



Notre trait de caractère central correspond au système de défense que nous avons mis en place dans notre enfance

## Connaissance de soi.

L'ennéagramme est un système d'étude de la personnalité fondé sur neuf comportements de la nature humaine. Un outil au service de l'homme. *Éric Salmon*

**T**out homme a un trait de caractère central, comme un axe autour duquel tourne sa personnalité. Cette fixation correspond au système de défense mis en place par l'enfant, le plus souvent inconsciemment. Elle se retrouve dans nos habitudes. Elle limite notre vision du monde à notre façon de voir les choses. Cette stratégie, qui était utile dans l'enfance, n'a plus de raison d'être à l'âge adulte. Au contraire, elle influence notre perception et limite nos choix. D'un autre côté, cette motivation inconsciente nous a permis de développer les qualités correspondant à notre comportement récurrent. Nous sommes devenus des surdoués des caractéristiques de notre type. Ainsi, découvrir notre base nous montre à la fois notre travers principal et notre plus grand potentiel.

**Les personnes de type 1: la dominante perfectionniste.** Les « 1 » sont soignés et ordonnés. Ils aiment que chaque chose soit à sa place. Méthodiques, ils travaillent correctement. Ils ont peur de commettre une erreur. Dotés d'un haut sens de la morale, pour eux, on a raison ou tort. Exigeants, ils évitent de se mettre en colère, même si l'imperfection les agace, surtout quand les autres enfreignent les règles.

**Les personnes de type 2: la dominante altruiste.** Les « 2 » sont motivés à l'idée de rendre service. Ils voient facilement ce dont l'autre a besoin, sont chaleureux et attentionnés, apprécient qu'on ait besoin d'eux. Pour eux, les relations humaines comptent plus que tout. Ils aiment réconforter les autres, porter assistance, faire passer les besoins des autres avant les leurs, et répondre aux désirs des autres.

**Les personnes de type 3: la dominante du battant.** Les « 3 » sont des battants, des gagners, fiers de leurs réussites, qui ont le sens de l'efficacité. Ils savent motiver les autres et ont à cœur de voir les objectifs atteints. Ce sont de bons vendeurs. Ils aiment pouvoir mesurer leur progression et cultiver les relations d'affaires. Leur apparence, l'image qu'ils donnent sont importantes, surtout celle de leur réussite.

**Les personnes de type 4: la dominante romantique.** Les « 4 » sont des originaux soucieux de la beauté et de l'esthétique. Ils sont sensibles aux émotions, jusqu'à rechercher l'intensité et le dramatique. Ils sont hypersensibles aux critiques avec, d'ailleurs, un côté théâtral. Il leur arrive d'envier ce qu'ont les autres. Ils se sentent différents, à part. Ils ont parfois le sentiment d'être abandonnés et sont sujets à la dépression.

**Les personnes de type 5: la dominante de l'observateur.** Les « 5 » sont des observateurs, des solitaires sou-

cieux de leur espace vital. Ils sont analytiques et logiques, aiment comprendre, avoir la vue d'ensemble; observer plutôt que participer. Rester longtemps avec les autres les fatigue. Ils privilégient la réflexion par rapport à l'action et ont du mal à exprimer leurs émotions.

## Découvrir notre type de base nous montre notre plus grand potentiel

**Les personnes de type 6: la dominante loyale.** Les « 6 » sont du genre prudent. Ils sont motivés par le besoin de sécurité. Souvent en proie au doute, ils tendent à s'inquiéter de déboires éventuels, à imaginer le pire scénario possible, et préfèrent les choses prévisibles. Ils surévaluent les dangers et tendent à demander conseil. Une fois en confiance, ils ont un haut sens de la loyauté.

**Les personnes de type 7: la dominante épicurienne.** Les « 7 » sont constamment à la recherche du plaisir. Ils ne supportent pas d'être enfermés. Ils ont du mal à finir ce qu'ils ont commencé. Enthousiastes et optimistes, ils tendent à s'emballer pour le nouveau. Ils aiment avoir plein de projets, être continuellement en mouvement, ont tendance à sous-estimer le danger.

**Les personnes de type 8: la dominante du protecteur.** Les « 8 » sont forts et confiants en leurs moyens. Ils savent ce qu'ils veulent et sont directs dans leurs propos. Ils aiment contrôler les situations et prendre des décisions rapides. Ils respectent la puissance, imposent leurs propres règles, sont parfois excessifs et se voient comme des justiciers, protecteurs des faibles.

**Les personnes de type 9: la dominante du médiateur.** Les « 9 » ont une présence apaisante. Ils ont des habitudes et une bonne écoute. Ils recherchent l'harmonie. Indécis, ils ont du mal à choisir et à se faire une opinion. Ils détestent qu'on leur mette la pression et préfèrent vivre à leur rythme. ■

Propos recueillis par Émilie Pourbaix

Éric Salmon

Directeur du Centre d'études de l'ennéagramme depuis vingt ans, il a animé des formations dans plus de vingt pays. Intervenant à HEC Management, il est l'auteur de cinq livres. Il est diplômé de l'école d'Helen Palmer.



## 3 clés pour Se servir de l'ennéagramme

**1 Reconnaître son type dominant.** C'est un exercice très difficile. Cela revient à accepter que, depuis des années, je suis sous l'influence d'une motivation inconsciente qui dirige ma vie. Les proches sont généralement de bon conseil pour nous aider à découvrir ce que nous sommes vraiment. Il n'y a pas de bon ou de « mauvais » type. Il y a ce que nous sommes et l'ennéagramme n'a pas d'autre objectif que de nous aider à le découvrir.

**2 Comprendre son fonctionnement.** Nous sommes constitués de plusieurs facettes. À chaque instant, plusieurs facettes de nous-mêmes s'expriment. Différentes forces se mêlent. En théorie, nous sommes capables de choisir lucidement le comportement le plus approprié à ce moment. En fait, la pratique démontre que, le plus souvent, nous privilégions la même facette.

Nous avons tous des filtres de perception qui dirigent notre attention sur certains indices plutôt que sur d'autres. Si nous prenons du recul par

rapport à nos habitudes, nous allons constater combien notre comportement est conditionné en fonction de la facette que nous privilégions.

**3 Choisir librement.** Les neuf points de l'ennéagramme représentent également les forces contradictoires que nous portons en nous. L'intérêt du système consiste à essayer de reconnaître et de rééquilibrer ces forces. L'ensemble de ces forces a été résumé à neuf et il a été donné un nom à chacune. Chacun de nous a une dominante. Nous sommes libres, à chaque instant, de nous figer sur notre vue des choses ou de nous ouvrir aux autres possibles.

**4 Ne pas en faire un absolu.** Même si les types de personnalités facilitent la connaissance de l'autre, l'homme reste d'une infinie richesse. Il convient également de garder en mémoire qu'il y a plusieurs millions de personnes à l'intérieur d'une même base et que les variantes sont infinies. L'homme est vivant et multiple. ■

### TÉMOIGNAGE

## « Je comprends mieux les autres »

Marc a découvert l'ennéagramme il y a deux ans, au cours d'un stage. Cet outil est devenu très utile pour lui, en particulier au travail.

Cette grille de lecture m'a beaucoup éclairé sur moi-même et sur les personnes de mon entourage. Pourtant, j'étais vraiment sur la réserve, car je me méfie beaucoup des « systèmes » qui prétendent comprendre les personnes et qui les mettent dans des boîtes. En fait, comme toute grille, l'ennéagramme donne des clés mais n'explique pas tout. Il a d'abord été très utile pour moi. Il m'a permis d'identifier qu'avec mon caractère, le risque principal

pour moi est de refuser la souffrance car le type 7 est presque toujours à la recherche de nouvelles expériences et de nouveaux plaisirs. L'axe principal qui aide à équilibrer mon caractère est celui de la maîtrise de soi, de la tempérance. Cela permet de me centrer sur un point de travail sur mon caractère sans me disperser. L'ennéagramme m'a aussi permis de mieux comprendre les personnes qui m'entourent, en particulier dans mon travail. Je l'utilise très rarement

mais dans les situations de tensions ou de blocage, c'est très utile. J'ai compris certaines réactions de mes collègues. Auparavant ils m'exaspéraient, maintenant je comprends mieux certains comportements, car j'ai des clés de compréhension. Cela m'a donné une grande indulgence vis-à-vis de ces personnes. Au lieu de les juger, j'arrive à les accepter comme elles sont et surtout, cela me permet de m'adapter pour mieux travailler ensemble. ■