

Ud af boksen

- coaching med Enneagrammet

Fra bogen af Mary Bast & Clarence Thomson

I bogen 'Out of the Box – coaching with the Enneagram' gennemgår Mary Bast og Clarence Thomson coaching i forhold til hver enkelt type og anvender relevante case stories som gode eksempler. Der arbejdes bl.a. med to trin af indsigt og forandring. "Den første forandring" i rækkefølgen er adfærdsrelateret, dvs. en ændring i adfærd ud fra nye tillærte evner og strategier. "Den anden forandring" opstår når coachee ser tingene ud fra et helt andet verdenssyn end det oprindeligt typefikserede. Her er der åbning for en dybere forandring i underliggende temaer og ændring af overbevisninger. Fra bogen bringer vi hermed et uddrag fra et af de første kapitler oversat til dansk.

Coaching med Enneagrammet

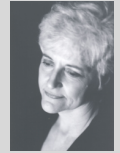
Vores vision er at du vil se værdien af at arbejde med personlighedstyperne, ikke for at bruge dem som stereotyper eller til at reducere mennesker, men for at hjælpe dine klienter til at blive mere effektive i deres arbejde og mere hele som mennesker. Alle ni typer beskytter deres verdenssyn med store omkostninger for deres fulde potentiale når de er ubevidste om "den boks" de befinder sig i.

Forestil dig hvor effektive dine klienter vil blive når du viser dem nøjagtigt hvordan deres verdenssyn er forvredet og ikke deles af alle andre; hvor deres energi bliver brugt til det bedste eller værste, og vigtigst af alt, hvordan de dagligt graver i det hul som de befinder sig i. Når først du kender din klients Enneagramtype, ved du også hvordan de starter deres strategier. En Enneagramtype er ikke en statisk tilstand som at være høj eller at have brune øjne. Det er en række indre og ydre bevægelser, noget mennesker gør. At

afbryde strategimønstret er nøjagtigt det sted hvor man kan have indflydelse på forandring. Vi har tidligere nævnt at klienter ofte kommer med anmodninger der som resultat kun ville forstærke deres dysfunktionelle mønstre. Fx vil 3'ere gerne arbejde endnu mere, uden at føle stress. 7'ere vil gerne finde ud af hvordan de kan gøre det sjovere at udføre bitte små detaljer. 8'ere vil gerne håndtere deres styrke uden at være skræmmende. Enneagrammet vil føje et genialt diagnostiseringsværktøj til dit repertoire, et der vil forstærke effekterne af de teknikker du allerede bruger. I hvert tilfælde vil du spørge: "Hvilke former for tanker, følelser, antagelser og handlinger fungerer ikke? Og hvilke omkostninger har disse mønstre?"

At bestemme en Enneagramtype

Enneagrammodellen beskriver motiver. Den beskriver hvorfor vi gør det vi gør. Venner og kolleger kan give feedback, men let observerbare adfærdsmønstre kunne identificere flere forskellige typer. Det der driver adfærden er det vigtigste. Det er bedst at



Mary Bast, master coach, har 25 års erfaring med executive coaching og Enneagrammet i store organisationer.

Clarence Thomson konsulent og coach. Underviser i Enneagrammet og er professionel storyteller.



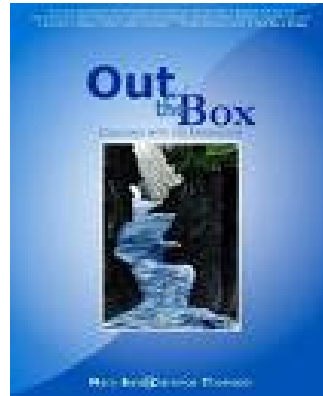
tage dine klienter gennem en opdagelsesproces, hvor der fokuseres på de underliggende dynamikker som skaber adfærdsmønstrene. Du kan hjælpe ved at stille spørgsmål som fører til bevidsthed om de interne funktioner: Værdier, overbevisninger, antagelser og motivationer. Men den endelige beslutning er klientens.

I en situation var Mary næsten sikker på at en ny klient var en 4'er, men hun samlede stadig oplysninger. Da hun foreslog type 4 som en mulighed, sagde kvinden med stor overbevisning: "Nej, du tager fejl! Jeg er en 1'er." Klienten talte som en 1'er: Hun så ting som enten rigtig eller forkert, et mønster som stammer fra 1'erenes drive mod perfektion.

Hvis du bruger Enneagrammet, men vælger ikke at lære fra dig om systemet, vil du stole på dit bedste gæt baseret på dine observationer. Vær ikke for sikker og fortvivl ikke hvis du tager fejl af en type. Du vil efterhånden lære at det at typebestemme er en kunst – ikke videnskab. Det er svært, subtilt og på mange måder fremmed for din sædvanlige tankegang. Typebestemmelse er en følgeslutning, ikke en lineær konklusion.

Vær opmærksom på disse almindelige faldgruber:

- At se efter ét eller to træk. Du ved at 2'ere overser deres egne behov ved at fokusere på andres behov, så du kunne måske drage den konklusion at "nå, du købte sådan en betænksom gave, du må være 2'er". Eller når du ved at 1'ere kan lide at gøre ting rigtigt og at 6'eres tvivl kan føre dem til at forsøge at finde gruppenormer, så kunne du måske forhastet beslutte: "Du overholdt alle regler, så du må være enten 1'er eller 6'er".



- At typebestemme for hurtigt. "Speed typing" hører til tastaturer. At typebestemme i Enneagrammet er mere at være som en detektiv der leder efter spor. En klient sagde: "Jeg er altid noget isoleret, ikke rigtig en del af mængden." Dette er et vink om at personen kunne være en 4'er ("Er jeg alene fordi jeg er forkert?"), eller en 5'er ("Jeg isolerer mig så jeg ikke behøver at udstille mine følelser"), eller en 9'er ("Vil jeg fremmedgøre nogen ved ikke at følge med?"), og sandsynligvis også andre typer. Følg vinkene ved at stille spørgsmål.
- At lægge mærke til adfærd frem for motiver. Både 8'ere (krigsmentalitet) og 3'ere (succes for enhver pris) er energiske, aggressive typer og begge kan være konkurrerende. Det kræver nøje observation, lytning og indsigt at skelne tegnene på 8'erenes motivation: "Det er vigtigt at vinde over en anden fordi det ikke er ok at være svag." Sammenlignet med 3'erenes motivationer: "Det er vigtigt at fremstå godt og være den bedste fordi det ikke er ok at fejle."
- At basere din opfattelse på en eller to levende eksempler og se om de gentager sig. Madonna og Mother Teresa er begge 2'ere. Men de er forskellige. Mother Teresa er eksemplet på en sand, ubetinget given som et exceptionelt menneske. Madonna har, med sin legendariske forførelse, mestret kunsten at give for at få.
- Ikke at få nok information. En Enneagramtype er meget nuanceret. Til tider viser den sig slet ikke. Vent indtil du har nok information før du tror du kender en andens type. Dette betyder ikke at du ikke kan arbejde ud fra en god arbejdshypotese. Hvis nogen siger: "Jeg synes arbejde skal være sjovt og at mennesker her om-

kring er alt for seriøse”, så er der en sand-synlighed for at personen kan være en 7'er. Stil spørgsmål, og test nogle af dine antagelser. Men lad være med at gøre det konkret før du har tilstrækkelig information.

- At have for snæver en forklaringsramme. Læg mærke til de vidtrækkende tegn i den næste diskussion, inkl. stemmestyrke og tone, symbolsk sprog og adfærdsmønstre. Fx har 7'ere ”i boksen” tendens til at være fupmagere som vil gøre mange bestræbelser på at få dig til at stole på dem. Der er dog mange variationer inden for typen, så udvid din definition af 7'eren i stedet for at antage ud fra denne ene observation at din klient er 7'er.

For at bygge et komplet billede må du samle tegn som afspejler underliggende motivationer: Deres niveau og kvalitet af energi, symbolsk sprog og adfærd, reaktioner under stress, kommunikationsstil og opmærksomhedsfokus.

Almindelige faldgruber:

- At kun se efter 1-2 træk
- At typebestemme for hastigt
- At lægge mærke til adfærd i stedet for motiverne bag
- At basere din opfattelse på 1-2 åbenlyse eksempler
- Ikke at få nok information
- At have en for snæver definition af typen

Niveau og kvalitet af energi

Husk at du ikke kun ser på adfærd. Du lægger mærke til hvilke adfærdsmønstre der virker mere overbevisende og har mere psykisk volumen. Her er tre eksempler med modsat energi:

8'ere er direkte mennesker. Når de larmer, så buldrer de virkelig. 6'ere bekæmper egen frygt og tvivl. Når de løfter stemmelejet, kan du ofte høre frygten bag lydstyrken.

7'ere søger variation og fornøjelser, så de vil kede sig med for mange detaljer. Når de gør rent vil de få det meste snavs med. Når 1'ere arrigt angriber hver en krumme og plet, så bruger de en anden energi: De er på en mission (”Jeg skal gøre det perfekt”). Vær opmærksom på disse forskelle.

3'ere drives af at opnå resultater. Når de siger: ”Lad os gøre det!” kan du mærke at de vil få noget til at ske. 9'ere følger ofte med fordi de ikke er sikre på hvad de vil. Når en 9'er er enig i at der skal handling til, så kan der godt mangle noget. Der er ikke så meget saft og kraft i det.

Symbolisk sprog og adfærd

Husk at tænke og observere symbolsk. Hver Enneagramtype, der er forskellig fra din egen, er en verden hvor du måske er en fremmed. Enhver handling giver mening i en andens verden, også selvom det ikke giver mening i din:

En ”to do” liste kan være et attraktivt mål for en 3'er (”Jeg må se at få det gjort”), en forvirring for en 9'er (”Jeg bliver let distraheret fordi jeg ikke er sikker på hvad mine egne prioriteringer er”), en irritation for en 7'er (”Gud fader, kan jeg ikke få nogen anden til at gøre dette?”), og bliver somme tider ignoreret af en 8'er (”Hvis det ikke bliver gjort på min måde, så er det ud af vagten”). Hvad symboliserer en ”to do” liste for dine klienter?

Hvad symboliserer tøj? For en 5'er kan tøj måske være en beskyttende farvetoning: ”Jeg vil gerne holde min følelsesmæssige distance, så jeg vil ikke have noget på der vækker opmærksomhed.” Tøj kan for en 4'er være et budskab: ”Jeg vil gerne være unik, jeg vil ikke klæde mig som alle andre jeg møder på

gaden." For en 7'er betyder tøj muligvis slet ikke noget. 7'ere kan være meget selv-refererende og ikke tænke så meget på hvad andre tænker, så hvordan de klæder sig er ikke altid så vigtigt. For 2'ere, som ubarmhertigt søger anerkendelse, kan valg af tøj være et direktiv fra en ægtefælle eller en mor.

Reaktioner under pres

Mennesker afslører deres Enneagramtype over tid og under pres. Hold øje med mønstrene i de situationer. Mary havde en klient som ikke kunne beslutte om hun var en 8'er eller en 3'er. Denne kvinde var en meget energisk, ansvarlig person som typisk ikke involverede sine team-medlemmer før hun handlede. Andre i organisationen var overbevist om at hun var en 8'er fordi hun lod til at have brug for at have kontrol, og hun og Mary var enige om at det var sandsynligt.

Et år senere undergik virksomheden en omstrukturering, der rullede hoveder og Marys klient kom kun med nød og næppe til tops. I løbet af denne overgang blev det krystal klart at hun var en 3'er og ikke en 8'er. Hendes fokus på at fremstå godt blev så voldsom at hun var ulykkelig over at deltage på et bestyrelsesmøde i et sæt tøj, hvor hun syntes at nederdelen var 5 cm for lang! At holde andre ude af kredsen havde ikke handlet om kontrol, men snarere om hendes behov for at blive set som den bedste, så hun kunne komme helt til tops.

Kommunikationsstil

Mennesker inden for alle Enneagramtyper har deres egen måde at tale på. Disse er naturligvis tendenser. De karakteriserer ikke altid en person, men de vil være der i nogen grad, og de er tilbøjelige til at være særligt tydelige under pres:

1'ere er tilbøjelige til at tale i sort og hvid og lyder ofte over-kontrollerede. Du kan se deres beherskelse, selv når de føler store ting.

2'ere vil almindeligvis tale om andre, ikke sig selv. Selv når du er deres coach, vil du opleve at de henleder opmærksomheden på dig. De har også større følelsesmæssig volumen end mange andre typer. "Det var det absolut bedste jeg nogen sinde har set." "Den forandring for mig var ENORM!"

3'ere vil ofte gerne fremstå godt for at lykkes, så de er tilbøjelige til at tale som den rolle de spiller. Hvilke ord vil en leder fx forventes at bruge? Eller en filmstjerne? Eller en politiker?

4'ere farer af og til vild i deres eget humør. De er tilbøjelige til at have klager i deres konversation og mange føleord. Begivenheder huskes ud fra deres følelsesmæssige reaktioner. De er tilbøjelige til at dvæle ved fortiden.

5'ere taler ikke altid, grundet deres ønske om at holde afstand. Men hvis der bliver stillet vigtige spørgsmål om et emne som de ved en masse om, kan de blive ved meget længere end du troede var muligt. Denne talestil er blevet beskrevet som at give en afhandling og kan virke akademisk eller endog nedladende.

6'ere kommunikerer ofte på gruppens vegne. En 6'er afbrød et møde med noget fra hans egen dagsorden og da han blev udfordret omkring relevansen, svarede han gnævnt: "Men det er for gruppens bedste!" 6'ere kan også tænke i tråd med gruppen, hvilket er sværere at pege ud fordi de ændrer deres tankegang så den matcher gruppens.

7'ere er ofte muntre, energiske, positive mennesker der elsker at snakke. De får deres energi fra deres søgen efter variation og fornøjelse. De kan lide at underholde i en konversation og taler ofte i billeder. Clarence, 7'er, beskriver vores Enneagramstil som tovene om bokseringen, hvori vi kæmper de fleste af vores kampe.

8'ere er tilbøjelige til at have kraftige stemmer og snakker uden omsvøb. "Det er på min måde eller slet ikke" afspejler deres strategi om at have kontrol og deres ubehag ved at vise svaghed.

9'ere taler til tider i sagaer. Det kan tage dem fem minutter at sige at det regner. Dette stammer fra deres tendens til at se alles synspunkter og at se at alt hænger sammen og ikke at være øvet i at udtrykke deres egen holdning tydeligt.

Opmærksomhedsfokus

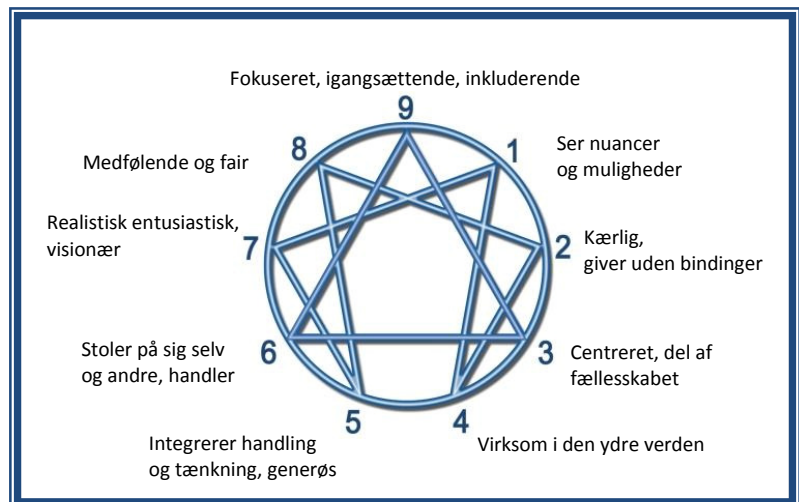
Observer hvad dine klienter har opmærksomhed omkring. Hver stil sorterer forskelligt. Hver af dem lægger mærke til noget først og noget andet senere:

- 1'ere lægger mærke til fejl.
- 2'ere lægger mærke til mennesker.
- 3'ere lægger mærke til hvad andre forventer.
- 4'ere lægger mærke til hvad de føler.
- 5'ere lægger mærke til informationer.
- 6'ere lægger mærke til hvad der kan gå galt.
- 7'ere lægger mærke til muligheder og bevægelse.
- 8'ere lægger mærke til hvem der har hvilken magt.
- 9'ere synes ikke at bemærke noget, men sandheden er at de ikke lægger mærke til sig selv.

Bryd ud af boksen

Nogle mennesker bliver ubehageligt til mode omkring personligheds-typologier og bliver forurolet over at det er en etiket som de skal have på sig, eller en boks de nægter at hænge fast i. Men realiteten er at vi alle er i boksen.

Enneagrammet identificerer, lige som enhver diagnosticering, den boks du allerede er i.



Den information er det første skridt ud (af boksen). Så mennesker kan ændre sig til en vis grad gennem indsigter og coaching mod nye evner. Vi kalder det "første forandring i rækkefølgen". Men de kan blive transformeret ved at sætte deres egne basale overbevisninger i nye rammer, ved at se og handle på en helt ny måde. Vi kalder det "anden forandring i rækkefølgen".

Når du læser bogen "Out of the Box", kan du lægge mærke til potentialet til at tage skridtet ud af boksen. ■

Bestil bøger på
<http://butik.indsigtforslag.dk>

Lige nu tilbud på:
Out of the Box
– coaching with the Enneagram

Tilmeld dig
Indsigts Forlags nyhedsmail

- og få nyheder og
link til gratis artikler