяет требованиям»; могут впадать в состояние изменчивого настроения, подавленности, становятся необщительными из-за сдерживаемого гнева; не позволяют себе в достаточной степени «отдыхать и развлекаться» в отношениях; у них присутствует ощущение, что все проводимое вместе время должно быть использовано для серьезных целей (хозяйственная работа, проверка финансов, чтение «образовательных» книг, посещение встреч или лекций, обсуждение политических тем/вопросов и т.д.); проблемы с критикой: опасение подвергнуться критике со стороны партнера, а также критика партнера, что может проявляться в мелочной придирчивости, выговорах и исправлениях.

Эннеатип 2. Пытаются сделать все возможное, чтобы угодить близкому человеку, таким образом продавая себя за любовь и возможность быть оцененным; своим присутствием и действиями вторгаются на территорию другого человека (обычно это вызвано страхом того, что их скоро и неизбежно

⁹⁹ См.: Тэллон Р. Указ. соч. С. 99-325.

¹⁰⁰ См.: Lapid-Bogda G. Bringing out the best in yourself at work: how to Use the Enneagram system for success. McGraw-Hill Education, 2004. Pp. 33-53.

покинут); ожидают, что их партнер сможет «читать мысли», и сильно разочаровываются, когда ему не удается угадать их желания или потребности; к своему партнеру проявляют так называемое собственническое отношение и ревнуют его или ее, когда он или она начинает проводить время с другими людьми; не признают наличие личных травм, потребностей и гнева до тех пор, пока все это не начинает вредить отношениям.

Эннеатип 3. Они могут становиться поглощенными собой и не проявлять интереса к чувствам или проблемам окружающих из-за ощущения переполненности собственными чувствами; они могут идеализировать потенциальных партнеров и позднее в них разочароваться, как только узнают их – часто их обесценивая и отвергая; они могут многого ожидать от партнера относительно проявления заботы и поддержки с его стороны; их настроение может часто меняться и сопровождаться вспышками эмоций – так, что окружающие начинают быть вынужденными «ходить на цыпочках»; они могут не проявлять к партнеру внимание и любовь, чтобы его наказать; они могут воображать, что люди думают о них хуже, чем они на самом деле думают, — у них развивается обостренное чувство ранимости и гиперчувствительность к мелочам.

Эннеатип 4. Они могут становиться поглощенными собой и не проявлять интереса к чувствам или проблемам окружающих из-за ощущения переполненности собственными чувствами; они могут идеализировать потенциальных партнеров и позднее в них разочароваться, как только узнают их – часто их обесценивая и отвергая; они могут многого ожидать от партнера относительно проявления заботы и поддержки с его стороны; их настроение может часто меняться и сопровождаться вспышками эмоций – так, что окружающие начинают быть вынужденными «ходить на цыпочках»; они могут не проявлять к партнеру внимание и любовь, чтобы его наказать; они могут воображать, что люди думают о них хуже, чем они на самом деле думают, — у них развивается обостренное чувство ранимости и гиперчувствительность к мелочам.

Эннеатип 5. Часто ощущают вмешательство в их жизнь со стороны окружающих, поэтому им необходимо личное пространство и время, когда они могут уединиться и побыть наедине с собой; они часто чувствуют себя отверженными и уходят от общения с людьми; их могут тяготить эмоциональные потребности окружающих; они не выражают своих чувств, мало проявляют себя как вербально, так и невербально. Таким образом, их часто считают «скрытными»; настраивают людей против себя или нарушают спокойствие или убеждения людей; они разрывают контакты с людьми, изолируются, думая, что общение с ними является «отравляющим» или плохим для людей.

Эннеатип 6. Проверяют человека, чтобы убедиться в том, что он их не оставит; берут на себя очень много обязательств и поэтому чувствуют давление и думают, что их используют; могут «молчать» и не выражать свои чувства или же, наоборот, давать полный ход целому фонтану накопленных беспокойств; они мечутся из крайности в крайность между чувством зависимости и необходимости, с одной стороны, и чувством непокорности и непослушания – с другой, таким образом, бросаясь «из жара в холод»; легко становятся подозрительными, рефлексивно сомневаясь в добрых намерениях других людей по отношению к ним; обвиняют других людей в собственных страхах и проецируют на них негативные мотивации.

Эннеатип 7. Настолько увлекаются самовыражением, что даже не слушают других людей; они проявляют нетерпеливость и критикуют медлительность других людей; когда в отношениях возникают сложные проблемы, Семерки убегают от проблем или начинают отвлекаться на посторонние вещи; они боятся того, что другие люди не поддержат их, если они будут в депрессии; ожидают, что их партнер их воодушевит, развлечет или поддержит, как только им это понадобится; не хотят брать на себя обязательства или медлят с их принятием.

Эннеатип 8. Слишком остро реагируют на то, что они считают отвержением – они либо отстраняются, либо выходят из себя; оказывают

давление на людей, чтобы получить более «искренний» ответ; отдаляются и становятся эмоционально недостижимыми (до них невозможно «достучаться»), когда они пребывают в состоянии тревоги или находятся в трудной ситуации; они могут проявлять собственническое отношение к партнеру и ревновать его/ее; могут считать своего партнера человеком худшего качества, которого, соответственно, надо менять и направлять; они также могут не уважать партнера как равного; выражают свои эмоции в приступах сильного гнева, кутеже или начинают мстить.

Эннеатип 9. Соглашаются с окружающими или внешне принимают то, чему не намерены следовать или исполнять; становятся эмоционально недоступными для окружающих: становятся невовлеченными или отдаляются вместо того, чтобы решать проблемы; испытывают желание ощущать близость с кем-либо, при этом внешним поведением подчеркивая собственную независимость; придерживаются правила «никаких разговоров» - и отказываются обсуждать реальные проблемы; подавление, контроль и вспышки раздражительности, как правило, не признаются и не осознаются ими; прибегают к стратегии «эмоционального коллапса» как способу избежать обсуждения проблемных тем¹⁰¹.

Последний – четвертый – конфликтогенный аспект поведения эннеатипов из приведенного в начале параграфа перечня – это скрытые стороны эннеатипов. Здесь речь идет о скрытой зоне личности согласно «окну Джохари»: «Это часть нашей личности, которая открыта для нас, но которую мы стараемся не демонстрировать другим»¹⁰². Изучение скрытой зоны эннеатипов полезно для понимания, что происходит за внешней оболочкой демонстрируемого человеком поведения.

Единицы представляются уравновешенными и уверенными в себе людьми, но они могут страдать от чрезмерной самокритики, чувствуя, что они никогда не смогут соответствовать своим олимпийским стандартам.

¹⁰¹ Ризо Д. Указ. соч. С. 122-242.

¹⁰² Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 30.

Подобным образом они могут чувствовать себя одинокими и отрезанными от окружающих, видя в себе единственного ответственного взрослого человека в данной ситуации. В такие моменты Единиц тяготит их ответственность и ощущение, что никто не сделает дело настолько тщательно, как они. Если эти чувства усиливаются, Единицы могут стать суровыми по отношению к себе и к людям и стать жертвой латентной депрессии. Они могут пытаться продолжать быть внешне сдержанными и контролировать себя, в то время как внутри они чувствуют боль и отчуждение. По мере того как они становятся более отстраненными, их самокритика может становиться более жесткой и иррациональной. Мало кто из случайных наблюдателей может себе представить, насколько сильно они переживают от безжалостных атак своего Внутреннего Критика (Супер-Эго).

Несмотря на то, что на первый взгляд кажется, что Двойки чувствуют себя комфортно с другими людьми и являются источником их эмоциональной жизни, Двойки страдают от умело замаскированного чувства отверженности. Двойки думают, что люди не хотят, чтобы они были рядом, и часто у них возникает чувство, что они должны быть чрезвычайно добрыми и оказывать всяческую поддержку, чтобы люди их приняли и полюбили. Обычно Двойки стараются скрыть глубину своего одиночества или обиды под видом заботы о других. Когда они фокусируются на нуждах других людей, они чувствуют себя лучше. Иногда это действительно помогает, но очень часто у Двоек возникает ощущение, что окружающие не ценят их за все их усилия, и это заново будит их чувство отверженности. В этом случае они могут стать раздражительными или даже открыто проявлять свою злость, показывая таким образом всю степень разочарования, которое они постоянно стараются скрыть.

Глубоко внутри Тройки сильно не уверены в собственной ценности. Им кажется, что, если они не будут поддерживать определенный имидж и занимать какое-то место в этом мире, их не будут ценить, они будут отвержены и проигнорированы как что-то совершенно бесполезное. Таким образом, они чувствуют постоянный внутренний прес-синг, не позволяющий

им расслабляться, нуждаться в близких отношениях или личной поддержке и, самое главное, работать максимально продуктивно. Если вы хорошо не знаете Тройку, то вы и не догадаетесь о том, насколько она эмоционально уязвима и нестабильна, так как она это тщательно скрывает за внешней бойкостью и эффективностью. Несмотря на то, что Тройки чувствуют себя в обществе достаточно комфортно, на самом деле им очень одиноко, и они думают, что им не позволительно нуждаться в чьей-либо помощи или поддержке. Тройки пытаются избегать своего чувства стыда и одиночества настолько, насколько это возможно. Им важно позволить этим чувствам возникать и сосуществовать с их «Я».

С первого взгляда кажется, что Четверки страдают от хронической неуверенности в себе и чрезмерной чувствительности к реакции на них окружающих. Но отчасти причина этого заключается в том, что у Четверок зачастую есть секрет, внутренний образ того, кем, как им кажется, они могли бы быть. У них есть представление, каким человеком они хотели бы стать. Это образ такого человека, который был бы необыкновенно талантлив, был бы виртуозом социальных отношений, таким, с которым каждый бы желал общаться. Короче говоря, Четверки верят, что если бы они были не такими, какие они есть, их бы замечали и любили. К сожалению, они постоянно негативно оценивают себя по сравнению с этим идеализированным скрытым образом себя – их «воображаемым Я». Из-за этого Четверкам очень сложно ценить их поистине позитивные качества, потому что они никогда не смогут быть такими чудесными, как их мнимый образ. Развитие Четверок возможно, когда они перестают думать о том, что они хотят соответствовать этому идеализированному и скрытому от всех образу себя, и тогда они увидят, кто они, и смогут оценить свои достоинства.

В повседневной жизни даже социально адаптированные Пятерки проводят больше времени в одиночестве, чем любой другой тип. Тем не менее Пятеркам необходимы дружеское общение, душевная связь, так же как и всем людям. Проблема в том, что Пятерки боятся ощущать потребность в любви,

привязанности и теплом отношении окружающих. То есть они думают, что, прося чего-либо у окружающих, они рискуют поступиться своей свободой и независимостью. Также они думают, что их потребности настолько велики, что, если бы они смогли их когда-то проявить или признать, это было бы «слишком» для окружающих. В некоторых случаях они могут полагать, что их потребности лишь навредят людям. Глубоко внутри Пятерки жаждут найти кого-то надежного, с кем можно было бы иметь отношения, но боятся, что, сделав это, потеряют ту степень компетентности и уверенности в себе, которой им удалось достичь. Если проблемные Пятерки чувствуют, что на кону стоит сфера их компетентности или их независимость, они прекратят отношения – даже если они действительно любят человека, которого покидают.

Шестерки кажутся высокоорганизованными и ответственными людьми и часто могут напоминать Единиц. Но скрытая сторона Шестерок заключается в том, что они пытаются успокоить свое внутренне волнение, стараясь сделать окружающий их мир лишенным проблем и предсказуемым. Эта задача, конечно, невыполнима, но Шестерки упорно предпринимают попытки оградить свой мир от «опасностей» и неприятностей. Действительная причина беспокойства Шестерок является внутренней и постоянно поддерживается их непрерывно меняющимися мыслями. Короче говоря, Шестерки постоянно подвергают себя самокритике, сомневаясь в своих знаниях и советуясь с так называемым «внутренним комитетом» противоречивых голосов. С учетом того, что их мозг постоянно возбужден и находится в сверхбдительном состоянии, Шестерки почти никогда не могут расслабиться, и поэтому они не в состоянии отчетливо осознавать, как следует реагировать на изменения действительности, с которыми им приходится сталкиваться. Что действительно необходимо Шестеркам, так это большее внутренне спокойствие. Им необходимо развивать чувства внутреннего мира и спокойствия, которое поможет им видеть реальность более отчетливо.

Семерки пытаются убедить себя и окружающих, что у них всегда все замечательно и что они наслаждаются жизнью. Конечно, в реальности все

может быть совсем не так. Семерки, как и все люди, подвержены беспокойству и депрессии, одиночеству и другим негативным переживаниям. Иногда Семерки хотят рассказать окружающим, что они чувствуют, но они вынуждены держать марку, даже если в душе они несчастны. Они также борются со страхом того, что их не воспримут всерьез, и с ощущением, что другие примут их позитивный подход к жизни за недостаток глубины. Оставаясь один на один с собой, Семерки борются с одиночеством, печалью и сомнениями и могут быть склонны к депрессии так же, как и любой другой тип. Больше всего Семерки боятся постоянного ощущения того, что им действительно никогда не удастся достичь желаемого. И поэтому они переключаются на другие удовольствия, которые, как они надеются, сделают их в достаточной мере счастливыми или, по крайней мере, отвлекут их от более болезненных разочарований в их жизни.

Восьмерки представляют миру сильный, независимый образ себя, но под их бравадой и защитными доспехами скрывается уязвимость и страх. Они зависят от реакций близких им людей намного сильнее, чем хотят, чтобы это видели окружающие. Они часто ожидают, что люди не полюбят и отвергнут их, поэтому их до глубины души и до ощущения сентиментальности трогает, когда они чувствуют, что тот, кто им дорог, действительно понимает и любит их. Восьмерки могут попробовать стать жестче и убедить себя в том, что они не хотят и даже не ожидают нежности, но им так никогда и не удастся преуспеть в этом. Насколько сильными, или даже воинственными, ни были бы Восьмерки, они никогда не смогут полностью вытеснить из своего сознания потребность в заботе и теплых отношениях.

На первый взгляд Девятки – наиболее легкие в общении и приятные люди, каких только можно представить. Они соглашаются со всеми желаниями окружающих их людей, сами не желая ничего, кроме как быть уверенными, что все вокруг счастливы и чувствуют себя комфортно. Но скрытая их сторона заключается в том, что часто они подавляют в себе огромное количество злости, которую они скрывают даже от себя самих.

Девятки хотят ладить с окружающими людьми, но в то же время они хотят «держаться» за свою независимость и самостоятельность – они не хотят, чтобы к ним кто-то приставал. Если они чувствуют, что не могут этого сделать без того, чтобы не поставить под угрозу отношения с важными в их жизни людьми, они негодуют и даже приходят в ярость – хотя в то же время они понимают, что они не могут выразить свой гнев, не испортив отношений с близкими. Таким образом, для того чтобы Девятки могли развивать себя и свой потенциал, им необходимо признать наличие своего гнева и найти конструктивные способы выплеснуть накопившуюся энергию.¹⁰³

Здесь мы подведем итог параграфу. Приведенные материалы по содержанию эннеатипов отражают авторский взгляд на их природу и могут быть использованы в прикладных целях при анализе и управлении конфликтными ситуациями, а также в конфликтологическом образовательном процессе. Информация о конфликтогенных аспектах поведения эннеатипов логически дополняет информацию о содержании эннеатипов и потому является определяющим фактором интеграции эннеаграммы в конфликтологическую плоскость. Таковых аспектов поведения, согласно нашему подходу, выделяется четыре: различия эмоциональных компетенций эннеатипов; слепые зоны эннеатипов (либо мертвые зоны или слепые пятна); проблемы эннеатипов во взаимоотношениях; скрытые стороны эннеатипов. Данная информация носит практический характер и позволяет конфликтологу расширить взгляд на конфликты с участием того или иного эннеатипа, поэтому ее важность является неоспоримой. Приведенной информацией категорически нельзя пренебрегать при работе с конфликтами в условиях применения Эннеаграммы, так как роль этих сведений неоспорима для анализа и управления конфликтными ситуациями в их межличностной плоскости.

¹⁰³ Рису Д. Указ. соч. С. 122-242.

2.2. Особенности выстраивания эффективной коммуникации с эннеатипами

При выстраивании эффективной коммуникации мы применяем свои коммуникативные знания, умения и навыки в качестве некоторой универсальной формулы достижения тех или иных целей, однако собеседник – это не просто объект отработки наших техник и навыков и, фигурально выражаясь, не наш испытательный полигон или мишень. Прежде всего это человек, который может во многом от нас отличаться. Это означает, что мы не просто не можем игнорировать внутриличностную составляющую нашего собеседника (или собеседников), а должны руководствоваться ей в первую очередь. Эннеаграмма показывает, что недопустимо со всеми выстраивать коммуникацию по одному и тому же алгоритму, и что крайне важно иметь систематическое понимание, что желательно, а что нежелательно в процессе взаимодействия с теми или иными людьми.

Коммуникация и предоставление собеседнику обратной связи в своем динамическом взаимодействии являются неразделимыми процессами. В этом параграфе приведены рекомендации (Дж. Лэпид-Богда, Х. Макани), как поддерживать обратную связь и в целом выстраивать взаимоотношения в рамках коммуникации при участии любого из девяти эннеатипов. Безусловно, все данные рекомендации являются ценными и вне использования Эннеаграммы, однако умение определить специфику эннеатипологической структуры личности собеседника (или, как принято говорить в терминологии Эннеаграммы, его эннеатип) помогает лучше осознать уместность тех или иных мер и их эффективность как таковую. Приводимые рекомендации могут использоваться в рамках управления конфликтом как с позиции самих его участников, так и с позиции посредника, независимо от конкретного метода, при осуществлении которого и происходит коммуникация. Несмотря на то, что эти рекомендации имеют несколько неформальный оттенок, тем не менее они касаются предельно практических эпизодов во взаимоотношениях, а

конфликт часто может трудно поддаваться объяснению и описанию, однако для конфликтолога принципиально важно видеть ситуацию как есть и в своей работе избегать ее излишней догматизации.

Дж. Лэпид-Богда предлагает формулу предоставления конструктивной обратной связи эннеатипам, состоящую из трех частей. В общем виде он может быть обозначен следующим образом:

1. Определенным образом вести себя с собеседником в целях предотвращения нежелательных поведенческих последствий.
2. Определенным образом влиять на поведение собеседника.
3. Демонстрировать поведение, способствующее повышению эффективности коммуникации и решения проблем.

Ниже описано применение данной формулы к каждому из эннеатипов.

Эннеатип 1.

1. Начните с искреннего комплимента; будьте точны и детальны в примерах; добейтесь согласованности с собеседником.
2. Избегайте слов, которые подразумевают правильность и неправильность; будьте искренни, говорите от всего сердца.
3. Помогайте собеседнику в ходе обратной связи чувствовать себя под контролем в управлении решениями.

Эннеатип 2.

1. Звучите дружелюбно и оптимистично; убедитесь, что существуют абсолютно частные вещи; предоставляйте больше деталей, только если об этом специально просят.
2. Укрепляйте ценность того, что собеседник в своем восприятии концентрируется на позитивных взаимоотношениях; улыбайтесь и поддерживайте позитивную направленность; подчеркивайте влияние поведения на других; спрашивайте Двойку о ее чувствах.
3. Давайте понять, что настаиваете на обратной связи от собеседника; укрепляйте ваше позитивное отношение к человеку.

Эннеатип 3.

1. Убедитесь, что время и место являются подходящими; контекстуализируйте обратную связь как способ помочь собеседнику стать более успешным; дайте собеседнику точно знать, что было сказано и кто это сказал.

2. Укрепляйте желание человека в достижении целей; выдвигайте на первый план разницу между намерением и влиянием; используйте соревновательный инстинкт Тройки.

3. Поддерживайте оживленный характер беседы; используйте подход решения проблем; будьте конкретны и практичны; дайте Тройке знать, что доверяете ему или ей, чтобы она приняла эффективные меры.

Эннеатип 4.

1. Развивайте взаимопонимание с собеседником; используйте такие слова, как «Я», «мне» и «мой»; будьте внимательны к тому, чтобы не обвинять человека ни в чем; будьте искренни, направлены и честны; спросите собеседника о его чувствах и слушайте, пока человек не даст знать, что он или она не закончил говорить.

2. Дайте собеседнику почувствовать, что хорошо поняли его или ее; используйте «чувственные» высказывания; покажите, что вы заботливы и эмпатичны.

3. Дайте собеседнику почувствовать возможность выбора отклика, который он или она сделает; поддерживайте внимание к чувствам собеседника через беседу.

Эннеатип 5.

1. Утвердите четкие ожидания в отношении времени, необходимого для встречи; будьте очень точны и ориентируйтесь на факты; дайте собеседнику пространство рассмотреть то, что было сказано.

2. Определите, что следует обсудить; будьте честны в том, что говорите; обсуждайте мысли, дайте собеседнику одному возвращать в себе чувства.

3. Давайте собеседнику время самостоятельно поразмышлять о чувствах, если он этого хочет; объясняйте обоснование между потенциальными действиями, которые вы рекомендуете, чтобы добиться понимания человека.

Эннеатип 6.

1. Будьте конкретны и точны; дайте уверенность насчет размера проблемы; заранее дайте предварительные предложения по решению проблемы для того, чтобы человек смог предвидеть позитивный исход.

2. Создайте атмосферу сопереживания; помогите собеседнику не «катастрофизировать» ситуацию.

3. Дайте собеседнику понять, что вы поддерживаете его или ее; заверьте человека, что его или ее беспокойство вполне нормально; обеспечьте собеседнику более чем одну идею, чтобы он смог выбирать среди альтернатив; имейте в виду, что, возможно, вам с Шестеркой неоднократно понадобится пересмотреть данные.

Эннеатип 7.

1. Размещайте критическую обратную связь между двумя позитивными комментариями; первым генерируйте идеи для собеседника; используйте собственные идеи собеседника всякий раз, когда это возможно; сохраняйте приподнятое настроение у ваших отношений.

2. Вовлекайте человека во взвешивание проблем; используйте Я-высказывания; помещайте проблему в рамки широкого контекста; не действуйте так, как будто вы босс, даже если это так на самом деле.

3. Используйте позитивное подкрепление; предоставьте человеку выбор его или ее опций.

Эннеатип 8.

1. Будьте кратки, прямолинейны и правдивы; предоставляйте полную картину; предоставляйте собеседнику обратную связь настолько часто, как он или она этого желает.

2. Указывайте человеку на вашу веру в его способности взять в свои руки ситуацию; тонко показывайте, что существует резервная сила в поддержку его или ее; продемонстрируйте, что вы не выбираете какую-либо сторону и что вы будете справедливы; помогайте человеку сфокусироваться на том, как есть на данный момент и как будет поступить неверно.

3. Давайте человеку ощущать себя под контролем; придерживайтесь того, чтобы ваши комментарии были простыми и хорошо обдуманнами.

Эннеатип 9.

1. Поддерживайте согласие; будьте непредвзяты, насколько это возможно; старайтесь вызвать в Девятках процесс мышления.

2. Старайтесь посмотреть на ситуацию со всех возможных точек зрения; предоставьте крупный контекст ситуации.

3. Добавляйте свои идеи, но не требуйте, чтобы Девятка принимала в этом частичное участие; помогите Девятке почувствовать себя комфортно в действии, который он или она решится произвести.¹⁰⁴

Х. Макани рекомендует при предоставлении обратной связи с эннеатипами придерживаться следующих правил.

Эннеатип 1. Важно выразить положительную оценку того, что было выполнено хорошо. Говоря о том, что необходимо улучшить, важно выражаться прямо и очень конкретно. Рекомендуется рассказать о том, в чем заключается польза предлагаемых улучшений, подчеркивая, что результат станет еще лучшим. Единицам бывает сложно принимать критику. Иногда им нужно время, чтобы полностью принять тот факт, что часть их работы была выполнена недостаточно хорошо. Один из способов облегчить процесс восприятия критики для Единицы - это рассказать о случае, когда вы сами допустили подобную ошибку. Таким образом вы напомните Единице о том, что вы тоже не идеальны.

¹⁰⁴ См.: *Lapid-Bogda G. Bringing out the best in yourself at work: how to Use the Enneagram system for success.* McGraw-Hill Education, 2004. Pp. 74-84.

Эннеатип 2. Если вы хотите, чтобы человек Второго типа был открыт вашей обратной связи, то прежде всего важно установить с ним эмоциональный контакт. Также полезно выразить собственные чувства по поводу того, что вы собираетесь сказать. Очень важно подчеркнуть сильные стороны человека Второго типа, которые вы в нем цените. Если вы предлагаете что-то улучшить или выражаете критику, то Двойке легче будет ее воспринять, если вы будете использовать в речи такие фразы как: «Мне очень поможет, если то-то и то-то изменится...».

Эннеатип 3. Обратную связь людям Третьего типа лучше всего выражать объективно, без каких-либо эмоций. Важно выразить то, что вы цените приложенные ими усилия. Полезно формулировать свою обратную связь при помощи таких фраз как: «В следующий раз, когда ты будешь...» Тройкам легче говорить о будущих целях, нежели обсуждать прошлые неудачи. Очень важно помнить о том, что Тройки настолько идентифицируют себя с тем, что они делают, любую обратную связь, относящуюся к этому, они воспринимают очень лично. Поэтому ситуацию, когда им публично выражают негативную обратную связь, Тройки воспринимают как унижение.

Эннеатип 4. Четверки склонны воспринимать любую обратную связь как личную критику. Поэтому бывает довольно непросто выразить человеку Четвертого типа обратную связь и при этом его не обидеть. Прежде чем что-то говорить, сначала установите с человеком Четвертого типа хороший контакт, чтобы он почувствовал, что вы его принимаете как человека. Далее, ваше послание должно быть очень конкретным, акцентируйте то, что вы предлагаете что-то изменить только на уровне действий и поведения. В конце разговора полезно выразить то, что вы цените его оригинальность или другие ценные качества, присущие Четвертому типу.

Эннеатип 5. В коммуникации с Пятеркой важно соблюдать определенную физическую дистанцию, рекомендуется стоять или сидеть рядом с человеком Пятого типа, а не напротив него. Пятерки предпочитают получать конкретную и логическую обратную связь, они любят, когда люди

говорят по существу дела. Говорите максимально кратко и предоставьте Пятерке время обдумать то, что вы сказали.

Эннеатип 6. Общаясь с людьми Шестого типа, всегда важно напрямую озвучивать намерения, которые стоят за тем, что вы собираетесь сказать. Поэтому, давая обратную связь человеку Шестого типа, сначала скажите о своем позитивном намерении. Далее говорите конкретно и приводите примеры. При этом важно держаться с человеком Шестого типа на равных и не напускать на себя «всезнающий» вид. Слишком много похвалы вызовет у Шестерок скепсис, поэтому необходимо соблюдать баланс похвалы и критики.

Эннеатип 7. Если вы хотите, чтобы человек Седьмого типа выслушал вашу обратную связь, то выражая ее, очень важно сохранять позитивный и оптимистичный настрой, говорить с легкой жизнерадостной интонацией. Кроме того, важно показать Семерке, какой эффект предлагаемые вами изменения будут иметь в более широком контексте, какие новые возможности для компании они открывают. Вы можете попросить Семерку поделиться своими идеями о том, как можно было бы улучшить будущий результат.

Эннеатип 8. Давая обратную связь человеку Восьмого типа, важно смотреть ему в глаза, не отводить взгляд в сторону. Рекомендуется говорить прямо и по существу, без лести и излишней вежливости. В то же время вы должны быть готовы к тому, что Восьмерка начнет оспаривать ваше мнение - если Восьмерке оно покажется несправедливым, то ей важно будет это выразить и обсудить. Обязательно подготовьте конкретные примеры того, чем вы недовольны, это сделает вашу обратную связь более весомой. Иногда бывает полезным умение останавливать спор довольно директивным образом: «Я хочу, чтобы все было так». Если произнести эти слова авторитетно и сохраняя прямой контакт глаз, то скорее всего они вызовут у Восьмерки уважение, поскольку ей самой свойственно использовать такой стиль руководства.

Эннеатип 9. Давая обратную связь человеку Девятого типа, важно установить и поддерживать позитивный гармоничный настрой. Лучше всего,

если это будет спокойная беседа двух людей. Очертите ситуацию в целом, не уделяя деталям слишком много времени. Выразите признательность и свое хорошее отношение к человеку Девятого типа, в то же время скажите о том, что можно было бы улучшить. Желательно объяснить, как предложенные изменения послужат на благо всем.¹⁰⁵

Согласно идее, заложенной в Эннеagramму Личности, каждый человек принадлежит к тому или иному эннеатипу. Это означает, что всем людям свойственны одни и те же категории компонентов эннеатипа, пусть даже и различается их фактическое содержание. В связи с этим для выстраивания эффективной коммуникации важно осознавать не только чужие или свои индивидуальные достоинства, а также в противовес этому видеть и проблемы, обладать умением их деактивизировать.

В рамках проблематики регуляции поведения эннеатипов в целях выстраивания эффективной коммуникации в конфликте мы дополнительно рассмотрим четыре тесно связанных между собой информационных блока:

1. Поведенческие ресурсы и направленность эннеатипов в конфликте.¹⁰⁶
2. Особенности коммуникативного стиля эннеатипов.¹⁰⁷
3. Особенности социального взаимодействия эннеатипов с другими.¹⁰⁸
4. Предоставление эннеатипами обратной связи.¹⁰⁹

Внутри каждого из таких блоков мы рассмотрим три раздела: сильные стороны, характерные проблемы и поле для развития. Изучение и коррекция указанных в этом параграфе паттернов поведения могут представлять собой важную задачу в межличностном взаимодействии и быть действительно

¹⁰⁵ *Макани Х.К.* Эннеagramма: Ваш путь личностного развития, пересмотренное и дополненное. М., 2012. С. 32-135.

¹⁰⁶ Conflict – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/conflict/> (Дата обращения: 05.02.2017).

¹⁰⁷ Communication – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/communication/> (Дата обращения: 05.02.2017).

¹⁰⁸ Interactions – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/interactions/> (Дата обращения: 05.02.2017).

¹⁰⁹ Feedback – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/feedback/> (Дата обращения: 05.02.2017).

полезными в направлении, соответствующем специфике ЭТСЛ адресата таких изменений.

Если на повестке дня в предыдущем параграфе оказались коммуникативные усилия, то в данном случае в центре внимания мы разместили важность отслеживания собственной, либо чужой специфики поведения в рамках коммуникации, в том числе и в формате конфликтного взаимодействия.

Эннеатип 1.

Сильные стороны.

1. Желает самоутвердиться и иметь дело с последствиями, логичен и прагматичен.

2. Сердечный, вежливый, честный, вдумчивый, сбалансированный, хорошо формулирует мнения и идеи.

3. Последовательный, привержен важным отношениям, веселый (очень веселый), когда расслаблен.

4. Дает высокоспецифичную обратную связь с глубоким желанием помочь другим улучшиться.

Характерные проблемы.

1. Может генерировать конфликт путем силового мнения или осуждающего отношения, вспыльчив и обличителен.

2. Легко раздражается, использует такие осуждающие слова, как «следует» и «должен», упрямый, явно отображает недовольствие.

3. Выказывает осуждающие вербальные и невербальные сообщения, резкий тон речи при оспаривании мнения, чувствует себя с легкостью критикуемым.

4. Использование осуждающего языка или невербальных признаков, или настаивание на том, что слишком трудно добиться улучшений.

Поле для развития.

1. Будьте более открыты для альтернативных точек зрения, особенно если вы не согласны с кем-то.

2. Будьте более осознанны относительно вашего языка тела и сообщения, которое вы передаете с помощью невербального поведения.

3. Станьте более гибкими, расслабленными, менее предвзятыми и реактивными, научитесь смеяться над собой.

4. Предлагайте столько же положительной обратной связи, как и отрицательной, обратите внимание на свои вербальные и невербальные сигналы.

Эннеатип 2.

Сильные стороны.

1. Эмпатичен к чувствам других, может понять чувственные и мыслительные перспективы других.

2. Слушает внимательно, предлагает помощь, задает вопросы, для весьма важную роль играют отношения, сострадательен.

3. Добрый, заинтересован в других людях, задает вопросы, которые вовлекают другого человека, теплый.

4. Предлагает обратную связь с теплотой и поддержкой таким образом, что другие чувствуют себя подтвержденными.

Характерные проблемы.

1. Становится глубоко сердитым и взрывным, когда нечто само собой разумеется или упускается, глубоко беспокоится тому, что конфликт может разорвать отношения.

2. Чрезмерно намекающий или слишком прямолинейный, гневается или жалуется, когда устает или расстроен, предлагает непрошенные советы.

3. Не желая выразить истинные чувства, больше сосредотачивается на другом человеке, чем на себе, сообщая, что хочет услышать что-то невысказанное или же если все безупречно.

4. Неохотно дает отрицательную обратную связь или смягчает тон отрицательной обратной связи, так что она кажется не важной.

Поле для развития.

1. Меньше бойтесь разрыва отношений, когда вы или они расстроены, заранее войдите в контакт с вашим страданием.
2. Поддерживайте более четкую границу между вами и другим человеком, выражайте свои чувства более непосредственно.
3. Признайте себя перед собой, а затем другими, изучая то, что вы действительно чувствуете, думаете, и хотите.
4. Убедитесь, что ваше беспокойство за другого человека не ограничивает вашу способность быть прямым и ясным.

Эннеатип 3.

Сильные стороны.

1. Избирает практичный подход решения проблем, действия направленные, двигается вперед.
2. Уверен в себе, обладает ясностью, конкретен, эффективен, ориентирован на решения, приятен, прост.
3. Дух общего оптимизма и «можем-делаем» дух может быть заразным, сильные социальные навыки помогают ему чувствовать себя в своей тарелке.
4. Обеспечивает честную и практичную обратную связь как способ помочь другим решить проблемы.

Характерные проблемы.

1. Взрывается внутренне и внешне, когда сердится на другого, предпочитает избегать интенсивного конфликта путем погружения в дела.
2. Нетерпелив к пространным рассуждениям или обменам эмоциями, сердится, когда разочарован, не в полной мере раскрывается.
3. Нетерпелив, не заинтересован в теме или человеке, проявляет себя неподлинно или поэтапно.
4. Проявляя нетерпение, чрезмерно сосредотачивается или не позволяет достаточный диалог по теме.

Поле для развития.

1. Исследуйте свои чувства более глубоко и делитесь ими, не воспринимайте чье-то преуспевание как личное поражение.

2. Дольше слушайте других, чтобы они чувствовали себя услышанными, выражайте себя более подлинным путем.

3. Взаимодействуйте с другими более спонтанным и реальным образом, исследуйте то, что вы хотите и чувствуете, а не то, что вы должны хотеть и чувствовать.

4. Будьте мягки и ясны одновременно, и будьте готовы участвовать в эмоциональных разговорах.

Эннеатип 4.

Сильные стороны.

1. Может слушать на расстоянии, тянуться к проблемам других людей, пока они реальны и не обличительны.

2. Глубокий, интенсивный, эмпатичный, устанавливает эмоциональный резонанс, не поверхностный, любопытный.

3. Легко устанавливает глубокие связи, чувствителен к эмоциональным проблемам, желает оставаться вовлеченной в важные разговоры.

4. Дает обратную связь с эмпатией, предусмотрительностью и желанием добраться до более глубоких вопросов.

Характерные проблемы.

1. Становится очень обвиняющим или отстраняется, чрезвычайно эмоционален, когда вовлекается в конфликт.

2. Чрезмерно интенсивен, зависит от настроения или дистанции, перенаправляет разговор на себя, часто используя такие слова, как «Я», «мне», «мой».

3. Говорит о себе больше, чем показывает интерес к другим, чрезмерно чувствителен в межличностных отношениях, капризен.

4. Использует слишком много личных историй, либо язык автореферентности, либо чрезмерно интенсивен.

Поле для развития.

1. Управляя внутренними чувствами, вы говорите себе о надвигающемся конфликте и просто разговариваете с человеком.
2. Деинтенсифицируйте свою потребность в глубокой связи со всеми, уменьшите в количестве автореферентные слова и рассказы.
3. Объедините объективность с эмоциональностью, чтобы найти равновесие в вашем сердце, уме и теле.
4. Убедитесь в том, что имеете четкое представление о своих чувствах по сравнению с таковыми у другого лица, уменьшите свою интенсивность.

Эннеатип 5.

Сильные стороны.

1. Решение проблем с помощью логики, самокритики и перестраховки.
2. Уважительный, стимулирующий, интересный, ненавязчивый, немного забавный, наблюдательный.
3. Чрезвычайно хорошо осведомлен в самых разнообразных темах, проницателен и ясно мыслит, ненавязчив.
4. Предлагает краткую, основанную на фактах обратную связь объективным способом, чтобы это не чувствовалось как что-то слишком личное.

Характерные проблемы.

1. Отстраняется и не выражает озабоченность, не любит участие в интенсивных разговорах, связанных с конфликтом.
2. Не желает делиться личной информацией или чувствами, контролирует речь и язык тела, слишком немногословен.
3. Не желает вовлекаться, ведет себя с другими отчужденно, не выражает свои чувства, не ищет подхода к другим.
4. Колеблется при наличии тяжелого разговора из опасения, что станет слишком эмоциональным или черствым.

Поле для развития.

1. Будьте готовы исследовать свои чувства в режиме реального времени, вероятно, попросить тайм-аут, чтобы изучить свои реакции.
2. Задавайте дополнительные вопросы, больше делитесь личной информацией, меньше беспокойтесь о вторжении других.
3. Делитесь большей частью себя - мыслями, чувствами и личными переживаниями - и говорите о чем-либо больше, чем просто о фактах.
4. Говорите от своего сердца в той же мере, как от головы, тратьте необходимое время для процесса и обсуждения.

Эннеатип 6.

Сильные стороны.

1. Глубокое желание разрешить конфликт, регулирует комплекс чувств, фактов и контекста, честен.
2. Комплексный, приглашающий, серьезный, спрашивающий, остроумный и ироничный.
3. Наслаждается остроумными и динамичными разговорами, искренность и прямота, лоялен или посвящается в важные отношения.
4. Предоставляет подробную, хорошо продуманную информацию, которая также содержит последствия или воздействие.

Характерные проблемы.

1. Становится крайне озабоченным во время конфликта, а также может создать его с помощью бросания вызова мотивам и действиям других.
2. Чрезмерно реактивен в ответах, чрезмерно скепичен в задавании вопросов другим, легко становится возбужденным или сердитым.
3. Действует подозрительно, поднимает слишком много вопросов и делает это слишком быстро, нуждается в подтверждении от других, когда тревожен или запутывается.
4. Становится слишком беспокоен насчет предоставления обратной связи и чрезмерно планирует беседу таким образом, чтобы она не ослаблялась.

Поле для развития.

1. Дайте себе разрешение сердиться, признайте, что некоторые из ваших проекций являются истинными, а некоторые нет.

2. Меньше задавайтесь вопросом о мотивах других, вдохните, прежде чем слишком быстро реагировать, больше доверяйте своему собственному пониманию.

3. Имейте больше веры в себя и в других, чтобы обращаться со всем, что бы ни случилось, оставайтесь заземлены в вашем теле.

4. Будьте спокойны и ясны, прежде чем давать обратную связь, включитесь в общую картину также, как и в детали.

Эннеатип 7.

Сильные стороны.

1. Переформулирует конфликт таким образом, чтобы добавить новые перспективы в ситуацию.

2. Добросердечный, быстро развивающийся, живой, привлекательный, рассказывает захватывающие истории, приподнятый, разговорчивый.

3. Веселый, заражает энтузиазмом, высокоэнергичный, идеально стимулирован к генерированию идей, спонтанен.

4. Дает обратную связь с оптимизмом, добросердечностью и перспективой.

Характерные проблемы.

1. Избегает обсуждать конфликты с другими людьми, отвлекается через шутки, меняет и переформулирует тему.

2. Рассказывает чрезмерно длинные истории, ему может быть трудно следовать линейной последовательности, легко отвлекается, говорит быстро.

3. Говорит больше, чем слушает, или говорит вместе со всеми, быстро теряет интерес и немедленно отделяется, разряжает серьезные ситуации с помощью юмора или отвлечения.

4. Не желает предлагать отрицательную обратную связь или оставаться в разговоре, пока он не будет завершен.

Поле для развития.

1. Не убегайте от себя или других, когда возникает конфликт, вместо того, чтобы выразить себя и выслушать других.
2. Слушайте, пока другие не полностью закончили говорить, рассказывайте меньше историй и задавайте больше вопросов.
3. Учитесь сосредотачиваться умственно, эмоционально, и физически по собственному желанию, слушать более полно.
4. Сосредоточьтесь на своем намерении, а также содержании, которое вы хотите предложить, и не торопитесь.

Эннеатип 8.

Сильные стороны.

1. Готов идти сломя голову в конфликт, когда это требуется, и необходимо время, чтобы полностью решить его.
2. Откровенный, прямой, авторитарный, идущий напролом, ориентирован на конкретные действия.
3. Непосредственный, прямолинейный, обеспечивает понимание сложных вопросов, честный.
4. Предлагает честную, прямую обратную связь с упором на наиболее существенные моменты.

Характерные проблемы.

1. Глубокий гнев легко срывается и включается так интенсивно, что другие чувствуют себя запуганными или поверженными.
2. Командующий и требовательный, бросающий вызов, пренебрежительный, им быстро овладевает глубокий гнев.
3. Требовательный и командующий, не желает занимать противоположную точку зрения, легко сердится.
4. Элемент запугивания проявляется таким образом, что другой человек может не хотеть ничего обсуждать или останется не согласен.

Поле для развития.

1. Управляйте своим выражением гнева, признайте, что ваш гнев может маскировать вашу печаль или уязвимость.

2. Слушайте даже тех, кого вы не уважаете, объясняйте свое мышление и инстинктивные реакции более полно.

3. Будьте более открытыми и общительными на тему вашей уязвимости, печали и тревоги.

4. Будьте восприимчивы к тому, что другой человек хочет сказать, и поощряйте диалог.

Эннеатип 9.

Сильные стороны.

1. Обладает навыками посредничества в условиях конфликта между другими через внимательное слушание и уважение всех точек зрения.

2. Расслабленный, открытый, подтверждающий, поддерживающий, легко устанавливает контакт.

3. Легко вступает в разговор, принимающий, находящий подход, заинтересованный, подтверждающий, расслабленный.

4. Обеспечивает обратную связь с добротой, принятием и способностью понимать все точки зрения.

Характерные проблемы.

1. Нет контакта с чувствами гнева, тревоги, когда другие расстраиваются с ними.

2. Низкое выражение интенсивности чувств, непредставление собственных вариантов или перспектив, подвержен неопределенности.

3. Проявляет согласие, хотя на деле в душе может быть совершенно не согласен, не способен точно выразить, что думает и чувствует.

4. Предлагает обратную связь таким бесстрастным образом, что другой человек не принимает это всерьез.

Поле для развития.

1. Пробудите свой гнев, выражайте свои желания, желания, чувства, и нужду в большей готовности.

2. Как можно раньше делитесь своими собственными мыслями и чувствами, признавайте, что ваше высказывание «угу» указывает на согласие.

3. Выражайте себя - мысли, чувства, потребности и предпочтения - даже тогда, когда они выступают тем самым против других.

4. Будьте ясны и сфокусированы, обеспечивая при этом обратную связь непосредственным образом.

Итак, в этом параграфе нами рассмотрены разносторонние рекомендации к выстраиванию эффективной коммуникации, в том числе в условиях конфликтной ситуации, с каждым из девяти эннеатипов. Конечным стремлением в этом отношении должно являться применение массива знаний, содержащихся в Эннеаграмме, для эффективного анализа и управления этими ситуациями. Кроме того, приведенная информация показывает, что каждый эннеатип имеет строго индивидуальный вектор развития в вопросе выстраивания коммуникации и, тем самым, принятия дополнительных усилий по предотвращению конфликтного характера коммуникации. Данные сведения полезно использовать для регуляции поведения в конфликте как при непосредственном взаимодействии участников, так и при наличии посредника¹¹⁰.

2.3. Исследование соотношения эннеатипов и стратегий поведения в конфликте

Вне всякого сомнения, выбор стратегии поведения в конфликте имеет отношение к характерологическим особенностям его участников и их актуальному на момент конфликта эмоциональному состоянию. Однако может ли такая стратегия (либо их совокупность) быть однозначно отнесена к компонентам эннеатипа? Кроме того, можем ли мы говорить о том, что тот или иной эннеатип склонен проявляться в конфликте в виде определенной стратегии поведения в нем, и какова степень предпочтения такой стратегии?

¹¹⁰ См.: Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Указ. соч. С. 278.

Ответам на эти вопросы и было посвящено наше исследование, проведенное в 2016-2017 гг. В исследовании приняло участие 95 человек (36 мужчин и 59 женщин), минимальный возраст респондентов составил 19 лет. Участникам исследования было предложено пройти два тестирования – RNETI (Индикатор типа личности по энеаграмме Д. Рисо и Р. Хадсона)¹¹¹ и КТИ (Опросник Томаса-Киллмена о предпочтительной стратегии поведения в конфликте)¹¹². Оба тестирования представляют собой пары утверждений (в случае RNETI таковых насчитывается 144, а в случае КТИ – 30), респондентам необходимо было выбрать из таковых пар наиболее предпочтительный и достоверный ответ (А или Б). Результаты теста RNETI были обработаны нами путем подсчета по структуре EWDI, или ЭКДИ (энеатип – крылья – линия дезинтеграции – линия интеграции) как уточняющего диагностического инструмента: практика показала, что результаты RNETI часто оказываются неточными и поэтому не могут проинтерпретированы с отрывом от ЭТСЛ.¹¹³

Обработка результатов исследования осуществлена с применением программного пакета IBM SPSS Statistics 24 по методам парных корреляций и однофакторного дисперсионного анализа. Показатели, значимость которых в обоих случаях не превышала 0,05 (в первом случае производился подсчет корреляций, во втором – средних значений), и позволили путем их сопоставления сформировать итоговую гипотезу исследования и выводы по нему.

В ходе применения первого метода были получены следующие значимые парные корреляции:

1) Наибольшую положительную корреляцию с соперничеством имеет тип 8 (+0,429), этот же тип имеет отрицательную корреляцию с приспособлением (-0,285);

¹¹¹ Рисо Д. Указ. соч. С. 40-69.

¹¹² Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб., 2009. С. 431-434.

¹¹³ См.: Герасимов С.И. Новые методические тенденции в энеаграмме. Часть третья: деконструкция RNETI и структура EWDI как расширенный алгоритм определения базового энеатипа. //Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). В 2 ч. Ч. 1. Уфа, 2016. 182 с. С. 82-83.

2) Наибольшую положительную корреляцию с приспособлением имеет тип 9 (+0,413), этот же тип имеет наибольшую отрицательную корреляцию с соперничеством (-0,443);

3) Положительная корреляция типа 2 с приспособлением (+0,288);

4) Положительная корреляция типа 9 с избеганием (+0,223);

5) Положительная корреляция типа 4 с избеганием (+0,207);

6) Отрицательная корреляция типа 7 с приспособлением (-0,355);

7) Отрицательная корреляция типа 5 с приспособлением (-0,354).

В теории эннеаграммы известно понятие контртипов как эннеатипов, во многом противоположных между собой по своему содержанию и функционированию. Неприятие, например, ценностей другого человека во многом может быть объяснено с позиций данного понятия. Речь идет об эннеатипах, располагающихся по соседству на окружности эннеаграммы, а не на концах линий соединения. Несмотря на то, что все соседствующие эннеатипы имеют существенные различия и потенциал конфликтогенного взаимодействия, именно в случае контртипов такое взаимодействие может носить наиболее критический характер: мотивация и поведение таких людей часто являются зеркально противоположными. В случае нашего исследования статистически подтверждена оказалась контртипическая природа эннеатипов 8 и 9, в то время как это не было продемонстрировано относительно пары 9 и 1, а также 7 и 8; стоит заметить, что 7к8, 8к7, 9к1 и 1к9 на практике являются часто встречающимися сочетаниями базового эннеатипа и крыла. В качестве контртипов дополнительно могут также рассматриваться типы 6 и 7, 1 и 2.

В ходе второго метода – однофакторного дисперсионного анализа – статистическую значимость из пяти стратегий поведения в конфликте согласно методике Томаса и Киллмена продемонстрировали только приспособление и соперничество. Таким образом, в случае применения данного метода измерения не удалось получить значимые средние значения по стратегиям сотрудничества, компромисса и избегания. В таблице 3 мы приводим полученные средние значения в порядке убывания по всем

стратегиям и применительно к каждому эннеатипу. Статистически значимые стратегии (коэффициент значимости не превышает значения 0,05) выделены в таблице специальным образом.

Таблица 2. Подсчет средних значений по методу однофакторного дисперсионного анализа.

| |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Тип 1:</p> <p>Сотрудничество – 7,86; компромисс – 7,57; избегание – 7,14; (*) приспособление – 5,71; (*) соперничество – 1,71.</p> |
| <p>Тип 2:</p> <p>Компромисс – 7,27; сотрудничество – 6,33; (*) приспособление – 5,87; избегание – 5,80; (*) соперничество – 4,67.</p> |
| <p>Тип 3:</p> <p>Компромисс – 8,00; избегание – 6,60; сотрудничество – 6,20; (*) приспособление – 5,40; (*) соперничество – 3,80.</p> |
| <p>Тип 4:</p> <p>Компромисс – 7,25; избегание – 6,69; сотрудничество – 6,63; (*) приспособление – 5,63; (*) соперничество – 3,81.</p> |
| <p>Тип 5:</p> <p>Компромисс – 7,64; сотрудничество – 7,09; избегание – 6,36; (*) соперничество – 5,36; (*) приспособление – 3,55.</p> |
| <p>Тип 6:</p> <p>Компромисс – 8,10; сотрудничество – 7,30; избегание – 5,20; (*) соперничество – 4,90; (*) приспособление – 4,50.</p> |
| <p>Тип 7:</p> <p>Компромисс – 7,00; избегание – 7,00; сотрудничество – 6,33; (*) соперничество – 4,89; (*) приспособление – 4,78.</p> |
| <p>Тип 8:</p> <p>(*) Соперничество – 6,83; сотрудничество – 6,58; избегание – 6,50; компромисс – 6,42; (*) приспособление – 3,67.</p> |

| |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Тип 9: (*) Приспособление – 6,85; сотрудничество – 6,85; компромисс – 6,00; избегание – 6,00; (*) соперничество – 3,20. |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| |
|-----------------------|
| Условное обозначение: |
|-----------------------|

| |
|----------------------------------------|
| (*). Статистически значимый результат. |
|----------------------------------------|

Подводя итоги по результатам исследования, следует начать с основных неудач, выявленных в ходе обработки результатов:

1. Не до конца остается видна разница в вопросе приоритетов выбора той или иной стратегии поведения в конфликте относительно пар типов 1 и 3, 4 и 5, 7 и 8. Если в случае пары типов 7 и 8 были получены статистически значимые показатели, в случае остальных двух пар таковые не выявлены.

2. Остается неясна шкала приоритетов выбора стратегий поведения в конфликте относительно эннеатипа 6: в ходе обоих методов измерения статистически значимые показатели не выявлены.

3. Не удалось выявить завершенные шкалы приоритетов выбора той или иной стратегии поведения в конфликте применительно к каждому из эннеатипов. В ходе исследования оказались выявлены неполные данные по таким приоритетам, однако они обладают конфликтологической ценностью и позволяют сформировать гипотезу по результатам исследования.

Решение указанных проблем в ходе дальнейших исследований мы видим в отдельных и попарных тестированиях групп лиц, принадлежащих к указанным выше эннеатипам, однако таковые следует осуществлять в рамках отдельных выборок со статистически значимым количеством респондентов (не менее 30 во всех случаях).

Гипотеза данного практического исследования, проведенного в рамках опросного метода путем анкетирования, обработки полученных данных, статистического анализа по методам парных корреляций и однофакторного дисперсионного анализа с применением программного пакета IBM SPSS Statistics 24, в конечном итоге сформулирована нами следующим образом:

1. Эннеатипы 8 и 9 являются контртипами, поскольку стратегии соперничества и приспособления выражены в них по принципу

противоположности: эннеатип 8 в конфликте наиболее склонен к соперничеству и наименее склонен к приспособлению, а эннеатип 9 в конфликте наиболее склонен к приспособлению и наименее склонен к соперничеству.

2. Шкалы предпочтений в выборе стратегии поведения в конфликте у эннеатипов 7 и 8 в пределах статистически значимых показателей являются сходными: оба эннеатипа наиболее склонны к соперничеству и наименее склонны к приспособлению.

3. Относительно остальных шести эннеатипов могут быть сформулированы следующие приоритеты относительно выбора стратегии поведения в конфликте:

3.1. Эннеатипы 4 и 5 одинаково демонстрируют низкую склонность к приспособлению, однако имеются противоречивые данные относительно стратегии соперничества: мы склонны полагать, что эннеатип 4 больше склонен к соперничеству, чем эннеатип 5. Кроме того, выявлена склонность эннеатипа 4 к стратегии избегания.

3.2. Эннеатип 2 демонстрирует склонность к стратегии приспособления и наименее склонен выбирать в конфликте стратегию соперничества, однако в обоих случаях сила таких предпочтений меньше, нежели продемонстрировал эннеатип 9.

3.3. Не выявлены значимые приоритеты в выборе стратегий поведения в конфликте по эннеатипам 1 и 3, однако существует вероятность, что эннеатип 1 чуть более предпочитает стратегию соперничества, а эннеатип 3 – приспособления.

3.4. Эннеатип 6 не имеет ярко выраженных приоритетов в выборе стратегии поведения в конфликте.

С нашей точки зрения, приведенная гипотеза нуждается в дальнейшем уточнении за счет продолжения и качественного совершенствования необходимых исследований, а также возможной доработки алгоритмов тестирования по определению базового эннеатипа.

Понимание того, как именно будут проявляться предпочтения эннеатипов относительно выбора стратегии поведения в конфликте, возможно сформировать, исходя из содержания Приложений 1 и 2 к данной работе; целью же данного параграфа не является детализация такой специфики. Этим параграфом, содержащим результаты проведенного нами анализа данных из тестирований, проведенных в 2016-2017 гг., мы завершаем вторую главу данного исследования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Своим содержанием эннеаграмма как характерологическая модель не противоречит процедуре применяющихся на сегодняшний день технологий урегулирования конфликтов. Соответственно, ее применение в рамках таких технологий является возможным. Подбор и совершенствование благодаря эннеаграмме подхода к взаимодействию с участниками коммуникации, в том числе и в рамках конфликта, следует осуществлять в рамках общечеловеческих принципов общения: важно понимать, что злоупотребление применением данной модели может пагубно отразиться на итоговых результатах коммуникации, поэтому главный критерий применения эннеаграммы на практике, помимо наличия в этом вопросе достаточной компетентности – это знание и отслеживание меры того, что допустимо в общении с людьми в рамках складывающейся ситуации, а что категорически не допустимо. Несмотря на то, что этический вопрос о допустимости манипуляций в процессе коммуникации мы склонны оставлять на суд сторонних дискуссий, всегда важно заблаговременно предвидеть, что может стремительно надломить коммуникацию, и что мы можем сделать, чтобы эффективно этому противодействовать.

Ценность эннеаграммы заключается прежде всего в том, что через систематическое осознание особенностей других человек становится способен лучше систематически осознать и свои, а также обратить внимание на те

аспекты поведения, которые ранее им не были осознаны, в ряде случаев являясь в таком поведении ведущими, либо если таковым аспектам поведения ранее не уделялось достаточного внимания. Как следствие, знание и применение эннеграммы способно изменить в лучшую сторону динамику конфликта.

Помимо комплексного содержания эннеатипов (девять компонентов и два дополнительных информационных блока), в эннеграмме содержится информация и о конфликтогенных аспектах их поведения, что является особенно важным применительно к конфликтологии. Изучение нами имеющегося массива источников позволило с помощью соответствующего синтеза выделить четыре таких аспекта: система неравномерно выраженных эмоциональных компетенций каждого эннеатипа, слепые зоны эннеатипов (либо мертвые зоны или слепые пятна) применительно к структуре личности согласно «окну Джохари», наиболее знаковые проблемы эннеатипов во взаимоотношениях с другими и скрытые стороны эннеатипов применительно к структуре личности согласно «окну Джохари».

Эннеграмма также содержит в себе информацию, какие личностные качества должны быть присущи профессиональному медиатору, переговорщику, консультанту и т. д.: при выработке профессиональной компетенции полезными будут являться ресурсы поведенческого потенциала каждого из эннеатипов без исключения, при условии, что эннеграмма освоена на необходимом для этого уровне. Соответственно, профессиональная подготовка указанных видов специалистов предполагает и характерологические трансформации обучающихся, поскольку вне функционирования личности профессионал как субъект, реализующий стоящие перед ним задачи, не существует.

Приводя практические рекомендации, как применительно к каждому из эннеатипов эффективно выстраивать и регулировать коммуникацию в конфликте, мы не беремся утверждать, что такие приемы совершенно не действуют относительно других эннеатипов, однако на своем месте в тексте

исследования они выглядят наиболее уместными с точки зрения своей действенности. Заметим, что подбор материалов по каждому конкретному эннеатипу осуществлялся нами с точки зрения уместности таких данных, которая понимается нами из авторского взгляда на природу эннеатипов. Применение эннеаграммы на практике всегда должно сопровождаться безусловного принятия следующего положения: неполная компетентность в вопросе применения эннеаграммы может представлять опасность для других людей, либо привести в коммуникации элементы фальсификации и напряженности.

Следует остерегаться абсолютизации значимости эннеатипа в поведении человека: к примеру, в случае конфликта тип 2 может проявлять как качества, свойственные непосредственные ей, так и эннеатипа, не связанного с ней по линиям соединения – например, типа 2. Автоматический характер реагирования и совершения действий без должного уровня самоконтроля – основная причина того, что большую часть жизни человек функционирует в рамках своего эннеатипа. На деле же он имеет все возможности задействовать более широкий потенциал своего поведения, который может быть лучше понят и отрегулирован с помощью эннеаграммы. Несомненно, решающую роль в этом отношении часто играет специфика жизненного опыта человека, что применимо в том числе и к паттернам поведения в конфликте. Пробелы в такого рода активности могут быть устранены путем обучения альтернативным поведенческим и когнитивным реакциям, а также обучения причинам формирования таких реакций.

Помимо того, что эннеаграмма является характерологической моделью в силу ее структурных и концептуальных особенностей, на уровне упрощенного восприятия она является и типологией. Часто можно слышать суждения, согласно которым отношение к партнеру по коммуникации как элементу той или иной применяемой типологии является недопустимым. Со своей же стороны заметим, что отказ признавать влияние характерологических особенностей людей на коммуникативные процессы, в

которых они участвуют, является куда более серьезной ошибкой, нежели абсолютный нигилизм в этом вопросе. Как и любая другая система, эннеаграмма предлагает особый способ обобщения действительности с когнитивных позиций, то есть не только указывает на каждый эннеатип как уникальное характерологическое образование, но и содержит в себе сведения о том, как эти эннеатипы воспринимают действительность и других людей, как они в связи склонны действовать в рамках взаимоотношений с другими, что не исключает и ситуаций конфликта. Указанное не означает, что применение эннеаграммы должно осуществляться на непрерывной основе. На последствия подобного применения нами в общих чертах уже было указано выше.

В рамках данного исследования мы склонны рассматривать поставленные задачи как реализованные. Тем не менее, считаем важным указать, что в случае последней заявленной задачи – проверка наличия взаимосвязи предпочтительной стратегии поведения в конфликте и принадлежности к эннеатипу – мы ожидали получить несколько более подробные результаты проведенного практического исследования. Указанное может быть дополнительно реализовано в ходе дальнейших исследований. Существенный вклад в этом вопросе способна внести конфликтологическая практика применения эннеаграммы и дальнейшее совершенствование подхода к ее применению и обучению.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. *Барли-Аллен М.* Как слышать людей насквозь. Минск, 2007. 256 с.
2. Вербальные проявления. //ECoach.by – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecoach.by/ennea-projects/ennea-hr/verbalyk> (Дата обращения: 11.12.2016).
3. *Ганнушкин П.Б.* Избранные труды. М., 1964. 291 с.

4. *Герасимов С.И.* Модель эннеаграммы в педагогической деятельности. //Иновационные педагогические технологии: материалы IV Междунар. науч. конф. (г. Казань, май 2016 г.). — Казань, 2016. IV, 86 с. С. 75-82.
5. *Герасимов С.И.* История эннеаграммы Г.И. Гурджиева как синкретической модели. //Традиционная и инновационная наука: история, современное состояние и перспективы: сборник статей Международной научно-практической конференции (1 июня 2016 г., г. Уфа). В 4 ч. Ч.4 / Уфа, 2016. 344 с. С. 105-111.
6. *Герасимов С.И.* Нейробиологическое обоснование психологической модели эннеаграмма. //Достижения и перспективы развития науки: сборник статей студентов, аспирантов, молодых ученых и преподавателей. Уфа, 2016. 380 с. С. 325-329.
7. *Герасимов С.И.* Новые методические тенденции в эннеаграмме. Часть вторая: оси Наранхо. //Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). В 2 ч. Ч. 1. Уфа, 2016. 182 с. С. 63-73.
8. *Герасимов С.И.* Новые методические тенденции в эннеаграмме. Часть первая: компоненты эннеатипа. //Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). В 2 ч. Ч. 1. - Уфа, 2016. 182 с. С. 60-63.
9. *Герасимов С.И.* Новые методические тенденции в эннеаграмме. Часть третья: деконструкция RHETI и структура EWDI как расширенный алгоритм определения базового эннеатипа. //Научно-методологические и социальные аспекты психологии и педагогики: сборник статей Международной научно-практической конференции (10 октября 2016 г., г. Нижний Новгород). В 2 ч. Ч. 1. Уфа, 2016. 182 с. С. 73-84.

10. Герасимов С.И. Эннеаграмма в воспитании детей. //Журнал «Международная научная школа психологии и педагогики». № 3 (22), 2016. С. 23-28.
11. Герасимов С.И. Эннеаграмма как инструмент многовекторного личностного роста. //Психолого-социальная работа в современном обществе: проблемы и решения: материалы международных научно-практических конференций, апрель 2016 г. СПб., 2016. С. 37-39.
12. Герасимов С.И., Иванова Е.Н. Применение эннеаграммы в анализе и управлении конфликтами. //Конфликтология, №1, 2017. С. 287-300.
13. Грегор О., Гельб Г., Зигель П., Беминг У. и др. Стресс жизни: понять, противостоять и управлять им (сборник). СПб., 1994. 384 с.
14. Делис Д. Парадокс страсти. Она его любит, а он ее нет. М., 2017. 320 с.
15. Захаров Е., Захарова И. Эннеа-грамматика. Минск, 2013. 92 с.
16. Зелинский С.А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия. СПб., 2009. 528 с.
17. Иванова Е.Н. Иду на конфликт. «Разнимательная» конфликтология. СПб., 2015. 252 с.
18. Иванова Е.Н. Когнитивные аспекты работы с конфликтом. СПб., 2012. 262 с.
19. Иванова Е.Н. Коммуникативные инструменты конфликтолога. СПб., 2008. 252 с.
20. Иванова Е.Н. Типология интересов и стратегия поведения в конфликте. //Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Психология. Социология. Педагогика. 2011. № 1. С. 95-101.
21. Ильин Е.П. Психология общения и межличностных отношений. СПб., 2009. 576 с.
22. Как работать с крыльями. //Ennea.pro – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ennea.pro/enneagramma-i-krylya/> (Дата обращения: 22.12.2016).
23. Калдина М.А. Эннеаграмма для HR. Ежемесячное приложение к журналу Human Resources. Практикум №7, июль 2007. С. 60-68.

24. *Калдина М.А.* Медиация и Эннеаграмма. //Третейский суд. 2007. № 2 (50). С. 150-155.
25. *Калдина М.А.* Эволюция личности: Эннеаграмма как путь индивидуального развития и личностной трансформации. М., 2015. 104 с.
26. Калибровка невербальных проявлений. //ECoach.by – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecoach.by/ennea-projects/ennea-hr/tyverbalyk> (Дата обращения: 11.12.2016).
27. *Келлет П.* Конфликтный диалог: работа с пластами значений для продуктивных взаимоотношений. Харьков, 2010. 416 с.
28. *Кочюнас Р.* Психологическое консультирование и групповая психотерапия. М., 2005. 464 с.
29. *Макани Х.К.* Эннеаграмма: Ваш путь личностного развития, пересмотренное и дополненное. М., 2012. 288 с.
30. *Маслоу А.* Мотивация и личность. СПб., 2012. 352 с.
31. *Матьяш О.И., Погольша В.М., Казаринова Н.В., Биби С.А., Зарицкая Ж.В.* Межличностная коммуникация: теория и жизнь. СПб., 2011. 560 с.
32. *Наранхо К.* За живой гештальт. М., 2016. 392 с.
33. *Наранхо К.* Характер и невроз. М., 2016. 420 с.
34. *Немов Р.С.* Психологический словарь. М., 2007. 560 с.
35. *Под ред. Ивановой Е.Н.* Курс ведения переговоров с установкой на сотрудничество. СПб., 1995. 150 с.
36. *Рисо Д.* Определение Вашего Типа Личности: важное введение в теорию Эннеаграммы, пересмотренное и расширенное. М., 2015. 320 с.
37. *Рисо Д., Хадсон Р.* Мудрость Эннеаграммы: Полное руководство по психологическому и духовному росту для девяти типов личности. М., 2010. 536 с.
38. *Рябухина В., Любимова П.* Кто я? Интродукция в российскую эннеаграмму. СПб., 2001. 120 с.
39. *Спэнгл М., Айзенхарт М.* Переговоры. Решение проблем в разном контексте. Харьков, 2009. 592 с.

40. *Тэллон Р.* Осознанность в действии: эннеаграмма, коучинг и развитие эмоционального интеллекта. М., 2015. 432 с.
41. *Шейнов В.П.* Управление конфликтами. СПб., 2014. 576 с.
42. Эннеа-графика. //ECoach.by – [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.ecoach.by/ennea-projects/ennea-graphic> (Дата обращения: 22.12.2016).
43. *Chernick Fauvre K., Fauvre D.* The 27 Tritypes Revealed: Discover your Life Purpose and Blind Spot. Enneagram Explorations, 2013. 123 pp.
44. *Cohen M.C.* Application of the Enneagram to Psychological Assessment. 2007. – [Электронный ресурс]. – URL: http://www.enneagram.com/pdf_enneagraminpsychologicalassessment.pdf (Дата обращения: 06.02.2016).
45. Communication – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/communication/> (Дата обращения: 05.02.2017).
46. Conflict – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/conflict/> (Дата обращения: 05.02.2017).
47. Feedback – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/feedback/> (Дата обращения: 05.02.2017).
48. Interactions – The Enneagram in Business. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://theenneagraminbusiness.com/business-applications/interactions/> (Дата обращения: 05.02.2017).
49. *Lapid-Bogda G.* Bringing out the best in yourself at work: how to Use the Enneagram system for success. McGraw-Hill Education, 2004. 276 pp.
50. *Sutton A., Allinson C., Williams H.* Personality Type and Work-related Outcomes: An exploratory application of the Enneagram model. //European Management Journal. Volume 31, Issue 3, June 2013. Pp. 234-249.

51. *Wagner J. Karen Horney Meets the Enneagram. //Enneagram Monthly, no. 71 (April 2001). Pp. 1-13.*

52. 2015 Canadian Enneagram Conference. About the Enneagram Types. – [Электронный ресурс]. – URL: <http://enneagramconference.ca/2015/types.html> (Дата обращения: 01.12.2016).

Приложение 1. Содержание эннеатипов

Обращаем внимание, что неверной тактикой является стремление определить чей-либо базовый эннеатип по проявлениям только одного из его наблюдаемых компонентов, однако верным будет подход к исследованию всех доступных для восприятия компонентов. В приводимых ниже содержаниях эннеатипов зачастую присутствуют повторения, что говорит о существенной значимости и доступности к восприятию каждого из таких значений: например, в следующем ниже описании Единицы таким значением является «перфекционизм», вследствие чего часто Единицу ассоциируют именно с этой характеристикой, хотя та не является для Единицы исчерпывающей.

Содержание эннеатипов приводится нами ниже в порядке нумерации, указываются их альтернативные стилистические обозначения.

Эннеатип 1.

1. Базальная потребность:

Быть совершенным (желание быть без изъянов, быть хорошим, сбалансированным, иметь добродетель, чувствовать, что с тобой и с миром все в порядке).

2. Центральная черта поведения:

Перфекционизм.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Гнев, критическое отношение/повышенная критичность, требовательность, стремление доминировать, перфекционизм, чрезмерный контроль, самокритичность, дисциплинированность.

4. Деструкторы:

1) Меритократия – вера в то, что людей нужно оценивать исключительно исходя из их «сути» (они должны быть правы; работать больше, чем другие; хорошо сдавать экзамены; делать всё в срок и т. д.), а не исходя из того, какие у них политические связи, нравятся ли они людям и т. д.

2) Нежелание меняться – вера в то, что, исходя из позиции «я прав», меняться должны другие, и это не зависит от того, кто говорит мне о том, что я не прав, или от того, что это мне следует поменять своё поведение.

3) Видение мира в чёрно-белых тонах – слишком много внимания уделяется тому, что верно, а что не верно; неспособность или нежелание видеть жизнь как сложную и зависящую от обстоятельств; нежелание идти на компромиссы.

4) Неполучение удовольствия – излишняя «серьёзность», нежелание расслабиться и вести себя беспечно; поддержание жёсткого и отстранённого фасада. Неспособность отказаться от принятого решения, проекта или задания, пока не найдено идеальное решение; склонность обращать внимание на ошибки других людей, а не на их позитивные достижения.

5) Перфекционизм – неспособность отказаться от принятого решения, проекта или задания, пока не найдено идеальное решение; склонность обращать внимание на ошибки других людей, а не на их позитивные достижения.

б) «Я всегда прав» – убежденность в том, что ваше решение – это единственно верное решение, а также желание защищать свою позицию. В этом случае другие предложения и альтернативы рассматриваются как оскорбление, таким образом вы не открыты и не ищете путей улучшения вашей позиции.

5. Ведущие страхи:

Показать свои недостатки или негативные эмоции, допустить ошибку или несоответствие, быть неправым, плохим, дефективным, злым, сердитым, порочным, неприемлемым, неквалифицированным, подкупным, безответственным, небрежным, забракoванным, не подлежащим исправлению.

6. Центральные защитные механизмы:

Реактивное образование – это замещение противоположным чего-то отвергнутого. Действует в человеке, который чувствует себя недостаточно хорошим, и, чтобы подавить это чувство, ему недостаточно быть хорошим: он должен быть сверххорошим, то есть добродетельным. Стоит заметить, что понятия реактивного образования и перфекционизма не сильно различаются, но первое предполагает, что первичным является воля к подавлению всего неприемлемого, а во втором подавление является второстепенным по сравнению со страстным желанием быть лучше, чем ты есть, и требовательностью к самому себе.

Дополнительные защитные механизмы:

1) Возмещение – «бессознательная попытка преодоления реальных и воображаемых недостатков»¹¹⁴;

2) Аннулирование – «психический механизм, который предназначен для предотвращения или ослабления какой-либо неприемлемой мысли, или чувства, для уничтожения неприемлемых для личности последствий другого действия или мысли»¹¹⁵.

3) Рационализация – изобретение причин для отношения или действия, мотивы которого не признаются, в целях отвлечения внимания от «настоящих причин» действий и реального отношения индивида. Мы ищем красивое, разумное объяснение тому, что делаем, и пытаемся утаить глубинную мотивацию, вызывающую тоску, и поэтому приписываем себе мотивации, которые не являются истинными.

7. Ценностная ориентация:

Совесть, нравственность, мораль, справедливость, честность, целостность, принципы, самодисциплина, этика.

8. Особенности вербального поведения:

Стиль речи пунктуальный, прямой, требовательный, краткий, подробный, проповеднический, морализаторский, поучительный, назидательный; голос сдержанный, жесткий, сосредоточенный; слова в речи: «должен», «нужно», «следует», «правильно», «должно быть», «отлично», «хорошо», «не прав», «прав»; подыскивают правильные слова и поправляют неправильные, используют короткие предложения; обмениваются мыслями, связанными с задачей; быстро реагируют на идеи; обороняются, если их критикуют.

9. Особенности невербального поведения:

Тело напряженное, ровная спина, малоподвижный торс, жесты четкие, решительные кивки головой, может периодически поднимать указательный палец вверх. Прямая походка, напряженные мышцы, сфокусированные глаза; язык тела может вывить негативную реакцию; одежда хорошо сочетается и выглажена.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я разумный, объективный человек». «Я обычно всегда прав; мир стал бы лучше, если бы люди слушали меня». «Я хороший, правильный, под контролем, ответственный и прилежный, соответствующий». Подход к решению проблем: «Мы должны рассуждать логично и сделать все правильно». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает

¹¹⁴ Кочюнас Р. Психологическое консультирование и групповая психотерапия. М., 2005. С. 153.

¹¹⁵ Зелинский С.А. Управление психикой посредством манипулятивного воздействия. СПб., 2009. С. 382.

наилучшим образом, если люди следуют правилам». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если ты делаешь то, что правильно». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я меньше, чем мир; я агрессивен к другим».

11. Функция:

Рациональность и социальная ответственность. В потенциале – сдержанность, сознательность, зрелость, самодисциплина. Потенциально существующие негативные стороны Функции – жесткий самоконтроль, перфекционизм, критика и фиксация на собственной праведности.

Эннеатип 2.

1. Базальная потребность:

Быть в связи с другими (желание быть оцененным и быть глубоко связанным с другими людьми и с собственными чувствами, чувствовать любовь).

2. Центральная черта поведения:

Ложная любовь.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Гордыня, потребность в любви, гедонизм, соблазнение, ассертивность, забота и ложное изобилие, театральность, впечатлительная эмоциональность.

4. Деструкторы:

1) Нарушение границ – желание «помочь» приводит к тому, что вы начинаете нарушать границы и включаете себя в дела другого человека независимо от того, пригласили вас это сделать или нет.

2) Наигранность – неадекватные и слишком эмоциональные реакции на возникающие обстоятельства; это могут быть чрезмерные всплески гнева, грусти, ревности, возбуждения и т. д.

3) Выбор любимчиков – некоторые люди, как вам кажется, заслуживают больше внимания, чем другие; врожденная потребность ранжировать окружающих и относиться к ним соответственно. Это также может привести к тому, что вы будете резко и грубо относиться к людям и ситуациям, которые вы не считаете важными.

4) Тревога по поводу проблем других людей – для того, чтобы быть полезным и оцененным, вы фокусируете внимание на потребностях и желаниях других людей, а не на ваших собственных.

5) Необходимость нравиться людям – тревога, послушание, самопожертвование и/или неискренность, вызванные тем, что вам необходимо нравиться людям.

6) Постоянная роль помощника – нежелание лидировать в открытую; предпочтение лидировать «из-за кулис» – советуя, поддерживая или манипулируя.

5. Ведущие страхи:

Оказаться ненужным, работать без благодарности, потерять контакт со своим окружением или быть из него исключенным, быть плохим, бесполезным, неизменным, не помогающим, недооцененным, нуждающимся, несущественным, непризнанным, необязательным, остаться без любви и быть ее недостойным.

6. Центральный защитный механизм:

Вытеснение – это выборочное устранение из сознания когнитивного аспекта переживания желаемого, в результате чего человек действует из своих побуждений, не осознавая их. Это бессознательное «нежелание знать», притворство, которое стало приемлемым благодаря решению обманывать не только весь мир, но и самого себя.

Дополнительные защитные механизмы:

1) Фантазия – чрезмерная выработка эмоций, служащая для того, чтобы посредством их драматизации отвлечься от ясного понимания интеллектом происходящего;

2) Профлексия – убеждение, что надо желать для другого того, что на самом деле хочешь для себя.

7. *Ценностная ориентация:*

Любовь, альтруизм, дружба, теплые чувства к другим, быть нужным, сообщество.

8. *Особенности вербального поведения:*

Стиль речи советующий, лестный, помогающий и назидательный; голос негромкий, мягкий, спокойный тембр; говорит о людях и о чувствах к ним, в речи часто слышны имена известных (влиятельных) людей; задает вопросы; делает комплименты, фокусируется на содержании других людей, мало ссылается на себя; сердится или жалуется, когда ему не нравится, что говорят другие.

9. *Особенности невербального поведения:*

Искренняя улыбка, проникновенный вопрошающий взгляд, подбородок приподнят, грудная клетка выгнута вперед, спокойные дающие жесты в зоне сердца, открытые ладони; улыбчивый и комфортный; расслабленные выражения лица; свободные, грациозные телодвижения; когда волнуется, нахмуливает брови и делает лицо напряженным.

10. *Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:*

«Я заботливый, любящий человек». «Я всегда люблю других; люди не любят меня так, как я их». «Я заботливый, пекущийся, помогающий, альтруистичный, привлекательный». Подход к решению проблем: «У меня все хорошо. Могу я что-либо сделать, чтобы помочь тебе?». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если я могу помочь людям добиться успеха». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если тебя любят окружающие и ты им близок». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я больше, чем мир; я зависим от других».

11. *Функция:*

Эмпатия и альтруизм. В потенциале – ориентированность на других, забота об окружающих, способность принести себя в жертву, когда необходимо, щедрость и проявление заботы. Потенциально существующие негативные стороны Функции – навязчивость, собственничество, манипуляции и самообман.

Эннеатип 3.

1. *Базальная потребность:*

Быть выдающимся (желание выделяться как выдающийся член группы и восприниматься как ценный, успешный, признанный и завершенный человек).

2. *Центральная черта поведения:*

Обман.

3. *Структура взаимосвязанных черт характера:*

Потребность во внимании и тщеславие, ориентация на достижения, социальная искусственность и мастерство общения, культивирование сексуальной привлекательности, обман и манипулирование образом, направленность на других, прагматизм, активная бдительность, поверхностность.

4. *Деструкторы:*

1) *«Подкрутка» фактов и желание хорошо выглядеть – склонность выглядеть как можно лучше там, где вы оказываетесь, стремясь при этом упустить менее привлекательные факты, что может вызвать отсутствие доверия у людей.*

2) *Братся за слишком многое (синдром «Я могу это сделать») - желание быть высокорезализованным и добавляющим ценности приводит к тому, что вы берётесь за слишком много проектов.*

3) *Не выглядит «познаваемым» - стремление быть всем для всех приводит к тому, что вас по сути не могут понять и узнать; когда люди не в курсе всех ваших «углов и закоулков», они могут считать вас поверхностным.*

4) *Стремление к признанию – навязчивое привлечение внимания к вашим достижениям и к вашей важности.*

5) Синдром индивидуального вклада - люди рассматриваются как помеха, они как бы замедляют ваш прогресс и мешают вам достичь своих целей; вы неспособны заботиться о подчинённых, потому что предпочитаете лидировать своим собственным примером.

5. Ведущие страхи:

Быть незначимым, невозможности достигать целей, провала на пути к успеху, публичного характера такого провала и следующего за этим позора, быть неспособным, невпечатляющим, неподходящим что-то делать, быть на вторых ролях, тусклым, оказаться без маски, некомпетентным, неэффективным, оказаться без заслуг или беззащитным, быть никчемным, не имеющим ценности помимо своих желаний.

6. Центральный защитный механизм:

Идентификация с идеальным образом себя – это отождествление с образом, который человек сам себе создал и в который верит, или образом того, кем ему хочется быть, - иначе говоря, образом, продаваемым им другим ценой сопутствующего самообмана. Этот образ создан в соответствии с желаниями и ценностями остальных, кому человек слишком хочет угодить: образ-модель объекта, в данном случае модель желаний, которые он уловил в межличностной сфере.

Дополнительные защитные механизмы:

1) Отрицание – утверждает, что что-то не соответствует действительности в предчувствии осознания, что именно это и является действительностью;

2) Рационализация – изобретение причин для отношения или действия, мотивы которого не признаются, в целях отвлечения внимания от «настоящих причин» действий и реального отношения индивида. Мы ищем красивое, разумное объяснение тому, что делаем, и пытаемся утаить глубинную мотивацию, вызывающую тоску, и поэтому приписываем себе мотивации, которые не являются истинными.

7. Ценностная ориентация:

Саморазвитие, достижения, признание, успех, физическая видимость, хорошая репутация, популярность.

8. Особенности вербального поведения:

Стиль речи пропагандистский, ухаживающий, вдохновляющий, с впечатляющими советами, делающий ударение на своей личности, понятный, эффективный, логичный и хорошо продуманный; голос высокий, уверенный; говорит о своих достижениях: «я добился...», «мы с моей командой сделали...»; легкий на подъем; избегает тем, в которых он ограничен в информации; избегает тем, к которым он относится негативно; использует конкретные примеры; нетерпелив к излишним разглагольствованиям.

9. Особенности невербального поведения:

В теле всегда ощущается готовность действовать прямо сейчас («низкий старт»), внутренняя пульсация, постукивание ступнями, прямая спина, присаживаются на край стула, ловающий восхищение взгляд; смотрится собранным; выглядит уверенным; глубоко дышит грудью; держит плечи высоко поднятыми; действия могут совершаться в целях произведения эффекта; регулярно осматривается в целях проверки реакции от других; дает другим знать, когда их время вышло.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я выдающийся, эффективный человек». «Я лучший; другие ревнуют ко мне». «Я успешный, компетентный, сфокусированный, продуктивный». Подход к решению проблем: «Давайте сконцентрируемся на решении задачи». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если у меня есть шанс блистать». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если ты успешен и другие хорошо о тебе думают». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я должен приспособливаться к миру; я агрессивен к другим».

11. Функция:

Самоуважение и саморазвитие. В потенциале – амбициозность, самосовершенствование, личное совершенство, уверенность в себе и социальное признание. Потенциально существующие негативные стороны Функции – прагматичный расчет, надменный нарциссизм, эксплуатация окружающих и враждебность.

Эннеатип 4.

1. Базальная потребность:

Быть уникальным (желание отличаться, быть автономным, творческим и быть понятым и оцененным за свои особые качества, найти себя и свою значимость, создать личную индивидуальность из собственных переживаний).

2. Центральная черта поведения:

Неудовлетворенность.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Зависть, негативный образ себя, фокус на страданиях, движение к людям, заботливость, эмоциональность, соперничающее высокомерие, утонченность, артистичность, сильное Супер-Эго.

4. Деструкторы:

1) Противодействие только ради противодействия – злость на то, что вы не ощущаете себя «особенным», приводит к тому, что вы выражаете свой гнев и восстаете против авторитетов и «статус-кво».

2) Желание быть особенным – Желание, чтобы вас считали уникальным, заставляет вас идти своим путём, отличающимся от того, которым идут другие люди, независимо от того, работает ли такой путь. Это иногда означает, что вы всё усложняете, хотя этого совсем не требуется.

3) Стремление доказать свою правоту – вы настаиваете на том, что правы; защищаете свою позицию; выражаете враждебную негативность в отношении позиции других людей или их манеры делать что-либо.

4) Драма – чрезмерное выражение эмоций; зачастую проблемы и равнодушное поведение представляются гораздо драматичнее, чем на самом деле.

5) Негодование – враждебность к достижениям других людей и принижение ценности этих достижений; ощущение, что вас не оценивают за ваши особые качества, а другие получают всё признание или им везёт.

5. Ведущие страхи:

Оказаться беспомощным и некомпетентным, перегруженным проблемами других людей, не иметь достаточно времени и спокойствия для занятия своими делами; страх обязательств, уничтожения, навязчивости, пустоты, быть испорченным, излишеством, неразумным, подавляемым, поглощенным, зависимым или терпеть вторжения, не иметь индивидуальности или личной (для самого себя) значимости.

6. Центральные защитные механизмы:

Интроекция – воображаемая инверсия человека из внешнего мира во внутренний мир психики, что считается проявлением острой потребности в эмоциях. Этот механизм, отличный от идентификации, является более подражательным и поведенческим, с его помощью перенимаются некоторые черты родителей или других людей, ибо интроекция носит воображаемый характер, затрагивая преимущественно образ себя. Посредством этого процесса лицо, переживающее потерю любимого человека, начинает воссоздавать его в своем внутреннем мире. Человек обычно нападает на материнский интроект и ненавидит самого себя в силу смешения с ним, поэтому на самом деле в своих фантазиях он проглотил не самого себя, а интроект другого человека. Это словно фантазия о том, что, проглотив, он будет иметь его внутри и так удовлетворит свое желание, даже если игнорировать, что такой объект (или, скорее, человек) вдохновляет, внушая столь преувеличенное желание именно в силу его фрустрации. Но эта идея не работает в отношении проблемной матери: человек ее проглатывает, и в результате стимул к

фрустрации, существовавший ранее вовне, теперь оказывается внутри. Поэтому такой механизм часто именуется как идентификация с агрессором.

Дополнительные защитные механизмы:

1) Ретрофлексия – обращение против себя;
2) Обесценивание – механизм, который приводит не только к невосприятию ценности других, но также к отрицанию собственной ценности, являясь следствием агрессии).

7. Ценностная ориентация:

Креативность, эстетическая красота, верность себе, аутентичность, самовыражение, личная свобода, глубокие чувства.

8. Особенности вербального поведения:

Речь в форме лирического причитания, ностальгическая; голос мягкий, тихий, говорит о чувствах и эмоциях; использует часто такие слова, как «Я», «мне», «мой», «мое»; использует драматизирующие слова: «я чувствую, что...», «страшно рад», «ужасно красиво»; говорит о себе; обсуждает чувства; делится личными историями; задает персональные вопросы; может преднамеренно подбирать слова.

9. Особенности невербального поведения:

Тело утонченное, закрытые позы, как бы обнимает себя руками, поэтический язык жестов в зоне сердца, обращает на себя внимание, грустные глаза, взгляд устремлен вдаль; интенсивный; выразительный; проявляется в виде направленности внутрь себя как анализ сказанных слов; сообщает, что они хотят неподдельного внимания; глаза могут быть на мокром месте и отражать печаль.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я интуитивный, чувствительный человек». «Я отличаюсь от других; я чувствую, что действительно не вписываюсь под них». «Я уникальный, особенный, глубокий, изысканный, обладающий вкусом». Подход к решению проблем: «Я сделаю это так, как никто другой раньше не делал». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если у меня есть возможность внести свой вклад». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если ты верен себе». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я меньше, чем мир; я отстраняюсь от других».

11. Функция:

Самопознание и творчество. В потенциале – интуиция, чувствительность, индивидуальность, самовыражение, самораскрытие. Потенциально существующие негативные стороны Функции – чрезмерное копание в себе, погруженность в себя, потакание своим желаниям и слабостям, сомнения и депрессия.

Эннеатип 5.

1. Базальная потребность:

Быть отстраненным (желание быть автономным, независимым, быть в состоянии найти спокойствие среди своих мыслей, быть способным и компетентным, знать).

2. Центральная черта поведения:

Отчужденность.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Удерживание, нежелание отдавать, патологическая отчужденность, страх поглощения, автономия, бесчувственность, откладывание действий, когнитивная ориентация, чувство опустошения, чувство вины, сильное Супер-Эго, негативизм, гиперчувствительность.

4. Деструкторы:

1) Слишком много мыслей и слишком мало дела – предпочтение отдается анализу, а не действию, и этому предпочтению позволяется влиять на достижение результата.

2) *Отсутствие заботливых взаимоотношений – игнорирование необходимости контакта с другими людьми и своих нужд; нежелание выстраивать социальные связи и социально взаимодействовать с людьми.*

3) *Неосознание своего окружения и своего влияния на ситуацию – постоянная направленность внутрь себя приводит к тому, что вы не замечаете влияния своих действий (или бездействия) на окружающих вас людей.*

4) *Желание подчеркнуть свой интеллект – выставление напоказ своего интеллекта; слишком много внимания уделяется деталям, очень много разговоров, когда речь идёт о том, где вы считаете себя экспертом; синдром «я-всё-знаю».*

5) *Нежелание делиться информацией – отсутствие коммуникации с другими по небрежности либо просто потому, что вы не хотите делиться.*

5. Ведущие страхи:

Оказаться беспомощным и некомпетентным, перегруженным проблемами других людей, не иметь достаточно времени и спокойствия для занятия своими делами; страх обязательств, уничтожения, навязчивости, пустоты, быть испорченным, излишеством, неразумным, подавляемым, поглощенным, зависимым или терпеть вторжения.

6. Центральный защитный механизм:

Изоляция – это состояние, при котором инстинктивные стремления отделены от их контекста, хотя в то же время они сохраняются в сознании. Это чрезмерное отделение одних частей психики от других, компартиментализация рационального и эмоционального. Это объясняет не только одновременное существование в психике этого типа чувств грандиозности и неполноценности, но также и одновременное существование в ней положительного и отрицательного восприятия других людей. Изоляция основана на дезактивации чувств и соответствует избеганию ситуаций, в которых обычно возникают чувства; происходит прерывание процесса жизни ради избегания чувств.

Дополнительные защитные механизмы:

1) *Расщепление – состояние, при котором противоречащие мысли, роли, отношения сосуществуют в сознательной части психики и не осознаются при этом как противоречащие. Также в этом состоянии грандиозное «Я» игнорирует ничтожное «Я», и они могут даже быстро чередоваться: в течение пяти минут присутствует одно «Я», а вскоре другое, и психологическая игра состоит еще и в том, что они никогда не разговаривают между собой, пока не появится терапевт, который убедит их вместе выйти на сцену. Человек качается между двумя модальности, как маятник.*

2) *Идеализация – чрезмерное возвеличивание кого-либо или о чего-либо до категории идеала. «Побочный эффект» идеализации – обесценивание ее объекта, если дальнейшая идеализация невозможна.*

7. Ценностная ориентация:

Знание, разум, оригинальность, проницательность, понимание, предвидение, уверенность, производительность.

8. Особенности вербального поведения:

Стиль речи научный, объясняющий, систематизирующий, сухой, безэмоциональной, описательный, лекторский; речь немногословна, либо очень пространна; голос спокойный, тихий; задает вопросы для детализации и конкретизации, пользуется терминологией и ссылается на источники; крайне избирателен в подборе слов; ограниченно делится персональной информацией; больше делится мыслями, нежели чувствами.

9. Особенности невербального поведения:

Держит тело прямо, чуть откинувшись назад; часто сидит, закинув ногу за ногу, жесты отсутствуют или минимальны, взгляд направлен вверх – перед собой; выражает мысли, ограничиваясь в выражении эмоций; выглядит содержательным и контролирующим себя, с неживым языком тела.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я разумный, проницательный человек». «Я так изыщен; никто больше не понимает и не ценит того, что я знаю». «Я восприимчивый, знающий, наблюдательный, мудрый, разнообразный». *Подход к решению проблем:* «Давайте убедимся, что нам известны все факты». *Убеждения по поводу эффективности:* «Все работает наилучшим образом, если мне никто не мешает работать». *Послание Супер-Эго:* «У тебя все хорошо или в порядке, если ты что-либо изучил в совершенстве». *Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения:* «Я больше, чем мир; я отстраняюсь от других».

11. Функция:

Абстрактное понимание и экспертное знание. В потенциале – любопытство, восприимчивость, приобретение знания, изобретательная оригинальность и техническая экспертиза. Потенциально существующие негативные стороны Функции – спекулятивная теоретизация, эмоциональная отстраненность, эксцентричность, социальная отчужденность, мысленное искажение.

Эннеатип 6.

1. Базальная потребность:

Быть в безопасности (желание быть в безопасности в физическом смысле слова, быть частью группы, общего дела или философии, доверять другим и себе, иметь поддержку).

2. Центральная черта поведения:

Обвинение.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Страх, трусость и тревога, сверхбдительная гиперинтенциональность, теоретическая ориентация, заискивающее дружелюбие, ригидность, ориентация на авторитеты и идеалы, обвинение себя и других, сомнения и амбивалентность.

4. Деструкторы:

1) *Пессимизм – фокусирование на проблемах, а не на их решении; поиск того, что может пойти не так, а не того, что может пойти «так»; а также жалобы.*

2) *Подозрение – сомнение в том, что другие люди действуют из лучших побуждений, в добросовестности их мотивов и повестки дня.*

3) *Сдерживание себя – страх идти на риск и нежелание вести за собой и быть авторитетом.*

4) *Нерешительность – неспособность решить, что делать, или доверять своему мнению. Иногда можете становиться воинственными для того, чтобы чувствовать себя более уверенно.*

5) *Воинственность – интуитивная игра в «адвоката дьявола»; враждебность по отношению к изменениям и «аутсайдерам».*

6) *Синдром «собаки с костью» - неустанные попытки добиться того, чтобы ваша точка зрения была услышана, а ваши идеи – одобрены.*

5. Ведущие страхи:

Остаться без поддержки единомышленников, нехватки уверенности, не справиться с возложенными задачами от других; боязнь себя, опасностей, аномалий, хаоса, быть обвиненным, оказаться в неприятностях, быть трусливым, покорным, остаться одному, находиться «на мушке», быть беспомощным, в небезопасности или физически отверженным, потерять ориентацию в мире.

6. Центральные защитные механизмы:

Проекция – приписывание другим тех мотивов, чувств и мыслей, которые человек не признает в себе самом. Целью проекции является самооправдание и избегание чувства вины, и в этом смысле она служит чем-то вроде выходного клапана для излишнего чувства вины. В психиатрии эта ментальная операция носит название паранойи. Нельзя полностью понять у Шестерки принцип работы проекции, если не обратить внимание на ее дополнительные защитные механизмы, которые особенно тесно взаимосвязаны.

Дополнительные защитные механизмы:

1) *Идентификация с авторитетом – отождествление себя с объектом идентификации, являющимся фигурой авторитета или некоторым коллективным ориентиром, и бессознательное уподобление такому объекту. В качестве таковых «могут выступать как индивиды, так и группы. Идентификация приводит к подражанию действиям и переживаниям объекта».*¹¹⁶ В случае Шестерки наиболее очевидной фигурой авторитета является отец как носитель традиционного социально-бытового уклада.

2) *Самообвинение – представление человеком, что это не он судит и выносит приговоры; это другой обвиняет его, и он не просто ошибается, он неполноценен или человек с дурными намерениями, кого, возможно, стоило бы стереть с карты. Напряжение между обвиняющим Супер-Эго и обвиняемым Я уменьшается, если человек думает, что он обвиняет другого, а не самого себя: тогда человек строит иллюзию, например, что он не вор (кем чувствует себя в бреду), а воры все остальные. Иным образом в случае Шестерки этот механизм может быть обозначен как «идентификация с агрессором». Этот способ защиты скрытым образом роднит Шестерку с Четверкой, однако у последней такой механизм проявляется в формате не самообвинения, а интроекции, также являясь у нее центральным защитным механизмом. Быть может, все мы пережили в ранний период своей жизни воздействие агрессивной и деструктивной власти, обычно воплощенной в фигуре отца (хотя иногда его власть осуществляется посредством матери, более близкой ребенку). Поэтому идентифицироваться с агрессором значит научиться жить с врагом, который якобы желает нам только добра и не потерпит, чтобы его воспринимали как врага, но заставляет всегда считаться с ним. Здесь лежит объяснение шестого эннеатипа, ибо посредством идентификации с агрессором человек хочет смягчить приговор власти, включая ее в свой внутренний мир, и заканчивается это тем, что агрессор проникает в его внутренний мир и лишает его права голоса.*

3) *Рационализация – изобретение причин для отношения или действия, мотивы которого не признаются, в целях отвлечения внимания от «настоящих причин» действий и реального отношения индивида. Мы ищем красивое, разумное объяснение тому, что делаем, и пытаемся утаить глубинную мотивацию, вызывающую тоску, и поэтому приписываем себе мотивации, которые не являются истинными.*

7. Ценностная ориентация:

Лояльность, обязательства, сотрудничество, долг, ответственность, послушание, трудолюбие, упорство, безопасность.

8. Особенности вербального поведения:

Стиль речи предостерегающий, обдумывающий, осторожный, устанавливающий границы, ограничивающий; голос мягкий, нерешительный; высказывает противоположную точку зрения: «да, но...», «нет, но...»; начинает с аналитических комментариев; проговаривает альтернативы; речь претерпевает резкие колебания; склонность к конфиденциальным разговорам; обсуждает волнения, беспокойства и всевозможные «что, если...».

9. Особенности невербального поведения:

Асимметричные позы тела, любят держать руки в карманах, мягкие асимметричные движения рук (весы); глаза могут быть смелыми и прямо направленными; может проявляться теплота, вовлеченность и эмпатия; как альтернатива, глаза могут быть опущены и горизонтально бегать, как будто сканируя возможную опасность; лицо выражает беспокойство; быстрая невербальная реакция на воспринимаемые угрозы.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я обязательный, надежный человек». «Я надежен и делаю то, что от меня ожидают; в отличие от других людей!». «Я посвящающий себя, покорный, провоцирующий, лояльный, соответствующий, бунтующий». Подход к решению проблем:

¹¹⁶ Зелинский С.А. Указ. соч. С. 381.

«Мне надо понять, что еще может пойти не так и на кого я могу положиться». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если я знаю мотивы каждого». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если ты делаешь то, что от тебя ожидают». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я должен приспособливаться к миру; я зависим от других».

11. Функция:

Доверие и социальная принадлежность. В потенциале – установление эмоциональной взаимосвязи с окружающими, отождествление себя с группой, общительность, трудолюбие, верность и желание приложить больше усилий. Потенциально существующие негативные стороны Функции – зависимость, метания, склонность сеять распри, бунтарство, тревожность и комплекс неполноценности.

Эннеатип 7.

1. Базальная потребность:

Быть возбужденным (желание иметь стимулы, быть счастливым, воодушевленным, хорошо проводить время и воодушевлять других, быть свободным, удовлетворенным и довольным оттого, что все потребности удовлетворены).

2. Центральная черта поведения:

Планирование.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Ненасытность/обжорство, гедонистическая вседозволенность, бунтарство, недостаток дисциплинированности, воображаемое осуществление желаний, обольстительное умение нравиться, нарциссизм, способность убеждать, мошенничество/обман.

4. Деструкторы:

1) Привычка много говорить – доминирование в разговорах; нерасположенность к тому, чтобы слушать других людей или задавать глубокие вопросы; выражение неосторожных мыслей, чтобы заполнить вакуум в разговоре.

2) Недоведение проектов до конца – склонность начинать новые проекты до того, как будут закончены уже начатые.

3) Гиперактивность и импульсивность – склонность действовать прежде, чем подумать; нетерпеливость; нервная деятельность, которая заставляет других людей чувствовать себя некомфортно.

4) Попытка избегать неприятностей – неспособность иметь дело с неприятными людьми, ситуациями или задачами.

5) Постоянное желание большего – постоянное ощущение неудовлетворенности от того, что имеете; поиск дополнительной компенсации, признания или награды; постоянный поиск нового «развлечения».

5. Ведущие страхи:

Страх рутины, отсутствия новых впечатлений, нехватки свободного времени для развлечений и отдыха, отсутствия возможности отвлекаться от собственных проблем, попадания в ограничения и рамки; быть ненаполненным, подчиненным, скучать, испытывать эмоциональную боль, печаль, разочарование, быть раскритикованным или пропускающим что-либо; попасть в капкан лишения и боли.

6. Центральные защитные механизмы:

Идеализация – чрезмерное возвышение кого-либо или чего-либо до категории идеала. «Побочный эффект» идеализации – обесценивание ее объекта, если дальнейшая идеализация невозможна. Механизм идеализации также представлен у Пятерки, с которой Семерка соединена Линией Соединения, однако в данном случае это центральный механизм. Часто его проявление на практике таково, что Семерка быстро теряет интерес к объекту получения удовольствия, оперативно переключаясь на новый, попавший в фокус ее внимания. Исходя из идеализации, в Семерках также можно наблюдать

рассеянность или недисциплинированность, в сравнении с собранными, сконцентрированными Пятерками в своем базовом функционировании.

Дополнительные защитные механизмы:

1) *Рационализация* – изобретение причин для отношения или действия, мотивы которого не признаются, в целях отвлечения внимания от «настоящих причин» действий и реального отношения индивида. Мы ищем красивое, разумное объяснение тому, что делаем, и пытаемся утаить глубинную мотивацию, вызывающую тоску, и поэтому приписываем себе мотивации, которые не являются истинными.

2) *Гипомания* – чрезмерная жизнерадостность, указывающая на стремление к избеганию депрессии ввиду латентной тенденции к ней.

3) *Регрессия* – поиск убежища в том, чтобы вести себя как ребенок, которому пока еще все дозволено и от которого еще не ждут сдерживания желаний или ответственности в жизни. Можно сказать, что регрессия в конечном счете является стремлением вернуться во внутриутробное состояние, добиться устранения конфликта, спровоцированного фрустрацией из-за внешних препятствий.

4) *Сублимация* – превращение инстинктивного в социально полезные действия из-за сокрытия истинных желаний за благопристойными желаниями, которые не являются в чистом виде инстинктивными за счет наличия в них сильной тенденции к символизации. Сублимация имеет особое значение для превращения желаний в мечты.

5) *Вытеснение* – это выборочное устранение из сознания когнитивного аспекта переживания желаемого, в результате чего человек действует из своих побуждений, не осознавая их. Это бессознательное «нежелание знать», притворство, которое стало приемлемым благодаря решению обманывать не только весь мир, но и самого себя.

7. *Ценностная ориентация:*

Счастье, опыт, наполненность, ощущение удовольствия, обладание, разнообразие опыта, веселость.

8. *Особенности вербального поведения:*

Стиль речи веселый, жизнерадостный, приподнятый, быстрый спонтанный, оживленный, очаровательный; сыплет шутками и остротами; слова проявляются в виде шквала, потока; склонен к рассказу увлекательных историй, излишне разговорчив, перескакивает с одной истории на другую, о негативе говорит с улыбкой; голос высокий, уверенный; избегает негативных тем о себе; переформулирует негативную информацию.

9. *Особенности невербального поведения:*

Молодо выглядит, внимание направлено вверх в воздух, улыбается, энергично жестикулирует; улыбающиеся и блестящие глаза; резкий и пронзительный тон голоса при гневе; очень оживленное лицо и бесконечные жесты ладонями и/или руками; может менять темп речи во время разговора; легко отвлекается.

10. *Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:*

«Я счастливый, полный энтузиазма человек». «Я счастлив; я был бы более счастлив, если бы имел все, что хотел». «Я оптимистичный, веселый, игривый». Подход к решению проблем: «Давайте посмотрим на яркую сторону вопроса». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если я получаю удовольствие». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если ты получаешь то, что тебе нужно». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я меньше, чем мир; я зависим от других».

11. *Функция:*

Активное состояние и удовлетворенность. В потенциале – энтузиазм, продуктивность, достижение поставленных целей, приобретение навыков, любопытство, полнота переживаний, желание изменений и разнообразия. Потенциально существующие негативные стороны Функции – гиперактивность, поверхностность, импульсивность, излишества и бегство от действительности.

Эннеатип 8.

1. Базальная потребность:

Быть сильным (желание быть сильным, контролировать ситуацию, контролировать свою собственную жизнь и судьбу, защитить себя, действовать, быть в состоянии выразить свою волю, влияние, жизненную энергию).

2. Центральная черта поведения:

Мстительность.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Вождеделение, стремление наказывать, бунтарство, доминирование, нечувствительность, жутьничество и цинизм, показное поведение (нарциссизм), сенсорно-моторная доминантность/преобладание.

4. Деструкторы:

1) Запугивание – вербальное оскорбление, часто как знак «жесткой любви» или «прямого разговора», иногда в попытке помочь, а иногда – чтобы развлечься самому.

2) Неустойчивость или ошеломление других – ошеломление других людей выражением гнева или интенсивностью своей точки зрения; агрессивное продвижение своей повестки дня; фокусирование на задаче в ущерб чувствам.

3) Быть всегда правым – высокомерие и нежелание услышать обратную связь или точку зрения других людей.

4) Необходимость быть боссом – непомерная потребность быть у руля или как минимум чувствовать, что находитесь у руля.

5) Крутизна на поворотах – культивирование неотёсанного стиля; получение наслаждения от приведения людей в шок; выступление против статус-кво.

6) Нетерпеливость и импульсивность – нежелание отложить действие или принятие решения; ожидание, что другие люди будут действовать с той же скоростью, что и вы.

5. Ведущие страхи:

Боязнь контроля или причинения боли другими, проявить слабость, быть немым, недооцененным, выведенным из строя, униженным, уязвимым, бесталанным, терпящим вред, манипуляции со стороны, несправедливости, нарушения своих прав, ограничения свободы.

6. Центральный защитный механизм:

Контридентификация (или контрподавление, или контринтроекция) – противоположность подавлению инстинктов, стремление с помощью чрезмерного самоутверждения и агрессивности избежать положения беспомощности, которая выражалась бы в подчинении социальном ограничении и отказе от собственных инстинктивных желаний. При контридентификации, чтобы компенсировать чувства вины, стыда и отсутствия собственной ценности, возникающих в результате неуважительного отношения к другим, Восьмерка вовлекается в отрицание вины, в подавление Супер-Эго, в отрицание интернализованного авторитета и его ценностей. Последнее означает обратную идентификацию с поведением и отношением, которых от человека ожидают общество и родители; иными словами, речь идет о бунтарстве, находящемся в солидарности с интрапсихической жертвой («собака снизу» в гештальттерапии Ф. Перлза в противоположность «собаке сверху» как власть преобладающей стороне личности). Обозначение «контринтроекция» во многом применимо к описанному защитному механизму, поскольку в отличие от Четверки, которая слишком часто привносит в свою психику плохие объекты в качестве инородных тел, Восьмерка ведет себя противоположным образом по сравнению с тем, кто готов глотать все подряд, – она с большой готовностью «выплевывает» все, что не согласуется с ее желаниями.

Дополнительные защитные механизмы:

1) *Вытеснение* – это выборочное устранение из сознания когнитивного аспекта переживания желаемого, в результате чего человек действует из своих побуждений, не осознавая их. Это бессознательное «нежелание знать», притворство, которое стало приемлемым благодаря решению обманывать не только весь мир, но и самого себя.

2) *Десенсибилизация* – повышение болевого порога для развития чертвости как отказа от ожидания любви от окружающих и для противостояния общественным нормам. Десенсибилизация подразумевает нечувствительность к психологическому дискомфорту и стыду, чем и объясняется отсутствие у человека чувства вины. В связи с этим для Восьмерок являются привлекательными состояния беспокойства и риска, которые ими не избегаются, а садистически преобразуются преобразовываются в стимул, источник возбуждения, то есть акт садизма против самого себя, а также против других.

7. Ценностная ориентация:

Сила, богатство, напористость, независимость, влияние, уважение от других, величие, неуязвимость, контроль, физическое выживание.

8. Особенности вербального поведения:

Стиль речи незамаскированный, бросающий вызов, ставящий подножки, приказывающий; речи свойственны проявления власти, давления, обвинения; низкий, уверенный, командный голос; выражается метафорично; говорит «в лоб», прямолинеен; резкий и авторитарный; широкоформатный и стратегический; высказывания создаются для того, чтобы создавать и контролировать ситуацию; невнимательность к деталям; увеличивает интенсивность языка, пока не получит ответа от другого человека; может прямолинейно транслировать гнев; может использовать профанацию или телесно ориентированный юмор; может говорить очень мало; обвиняет других, когда не хочет чувствовать себя виноватым.

9. Особенности невербального поведения:

Занимает много пространства (энергетически), уверенный в себе, устойчиво стоит на ногах, интенсивный язык жестов, прямой пронизывающий взгляд, постоянный контакт глаз; имеет сильное физическое присутствие, даже когда молчит; моделирует тон голоса для максимального влияния; делает интенсивные невербальные намеки.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я сильный, настойчивый человек». «Я борюсь за выживание; другие возьмут надо мной верх, если я им это позволю». «Я непобедимый, сильный, защищенный, идущий напролом, подлинный». Подход к решению проблем: «Пришло время мне взять все в свои руки». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если я все контролирую». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если ты сильный и чувствуешь, что ситуация под контролем». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я больше, чем мир; я агрессивен к другим».

11. Функция:

Самоутверждение и лидерство. В потенциале – эмоциональная стабильность, принятие, несфокусированность на собственных нуждах, эмоциональная и физическая выносливость, а также способность создания гармонии с окружающими. Потенциально существующие негативные стороны Функции – склонность к пассивности, разобщенность эмоций и внимания, небрежность и отчужденность.

Энеатип 9.

1. Базальная потребность:

Быть миролюбивым (желание быть в гармонии со своим миром, другими людьми и своими собственными мыслями, быть спокойным и расслабленным, сохранить собственную внутреннюю стабильность и душевное спокойствие).

2. Центральная черта поведения:

Самозабвение.

3. Структура взаимосвязанных черт характера:

Психологическая инертность, сверхадаптация, самоотрешение, щедрость, обыкновенность, роботизированная привязанность к привычкам, отвлекаемость.

4. Деструкторы:

1) *Сдерживание себя – нежелание выразить себя полностью из-за сомнений в себе или страха выглядит высокомерным.*

2) *Избегание конфликта – привычка оставлять конфликт или назревающий потенциальный конфликт неозвученным или неразрешённым.*

3) *Пассивная агрессивность – получение желаемого через бездействие; наказание других людей или стремление доказать свою правоту косвенным образом; выражение некомфортных замечаний через сарказм или «юмор».*

4) *Туманность по отношению к договорам и деталям – удобное «забывание» неприятных деталей; желание опереться на неясные ответы при высказывании чего-то неприятного.*

5) *Потеря контроля – вы постоянно позволяете неразрешённым конфликтам и невыраженному гневу накапливаться до состояния вулкана, который вот-вот извергнется.*

6) *Синдром «хорошего парня» – кажущееся отсутствие инстинкта убийцы и высокой оценки себя, которые часто хотят видеть в лидерах.*

5. Ведущие страхи:

Боязнь конфликтов, нарушения другими их внутреннего спокойствия и комфорта, уничтожения, быть нелюбимым, отделённым, некомфортным, неважным, упущенным из виду, затыкаемым, несогласным, осложняющим или негармоничным.

6. Центральные защитные механизмы:

Дефлексия – механизм, который «функционирует с помощью отвлечения внимания или сознания человека от объекта или ситуации, которая вызывает у него рост тревоги».¹¹⁷ Это механизм ухода или избегания прямого контакта с самим собой или другим человеком из-за недоверия, отсутствия чувства безопасности, страха и боли, обусловленный травматическим опытом, пережитым человеком в прошлом; и это прекращение контакта и усиление изоляции человека от других, путём ухода в общении из ситуации «здесь и сейчас».

Дополнительные защитные механизмы:

1) *Наркотизация (или самоусыпление, или самоотвлечение) – потеря самоосознания (то есть контакта с собой) путем погружения в сторонние стимулы, использование любого доступного способа (еда, алкоголь, развлечения, привычные дела и т. д.), чтобы «заснуть», не чувствовать дискомфорта внешнего мира.*

2) *Конфлюенция (или слияние) – защитный механизм, представляющий собой попытку отказа от осознания своей изолированности, одиночества и индивидуальности. Заключается в уменьшении личностной интенсивности, а именно стирании границы между Я и не-Я. В норме это состояние присутствует в религиозном опыте, в интимных и любовных отношениях, в командной работе. Человек, находящийся в патологическом слиянии, не осознает, чего бы хотел, как этого добиться, и сам себе не дает это осуществить. Патологическое слияние лежит в основе ряда психосоматических заболеваний.*

7. Ценностная ориентация:

Мир, эмоциональное благополучие, принятие, гармония, единение, социальная стабильность, консенсус.

8. Особенности вербального поведения:

Речь сказительная, монотонная, беседующая, детализированная; последовательная, либо бессвязная; спокойный, тихий, мягкий голос, в конце исчезает;

¹¹⁷ Немов Р.С. Указ. соч. С. 112.

лаконичен, немногословен, глобален: «всё бывает...», «это жизнь...»; дает высоко детализированную информацию в последовательном стиле; делает усилие быть справедливыми и представлять все стороны дела; может сказать «да», но это будет на деле означать «нет»; использует согласительные слова, такие как «да», «угу» «ага».

9. Особенности невербального поведения:

Расслабленное тело; руки либо свободно свисают, либо тяжело падают на колени; живот часто выпячен, продолжительный контакт глаз, порой взгляд расфокусирован, минимум движений; спокойный и расслабленный; улыбающийся; не слишком демонстрирует сильные эмоции, отчасти негативные чувства; лицо более оживленное, чем тело.

10. Идеализированный Я-образ и базовые социальные установки:

«Я миролюбивый, добродушный человек». «Я доволен вещами как они есть; другие пытаются оказывать на меня давление и стремятся поменять». «Я соглашающийся, покладистый, миролюбивый, скромный, непритязательный». Подход к решению проблем: «Давайте соберемся и выслушаем каждого». Убеждения по поводу эффективности: «Все работает наилучшим образом, если все гармонично и никто не шумит». Послание Супер-Эго: «У тебя все хорошо или в порядке, если людям вокруг тебя хорошо или они в порядке». Сочетание взгляда на идентификацию с миром и режима поведения: «Я должен приспособливаться к миру; я отстраняюсь от других».

11. Функция:

Восприимчивость и межличностное посредничество. В потенциале – эмоциональная стабильность, принятие, несфокусированность. На собственных нуждах, эмоциональная и физическая выносливость, а также способность создания гармонии с окружающими. Потенциально существующие негативные стороны Функции – склонность к пассивности, разобщенность эмоций и внимания, небрежность и отчужденность.

Приложение 2. Конструктивные и деструктивные коммуникативные качества эннеатипов

У всех эннеатипов в процессе коммуникации проявляются как сильные, так и слабые стороны. Также мы можем обозначать их как «конструктивные и деструктивные», «позитивные и негативные» и т. д. Во взаимодействии с представителями того или иного эннеатипа желательным является апеллирование к наиболее позитивным сторонам их личности, что призвано способствовать ускорению конфликто-разрешения.

Эннеатип 1.

Лучшие качества: этичные, надежные, продуктивные, благоразумные, идеалистичные, честные, порядочные, аккуратные, дисциплинированные.

Худшие качества: осуждающие, негибкие, категоричные, заикленно-компульсивные, критичные по отношению к другим, слишком серьезные, контролирующие, беспокойные, ревнивые.

Эннеатип 2.

Лучшие качества: любящие, заботливые, легко приспосабливаемые, проницательные, щедрые, воодушевленные, настроенные на чувства других людей.

Худшие качества: страдальцы, уклончивые, манипулятивные, собственнические, истеричные, слишком услужливые, слишком демонстративные (более экстравертированные Двойки).

Эннеатип 3.

Лучшие качества: оптимистичные, уверенные, старательные, эффективные, постоянно идущие вперед, энергичные, практичные.

Худшие качества: обманчивые, нарциссические, надменные, тщеславные, поверхностные, мстительные, чрезмерно соревновательные.

Эннеатип 4.

Лучшие качества: теплота, сочувствие, самоанализ, экспрессивность, креативность, интуиция, поддержка, утонченность.

Худшие качества: депрессивность, стеснительность, страдают комплексом неполноценности, моралистичные, отстранение, упрямство, унылые, сосредоточены на себе.

Эннеатип 5.

Лучшие качества: аналитические, настойчивые, чувствительные, мудрые, объективные, пронизательные, самодостаточные.

Худшие качества: высокомерные, скупые, упрямые, отстраненные, критикуют других, застенчивые, недоброжелательные.

Эннеатип 6.

Лучшие качества: лояльные, милые, заботливые, теплые, сочувствующие, остроумные, практичные, услужливые, ответственные.

Худшие качества: чрезмерно бдительные, контролирующие, непредсказуемые, осуждающие, параноики, защищающиеся, жесткие, раздражительные, пессимистичные.

Эннеатип 7.

Лучшие качества: весело-любящие, спонтанные, отличное воображение, продуктивные, восторженные, быстрые, уверенные, очаровательные, любопытные.

Худшие качества: самовлюбленные, импульсивные, несфокусированные, мятежные, недисциплинированные, собственнические, маниакальные, саморазрушительные, беспокойные.

Эннеатип 8.

Лучшие качества: прямые, сильные, выносливые, лояльные к своим, энергичные, покровительственные, уверенные в себе.

Худшие качества: контролирующие, мятежные, бесчувственные, доминирующие, эгоцентричные, подозревающие, агрессивные.

Эннеатип 9.

Лучшие качества: приятные, мирные, щедрые, внимательные, восприимчивые, дипломатичные, отзывчивые, сочувствующие.

Худшие качества: отрешенные, забывчивые, упрямые, навязчивые, апатичные, пассивно-агрессивные, осуждающие, скромные.¹¹⁸

¹¹⁸ Захаров Е., Захарова И. Эннеа-грамматика. Минск, 2013. С. 45-80.