

# НОЭТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС - КОНСАЛТИНГ



**БИРЮЗОВЫЙ МЕС**  
Изначно сбалансированная  
система взаимоотношений  
сат



**ЖЕЛТЫЙ МЕС**  
Матричный организму,  
связанный с ритмичным  
и изменением



**ЗЕЛЕНый МЕС**  
Естественная среда  
обитания, в которой мы  
развиваем жизненный  
опыт



**ОРАНЖЕВЫЙ МЕС**  
Рынок, полный возможностей  
и возможностей



**СИНИЙ МЕС**  
Упорядоченная жизнь  
с определенными  
эмоциональными границами



**КРАСНЫЙ МЕС**  
Доминант, который  
побеждает самый  
сильный и волевой



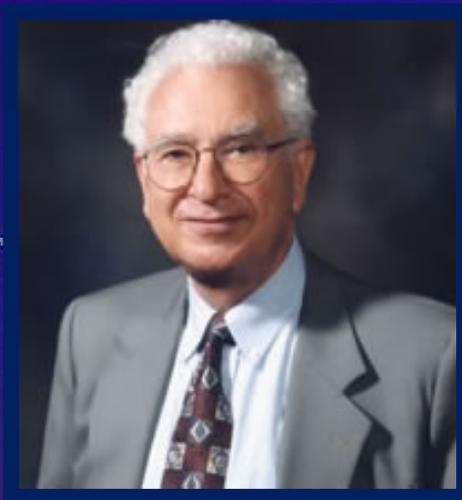
**ФИОЛЕТОВЫЙ МЕС**  
Великие вещи происходят  
думают и тайными  
значениями



**КОРИЧНЕВЫЙ МЕС**  
Среды обитания, где люди  
получают единственные  
навыки, чтобы остаться в живых

# Контрибьютеры ноэтических & спиральных бизнес-технологий

*Теория комплексных систем,  
Спиральная динамика, Поток  
сознания, Мегатренды 2010*



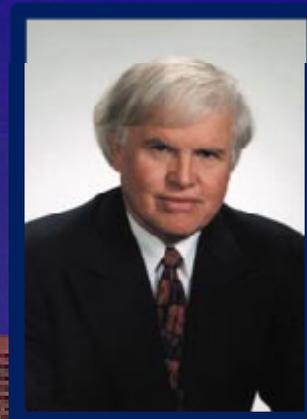
*М. Гелл-Манн*



*К. Грейвз*



*П. Абардин*



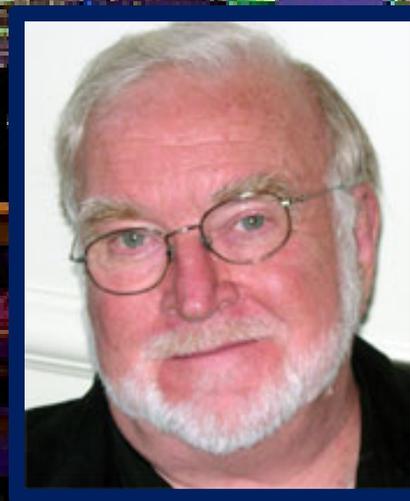
*Д. Бек*



*К. Кован*



*Д. Найсбитт*



*Чиксентмихайи*

# **Ноэтические бизнес-технологии для анализа развития компаний, оптимизации рисков, системной эффективности и продуктивного лидерства**

- **Анализ системных факторов компании**
- **9 корневых принципов успешного развития компании**
- **Совершенствование стиля лидерства**
- **6 условий для эффективных изменений**
- **Управление рисками – оптимизация развития**
- **Планирование и самоорганизация**
- **Сценарии и стратегии будущего развития**
- **Перевод бизнес-компании на новый уровень доходов**

# Intangibles

## Tangibles

## Факторы Intangibles:

Материальные активы

Финансовые активы

Глобализация торговли

Комплексная регуляция ключевых секторов экономики

Знания

Инновации создаются, в первую очередь, инвестициями в intangibles

Человеческие ресурсы становятся основным фактором успешности корпораций

Бренды, патенты

**Консонанты: Оптимизация бизнеса**  
*Типы мышления (Negative? Positive? Abundant?)*  
*Когниции – мимы – убеждения*  
*Отношение*  
*Самоощущение*

Концептуальный уровень  
оперирования

Финансовый  
уровень

Материальный  
уровень



Оперирование  
идеями и  
концепциями

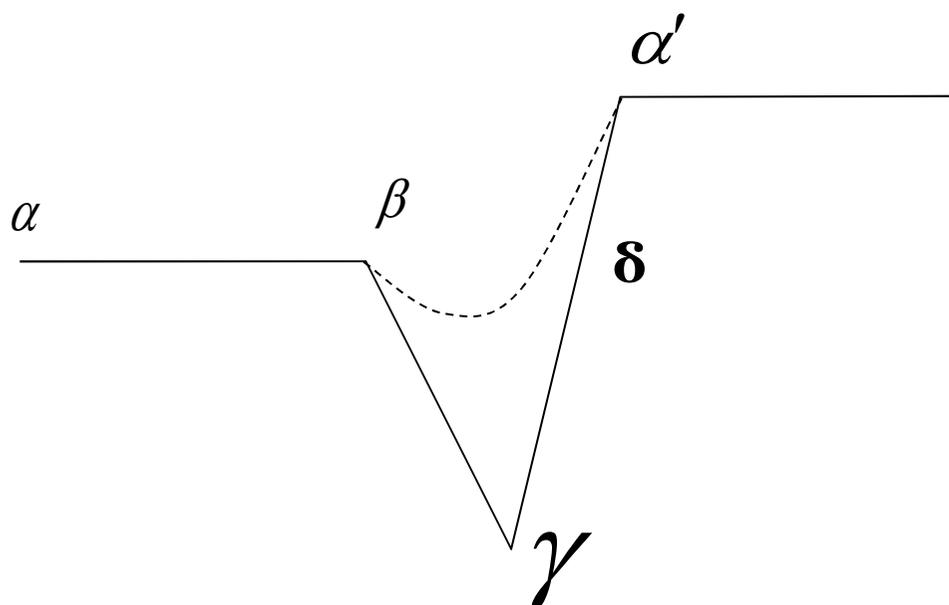
Оперирование  
финансовыми  
потоками

Продажа  
товаров и услуг

## 6 условий для изменения

- 1. Наличие Потенциала.
- 2. Решение проблем сегодняшнего дня.
- 3. Наличие диссонанса.
- 4. Определение Барьеров.
- 5. Инсайт.
- 6. Консолидация и поддержка.

# Управление изменениями



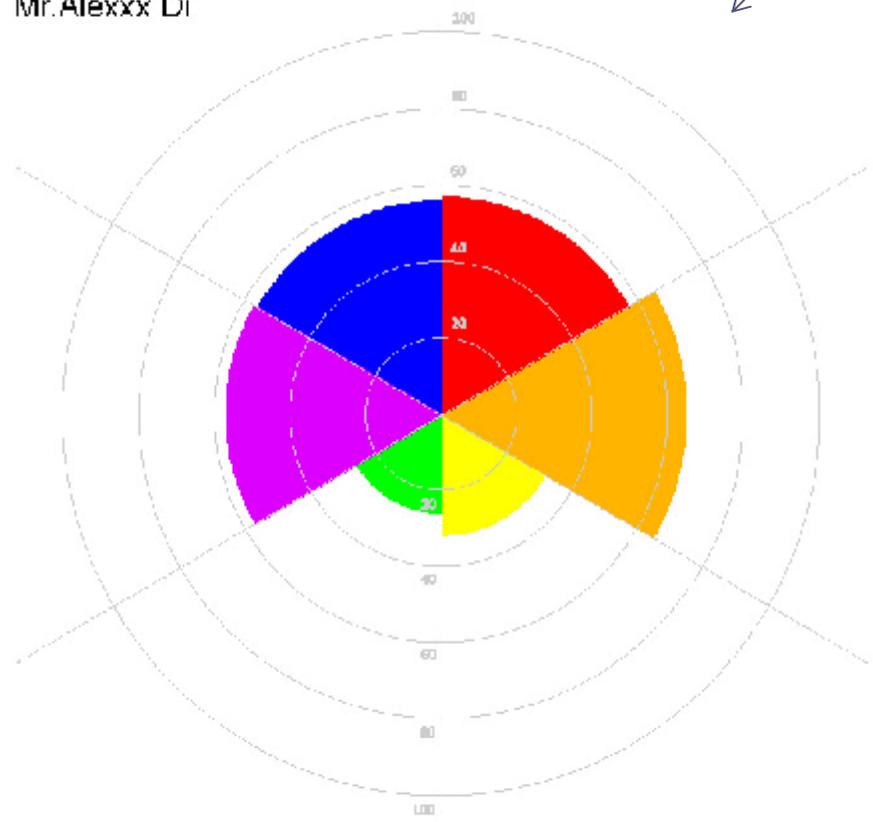
- **5 этапов в изменениях**
- **1 этап – стабильность, баланс ( $\alpha$ )**
- **2 этап ( $\beta$ ) – возникает диссонанс**
- **3 этап – кризис, блокировка ( $\gamma$ )**
- **4 этап – освобождение ( $\delta$ ).**
- **5 этап – новая стабильность ( $\alpha'$ ).**

# Профиль глубинных ценностей

*Тесты для определения  
положения субъекта в системе  
развития бизнес-компании*

**Профиль глубинных ценностей**  
Международный Нозетический Институт

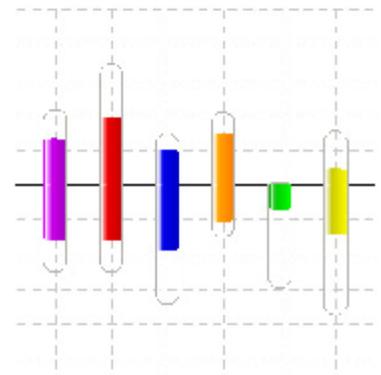
v 1.3  
Mr. Alexxx Di



Радар показывает то, каким типом отношений руководствуется человек

проявленность Идентификации

Survival Identity = 54%



Survival Memes = 49%

- Adaptation: 23 %
- Expression: 25 %
- Hierarchy: 28 %
- C. Business: 20 %
- Stability: 30 %
- Variation: 19 %

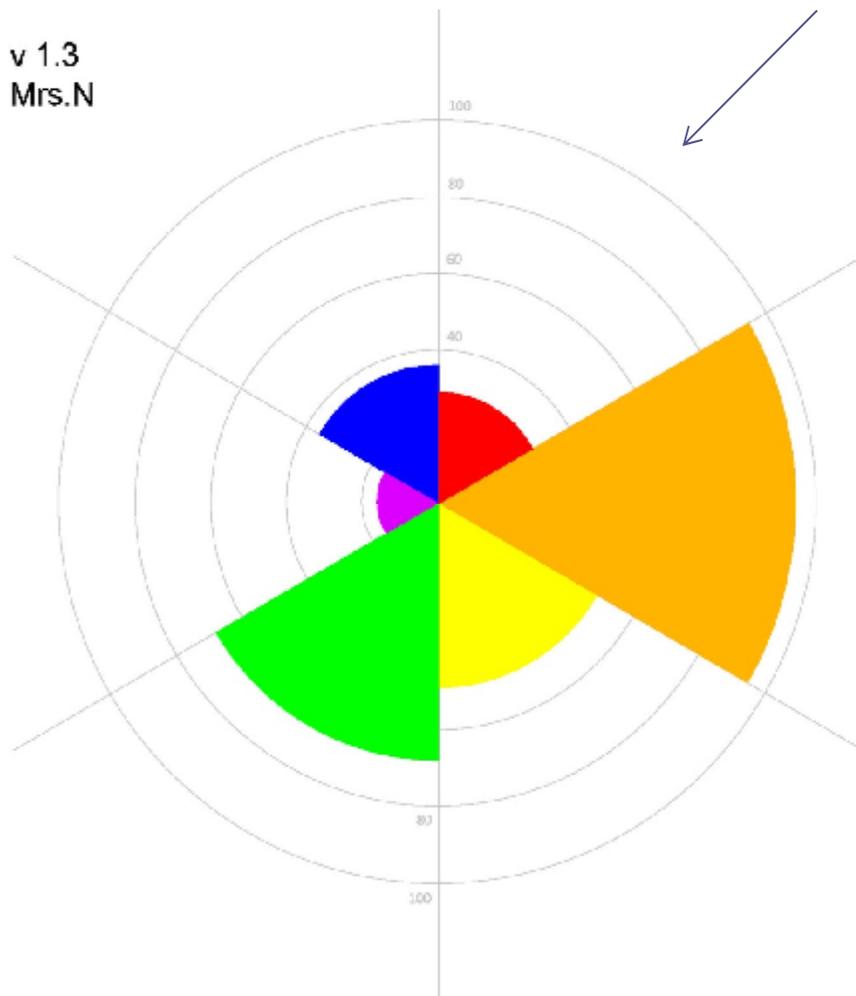
Определив тип и ценности Идентификации становится очевидно и прогнозируемо поведения человека в профессиональной среде

количество Психологических Ресурсов

Глубинные ценности тестируемого, по которым максимально точно можно определить тип деятельности, полностью раскрывающий потенциал человека

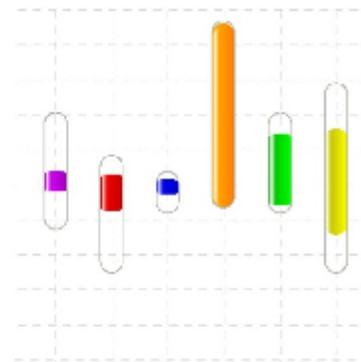
## Профиль глубинных ценностей Международный Нозетический Институт

v 1.3  
Mrs.N



Так же радар наглядно демонстрирует наиболее проявленный Спиральный Уровень (или комбинацию)

Survival Identity = 54%



Survival Memes = 49%

Adaptation: 20 %  
Expression: 29 %

Hierarchy: 14 %  
C.Business: 35 %

Stability: 27 %  
Variation: 22 %

Верхняя часть графика показывает в каком типе отношений более развита профессиональная идентификация и зону ее ближайшего развития

Нижняя часть графика показывает потенциал/энергию каждого из уровней

Этот показатель так же отвечает за Социальную Разумность

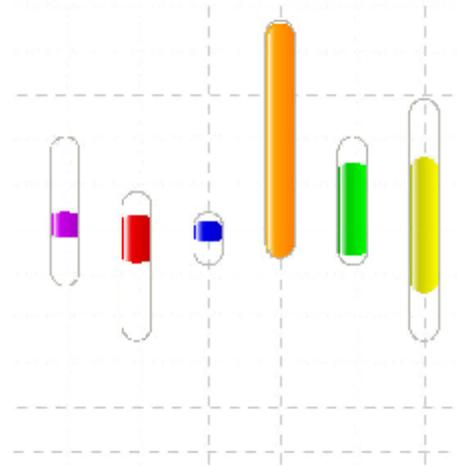
## Профиль глубинных ценностей

Международный Нозетический Институт

Наполненность колбы в верхней части показывает habit – те навыки (ЗУН), картину мира и т.п., которые человек актуально использует в своей адаптации. Пустая часть – готовность к утилизации povum'a в habits.

Наполненность колбы в нижней части показывает povum, который не переведен еще в habit и является пока интроектами или memes. Другими словами – это (начальные) условия, которые уже проявились в жизни человека, но которые пока либо вытесняются, либо не используются актуальной Идентификацией. Нужно либо присоединение их к текущей Id, либо эмерджентия к новому «Царю в голове»

Survival Identity = 54%



Survival Memes = 49%

Adaptation: 20 %

Expression: 29 %

Hierarchy: 14 %

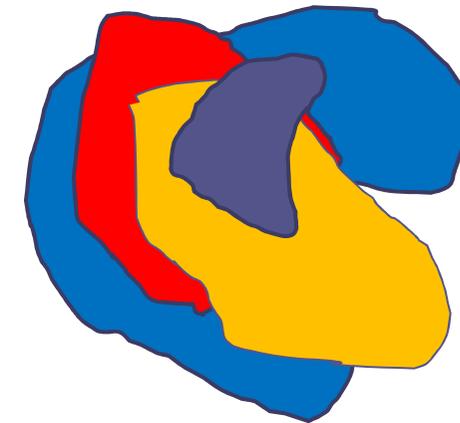
C. Business: 35 %

Stability: 27 %

Variation: 22 %

Системный подход к Форс Динамике этих «колбочек»

сравнительно быстро «выправит» искажения, отрегулирует систему для более адекватного взаимодействия с миром.

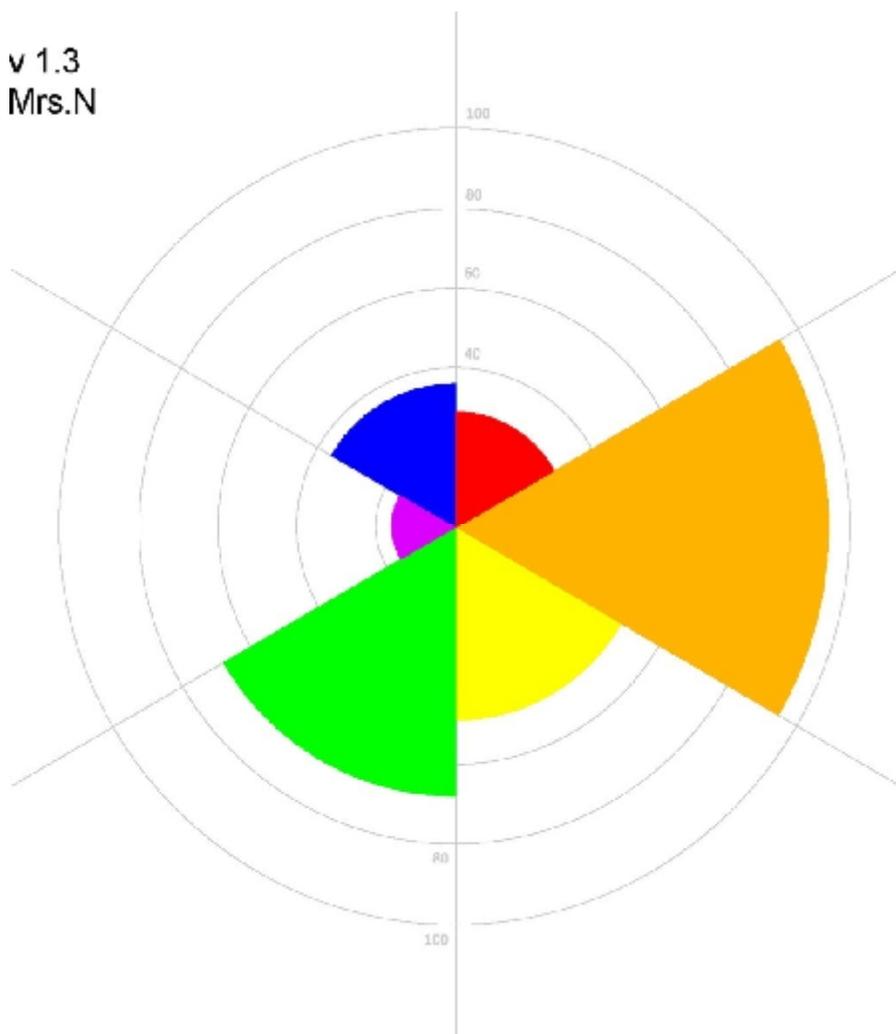


**Луковая модель** – 2хмерное отражение неравномерного развития каждого из уровней.

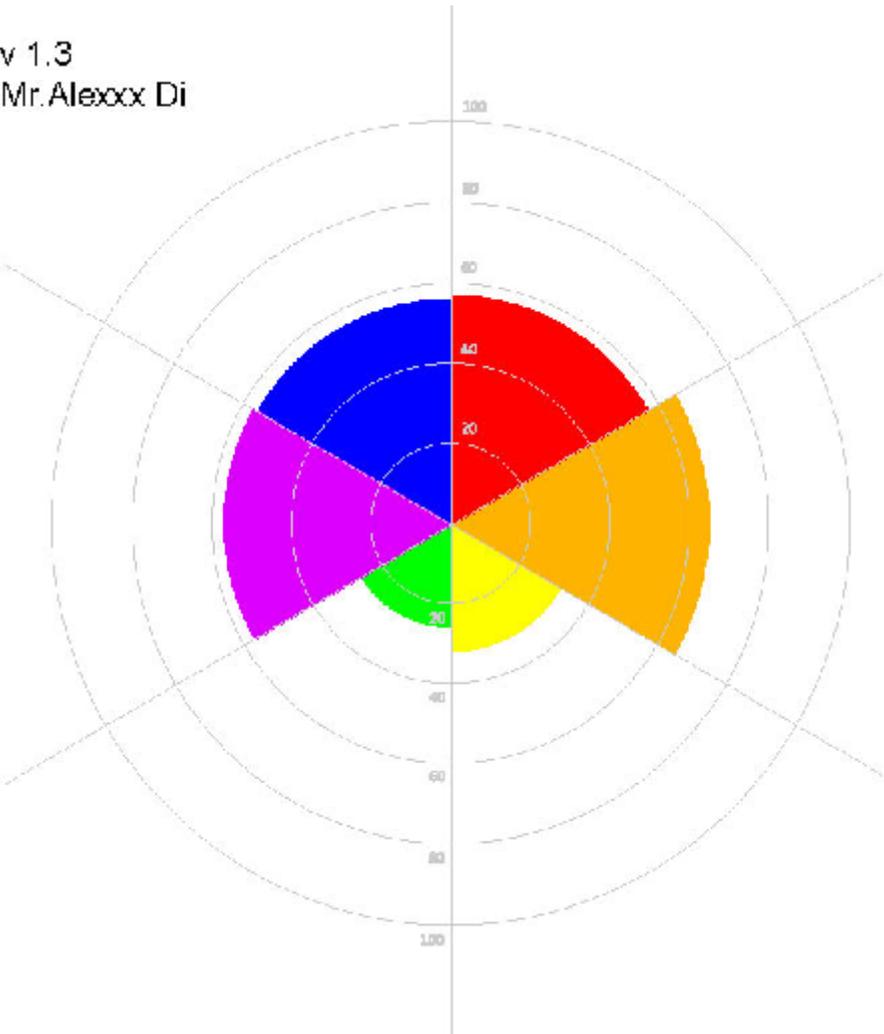
**Модель «колб»** – 4хмерная модель, отражающая и неравномерное развитие каждого уровня, и негативную и позитивную Форс Динамику, и их потенциал.

## Профиль глубинных ценностей Международный Нозетический Институт

v 1.3  
Mrs.N



v 1.3  
Mr.Alexxx Di



Соотношение глубинных ценностей, отраженных на «радаре» показывает, в каких областях людям проще найти общий язык, на сколько они «подходят» друг другу, т.е. на сколько они будут понимать друг друга, проявлять лояльность к коллегам и месту работы

# Дискурс Анализ Тенденций Системы

*Дискурс Анализ показывает  
качественные особенности и  
тенденции компании  
(через определение качеств связей  
между агентами системы)*

**декларативный**

Дискурс анализ тенденций системы  
Международный Нозетический Институт

**поверхностный**

**(капиталы)**

**скрытый**

**(self-concept)**

**глубинный**

**Ценности определяют решения, цели,  
миссию, культуру**

**Ценности, это ключи к характеру человека**

Большинство современных диагностических методов и тестирование остаются на уровне Декларативных ценностей, заявляемых людьми в вопросниках или диалоге.

Наиболее существенными на рынке являются тесты, которые сообщают, что способны на основе декларативных заявлений определить внутренние причины поведения и мышления тестируемых.

Первый уровень глубины диагностики (поверхностный) уже вскрывает один из 4х капиталов, которыми обладает человек (или компания), способность к использованию этих капиталов и действительные причины выборов и принятия решений.

## **Поверхностные ценности**

*Тип Капитала:*

Социальный; Индивидуальный;  
Символический; Культуральный.

основаны на религии, законе и здравом смысле: открыто заявленные, моральные позиции, правила поведения; ритуалы, программные заявления, dress code

*Тип проявления:*

Лингвистический; Поведенческий.



**Декларативные ценности: проявленный уровень контакта**

<b>декларативный</b> Дискурс анализ тенденций системы Международный Поэтический Институт	<b>поверхностный (капиталы)</b>	<b>скрытый (self-concept)</b>	<b>глубинный</b>
--	-------------------------------------	-----------------------------------	------------------

- Стратегии лидеров должны соответствовать ценностям исполнителей
- Выбор зависит от доминирующих в данный момент ценностей
- Корневые убеждения связаны с мотивацией

Виды ценностей:

- корпоративные ценности
- разделенные ценности
- корневые ценности
- семейные ценности
- традиционные ценности

### Скрытые ценности

attitudes, идеи, убеждения, тренды, м.б. сознательными или подсознательными;  
не писанные правила, нормы, "сентиментальные" ценности



*Ментальный синтаксис*

### Поверхностные ценности

основаны на религии, законе и здравом смысле: открыто заявленные, моральные позиции, правила поведения; ритуалы, программные заявления, dress code

*Тип Капитала:*  
Социальный; Индивидуальный;  
Символический; Культуральный.

*Тип проявления:*  
Лингвистический; Поведенческий.



**Декларативные ценности: проявленный уровень контакта**

декларативный

Дискурс анализ тенденций системы  
Международный Поэтический Институт

поверхностный

(капиталы)

скрытый

(self-concept)

глубинный

## Глубокие ценности

beige, purple, red, blue, orange, green, yellow, turquoise;  
worldview, value systems, thinking systems



## Скрытые ценности

attitudes, идеи, убеждения, тренды, м.б. сознательными или подсознательными;  
не писанные правила, нормы, "сентиментальные" ценности



*Ментальный синтаксис*

## Поверхностные ценности

основаны на религии, законе и здравом смысле: открыто заявленные, моральные позиции, правила поведения; ритуалы, программные заявления, dress code

*Тип Капитала:*

Социальный; Индивидуальный;  
Символический; Культуральный.

*Тип проявления:*

Лингвистический; Поведенческий.



**Декларативные ценности: проявленный уровень контакта**

# Определение фактора хаоса и фактора порядка в организации (нодальные состояния)

*Определение, в какой из основных 4х стадий развития находится система и стратегии эффективной работы с каждой стадией для успеха компании.*

<p><b>Нодалное</b> (устойчивость – это самоподобие (механизм рекурсии), иначе неопределенность: все идет не так)</p> <p>Анализ состояния системы Международный Поэтический Институт</p>	<p><b>ВЫХОД</b> (система перестает рекурсировать)</p>	<p><b>Вход</b> рекурсия в новом качестве, обеспечивается союзами (знаки более высокого уровня кодирования), создающими связь персонального опыта</p>	<p><b>Аттракторы</b> (циклический при рекурсии, странный при прекращении рекурсии)</p>
---	---	--	--

В стабильном (нодалном) состоянии система постоянно воспроизводит собственное *самоподобие* через механизм рекурсии.

В результате воздействия внешних условий (например, кризис, активность конкуренции, новый рынок) помимо основного *аттрактора* (цели и миссии предприятия) может появиться дополнительный *аттрактор* (привлекательные цели).

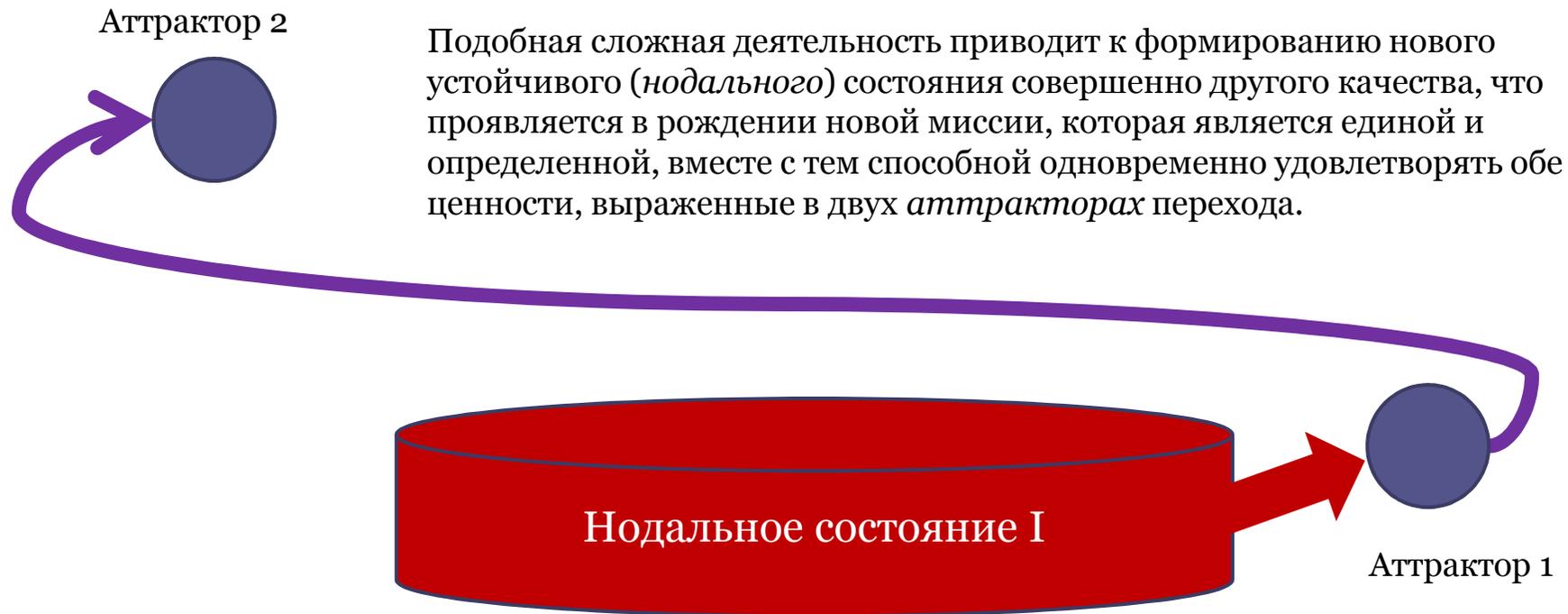
Попытка «гнаться за двумя зайцами» создает высокую степень неопределенности в деятельности предприятия, что обычно переживается как период кризиса.

В этой ситуации система может стать банкротом или перейти на новый уровень функционирования (ребрендинг, смена ведущей деятельности, диверсификация, усиление текущих способов делать бизнес).



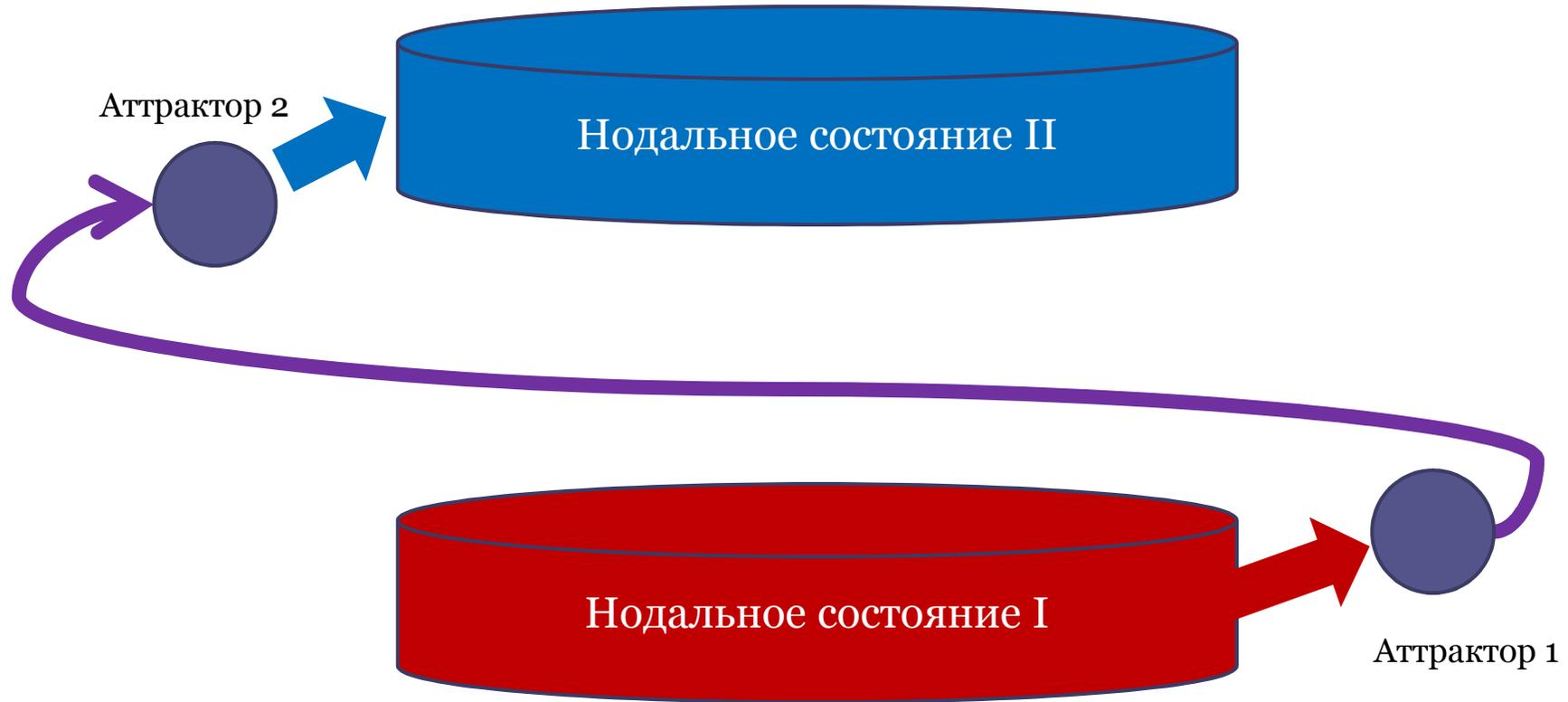
<p><b>Нодальное</b> (устойчивость – это самоподобие (механизм рекурсии), иначе неопределенность: все идет не так)</p> <p>Анализ состояния системы Международный Поэтический Институт</p>	<p><b>ВЫХОД</b> (система перестает рекурсировать)</p>	<p><b>Вход</b> рекурсия в новом качестве, обеспечивается союзами (знаки более высокого уровня кодирования), создающими связь персонального опыта</p>	<p><b>Аттракторы</b> (циклический при рекурсии, странный при прекращении рекурсии)</p>
--	---	--	--

Усложнение внутренней организации предприятия (реорганизация) создает возможность при тех же временных и материальных оборотах реализовывать две цели одновременно (производство+экология, надежные+социально ответственные инвестиции).



Подобная сложная деятельность приводит к формированию нового устойчивого (нодального) состояния совершенно другого качества, что проявляется в рождении новой миссии, которая является единой и определенной, вместе с тем способной одновременно удовлетворять обе ценности, выраженные в двух аттракторах перехода.

<p><b>Нодальное</b>  <i>(устойчивость – это самоподобие (механизм рекурсии), иначе неопределенность: все идет не так)</i></p> <p>Анализ состояния системы  Международный Поэтический Институт</p>	<p><b>ВЫХОД</b>  <i>(система перестает рекурсировать)</i></p>	<p><b>Вход</b>  <i>рекурсия в новом качестве, обеспечивается союзами (знаки более высокого уровня кодирования), создающими связь персонального опыта</i></p>	<p><b>Аттракторы</b>  <i>(циклический при рекурсии, странный при прекращении рекурсии)</i></p>
---	---	--	--



# Совершенствование стиля лидерства

*Диагностика и анализ локус-контроля и факторов влияния*

# Жертвенные и экспрессивные фокусировки личности



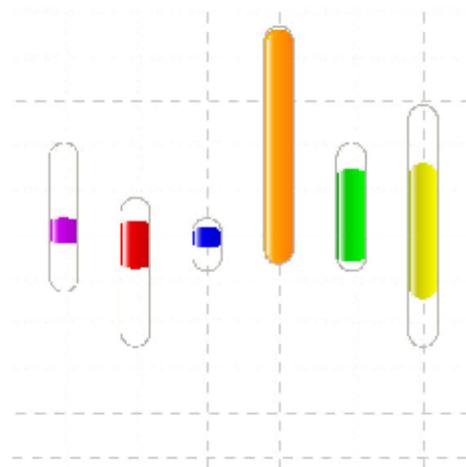
*механизма принятия решений показывает  
какие факторы влияния (внутренние-проактивные или  
внешние-реактивные) существуют и доминируют*



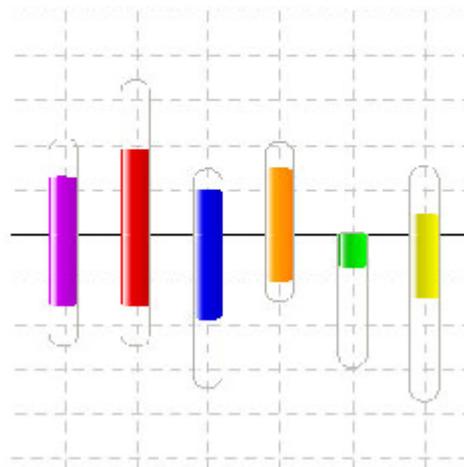
## Leadership chart

Международный Поэтический Институт

Survival Identity = 54%



Survival Identity = 54%



Survival Memes = 49%

Adaptation: 20 %

Expression: 29 %

Hierarchy: 14 %

C.Business: 35 %

Stability: 27 %

Variation: 22 %

Survival Memes = 49%

Adaptation: 23 %

Expression: 25 %

Hierarchy: 28 %

C.Business: 20 %

Stability: 30 %

Variation: 19 %

По дополнительным шкалам опросника выявляется тип отношений лежащий в ЗБР (зоне ближайшего развития). Другими словами, лидерские качества одного человека по отношению к другому или стремление «тянуться» за человеком с другой стороны, учиться у него, стремиться быть на него похожим в определенных областях.

Нижняя часть способна отразить Экспрессивность и/или Покорность людей, желание Исполнять поручения или проявлять Инициативу. Вместе с тем, соотношение таких графиков между собой выявляет характер динамики отношений между сотрудниками

# Инструменты Ноэтической Динамики

*Организационное развитие,  
маркетинговые стратегии,  
психологическое картирование сотрудников,  
сила мозга – увеличение силы ума,  
оптимизация ресурсов – эмоции, организм,  
когнитивные функции*



**Тимбилдинг на основе скрытых и глубинных ценностей**  
 Международный Ноэтический Институт

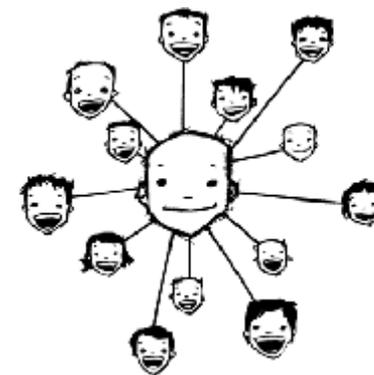
Уровни Спиральной Динамики – динамичные системы, регулирующие выборы и поведение человека.

Существует как минимум 5 разновидностей проявления каждого из уровней, причем за контакт с явлениями мира, с которыми сталкивается человек, или за контакты с другими людьми (отношения) отвечают 4 из эти вариантов проявления способа оценивания.

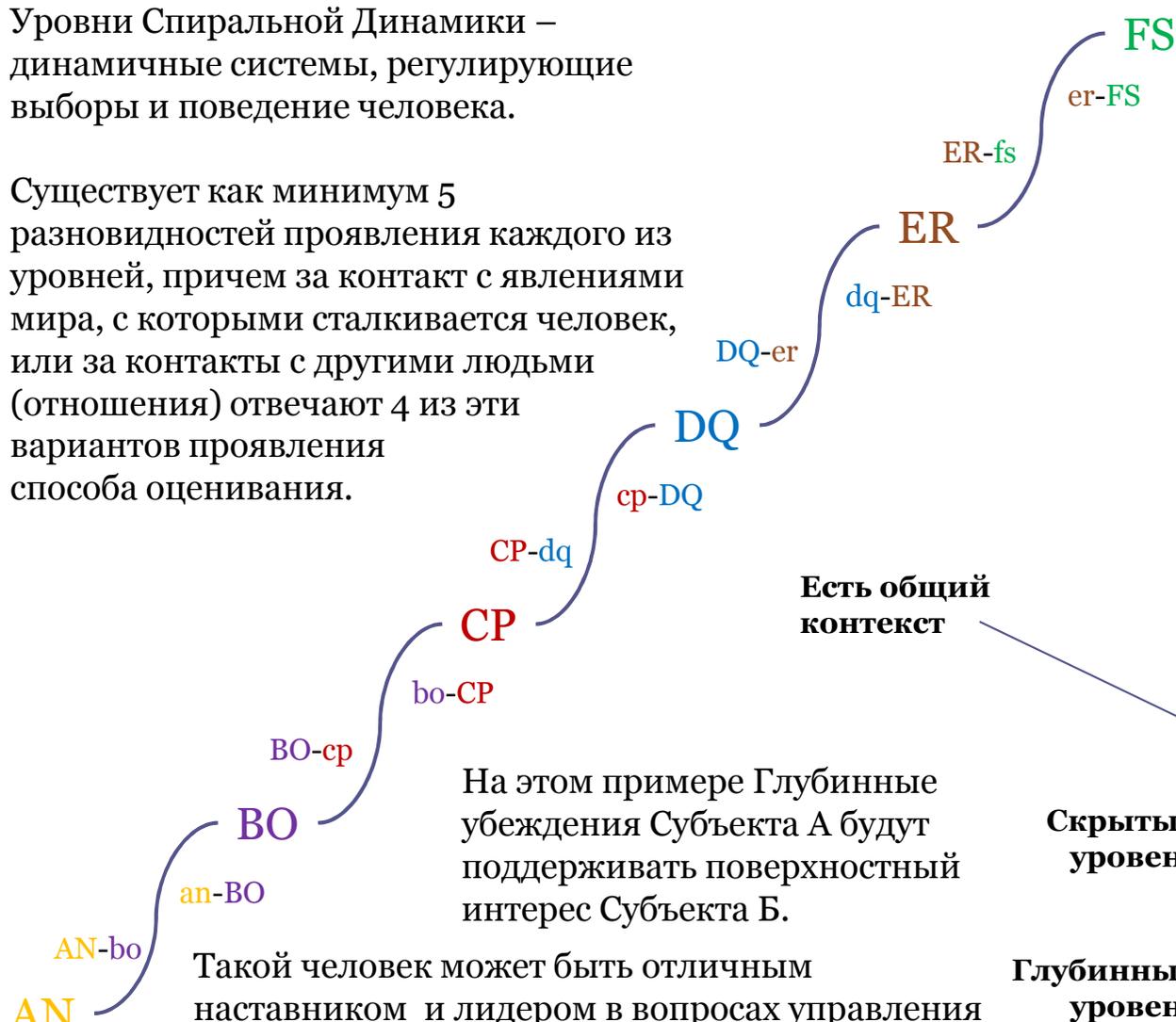
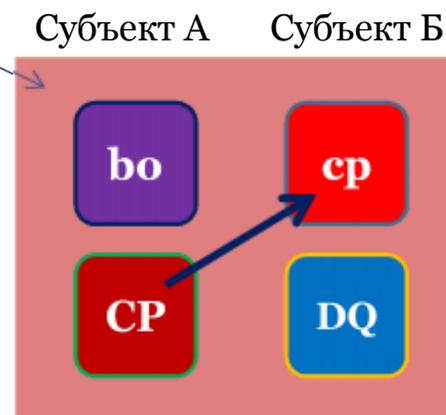
Такой человек может быть отличным наставником и лидером в вопросах управления (red), но уступать Субъекту Б в долговременных устремлениях и карьерных целях (blue)

На этом примере Глубинные убеждения Субъекта А будут поддерживать поверхностный интерес Субъекта Б.

Есть общий контекст



Соотношение индивидуального спирального кода (способа оценивания явлений) между двумя разными людьми раскрывает тип и вероятную динамику их отношений между друг другом.



**Тимбилдинг на основе скрытых и глубинных ценностей**  
Международный Ноэтический Институт

Когнитивные схемы – способы осваивать, упаковывать и хранить опыт.

**КОГНИТИВНЫЕ СХЕМЫ**

(Кт) Контейнер

(Вв) Внутренне/Внешнее

(Пц) Путь (цель)

(Чц) Часть/Целое + Процесс + Связь

(Цп) Центр/Периферия

(Ат) Аттракция

(Ср) Самореализация

(Сп) Социализация

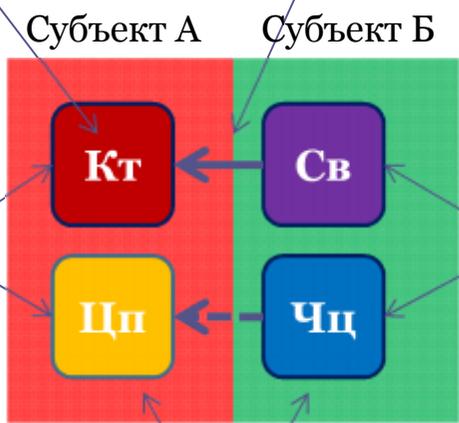
(Св) Связь

Когнитивная схема (способ упаковки опыта)

Скрытый и Глубинный уровень, связан с убеждениями, ценностями, потребностями, мотивацией и вовлеченностью в деятельность

В этом примере у людей абсолютно различные контексты, схемы мышления, ценности и спиральные уровни. Такой паре будет сложно находить общий язык практически по любому вопросу.

Характер отношений между людьми и различными системами в каждом человеке



Контекст, из которого рождается активность субъекта (может совпадать или отличаться)

Спиральный уровень (не код)

Наиболее удачный тип отношений между ними будет в ситуации, когда Субъект А (как человек более харизматичный – теплые уровни) будет поддерживать интерес Субъекта Б на уровне поверхностных ценностей и быть авторитетом на уровне глубинных

ОРГАНИЗАЦИИ-ЗАКАЗЧИКИ НОЭТИЧЕСКИХ & СПИРАЛЬНЫХ  
ТЕХНОЛОГИЙ:

*The Boeing Company*

*Credit Union Executives Society*

*DFW Airport Department of Public Safety*

*Foster's Group, LTD.*

*Greenpeace*

*Johannesburg Development Agency*

*SAS (Scandinavian Airlines System)*

*Texas Department of Human Resources*

*US Department of Agriculture*

*US Department of Housing and Urban Development*

*Институт Джона Фетцера*

*Тенеджер Фаундэйшн, Невада*

*Институт Исследования Сознания, Беркли*

