

Connaissances
et Savoirs

ROLAND GILLET

La question n'est pas de
savoir ce que l'on fait,

MAIS POURQUOI ON LE FAIT !

La théorie des 9 types de
personnalité selon l'Ennéagramme

Tome I



Catégorie
Management



La rencontre d'une réelle connaissance de soi
et d'une meilleure compréhension des autres

Pour faciliter vos recherches

Préambule	
Origine et histoire	5
Chapitre 1	
L'Ennéagramme, de quoi s'agit-il ?	7
Chapitre 2	
Comment reconnaître les types de personnalités de l'Ennéagramme ?	13
Chapitre 3	
Se découvrir pas à pas... Les 3 centres d'intelligence	17
Chapitre 4	
Les autres triades de l'Ennéagramme pour affiner sa compréhension	
.....	Erreur
r ! Signet non défini.	
Chapitre 5	
Découvrir son type dans l'Ennéagramme	
.....	Erreur
r ! Signet non défini.	
Chapitre 6	
Ressemblances & différences des types	

.....	Erre
r ! Signet non défini.	
Chapitre 7	
Les liens avec les autres approches.....	24
Glossaire	
.....	Erre
r ! Signet non défini.	
Annexes bibliographie.....	
.....	Erre
r ! Signet non défini.	

Roland Gillet

**La question n'est pas
de savoir ce que l'on fait,
MAIS POURQUOI ON LE FAIT !**

La rencontre d'une réelle connaissance de soi
et d'une meilleure compréhension des autres
(Tome 1)

La théorie des 9 types de personnalité selon L'Ennéagramme

Connaissances et Savoirs

Préambule

Origine et histoire

Jusqu'au siècle dernier, les origines de l'Ennéagramme restaient mystérieuses, et ses écrits étaient épars. L'Ennéagramme moderne trouve sans conteste son origine dans l'enseignement qu'Oscar Ichazo (1931-2020), un Bolivien, proposa au début des années 70. C'est à Arica, petite ville d'Amérique du Sud, qu'il réunit des personnes en quête d'évolution spirituelle et leur proposa un enseignement visant à atteindre l'illumination par le biais d'une démarche se voulant scientifique, s'appuyant entre autres sur le graphe de l'Ennéagramme, pour expliquer le fonctionnement de la psyché humaine. À ce titre, il fonda l'Institut Arica, basé aux États-Unis, dont le rôle est de transmettre son système, incluant ce qu'il a baptisé la « trialectique », cette théorie insistant particulièrement sur le fait que l'Ennéagramme présente des modèles « dynamiques » et non des stéréotypes « statiques ».

Oscar Ichazo, tout en insistant à juste titre sur la spécificité du système trilectique, n'a jamais voulu s'expliquer sur les sources de son enseignement. On sait qu'il a beaucoup voyagé à des fins d'études spirituelles dans sa jeunesse, se formant entre autres au soufisme, mais le voile demeure sur ses inspirateurs.

Parmi ses élèves, le Chilien Claudio Naranjo (1932-2019) fut chargé en 1971 par le maître de recruter des groupes de personnes pour suivre son enseignement. Plus tard, revenu en Californie, il fit la correspondance entre le système proposé par Oscar Ichazo et ses connaissances en matière de psychologie et de psychiatrie, et proposa de voir les profils pathologiques recensés dans le manuel américain des troubles psychiatriques (DSM) comme des cas de

désintégration extrême des mécanismes que nous allons détailler dans cet ouvrage, créant ainsi un lien rendant le système cohérent avec l'approche occidentale.

Il diffusa alors son enseignement de manière orale à des groupes dits de « chercheurs de vérité » (Seekers After Truth ou SAT) à Berkeley. On notera plus particulièrement le Père Bob Ochs, de Chicago, qui introduira le système dans sa communauté religieuse en tant qu'outil de développement spirituel. Celui-ci formera, entre autres, les auteurs du premier ouvrage à sortir sur le sujet en 1984 : Patrick O'Leary, Maria Beesing et Robert Nogosek. Ce livre brisera la convention tacite respectée jusque-là de tenir l'enseignement de l'Ennéagramme dans un cadre de transmission orale seule, pour le meilleur (l'information devenant accessible au plus grand nombre) et pour le pire (la confusion entre l'Ennéagramme, qui est un outil de libération de nos mécanismes automatiques, et une typologie qui enferme les individus dans neuf cases, devenant plus difficile à corriger quand on n'a pas l'élève qui découvre en face de soi). Le tabou de la publication étant alors brisé, plusieurs auteurs popularisèrent et firent évoluer le concept, pour conduire à l'Ennéagramme tel qu'il est véhiculé aujourd'hui.

Helen Palmer, formée par Claudio Naranjo, a également largement participé, notamment par ses livres, à la découverte de l'Ennéagramme par le grand public. En 1973, elle prend le relais de Claudio Naranjo pour développer et structurer l'enseignement de l'Ennéagramme selon la tradition orale. Helen Palmer prit soin de garder l'Ennéagramme dans le contexte humaniste qui était le sien à ses débuts, l'associant notamment à des techniques de non-action, comme la méditation. Dans les années 80, elle prit la tête d'un combat juridique pour défendre l'Ennéagramme afin qu'il continue à être diffusé au plus grand nombre et qu'il ne soit pas soumis à des droits d'auteur. Elle associa en outre cette théorie des neuf types de personnalité à ses recherches sur l'intuition, l'enrichissant de données plus subtiles permettant de mieux comprendre, par exemple, les neuf états du centre mental supérieur.

.....

Chapitre 1

L'Ennéagramme, de quoi s'agit-il ?

L'Ennéagramme offre un cadre permettant d'explorer les schémas de nos comportements, de nos motivations profondes, de nos points forts et de nos zones de développement. Il sert de guide pour notre propre développement et favorise une meilleure connaissance de soi, nous permettant de gagner en **clarté** sur nos préférences, nos réactions et nos besoins. Ses apports sont doubles puisqu'il met en lumière non seulement les aspects de notre personnalité qui peuvent être des obstacles à notre épanouissement, mais aussi des voies de développement et de transformation spécifiques pour chacun d'entre nous. En travaillant sur les défis propres à notre type, nous pouvons élargir notre **perspective**, **développer** de nouvelles compétences et **dépasser** nos limites.

L'Ennéagramme offre également des outils précieux pour **comprendre et améliorer** nos relations avec les autres. En nous informant sur les motivations et les comportements des différents types de personnalité de notre entourage, nous pouvons mieux comprendre leurs besoins et leurs réactions, favorisant ainsi une communication plus efficace, des relations plus harmonieuses et une **empathie accrue**.

En tant qu'outil de développement du **leadership** et du **travail d'équipe** en entreprise, l'Ennéagramme offre des informations précieuses sur les dynamiques entre les différents types de personnalité. Il permet l'**identification** des compétences naturelles de chacun, de leurs modes de **fonctionnement** et des défis spécifiques qui peuvent être rencontrés. Certains managers utilisent l'Ennéagramme pour adapter leur style de gestion,

favoriser l'**inclusion** et la **collaboration**, et tirer parti des forces individuelles correspondant aux talents de chaque individu pour atteindre des objectifs communs, trouver des moyens de croissance et d'épanouissement professionnel. D'autres l'utilisent pour prévenir les accidents de travail, améliorer la productivité et gérer les ressources humaines. En entreprise, les malentendus, les désaccords et les divergences de points de vue ne sont pas toujours le résultat des rôles respectifs ou des positions dans la hiérarchie. Ainsi, l'Ennéagramme apporte un **éclairage** efficace pour **résoudre des conflits** ou pour accélérer la coopération au sein d'une équipe. Il aide les différentes personnalités en présence à pouvoir s'exprimer avec plus de franchise sur leurs opinions et leurs motivations propres, permettant davantage d'ouverture, de **compréhension mutuelle**, de solidarité et une meilleure ambiance au travail.

.....

En soi, cette connaissance serait déjà suffisante pour améliorer considérablement notre manière de communiquer avec autrui puisque nous sommes conscients de sa vision du monde, de son mode de discours et de ses leviers de motivation. Mais l'Ennéagramme serait dans ce cas simplement un outil statique, très puissant car mettant en lumière des moteurs inconscients, mais statique. Or, **l'Ennéagramme est dynamique**. Les neuf profils listés plus loin (*cf. page 19*) se positionnent sur un dessin particulier où chaque point est relié aux autres par des flèches qui expriment un lien existant entre les divers types (*cf. page 16*).

Ainsi, en situation de stress profond, quand tout va mal, un type donné a tendance à exprimer les caractéristiques négatives du type situé le long des flèches dans le « sens du courant ». Le type 1 se met à déprimer à la façon du type 4, le type 5 devient superficiel à la façon du type 7, etc. Quand tout va bien ou que le stress est bien géré, un type a tendance à « remonter le courant » pour exprimer le positif du type en amont. Le type 1 exprimera la joie de vivre du

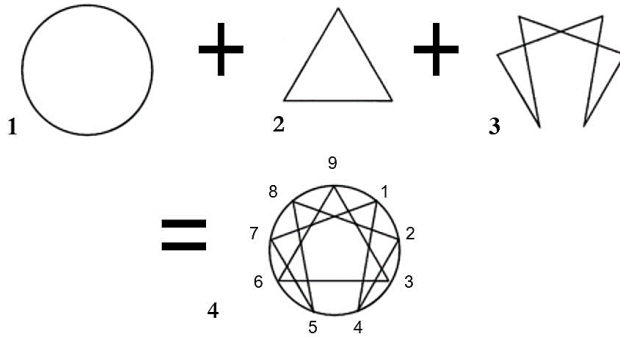
type 7, le type 5 sortira de sa réserve et s'impliquera dans le monde comme le type 8.

L'ensemble de ces caractéristiques fait de l'Ennéagramme un **outil inestimable de connaissance de soi, de compréhension des autres et de tolérance**. Ouvrant les portes à une perception en profondeur de l'être humain, il est un outil de choix dans tous les domaines où la relation humaine est au centre des préoccupations : éducation, management, médiation, négociation, diplomatie, thérapie... Et par-dessus tout, il est une voie privilégiée pour le développement de notre évolution personnelle.

La question posée est alors celle du **libre arbitre** : dans quelle mesure mon action est-elle consciente ? Dans quelle mesure est-elle le fruit d'une réaction stéréotypée à un stimulus du monde extérieur ?

Le mot Ennéagramme est issu de la juxtaposition du grec ancien ἐννέα qui évoque le nombre neuf et de γράμμα qui signifie lettre ou symbole. Il désigne un modèle de la personnalité basé sur un dessin à neuf branches. Étymologiquement parlant, on comprend déjà, à un premier niveau, que ce mot évoque un symbole. Sa représentation est constituée par :

- Un cercle (1)
- Un triangle équilatéral (2) inscrit dans le cercle, dont un sommet est en haut (coïncidant avec le point 9), les deux autres sommets étant les points 3 et 6 et d'un hexagone irrégulier et croisé (3)
- Neuf points équidistants sur sa circonférence, numérotés de 9 (point du triangle en haut) à 1, en descendant, dans le sens contraire des aiguilles d'une montre (4)



À travers ce modèle, qui est une approche à la fois **psychologique** (cognitivo-affectivo-comportementale), **phénoménologique** (existentielle) et spirituelle (tradition chrétienne), l'Ennéagramme détermine **9 typologies, 9 types** de points de vue différents, **9 visions** du monde. Cette représentation symbolique structure **9 schémas de personnalités**, leur manière de se **comporter**, de **communiquer**, leurs **attentes** et leurs **motivations**. Il propose **9 manières** de se positionner dans l'interaction avec autrui, et décrit 9 manières très différentes d'aborder et d'**interagir** avec le monde. Inconsciemment, chacune d'elles crée et choisit de privilégier des modes d'interactions particuliers avec la vision du monde que chacun possède, et induit certains comportements ou certaines réactions spécifiques face au **stress**, à la **peur**, etc.

Ces différentes manières de voir le monde, et donc d'aborder la réalité, nous les utilisons comme des fenêtres à travers lesquelles nous observons et interagissons avec ce qui nous entoure. Chacun des **9 types** (aussi appelés « mécanismes », « bases », « profils », etc.) est identifié par ses **dons**, ses **limitations**, ses façons de penser et d'agir, ses **forces** et ses **faiblesses**. Chaque type privilégie certaines informations et, d'une manière inconsciente, en néglige d'autres, se limitant de fait à une version de la réalité bornée par des œillères. L'Ennéagramme met en lumière ces **peurs**

irrationnelles plus ou moins inconscientes et la « compulsion », ou volonté farouche de les éviter à tout prix.

Un roi, qui était aussi un astrologue, lut dans les étoiles qu'un certain jour à une certaine heure, un malheur allait s'abattre sur lui et qu'il en mourrait. Le roi fit construire une demeure aux murs épais et solides ; il plaça toute son armée autour de la maison pour monter la garde et en interdire l'accès. Puis, il s'y réfugia. Au bout de quelque temps, il réalisa qu'il voyait la lumière du jour et que cela signifiait qu'il y avait une ouverture par laquelle on pouvait entrer. Aussitôt, il la fit murer. Ainsi le roi devint son propre prisonnier. Et de cela il mourut. Cette histoire de Farid ud-Dîn Attâr (poète et grand mystique soufi de la Perse médiévale, né à Nishâpur en 1174) illustre le fonctionnement de la personnalité humaine tel que le décrit l'Ennéagramme.

L'Ennéagramme évoque le **libre arbitre** ou la **liberté** de chacun de se remettre en question pour constater où et comment il devient excessif, afin de se donner la possibilité de choisir l'attitude la plus adaptée à ce qui se passe, de façon objective et non plus compulsive. Il met en lumière ces limites inconscientes générées par des peurs irrationnelles enfouies et notre volonté farouche d'éviter à tout prix ce dont on a peur. Cette **compulsion** va structurer notre **personnalité** et notre **rapport aux autres**.

Précision utile à souligner en abordant cet ouvrage : un **individu n'est pas un numéro**. Il est souvent d'usage de substituer à la phrase « cette personne manifeste dans une majorité de situations des comportements déclenchés par une compulsion particulière qui a été répertoriée sous la dénomination de « type X » », le raccourci « cette personne est un « X » ». Il convient, si l'on veut éviter des confusions malheureuses, que les lecteurs soient bien au fait qu'il s'agit d'un abus de langage. Aussi, nous les invitons, s'ils souhaitent adopter un raccourci, à lui préférer l'expression : cette personne fait du « X » ou est de type « X ».

Chapitre 2

Comment reconnaître les types de personnalités de l'Ennéagramme ?

Caractéristiques concises de la structure des neuf types de l'Ennéagramme qui vous permettra de les identifier.

1. Reconnaître la personnalité de type 1 qualifié par certains de « Réformateur »

La personnalité de type 1 est nommée le « **Réformateur** » car aucun autre type de l'Ennéagramme n'a un **sens de la mission** et un **haut sens moral** aussi prononcés que lui. Cela l'amène à vouloir **améliorer le monde** de diverses manières, quel que soit son degré d'influence.

Le type 1 évite la **colère**, celle des autres et surtout la sienne. Pour cela, il s'efforce de faire parfaitement ce qui doit être fait. Étant très critique vis-à-vis de lui-même et des autres, il trouve systématiquement que les résultats ne sont pas à la hauteur de ses attentes ; il en ressent une forte colère qu'il préfère **intérioriser** plutôt que d'exprimer. Il fait de même pour tous les sentiments qui pourraient susciter un jugement négatif de la part des autres, ce qui peut le rendre un compagnon agréable. Le type 1 est doté d'un très **haut sens moral**. Lorsqu'il s'engage dans une tâche, il est extrêmement **impliqué** et **travailleur**.

- Il est **rationnel**, **idéaliste**, possède des **principes**, un **sens de la mission**, de l'**auto-discipline**, et aspire à la **perfection**

- Sa **peur fondamentale** est d'être **mauvais** ou **maléfique**, défaillant

- Son **désir fondamental** est d'être **bon**, **intègre**, **équilibré**.

- Il évite à tout prix l'**erreur** et manifeste dans la vie des comportements **perfectionnistes**

- Il est fier de sa **capacité de travail**, de son **honnêteté** et de sa **rigueur morale**

Comprendre le type 1 : 5 paramètres fondamentaux !

1. Critiques excessives

Le type 1 peut créer une atmosphère de tension et de malaise par ses critiques constantes. Il a tendance à juger sévèrement les erreurs ou les imperfections parce qu'il est très critique envers lui-même et les autres

2. Rigidité et inflexibilité

Le type 1 peut avoir du mal à lâcher prise et à accepter des approches différentes de celles qu'il considère comme étant « la bonne façon de faire ». Cette rigidité peut l'empêcher de s'adapter facilement aux changements ou aux situations imprévues, parce qu'il a un fort besoin d'ordre et de structure

3. Perfectionnisme

Le type 1 peut se mettre la pression pour atteindre la perfection, parce qu'il a des exigences ou des normes de rigueur très élevées. Cela peut entraîner un stress excessif, une insatisfaction permanente et une auto-critique constante

4. Propension à la frustration et à l'irritabilité

Le type 1 peut facilement se sentir frustré et irritable, provoquant des conflits ou des tensions dans ses relations, parce que les choses ne se déroulent pas comme prévu ou qu'elles ne répondent pas à ses attentes

5. Jugement moralisateur

Le type 1 peut être enclin à juger les autres en fonction de ses normes et a du mal à comprendre les différentes perspectives ou à accepter des choix de vie qui ne correspondent pas à ses valeurs, parce qu'il a souvent des convictions morales très fortes

*
* *

2. Reconnaître la personnalité de type 2 qualifié par certains de « Aidant »

La personnalité de type 2 est nommée l'« **Aidant** » parce qu'il est soit la personne la plus **utile** aux autres, soit la personne la plus investie à se considérer comme utile.

Le type 2 évite de reconnaître ses propres **besoins**. À la place, il cherche à satisfaire les **désirs** et les **besoins** des autres, exprimés ou non. Très **relationnel**, il est toujours prêt à rendre un service ou à prodiguer un conseil. **Disponible**, il tire fierté de sa double capacité à **aider** les autres et à n'avoir, lui, aucun besoin d'aide. Quoique prétendant le contraire, le type 2 désire qu'on soit **reconnaisant** de ce qu'il fait. Il peut se montrer **possessif**, **jaloux** et **culpabilisant**.

- Il est **attentionné**, **interpersonnel**, **généreux**, **démonstratif**. Il est **possessif** et cherche à **faire plaisir**

- Sa **peur fondamentale** est de ne pas être **désiré**, de n'être pas **digne d'être aimé**

- Son **désir fondamental** est de se sentir **aimé**

- Il évite à tout prix de reconnaître ses **besoins** et manifeste des comportements **altruistes**

- Il est fier de l'**amour** et de l'**aide chaleureuse** qu'il apporte aux autres.

.....

Chapitre 3

Se découvrir pas à pas... Les 3 centres d'intelligence

Une des façons d'appréhender la logique de construction de l'Ennéagramme est la théorie des « **centres** », qui est bâtie sur le principe que nous possédons tous à l'intérieur de nous trois « **centres** » de fonctionnement. Le mot « **centre** » est utilisé pour bien marquer que chacun de ces trois modes de fonctionnement a un rôle particulier et des objectifs propres. L'Ennéagramme a pour base l'idée que tout être humain dispose de trois formes d'**intelligence** que Platon nommait déjà l'**émotion**, l'**instinct** et la **pensée**.

Trois **cerveaux** distincts cohabitent chez l'homme en relative interdépendance. C'est ce que le médecin et neurobiologiste Paul D. MacLean a modélisé à partir de 1962 avec son approche du cerveau « **triunique** » :

- Le **cerveau reptilien**, qui nous renvoie à nos **instincts**. C'est le plus archaïque des trois : il assure notre survie par des réflexes instinctifs de défense, de fuite, d'agressivité, par des comportements immédiats et répétitifs

- Le **cerveau limbique** qui nous renvoie à nos **émotions**. Il est le siège de ce que nous ressentons vis-à-vis des autres, de nos coups de cœur ou de nos coups de gueule, de nos élans émotionnels

- Le **cerveau cortical** ou **néocortex** nous renvoie aux fonctions « **supérieures** » comme la mémorisation, notre capacité d'abstraction, etc. Il est le siège de nos **pensées**, de notre **imagination**, de notre **intuition**, de notre **réflexion**

Dans la sagesse populaire cependant, on parle du **corps**, du **cœur** et de l'**esprit**. Ces mêmes concepts se retrouvent dans l'Ennéagramme. On parle ici de « **centre instinctif** » (cerveau reptilien / corps), de « **centre émotionnel** » (cerveau limbique / cœur) et de « **centre mental** » (cerveau cortical / esprit). On obtient dès lors 3 grandes **typologies** de personnes, que par facilité de langage nous appellerons parfois les « **instinctifs** », les « **émotionnels** », et les « **mentaux** ». Dans chaque catégorie, on trouve trois profils, ce qui permet d'arriver aux **neuf profils connus**. Précisons immédiatement qu'il est tout à fait possible qu'un individu « A » s'avérant être un « **Instinctif** » ait un quotient intellectuel supérieur à celui d'un individu « B », même si ce dernier est un « **Mental** ». Nous n'insisterons jamais assez sur le fait que les « **Instinctifs** » ne sont pas tous des brutes, que les « **Mentaux** » ne sont pas tous des prix Nobels, et que les « **Émotionnels** » ne sont pas tous des poètes.

Centre préféré et hiérarchie des centres

Tout être humain est capable de recevoir, traiter et émettre des informations à partir de ces trois centres. Les trois centres sont présents chez chacun d'entre nous, mais leur ordre de priorité va varier d'un individu à l'autre. Au cours de la construction de notre personnalité, nous avons « **sur-privilegié** » un de ces trois centres, qui est devenu notre **centre préférentiel**, et nous avons négligé, voire méprisé, les deux autres centres. Nous sommes souvent conscients de notre **centre préféré**, nous le sommes peu de notre **centre réprimé**. Pourtant, selon la belle formule de Kathleen V. Hurley et Théodore E. Donson, « le **centre réprimé contrôle silencieusement notre personnalité** ».

Ainsi, un centre sera toujours privilégié par rapport aux deux autres. D'une manière générale, et plus encore en situation d'**insécurité physique ou psychologique**, nous nous appuyons sur ce centre plus que sur les autres et à la place des autres.

Les trois centres sont relativement **autonomes** et **indépendants** les uns des autres. Parfois, ils sont en accord et vont

tous les trois dans le même sens ; parfois, ils sont en désaccord, voire en conflit. Par exemple, on peut prendre une décision (**centre mental**) et ne pas réussir à la mettre en œuvre (**centre instinctif**) ; ou bien on peut sentir au fond de soi un conflit entre le cœur (**centre émotionnel**) et la raison (**centre mental**).

Selon les situations de vie, il est adéquat qu'un centre agisse plutôt qu'un autre et l'idéal serait que le trio soit **équilibré** dans son fonctionnement de telle sorte que le **centre instinctif** soit aux commandes quand il est le plus approprié, le **centre émotionnel** quand il est requis pour la gestion de situation émotionnellement chargées et le **centre mental** quand son domaine de compétences est en jeu. Il en va malheureusement différemment dans la réalité et nous avons tous une **hiérarchie de préférence**. Cette hiérarchie des centres induit l'utilisation spontanée du **centre préféré** en situation de stress, et quand il est en conflit avec un autre centre, c'est lui qui l'emporte et qui est mis en œuvre le premier.

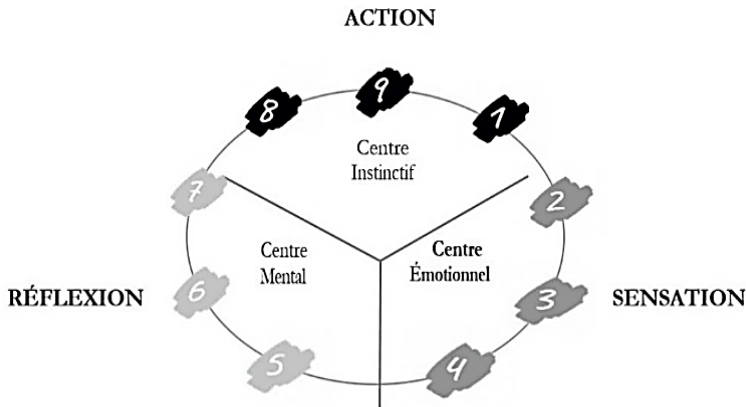
Pour mieux comprendre la notion de **hiérarchie des centres**, prenons par exemple, l'idée que l'avion dans lequel vous voyagez vient de s'écraser, et que vous êtes le seul survivant :

- Si vous faites appel à votre **centre instinctif**, vous passez immédiatement à l'action pour assurer votre survie sans réfléchir
- Si vous faites appel à votre **centre émotionnel**, vous vous laissez d'abord déborder par vos émotions et par votre tristesse face à cette catastrophe humaine
- Si vous faites appel à votre **centre mental**, vous êtes dans une hyper lucidité de la situation, mais vous ne bougez pas, vous restez paralysé, trop occupé à observer la situation et à analyser tous les éléments avant d'agir

Si le **centre instinctif** est utilisé au lieu du **centre émotionnel**, nous cherchons à nous protéger dans les relations avec les autres, à savoir qui a le contrôle et quels sont les risques.

Si le **centre mental** est utilisé à la place des autres centres, nous analysons les situations et les sentiments plutôt que d'agir et nous relier aux autres.

Si le **centre émotionnel** prend le pas sur les centres **mental** et **instinctif**, nous avons tendance à négliger l'action au profit de l'affectivité et à nouer des relations non appropriées.



Ainsi, témoin d'une agression dans la rue, l'« **Instinctif** » va **agir** avant de penser, l'« **Émotionnel** » va être pris par une **émotion**, et le « **Mental** » va rester **froid** et **analyser** la situation. Aucun des 3 centres n'est meilleur qu'un autre, ni plus adapté face à l'environnement et aux événements du quotidien. Tout l'enjeu se résume à notre capacité à jouer la bonne carte, le bon centre, au moment opportun : quand je joue une partie d'échecs, le **centre mental** m'est certainement très utile. Mais quand il s'agit de faire comprendre à l'autre combien je l'aime, il vaut mieux laisser s'exprimer le **centre émotionnel**.

L'Ennéagramme est entièrement bâti autour de ce principe des trois centres. Le concept de **centre préféré** définit donc, en situation de stress, comment nous allons nous rabattre sur ce que nous faisons le mieux :

1. J'agis, je ressens et je réfléchis ?
Ou :
2. J'agis, je réfléchis et je ressens ?
Ou :

3. Je ressens, j'agis et je réfléchis ?

Ou :

4. Je ressens, je réfléchis et j'agis ?

Ou :

5. Je réfléchis, je ressens et j'agis

Ou encore :

6. Je réfléchis, j'agis et je ressens ?

quel que soit le nombre de structures de sécurité qu'il crée, le type 6 reste anxieux et en proie au doute. Il peut même se mettre à douter des mêmes personnes ou croyances vers lesquelles il s'était tourné pour se rassurer. Le type 6 peut aussi répondre à son anxiété en la confrontant de manière impulsive, en défiant sa peur dans un effort pour s'en libérer.

- Pour gérer sa peur, le **type 7** se concentre sur la planification de réjouissances (orientation intérieure). Il y a des sensations de douleur, de perte, de privation, et une anxiété générale dont le type 7 voudrait rester aussi loin que possible. Pour s'accommoder de ces sensations, il garde l'esprit occupé par des possibilités et des options excitantes : tant qu'il a en vue quelque chose de stimulant, le type 7 sent qu'il peut se distraire de ses peurs. Cependant, dans la plupart des cas, il ne se borne pas à penser à ces options : autant que possible il tente d'en réaliser le plus qu'il peut. Et donc, on trouve le type 7 sur la brèche, à la poursuite d'une expérience ou d'une autre, occupé à rester engagé et distrait par ses multiples idées et activités.

1 QUIZ : MIEUX ME CONNAITRE

Quel est mon centre d'intelligence préféré ?

Ce premier zoom permet d'identifier son centre d'intelligence préféré et de (re) connaître déjà un peu mieux par rapport à son propre fonctionnement

- Une première étape est d'appréhender cette notion des trois **modes d'attention**, dit **centres d'intelligence** pour réussir à s'observer soi-même au quotidien. À chaque **centre d'intelligence** est associé **trois types** de l'Ennéagramme

*
* *

Pour valider vos réponses, faites le Quiz suivant
pour découvrir les 3 types Ennéagramme correspondants :

Scanner le QR code suivant

ou copier le lien dans votre barre d'adresse
et faites **GRATUITEMENT** le Quiz !

<https://entrepreneurnouvellegeneration.com/quiz/>


SCANNEZ-MOI !



2 QUIZ : MIEUX ME CONNAITRE

En état de stress, quelle émotion m'envahit le plus ?

• Chaque type de l'Ennéagramme est caractérisé par une relation particulière avec une **émotion dominante vitale** spécifique à chaque **centre d'intelligence**. Chaque émotion dominante est associé **trois types** de l'Ennéagramme

*
* *

Pour valider vos réponses, faites le Quiz suivant
pour découvrir les 3 types Ennéagramme correspondants :

Scanner le QR code suivant
ou copier le lien dans votre barre d'adresse
et faites GRATUITEMENT le Quiz !
<https://entrepreneurnouvellegeneration.com/quiz/>

Chapitre 7

Les liens avec les autres approches

Les **tests de personnalité** sont des outils psychologiques qui explorent les dimensions non cognitives de la personnalité, c'est-à-dire les aspects **conatifs** et **affectifs**, ainsi que leurs variations. Ces tests visent à classer les individus selon différents types de personnalité. L'objectif de ces tests n'est pas d'évaluer une personne de manière absolue, mais plutôt de la comparer à d'autres à travers des **normes établies**.

Parmi les tests de personnalité les plus réputés, on trouve :

- Le **MBTI**, qui repose sur quatre axes bipolaires et définit seize types de personnalités distincts

- Le **Big Five**, également connu sous le nom de modèle **OCEAN** ou **16PF**, qui mesure cinq traits de personnalité principaux, chacun disposant d'une échelle bipolaire : **ouverture à l'expérience**, **conscienciosité**, **extraversion**, **amabilité** et **neuroticisme**

- L'**Ennéagramme**, qui identifie neuf types de personnalités dans son approche basique et s'étend à cinquante-quatre dans son approche détaillée

- D'autres tests comme le **PAPI**, le **SOSIE**, le **DISC**, offrent également diverses perspectives sur la personnalité. Ces divers instruments permettent une **compréhension approfondie** des traits personnels dans divers contextes, notamment professionnels et personnels

L'**Ennéagramme** et le modèle des **ordres de valeurs** nous enseignent que dans nos interactions, les individus ne sont pas simplement mus par des comportements programmés ou stratégiques, similaires à des algorithmes logiques. En réalité, chaque personne possède une **pensée complexe** et une

sensibilité qui lui permettent de réagir de manière imprévisible aux diverses situations.

Dans toutes formes de relations, il est essentiel de chercher à **comprendre l'autre** : ses actions, les raisons derrière ces dernières, et le contexte dans lequel il évolue. Plutôt que de rechercher une explication rigide ou une prévisibilité dans son comportement, qui semble souvent obéir à une **logique d'acteur** ou à un **habitus personnel**, il convient d'explorer les **motivations profondes** qui l'animent.

Pour adopter une approche pragmatique dans nos interactions, nous devons examiner les **justifications** derrière les choix, les comportements, et les propositions des autres, en tenant compte des situations spécifiques qu'ils vivent. La justification ne doit pas être perçue comme un simple exercice de rhétorique, mais plutôt comme un moyen de renforcer la qualité de nos relations et de déterminer les actions appropriées pour atteindre des objectifs communs.

Prenons l'exemple d'une rencontre avec un mendiant en ville. Comment interpréteriez-vous cette situation ? Quelle réaction serait la plus appropriée ? Votre réponse dépendra de votre **interprétation personnelle** des circonstances : aider par **compassion**, ou passer votre chemin en raison de préoccupations sur l'utilisation de votre aide. La décision de donner ou non est un choix moral qui dépend de l'**ordre de valeurs** auquel vous vous référez.

Nous sommes constamment confrontés à des décisions, grandes ou petites, qui exigent que nous réfléchissions ou que nous discutions pour déterminer le choix le plus juste. Face à une même situation, différents interlocuteurs peuvent invoquer divers principes tels que la tradition, la **rationalité économique** ou la **justice**, chacun s'appuyant sur des **valeurs distinctes**.

Dans le cadre des interactions, qu'elles soient personnelles ou professionnelles, il est crucial de s'appuyer sur des valeurs largement reconnues et partagées au sein de la société. Même si vos valeurs personnelles sont solidement établies, elles ne suffiront pas à convaincre votre interlocuteur si elles ne sont pas partagées par d'autres. C'est ici que les « **Cités** » interviennent, des modèles de

valeurs couramment utilisés pour justifier des actions jugées « justes ». Ces **ordres de valeurs** incluent :

- La **cité domestique**
- La **cité industrielle**
- La **cité marchande**
- La **cité civique**
- La **cité de l'opinion**
- La **cité inspirée**

Comprendre ces différents modèles facilite l'interaction et la recherche de solutions mutuellement bénéfiques, favorisant l'accord entre les parties. Pour qu'une justification d'achat, par exemple, soit effective, il est nécessaire de trouver un **terrain d'entente** basé sur ces valeurs partagées. Un **principe supérieur commun** au sein de chaque Cité peut ainsi aider à surmonter les particularismes et à sceller un accord durable.

Les 6 modèles d'ordres de valeurs ou de « Cités »

Le modèle des 6 mondes est une **grille à double entrée** qui permet de repérer les **règles**, les **normes**, les **conventions**, les **codes établis** dans les groupes sociaux. Influencer de manière efficace consiste à utiliser des arguments auxquels les interlocuteurs sont sensibles dans leur monde et d'éviter ceux qui renvoient à ce qui est considéré comme **médiocre** ou **indigne d'intérêt**.

1. Le monde domestique : « On n'a toujours fait comme ça ! »

Dans le monde **domestique**, la **famille**, le respect de la **tradition** et des **hiérarchies** sont des valeurs centrales. L'**habitude**, l'**ancienneté** des pratiques, l'**appartenance** à un lieu, l'**antériorité** de la situation géographique des personnes « je suis d'ici », la notion de **racine**, la **descendance** d'une lignée même modeste permettent de qualifier les personnes. Les notions de **famille** et de **chef** sont valorisées, ainsi que l'**éducation**, le **savoir-vivre**, la **politesse** et l'**âge**. La **proximité** et l'**échelle locale**, la

durée et la **tradition**, les **relations interpersonnelles** et de **confiance** sont les éléments constitutifs de la territorialité du monde domestique.

Pour ceux qui défendent ces valeurs, l'**exubérance** et la **rêverie** sont des attitudes suspectes car instables et soumises aux **affects**. À la notion de **citoyenneté** mise en avant par d'autres, ils préfèrent la **responsabilité personnelle** et l'**autorité du père**. Ils pensent que tout ne s'achète pas et dénoncent les **dérives marchandes** qui réduisent au rang d'objets échangeables certains biens dont la valeur est **patrimoniale**. Ils critiquent le **formalisme** des procédures, la **fausse universalité** des savoirs scientifiques, la **standardisation** des industries et l'**abandon** des valeurs traditionnellement transmises par la famille.

Dans le monde domestique, la **tradition**, le respect des **hiérarchies** et l'**attachement familial** sont des valeurs primordiales. Ce monde valorise les **pratiques anciennes**, la **fidélité** à un lieu et l'**attachement** à des racines profondes, souvent exprimées par des expressions telles que « je suis d'ici ». L'importance accordée à la **famille**, aux figures d'autorité comme le **chef de famille**, ainsi qu'à l'**éducation**, la **politesse**, et l'**âge**, sont caractéristiques de cette sphère. La **proximité**, l'**échelle locale**, la **durée** et les **traditions**, ainsi que les **relations interpersonnelles** fondées sur la **confiance**, sont essentielles pour définir la territorialité du monde domestique.

.....