



M.C. Escher

Eneagrama para Gerentes de Proyectos

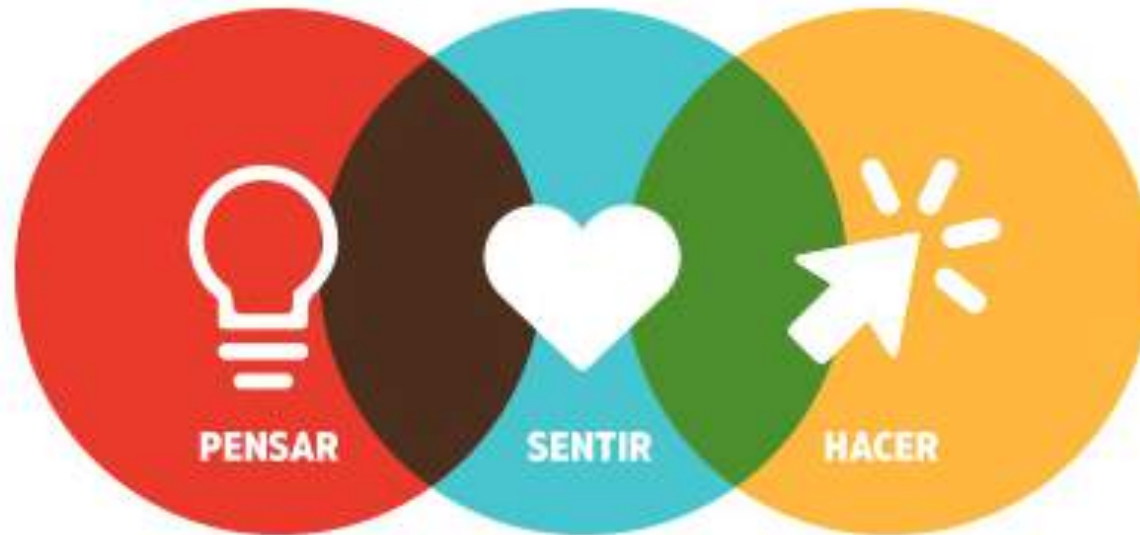
Katalina Rico Flórez
26 Junio 2019

Con el patrocinio de



OPM PRIME
ORGANIZATIONAL PROJECT MANAGEMENT

RETO





**Directora de 13KaES,
consultora empresarial en
talento humano y docente de
la línea de innovación y
emprendimiento en EAFIT.**

**12 años de investigación y
aplicación de 13KaES a
empresas, entidades,
comunidades y personas
naturales.**

**Doctorando en Psicología de la Comunicación,
Interacción Social y Desarrollo Humano. Master
en Dirección de Plantas Industriales y
Organización de la Producción. Ingeniera
Mecánica. www.13kaes.com**

*“El viaje es continuo y dinámico a medida que las organizaciones se esfuerzan continuamente por lograr el máximo **valor** de negocio.*

*Su transformación es un esfuerzo continuo y dinámico para adaptarse rápidamente y lograr el máximo valor empresarial al **involucrar a las personas**, mejorar los procesos y **mejorar la cultura.**”*

PMI's PULSE of the PROFESSION® In-Depth Report:
Achieving Greater Agility. The people and process drivers that accelerate results
2017

“LOS IMPULSORES DE LA AGILIDAD INCLUYEN PERSONAS Y PROCESOS:

- Fomentar el **pensamiento abierto** y comprometerse con el **desarrollo del talento** para acelerar los resultados.
- Construir **procesos efectivos** para lograr un **alto rendimiento.**”

PMI’s PULSE of the PROFESSION® In-Depth Report:
Achieving Greater Agility. The people and process drivers that accelerate results
2017

“Transformar organizaciones, equipos o incluso a ti mismo es un desafío. No existe un método de talla única para lograr el éxito. Es una combinación de enfoque, persistencia y paciencia..”

**PMI’s PULSE of the PROFESSION® In-Depth Report:
The Drivers of Agility. Engaging people and building processes to accelerate results.**

2017

*“Tal vez más que nunca, **ampliar las habilidades de los profesionales del proyecto** es esencial para lograr mayores niveles de agilidad.*

***Las habilidades “blandas”** también son esenciales, particularmente aquellas que contribuyen a:*

- Trabajo en equipo y colaboración efectivos*
- Liderazgo, motivación e influencia*
- Gestión de la relación con el cliente.*
- Negociación y toma de decisiones.”*

PMI’s PULSE of the PROFESSION® In-Depth Report:
The Drivers of Agility. Engaging people and building processes to accelerate results.

2017

“Los beneficios de invertir en el desarrollo de habilidades blandas se ven reforzados por nuestra investigación, que sugiere que la agilidad organizacional es un factor más importante en las tasas de éxito del proyecto que el enfoque o la metodología del proyecto específico utilizado.”

PMI’s PULSE of the PROFESSION® In-Depth Report:
The Drivers of Agility. Engaging people and building processes to accelerate results.

2017

“Los gerentes de proyecto que entienden y son empáticos con los Deseos Básicos (impulsores) de cada **eneatipo**, pueden actuar positivamente sobre los deseos individuales para mejorar la contribución, la comunicación y las relaciones dentro del equipo, lo que mejora su desempeño.”

Gozzard, R. (2010). The enneagram: nine paths to project success. Paper presented at PMI® Global Congress 2010—Asia Pacific, Melbourne, Victoria, Australia. Newtown Square, PA: Project Management Institute.

Referencias:

- Eneagrama como modelo de proceso como lo describe A.G.E. Blake (1996)
- Energías de los eneatisos descritos por Riso y Hudson (1996,1996, 2000)
- Los Eneatisos de Riso-Hudson fueron validados psicométricamente por el Grupo SHL en junio de 2005 (Brown y Bartram, 2005)
- Los eneatisos fueron validados por Claudio Naranjo. Libro Carácter y Neurosis. 2011.
- Sutton, Anna (2012) “But is it real?” A review of research on the Enneagram. Enneagram Journal, 5, 5-20
- Brown, A., & Bartram, D. (2005, June). Relationships between OPQ and Enneagram Types, Research Report Version 1.3 June 2005 [https://www.researchgate.net/publication/253435630 Relationships between OPQ and Enneagram Types](https://www.researchgate.net/publication/253435630_Relationships_between_OPQ_and_Enneagram_Types)

The Holtzman Inkblot Technique

Caliper Profile

CliftonStrengths

The Winslow Personality Profile

Eysenck Personality Inventory

The Personality Assessment System

Disc Assessment

Process Communication Model

The Enneagram

Hogan Personality Inventory

(Neo Pi-R)

Big Five Personality Test

Hexaco Personality Inventory

True Colors

The Myer-Briggs Type Indicator (MBTI)

The Birkman Method

16 Personality Factor Questionnaire

Motives, Values and Preference Inventory

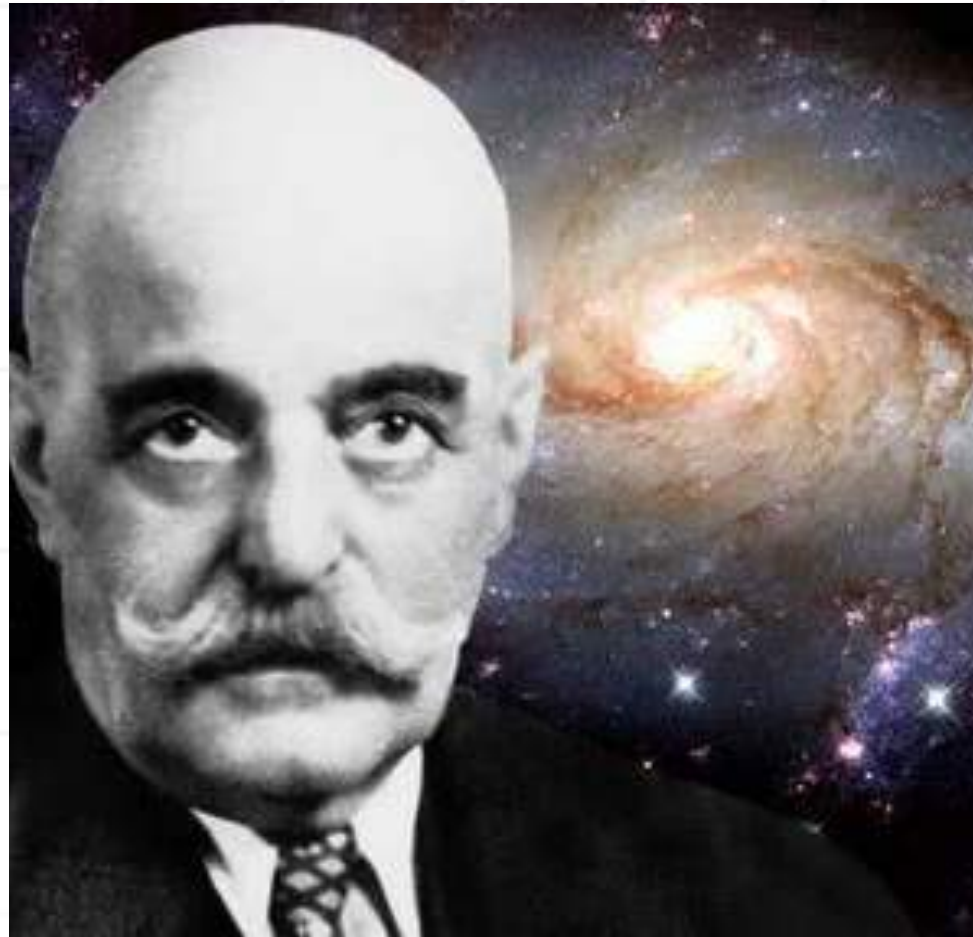
ENEAGRAMA



ORÍGENES

GEORGE IVANOVICH GURDJIEFF

Su experiencia con la Hermandad Sarmoun lo transformó de un “buscador” en alguien que había “encontrado” y estaba listo para enseñar. Murió en Francia el 29 de octubre de 1949.



ESCUELAS DE ENEAGRAMA

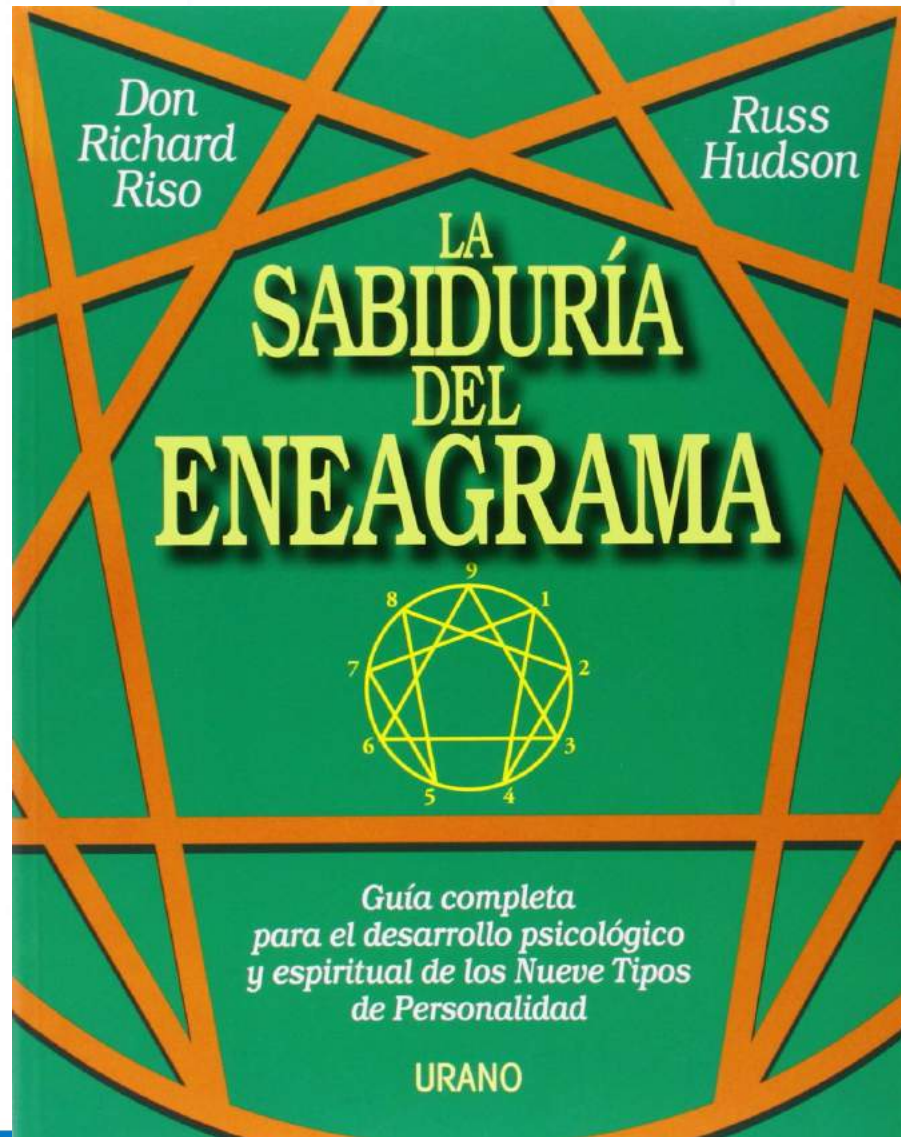
Escuela del Cuarto Camino de Gurdjieff
Asociación Internacional de Eneagrama
Jesuitas: mitad místico mitad práctico

PSICOLOGÍA MODERNA

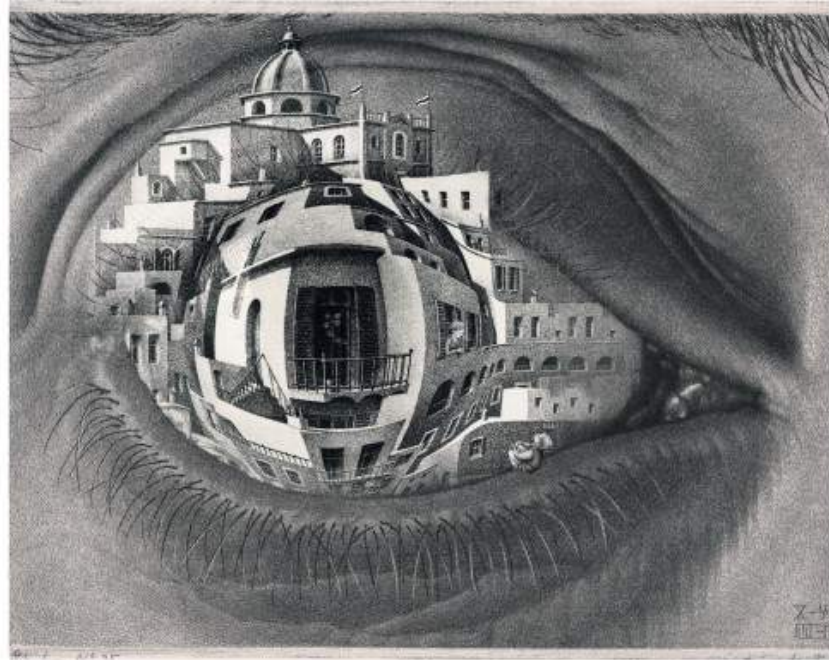
Oscar Ichazo (1956)

Claudio Naranjo (1970): línea terapéutica, patologías.

LIBRO: LA SABIDURÍA DEL ENEAGRAMA

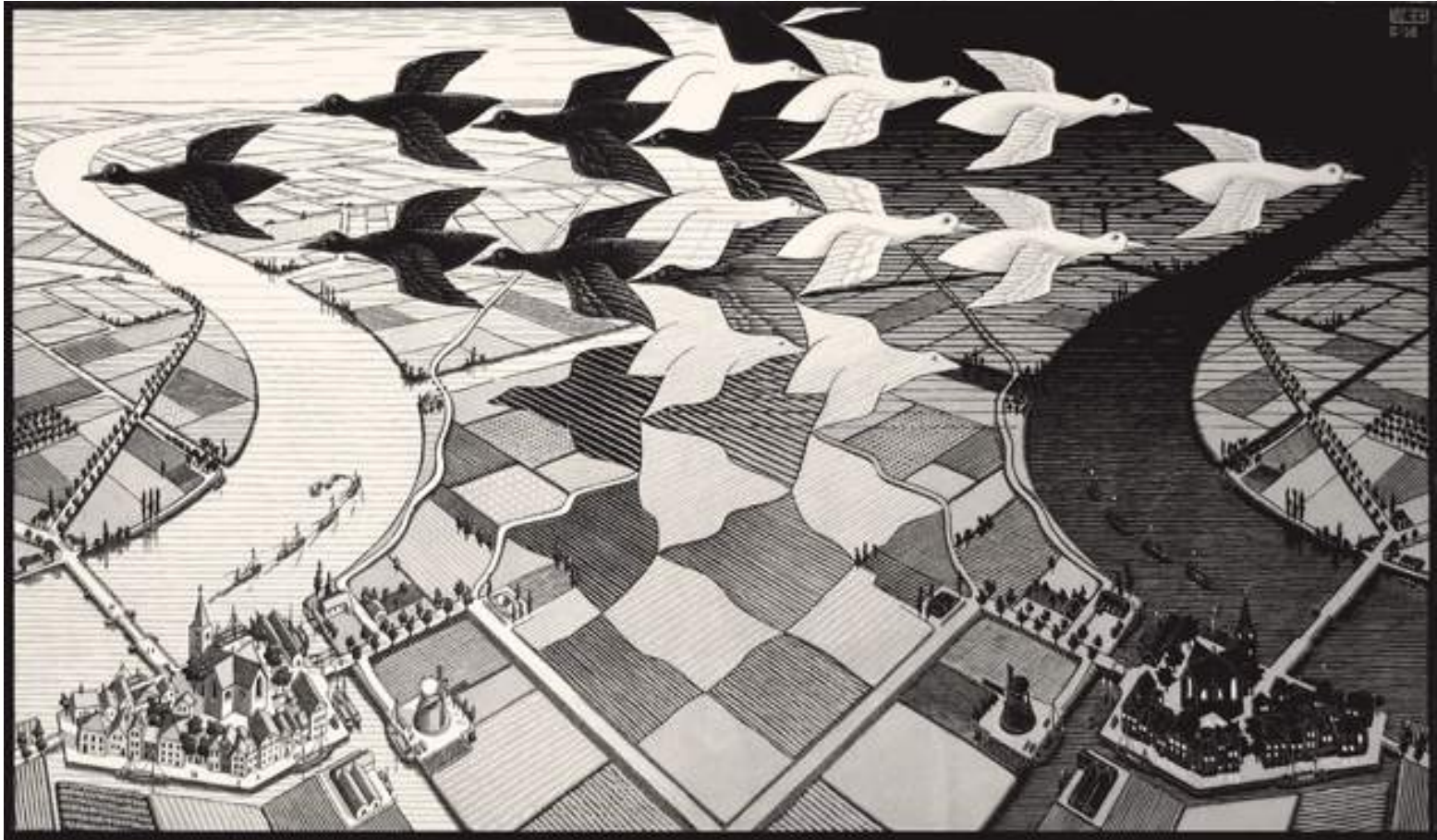


Explicación del Eneagrama a través de las obras de Escher...



Escher: Eye

Este mundo es dual...



Escher: El día y la noche

Virtudes y pasiones



Fuente: www.13kaes.com Risso y Hudson

La percepción de la realidad es relativa...



Escher: Cóncavo y Convexo

Trampas y deseos

Trampa: paz, modestia
Deseo: sentirse en paz

Trampa: justicia
Deseo: sentirse fuerte

Trampa: perfección
Deseo: sentirse perfecto

Trampa: positivismo
Deseo: sentirse feliz

Trampa: servicio
Deseo: sentirse amado

Trampa: seguridad
Deseo: sentirse seguro

Trampa: eficiencia
Deseo: ser admirado

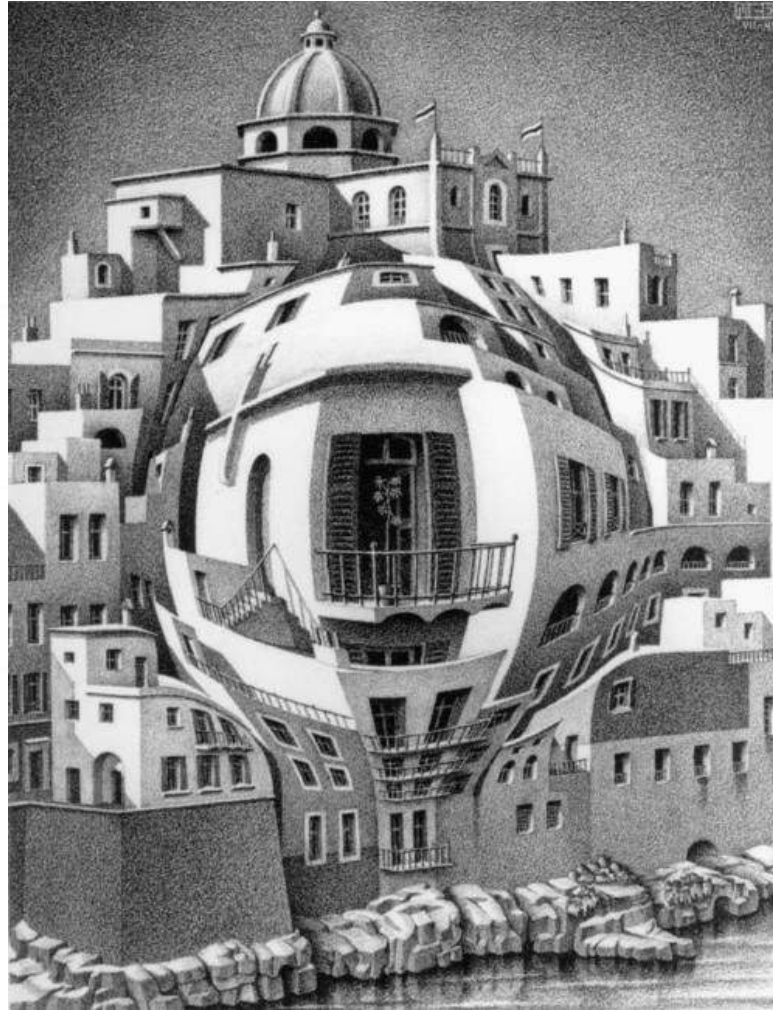
Trampa: conocimiento
Deseo: saberlo todo

Trampa: marcar la diferencia
Deseo: sentirse especial



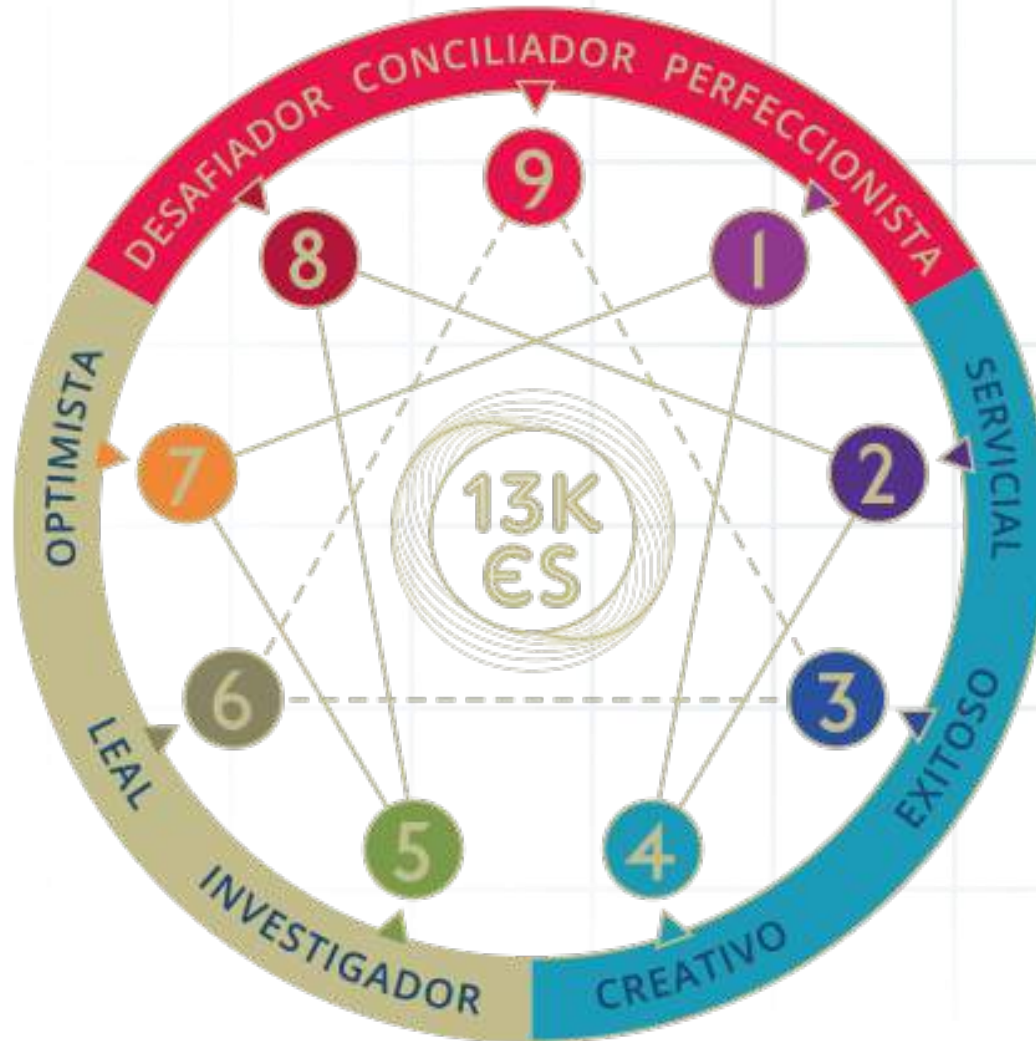
Fuente: www.13kaes.com Risso y Hudson

Todos nos identificamos con algo y según eso percibimos
la realidad de maneras diferentes...
El Eneagrama nos muestra la identificación



Escher: Balcony

Las 9 Personalidades



A veces este mundo parece no tener sentido,
como un laberinto que no tiene salida...



Escher: El cubo im(possible)

La puerta hacia el SER

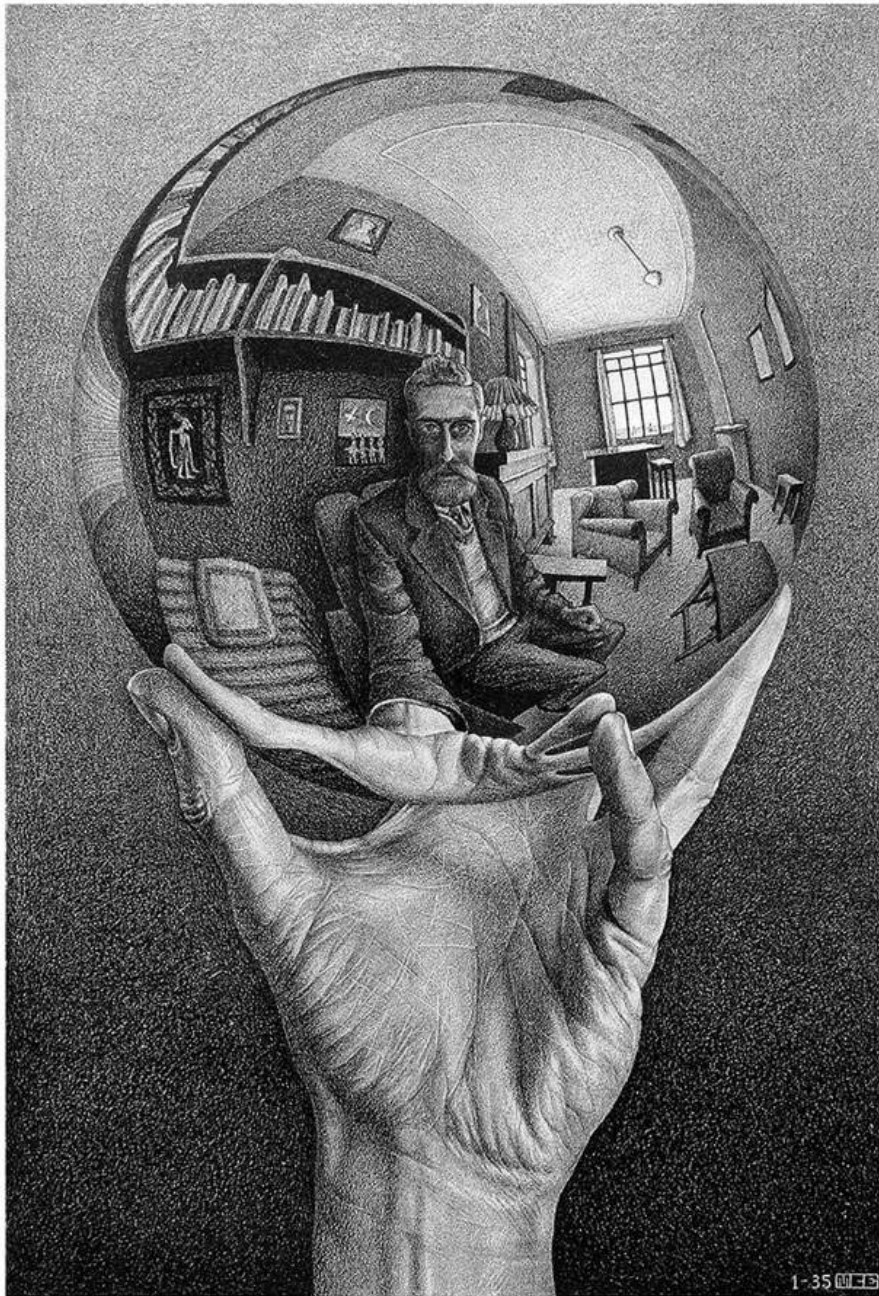


Estamos aquí para aprender ...



Escher: Stairs

Fuente: <https://www.traveler.es/experiencias/articulos/exposicion-escher-madrid/10030> Eneagrama para Gerentes de Proyecto



**El mundo es un reflejo
de nosotros mismos...**

**El Eneagrama es un mapa del
comportamiento humano que sirve
para conocernos**

**Primero hay que gerenciarse a sí
mismo para poder gerenciar a otros
(camino del héroe, liderazgo
consciente de Fred Kofman)**

La salida es el SER...

¿Y qué es el SER?

Escher: Mano con esfera reflectante

Al salir vemos la verdad, vemos quienes somos



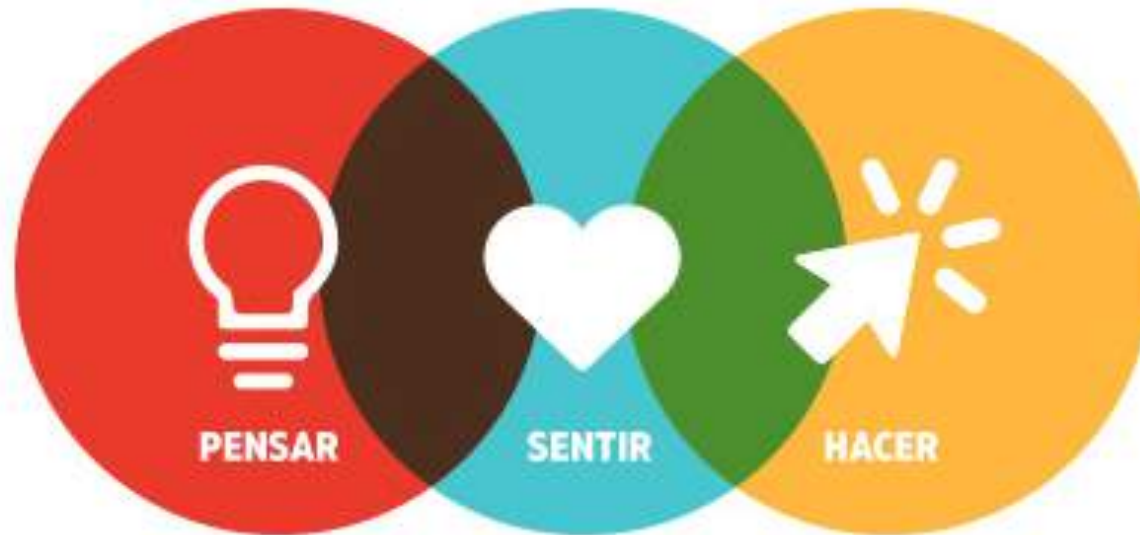
Todos estamos unidos... y ahí está la clave...



Escher: Vínculo de unión

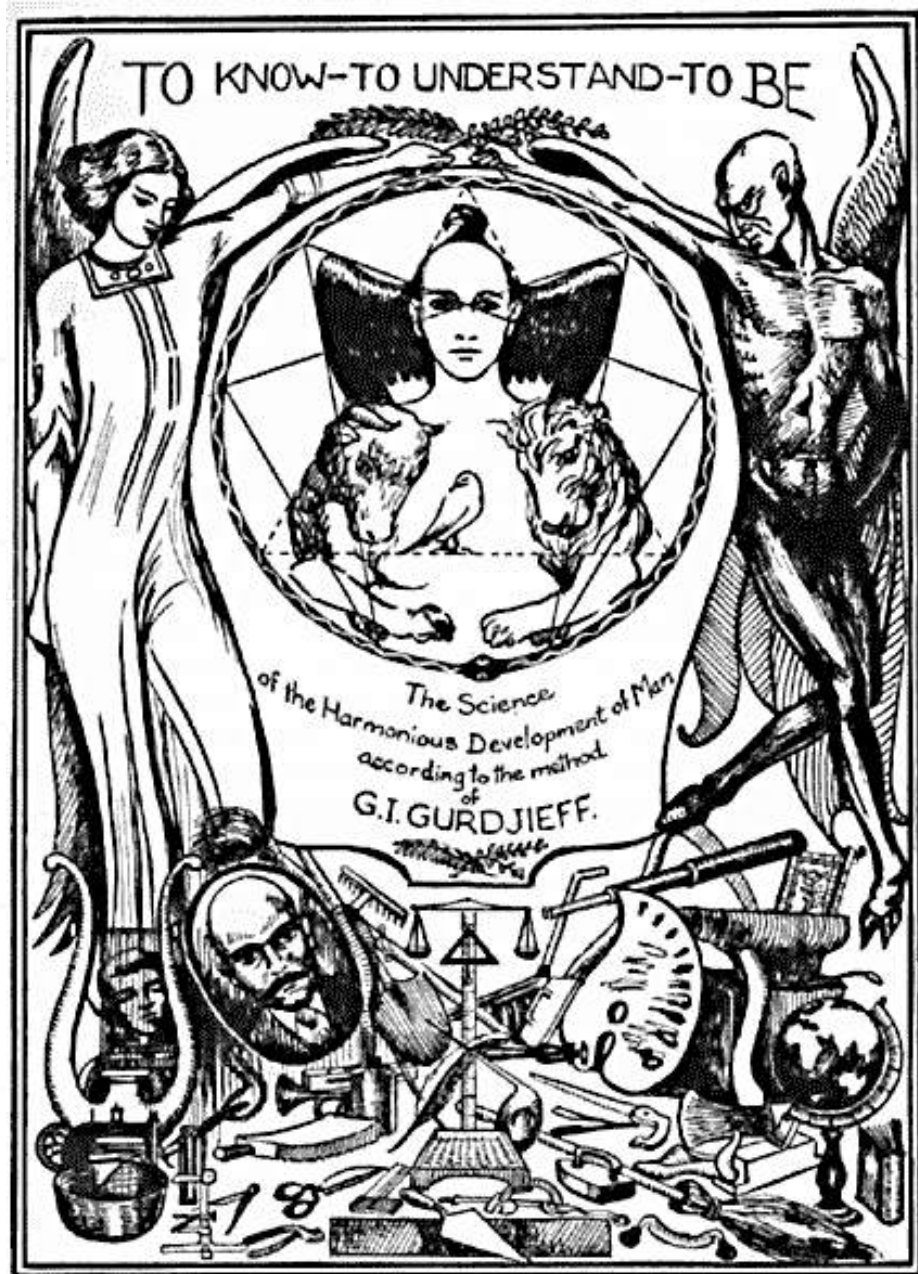
Fuente: <https://www.traveler.es/experiencias/articulos/exposicion-escher-madrid/10030> Eneagrama para Gerentes de Proyecto

RETO



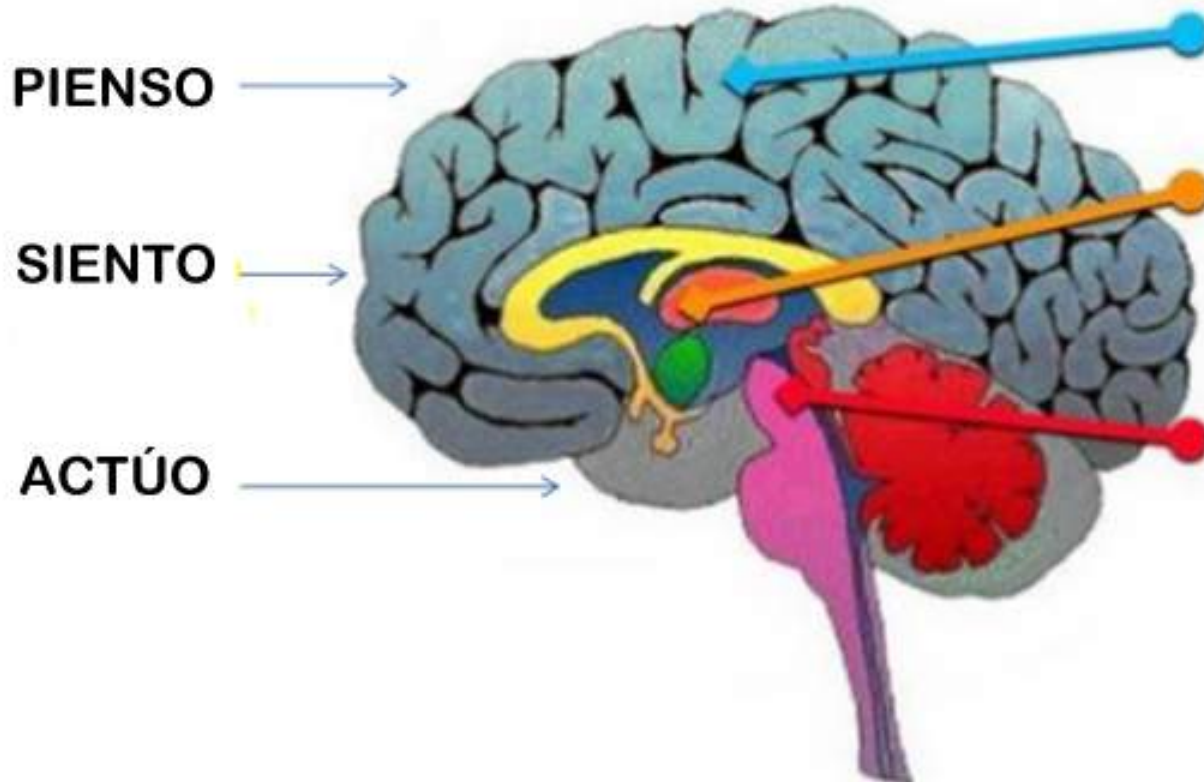
ENEAGRAMA

Representación de Gurdjieff



Alexander Salzmann's 1923 design for Institute programmes.

LOS TRES CEREBROS



Neocortex

Cerebro racional.
Razonamiento. Reflexión.

Cerebro límbico

Cerebro emocional.
Emociones.
Percepción no consciente.

Cerebro reptiliano

Cerebro instintivo.
Supervivencia.

Fuente: www.frepick.es

LO QUE DICE GURDJIEFF:

“Cuando un hombre decide luchar para liberarse lo primero que debe hacer es luchar contra su propio cuerpo (...) Un hombre será incapaz de cambiar su forma de pensar y su forma de sentir mientras no cambie su repertorio de posturas y movimientos (...) El automatismo del pensamiento y del sentimiento está ciertamente relacionado con el automatismo del movimiento (...) Si un hombre adopta una postura que para él corresponde a un sentimiento de tristeza o desaliento, en poco tiempo, es seguro que se sentirá triste y abatido”.

Fuente: Fragmentos de una enseñanza desconocida. Ouspensky.

REPTILIANO O CENTRO INSTINTIVO

Supervivencia, inteligencia del palpitar de la vida, el impulso al movimiento y a la acción.

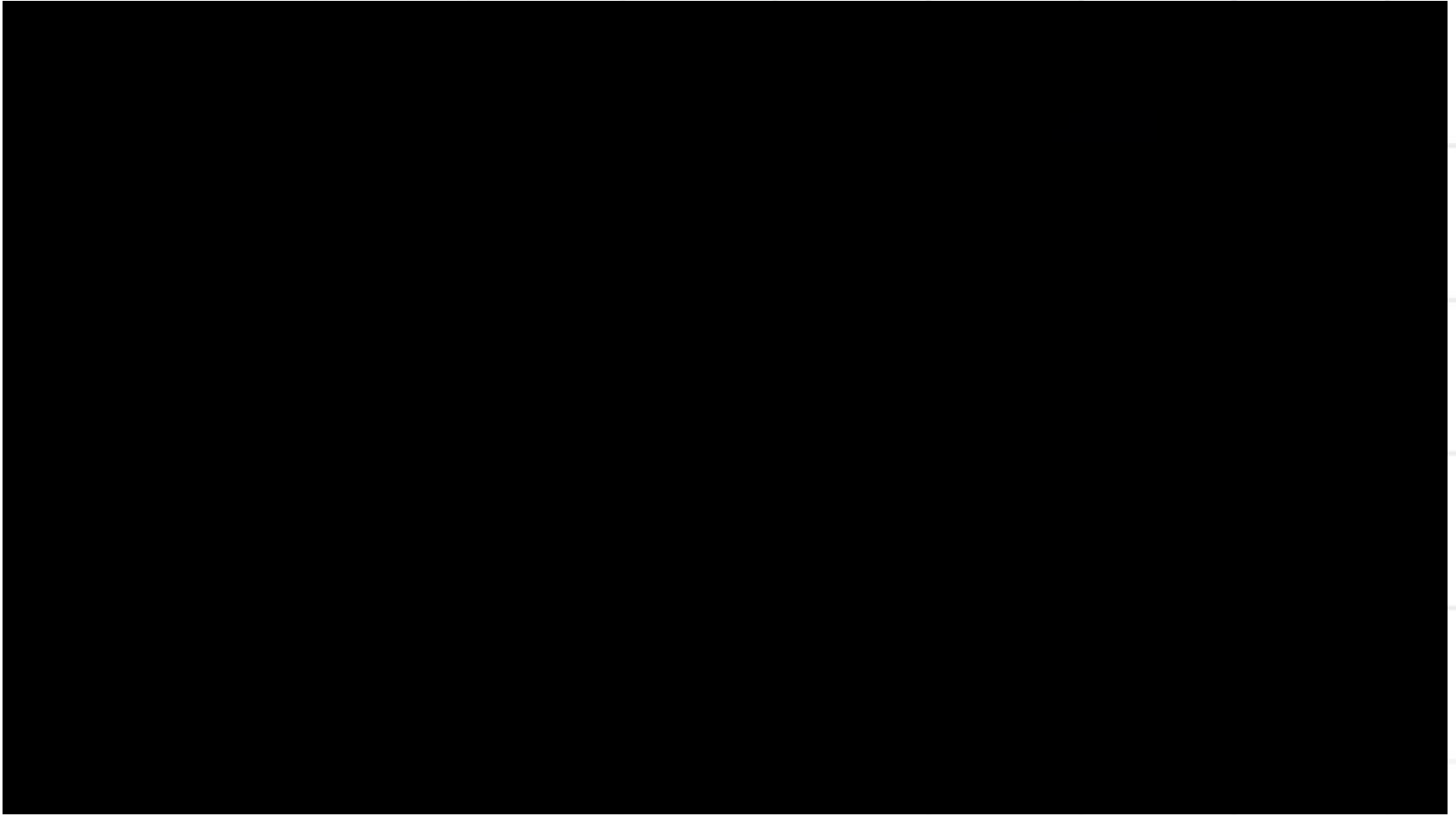
**Emoción predominante:
La Rabia**

FUERZA INTERIOR



Fuente: www.frepick.es

REPTILIANO O CENTRO INSTINTIVO

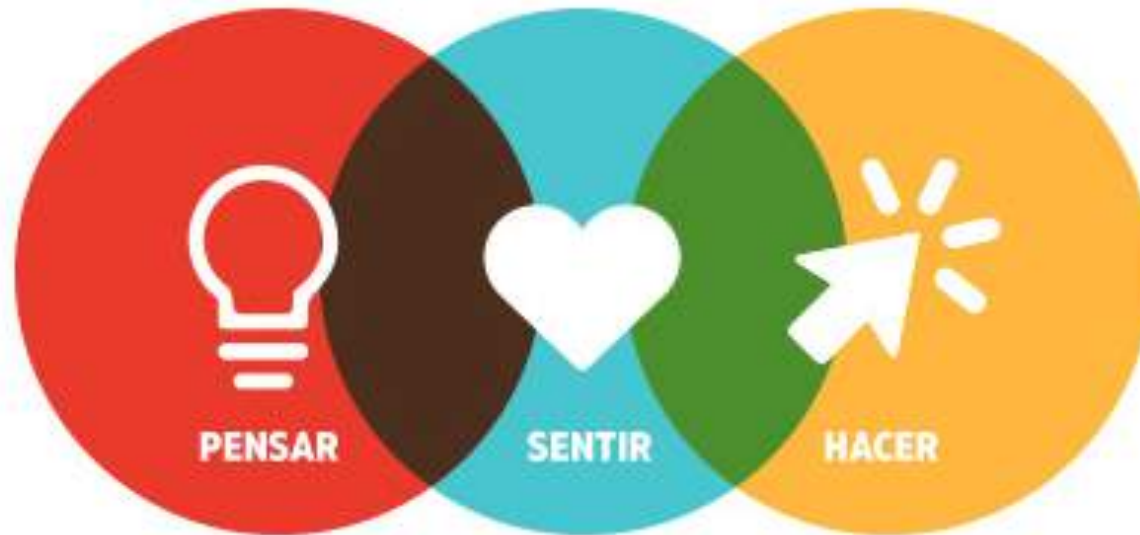


GERENTES INSTINTIVOS



Fuente: www.frepick.es

RETO



LÍMBICO O CENTRO EMOCIONAL

**Media las emociones, el sentir y las relaciones.
Moldea la expresión corporal. Es la fuente del deseo
así como de la empatía y la compasión.**

**Emoción predominante:
La Tristeza**

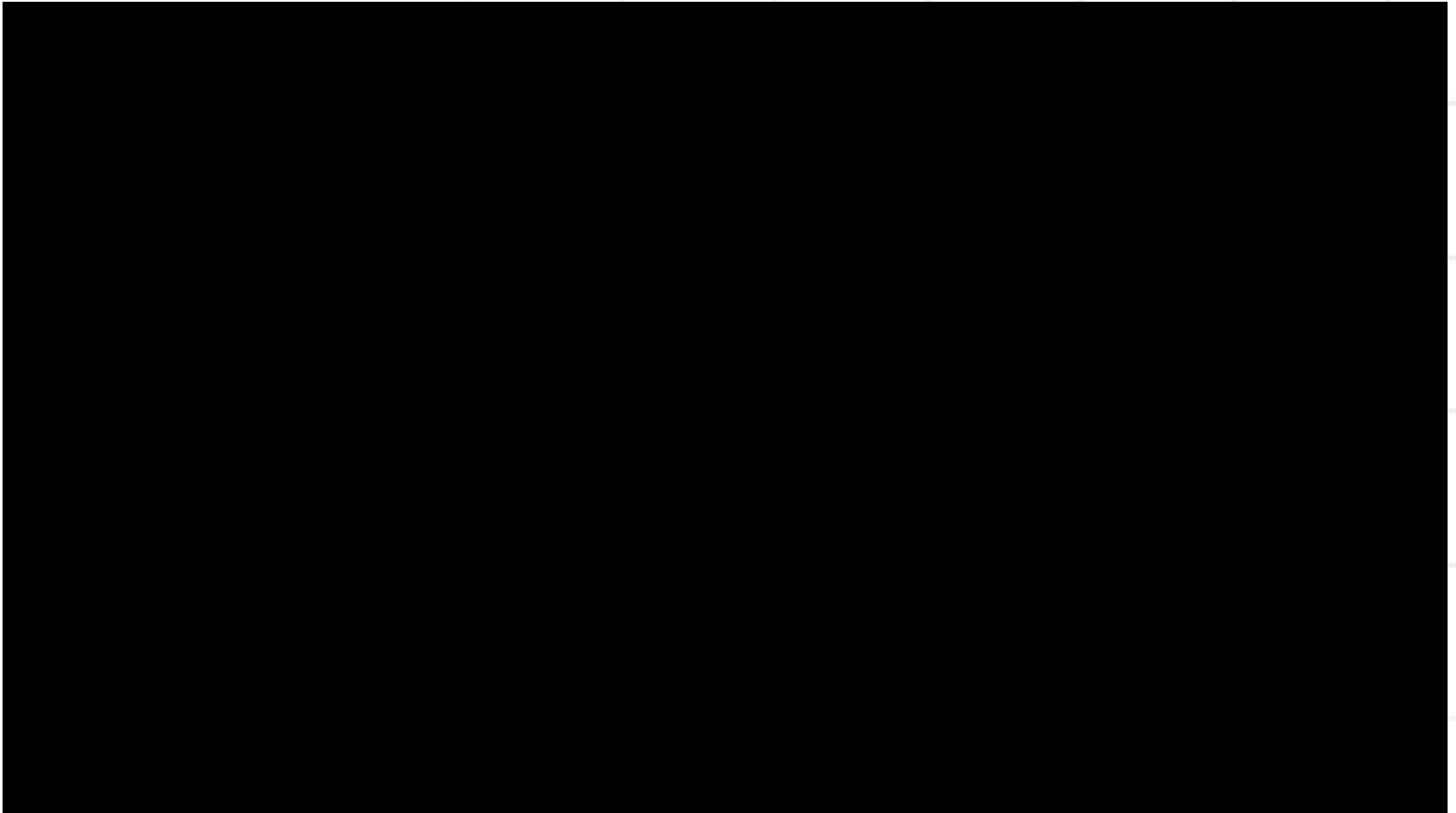
ALEGRÍA, MOTIVACIÓN



Fuente: www.frepick.es

Fuente: <http://es.inside-out.wikia.com/wiki/Tristeza>

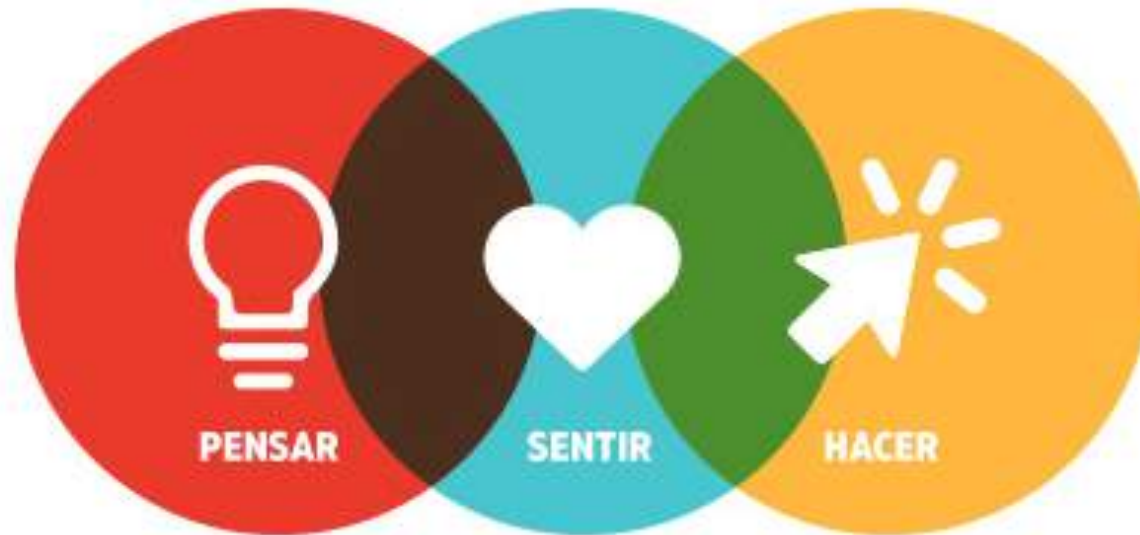
LÍMBICO O CENTRO EMOCIONAL



GERENTES EMOCIONALES



RETO



NEOCORTEIX O CENTRO RACIONAL

Proporciona el substrato para el pensamiento racional, asociativo e intuitivo. Discierne, escoge, decide, ordena, inventa, crea. La lógica.

Emoción predominante:
El Miedo: ansiedad o
preocupación

VALOR



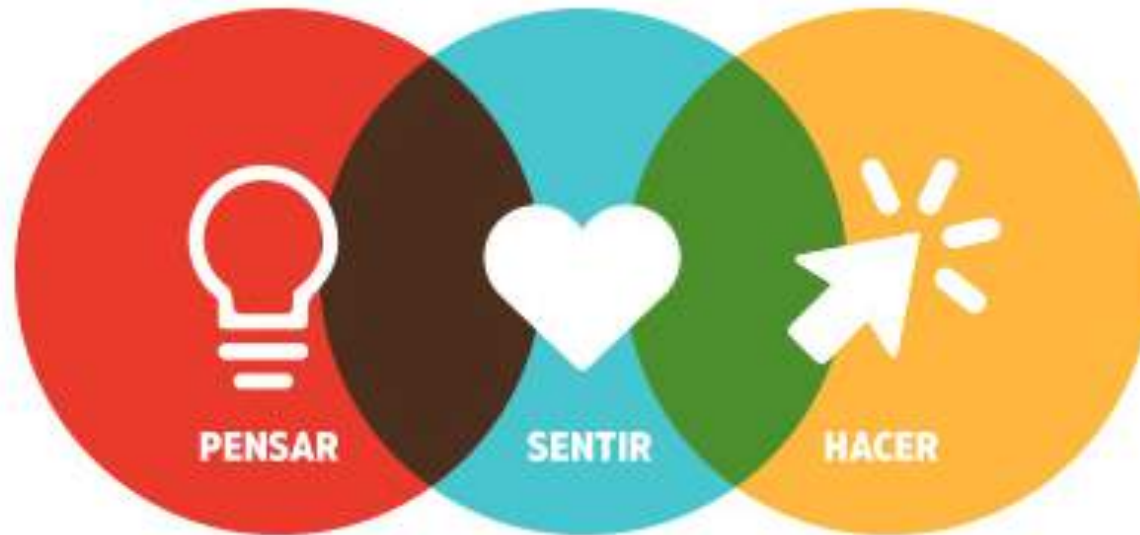
NEOCORTEX O CENTRO RACIONAL



GERENTES RACIONALES



RETO



CONCLUSIONES PRÁCTICAS:

- **No hay personalidades buenas ni malas**
- **Observarse al levantarse y durante el día (todo el tiempo)**
- **Si hay salida**
- **Hay maneras diferentes de hacer, pensar y sentir**
- **Un gerente debe ser amable y firme para marcar el rumbo**
- **Observar cómo las personas actúan y no solamente lo que hablan**
- **Encontrar las diferentes formas de comunicación, sintiendo al otro y desarrollando un lenguaje común para el equipo**
- **Tener expectativas razonables respecto al otro**
- **Escuchar con la boca cerrada para saber quien es el otro,**
- **Escucharnos a nosotros mismos con todos los sentidos y cerebros**
- **Hay que dar un espacio a lo corporal, estirarse, conectar con su cuerpo, caminar, pausas para respirar, todos necesitamos esto para ser flexibles y salirnos de nuestra caja...**
- **No olvidar nunca el sentido del humor, divertirnos**

EQUIPOS, MODELO DE TUCKMAN

MODELO DE

DESARROLLO DE EQUIPOS

TUCKMAN



Fuente: <https://prezi.com/p/o6jfyudrhpv9/modelo-de-desarrollo-de-equipos-de-tuckman/>

EL ENEAGRAMA SIRVE PARA COMPRENDER AL OTRO PENSAR, SENTIR Y ACTUAR



MUCHAS GRACIAS



 KATALINA RICO
Directora

EL JUEGO PARA CONOCERNOS

contacto@13kaes.com | +57 321 644 11 81 |  @13kaes |  | www.13kaes.com