

L'ENNÉAGRAMME

EN AMOUR ET AU TRAVAIL

Helen Palmer

L'ENNÉAGRAMME

EN AMOUR ET AU TRAVAIL

Mieux comprendre les points forts
et les points faibles de nos relations avec les autres

Préface de David N. Daniels

Postface d'Éric Salmon

Traduction française d'André Demets,
révisée par Éric Salmon

 INTERÉDITIONS

L'ouvrage original a été publié sous le titre *The Enneagram in Love & Work* par HarperSanFrancisco, une division de Harper Collins Publishers.

© 1995, Helen Palmer *Tous droits réservés*

Mise au net des illustrations : PCA

Illustration de couverture : © Adobe Stock

Le pictogramme qui figure ci-contre mérite une explication. Son objet est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit, particulièrement dans le domaine de l'édition technique et universitaire, le développement massif du photocopillage.

Le Code de la propriété intellectuelle du 1^{er} juillet 1992 interdit en effet expressément la photocopie à usage collectif sans autorisation des ayants droit. Or, cette pratique s'est généralisée dans les établissements

d'enseignement supérieur, provoquant une baisse brutale des achats de livres et de revues, au point que la possibilité même pour

les auteurs de créer des œuvres nouvelles et de les faire éditer correctement est aujourd'hui menacée.

Nous rappelons donc que toute reproduction, partielle ou totale, de la présente publication est interdite sans autorisation de l'auteur, de son éditeur ou du

Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC, 20, rue des Grands-Augustins, 75006 Paris).



© InterEditions-Dunod, 2020

InterEditions est une marque de
Dunod Éditeur, 11 rue Paul Bert, 92240 Malakoff

ISBN : 978-2-72-962102-5

Le Code de la propriété intellectuelle n'autorisant, aux termes de l'article L. 122-5, 2^o et 3^o a), d'une part, que les « copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective » et, d'autre part, que les analyses et les courtes citations dans un but d'exemple et d'illustration, « toute représentation ou reproduction intégrale ou partielle faite sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit ou ayants cause est illicite » (art. L. 122-4).

Cette représentation ou reproduction, par quelque procédé que ce soit, constituerait donc une contrefaçon sanctionnée par les articles L. 335-2 et suivants du Code de la propriété intellectuelle.

Sommaire

Sommaire	V
Remerciements	XI
Préface du Dr David N. Daniels.....	XIII

Première partie

INTRODUCTION À L'ENNÉAGRAMME

1. LES PROFILS DE PERSONNALITÉ	3
2. RÉSUMÉ DES NEUF PROFILS.....	9
3. LES PASSIONS ET LA DYNAMIQUE DES NEUF PROFILS	19

Deuxième partie

LES PROFILS DE PERSONNALITÉ

DANS LA VIE AFFECTIVE ET PROFESSIONNELLE

PROFIL UN • LE PERFECTIONNISTE	33
PROFIL DEUX • L'ALTRUISTE.....	61
PROFIL TROIS • LE BATTANT.....	81
PROFIL QUATRE • LE ROMANTIQUE.....	103
PROFIL CINQ • L'OBSERVATEUR.....	123
PROFIL SIX • LE LOYALISTE.....	147
PROFIL SEPT • L'ÉPICURIEN	169
PROFIL HUIT • LE PROTECTEUR	191
PROFIL NEUF • LE MÉDIATEUR	215

*Troisième partie***LE GUIDE DES RELATIONS**

1. L'OUVERTURE À L'AUTRE.....	241
2. LES INTERACTIONS ENTRE LES PROFILS.....	245
Conclusion.....	401
Postface d'Éric Salmon.....	405
Adresses utiles.....	407
Bibliographie.....	409
Table des matières.....	411

Arica Institute Press est l'éditeur de nombreux livres d'Oscar Ichazo, qui exposent ses théories sur les enneagones. Helen Palmer, quant à elle, a élaboré des théories sur l'Ennéagramme dans la compréhension de la personnalité et des relations avec les aspects d'une conscience supérieure. Ces théories sont distinctes de celles exposées par M. Ichazo. Helen Palmer n'est pas affiliée à Arica Institute, Inc., et ce livre n'a été ni approuvé ni autorisé par Arica Institute, Inc. ou par M. Ichazo.

*Pour mon mari, Christopher, et notre fils, Josh,
en reconnaissance de tant d'années heureuses passées ensemble.*

Remerciements

JE DOIS BEAUCOUP AUX MILLIERS DE STAGIAIRES qui ont accepté de témoigner de leur vie intérieure, faisant ainsi profiter les autres participants de leurs observations. Je les remercie d'avoir su incarner leur profil Ennéagramme et de nous avoir librement révélé leur mode de fonctionnement intérieur.

Merci également au solide noyau d'étudiants qui, depuis plus de vingt ans, m'ont aidée à défricher cette matière. Une pensée particulière pour Debra Olsen, le pivot de notre petit univers, qui a su tenir bon la barre en des moments difficiles.

Préface

LA CONTRIBUTION D'HELEN PALMER À L'ENNÉAGRAMME est considérable. Elle a enrichi le système notamment grâce à ses connaissances sur la direction de l'attention et l'intuition.

La première fois que j'ai assisté à un stage sur l'Ennéagramme, il était enseigné selon la méthode de la tradition orale, qu'Helen transmet et perfectionne depuis plus de vingt ans. Le souvenir de ce moment est toujours bien présent à mon esprit. C'est pourquoi je prends un réel plaisir à préfacier ce livre sur les profils de personnalité de l'Ennéagramme et leurs interactions.

Helen a été une pionnière de la tradition orale de l'Ennéagramme. Cette approche, fondée sur le travail de Claudio Naranjo, repose sur les témoignages de représentants de chaque profil. Il ne s'agit donc pas de transmettre un savoir de génération en génération, même si c'est la signification première de cette expression. En fait, ce sont les représentants d'un même profil qui révèlent leur histoire, dans le cadre d'un panel. Cela permet d'entendre directement les observations personnelles, les préoccupations quotidiennes ainsi que les points forts et les points faibles de chaque profil. La tradition orale est, à mon avis, le meilleur moyen d'enseigner cette matière. Elle a tous les avantages : elle rend le système vivant, elle permet aux auditeurs d'identifier plus facilement le profil auquel ils appartiennent, de mieux apprécier les différences et de mieux se comprendre.

La tradition orale est une méthode remarquable pour transmettre de puissantes informations psychologiques, même à des non-initiés. Elle

fournit également un cadre idéal aux explications d'Helen sur la façon qu'a chaque type d'orienter son attention. Ces données sur le placement de l'attention sont reconnues comme un des éléments de base du système. C'est cette découverte d'Helen sur l'organisation de notre attention, qui m'a poussé à m'intéresser à l'Ennéagramme. C'est ce que l'on pourrait appeler le niveau moléculaire du fonctionnement de la personnalité, puisque l'attention détermine les choses que nous allons percevoir et celles que nous allons laisser de côté, lorsque nous trions les données perçues par nos sens. Une fois intégrée, cette compréhension fondamentale permet à chacun de réaliser qu'il n'est ni parfait ni imparfait, mais simplement «incomplet».

Helen a également mis en évidence le lien direct existant entre dépasser sa personnalité et retrouver la plénitude de l'essence originelle. Dans cette optique, la personnalité peut devenir une alliée plutôt qu'une ennemie, une source d'énergie pour le développement personnel, une indication précieuse quant à la qualité fondamentale liée à notre type de personnalité.

J'ai eu la chance de co-animer aux côtés d'Helen le cursus de formation de formateurs que nous avons créé en 1988. Nous avons travaillé à développer ce lien qui unit la personnalité à l'essence, tant en travaillant sur nous-mêmes qu'avec nos étudiants. Au fond, chaque être humain tend à vivre du mieux possible en fonction de sa personnalité et de son «essence de base». Or, de même que la personnalité peut permettre de remonter à la nature originelle de l'être, l'énergie de cette essence peut montrer la voie du développement personnel menant à une vie épanouie. C'est un honneur pour moi de faire partie de ceux qui développent cette approche de l'Ennéagramme.

D^r David N. Daniels,
*Professeur à la faculté de médecine de l'Université de Stanford,
Département des sciences humaines et de la psychiatrie*

Partie

I

INTRODUCTION
À L'ENNÉAGRAMME

1

LES PROFILS DE PERSONNALITÉ

QUAND ON DEMANDA À FREUD ce qui était essentiel à l'être humain pour bien vivre, il aurait répondu : aimer et travailler. Les objectifs de sa *Thérapie par la parole* étaient donc l'épanouissement dans la vie affective et professionnelle¹. Quelques générations plus tard, les visions de Freud quant au bien-être de l'humanité sont toujours valables. Nous consacrons, en effet, la majorité de notre temps aux choses du cœur et de l'esprit ; et nos plus grandes joies, comme nos plus grandes peines, proviennent de nos relations affectives et de nos carrières. Depuis Freud, néanmoins, les choses ont pas mal évolué en ce qui différencie les êtres humains et dans ce qui peut les aider à mieux aimer et à mieux travailler.

L'Ennéagramme au travail et en amour décrit neuf façons différentes de vivre ses relations sur le plan privé ou professionnel. Chaque point de vue est basé sur des préoccupations intellectuelles et émotionnelles. Les neuf profils concordent avec un large éventail de réflexions psycho-

1. La citation est généralement attribuée à Freud. Ses textes ont été abondamment commentés tout au long du siècle. Dans son *Introduction à la psychanalyse* (1916-1917), notamment, il précise sa pensée : “*La différence entre la santé mentale et la névrose se réduit à une question pratique dont la réponse se trouvera dans les suites : le sujet aura-t-il, en fin de compte, les capacités suffisantes pour trouver du plaisir et se montrer efficace... Je dois vous dire que cette conclusion est la justification théorique de ma conviction que les névroses sont en principe guérissables, malgré le fait qu'elles se trouvent leur source dans les prédispositions constitutionnelles.*”

Rubin Fine, dans ses commentaires sur les valeurs de la tradition psychanalytique, considère que les critères de l'amour et du travail sont “*de bons exemples de l'évolution de l'idéal analytique dans l'esprit des principaux psychanalystes.*” Rubin Fine, *Love and Work : The value System of Psychoanalytics*, New-York, Continuum, 1990, p 160.

logiques contemporaines ; ils se réfèrent à des personnes équilibrées et non aux individus ayant des tendances pathologiques. Aucun profil n'est supérieur à un autre et chacun peut être bien vécu, mais chacun réagit de façon radicalement différente.

Les neuf personnalités font partie d'un modèle de développement personnel ancien appelé Ennéagramme. En grec, *ennea* signifie « neuf » et *gramma*, figure ou dessin. En 1988, j'ai publié *Le Guide de l'Ennéagramme*, basé sur les descriptions des neuf profils exposés dans un cadre d'ouverture spirituelle. *L'Ennéagramme au travail et en amour* complète ce premier livre. Il décrit la façon dont les neuf profils interagissent dans la vie privée et dans le milieu professionnel. Il y a fort peu de répétitions d'un livre à l'autre.

La meilleure façon de reconnaître votre profil consiste à écouter des personnes qui partagent votre point de vue. Quand ceux qui connaissent leur type témoignent de leur façon d'aimer et de travailler, vous savez si vous leur ressemblez ou non. Pendant des années, j'ai enseigné l'Ennéagramme en mettant en valeur des panels : groupes de participants représentant chacun des profils. Écouter les autres se décrire est de loin la meilleure façon de se comprendre soi-même. C'est bien plus instructif que le discours d'un professeur ou qu'un livre.

Ceux qui témoignent s'expriment en tant que spécialistes vivants. Ils nous font pénétrer dans leur vie en nous révélant leurs idées et points de vue personnels. L'authenticité de leur témoignage est le meilleur garant de mémorisation pour l'auditeur. Le rôle de l'animateur est de veiller au respect de l'auditoire envers ceux qui s'expriment, et faire évoluer les sujets de conversation afin de souligner les caractéristiques et les motivations du profil concerné.

Écouter des témoignages est particulièrement pertinent quand il s'agit de personnes ayant travaillé sur elles-mêmes qui évoquent leur parcours. Un préjugé existe sur les descriptions de soi. Beaucoup estiment que cet exercice est « réservé aux gens en difficulté plutôt qu'un moyen de développement personnel ». Ce parti pris est fondé sur notre système de croyances. Si la clé d'une vie meilleure est « *de savoir bien aimer et bien travailler*¹ » pourquoi certains qui ont tout réussi, qui ont une vie

1. *Lieben und Arbeiten* (Aimer et travailler) est la citation discutée par Erik H. Erikson dans son ouvrage *Childhood and Society*, New-York, WW Norton, 1963, p 265.

affective et professionnelle satisfaisante, seraient-ils enclins à évoluer, à se transformer ? Ils nous disent qu'ils recherchent bien plus qu'une carrière enrichissante, des relations sexuelles agréables et une famille heureuse. Ils ont toutes les raisons d'être comblés, mais ne le sont pas. Ils sont attirés par l'Ennéagramme et racontent leur histoire parce que l'Ennéagramme est un des rares systèmes qui lient le type de personnalité avec la vie spirituelle, avec les hauts niveaux de conscience de chacun des profils. Ce lien explique l'intérêt suscité ces dernières années par l'étude de l'Ennéagramme.

LA SOUPE DE LA SOUPE DE LA SOUPE

Je me suis rendu compte de l'impact de l'Ennéagramme quand des petites annonces comme la troisième ci-dessous ont commencé à voir le jour. On peut difficilement imaginer un meilleur argument en faveur du côté pratique du système.

East Bay Express, petites annonces, rubrique «cœur», juin 1992

Âme sœur : Végétarien, athlétique, romantique, affectueux, optimiste, original (26 ans, 1,70 m) cherche partenaire durable (26-30 ans, grand, séduisant) ayant mêmes qualités. Drogés, fumeurs, buveurs, amateurs T.V. s'abstenir. Écrire en joignant photo...

Afro-américaine, 36 ans, formes généreuses, loyale, cherche H. esprit vif et bon sens, pour conversation, bonne compagnie et plaisir...

Ennéagramme Base Six, H. 44 ans, cherche F. 40 ans Ennéagramme Base Neuf pour projets à long terme, aimant l'ésotérisme, la nature...

J'ai été horrifiée par cette dernière annonce. Comment l'Ennéagramme, avec sa capacité d'ouverture à l'autre, pouvait-il être ainsi « trivialisé » ? Où était passée sa vocation spirituelle ? Pourquoi ne trouve-t-on pas de petites annonces telles que « *Ennéagramme Base Six, courageux et fidèle, cherche Ennéagramme Base Neuf pour s'épanouir amoureusement et faire le bien ?* » Où est l'annonce qui se lirait « *H. Base Six cherche tout partenaire acceptant une relation ayant pour but la libération spirituelle ?* ».

Une histoire soufie illustre bien la situation. Elle a trait à la dilution des enseignements oraux, à l'origine riches de sens. La voie orale est un moyen classique de transmettre confidentiellement de génération en

génération des enseignements puissants. Ceux-ci sont invisibles pour le grand public mais, de temps à autre, deviennent accessibles pour certains. Ces rares privilégiés savent interpréter le message, remontent à la source de l'enseignement et contribuent à lui rendre vie.

Un parent originaire d'un lointain village vint un jour rendre visite à un mollah, lui apportant un canard en guise de cadeau. Nasrudin, enchanté, fit cuire le volatile et partagea son repas avec son visiteur. Peu après, des paysans se mirent à défiler chez le mollah, chacun se présentant comme l'ami de l'ami de « l'homme qui a apporté le canard. » Mais aucun présent ne fut plus offert.

Au bout d'un certain temps, le mollah fut exaspéré. Un jour apparut encore un étranger. « Je suis l'ami de l'ami de l'ami de votre parent qui vous a apporté un canard », dit-il, et il s'assit, comme tous les autres, espérant être convié à un repas. Nasrudin lui tendit un bol d'eau chaude.

– Qu'est-ce que ceci ?

– C'est la soupe de la soupe de la soupe du canard que m'a offert votre parent¹

Trop diluée, la matière se délite, perdant de sa force originelle. Et, inévitablement, si peu de personnes peuvent en être touchées, l'enseignement perd de sa popularité et finit par être délaissé, parce qu'inutile. Il devient alors impénétrable, parfois pendant plusieurs générations, pas à cause de sa justesse, mais parce que le moment ne s'y prête pas.

Comme les semences en sommeil durant les périodes de sécheresse ou de grands froids, certains enseignements spirituels tombent dans l'oubli pendant longtemps et ne se raniment que lorsque le climat social redevient favorable.

Si l'on suit Freud, la conjoncture permet nombre d'enseignements qui touchent notre aptitude à aimer et à travailler en harmonie les uns avec les autres. Certains de ces enseignements décrivent les réalités collectives que partagent tous les êtres humains, mais l'Ennéagramme est l'un des très rares enseignements qui relient le domaine de la personnalité aux aspects particuliers de la conscience universelle². L'Ennéagramme a le

1. Idries Shah, *Les soufis*, Le courrier du livre

2. Les dictionnaires définissent généralement la conscience comme le sentiment que quelque chose s'est produit, se passe ou existe. Le système de l'Ennéagramme implique qu'il y a de nombreux états de conscience différents. Le livre de Charles T. Tart, *States of*

pouvoir de faire la liaison entre le type de personnalité et les aspects supérieurs de l'essence de l'être. Cette dernière est constituée d'éléments permanents, contrairement à l'être humain, constitué d'éléments « accidentels ». La prise de conscience de cette nature a également été qualifiée de connaissance supérieure ou d'expérience spirituelle. Les aspects supérieurs du type sont en fait des qualités spirituelles. Elles sont du domaine du sacré et ne doivent pas être confondues avec les talents ou les qualités psychologiques. Les qualités spirituelles ne doivent pas non plus être confondues avec la finesse d'esprit et la générosité émotionnelle témoignées par les personnes psychologiquement mûres.

Ces capacités supérieures se manifestent lorsque la prise de conscience dépasse les limites de la pensée et du sentiment. Elles ne peuvent être comprises par l'analyse, car elles ne sont pas du même ordre de compréhension que les caractéristiques psychologiques. Il existe une tendance naturelle à confondre les manifestations de l'essence avec celles d'un fonctionnement psychologique mûr, car pour évoquer l'essence, nous devons décrire ces caractéristiques avec les mêmes mots que nous utilisons pour définir des phénomènes ordinaires.

L'Abhidhamma, le recueil classique des textes de psychologie bouddhiste, est un autre système ancien qui relie la personnalité à la vie spirituelle. Les caractéristiques attribuées aux trois types bouddhistes correspondent à celles des types du triangle central de l'Ennéagramme. Le type cupide, comme le profil Trois de l'Ennéagramme, est motivé par le gain : plus d'argent, plus de renommée, plus de reconnaissance. Le type hargneux, comme notre profil Six, considère la vie comme un combat. Le type désillusionné, comme notre profil Ennéagramme Neuf, essaie de fonctionner sans vraiment se concentrer sur ce qu'il fait. Dans le système bouddhiste, on contrebalance ces trois tendances défavorables en cultivant leurs opposés qui sont le détachement, la compassion et l'attention¹.

Consciousness, El Cerrito, CA, Psychological Processes, 1983, est un ouvrage classique sur la définition des états de conscience. Une autre étude sur les niveaux de conscience d'après Gurdjieff se retrouve également dans un autre livre de Charles T. Tart, *Waking up*, Boston, Shambhala, 1986.

1. Thinley Normy, *Small Golden Key*, Lisa Anderson, New-York, Jewel Publishing House, 1985.

LE VOILE DE L'ILLUSION

La psychologie sacrée considère la personnalité comme un « faux soi ». Le « vrai Soi » est de nature spirituelle et a été éclipsé dans l'enfance, lorsque l'attention de l'individu s'est tournée vers ses besoins de survie. Avec le temps, nous nous sommes tellement assimilés aux caractéristiques de notre type et nous nous sommes si fortement fiés à nos perceptions conditionnées que nous avons oublié notre vraie nature et sommes devenus cette personnalité, ce faux soi¹. L'Ennéagramme est une forme de psychologie d'origine spirituelle fondée sur neuf profils de personnalité qui, dans l'optique du vrai soi, ou soi spirituel, sont neuf illusions sur la vie. Ces illusions sont les points de départ naturels vers une croissance psychologique et spirituelle.

Pour celui qui observe ce qui l'entoure à travers des lentilles colorées, tout lui semblera de la même couleur qu'elles et les choses lui paraîtront plus petites ou plus grandes selon la forme de ces lentilles. De la même façon, les passions et les affections de l'âme feront paraître toutes choses selon les passions qui la gouvernent.

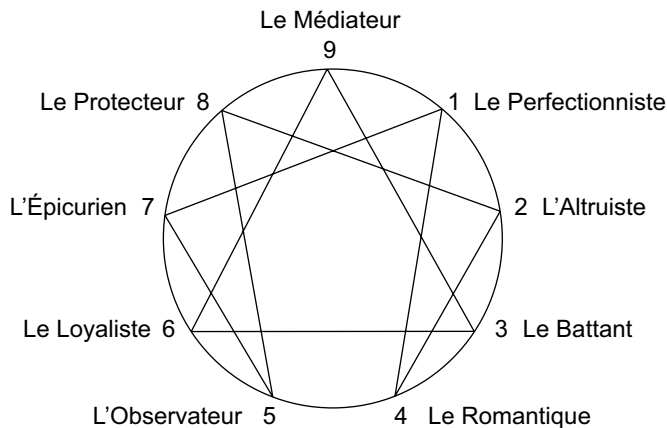
Juan de Borya,
Las Empresas Morales, 1581

1. Nous nous considérons comme une structure d'idées, de sentiments, de souvenirs physiques et de motivations qui remontent aux premiers temps de notre vie. La combinaison de ces références forme un concept de soi que les enseignements spirituels qualifient parfois de fausse personnalité. Le système du faux soi vient de la nécessité de faire face à la vie physique et émotionnelle. La tradition sacrée montre que ce qui est « vrai » est tout l'ensemble des états de conscience qui dépassent les limites personnelles de la pensée, des émotions et des sensations. Dans cette optique, le vrai soi est beaucoup plus étendu que les caractéristiques d'un profil Ennéagramme.

2

RÉSUMÉ DES NEUF PROFILS

LA RELATION DE COUPLE illustre bien les différences qui nous séparent. Chacun de nous peut dire la vérité, alors que chacun exprime une histoire différente. Nous considérons notre couple, notre travail, nos enfants à partir de perspectives différentes, sans être conscients de nos projections. L'Ennéagramme, avec sa précision, nous permet de découvrir notre caractère en profondeur et de clarifier nos relations avec nos collègues, notre famille et nos amis. La prise de conscience de «qui nous sommes» se transforme en compassion lorsque nous comparons nos filtres avec ceux des autres. Le fait de pouvoir voir le monde avec les yeux des autres et de ressentir le poids de leur vie émotionnelle éveille nécessairement la compassion car, lorsque l'on adopte la vision d'autrui, son point de vue nous paraît juste.



Neuf Points de Vue

PROFIL UN • LE PERFECTIONNISTE

Cherche à mériter l'amour en étant parfait. Se fait du souci pour la réussite de ce qu'il entreprend. Veut atteindre les normes les plus élevées. Se fixe une ligne de conduite morale pour diriger sa vie. « *Il faudrait, je dois, je devrais* » gouvernent ses pensées. Il faudrait que mes relations avec les autres soient irréprochables. Je dois avoir des états de service impeccables. Au mieux, l'engagement à faire le bien sert de mode d'emploi pour s'améliorer. Sur la défensive, les profils Un se sentent moralement supérieurs en trouvant des défauts aux autres.

Placement de l'attention

- *Recherche la perfection, évite les erreurs.*
- *Conscientieux, haute moralité.*
- *Doit penser juste : il faudrait, je dois, je devrais.*
- *Fait ce qu'il doit. A une forte autocritique, une petite voix intérieure qui juge.*
- *Travaille dur pour essayer de bloquer des sentiments inacceptables à ses yeux.*
- *Des besoins insatisfaits le mettent de mauvaise humeur. Le refus de se laisser aller provoque du ressentiment. N'est pas conscient de sa colère intérieure (souvent perceptible par les autres).*
- *Peut avoir peur de prendre une décision de crainte de se tromper.*
- *Cette orientation de l'attention assure une vie centrée sur l'éthique et la morale. Elle peut aussi mener à :*
 - *une pensée à sens unique : le bien ou le mal, noir ou blanc, pas de gris.*
 - *un sens critique sans pareil. L'intuition de comment les choses pourraient être à leur mieux.*

PROFIL DEUX • L'ALTRUISTE

Conquiert l'affection en étant serviable. Organise la vie d'autrui. Aide ses proches et s'efforce de leur plaire. L'éminence grise au travail. Différentes facettes de lui-même se manifestent en fonction du besoin des autres : un moi pour l'équipe, un moi pour le patron, de nombreux moi différents

dans le privé. Au mieux, l'Altruiste est secourable et généreux. Sur la défensive, il voudrait être remercié pour ce qu'il donne.

Placement de l'attention

- *S'adapte afin de plaire à l'autre.*
- *Fier d'être utile. Se veut un pivot de la vie des autres, se rend indispensable.*
- *Sentiment d'avoir de nombreux moi différents pour répondre aux besoins des autres.*
- *La confusion s'installe entre les différents moi : lequel est le vrai ?*
- *Difficulté à reconnaître ses propres besoins. Ses besoins seront satisfaits en aidant les autres.*
- *Désire être libre. Se sent limité par l'aide à donner aux autres.*
- *La manifestation du moi change en fonction des besoins des autres. Cette tendance peut mener à :*
 - *une forte empathie émotionnelle,*
 - *une adaptation aux désirs des autres comme moyen d'obtenir leur affection.*

PROFIL TROIS • LE BATTANT

L'amour doit être gagné par ses exploits et son image. Efficace et bien en vue au travail. Sensible au statut. Veut être le premier en tout, veut mener et être vu. Il incarne une image de gagnant. Le travail est souvent le centre de ses préoccupations : ses sentiments sont mis en veilleuse pendant l'accomplissement de ses tâches. Au mieux, cette tendance de battant produit des leaders efficaces. Sur la défensive, l'image est adaptée pour promouvoir le succès personnel.

Placement de l'attention

- *Résultats, productivité et performance.*
- *Sens de la compétition et efficacité. Évite les échecs.*
- *Vie émotionnelle compartimentée.*
- *Pensée convergente : les différentes parties du moi sont dirigées vers un seul but.*

- «*Je suis ce que je fais*». Il y a confusion entre le moi réel et le moi qui travaille ou celui qui s'adapte.
- *Apprend à jouer des sentiments, prend l'apparence du rôle et passe en mode acteur.*
- *Caméléon qui peut changer d'image en fonction de l'interlocuteur.*
- *Cette façon de se comporter peut assurer le succès. Elle peut aussi mener à se leurrer soi-même : on commence à croire à l'image que l'on donne.*

PROFIL QUATRE • LE ROMANTIQUE

En quête d'émotions intenses, a du mal à se contenter de relations « normales » : «*Nous étions étroitement connectés, maintenant ça ne marche plus. Où est passée cette alchimie ?*» Cherche l'intensité avec des émotions qui se succèdent : attirance, extase, haine, drames, tristesse. Affiche une certaine élégance, une forme de marginalité, trouve une niche professionnelle atypique, apporte de la créativité dans ses activités. Au pire, leurs humeurs théâtrales rendent les profils Quatre trop décalés pour la vie de tous les jours.

Placement de l'attention

- Désire ce qui est hors d'atteinte, difficile à obtenir. Refuse l'ordinaire.
- Les humeurs, les manières, la recherche du différent témoignent d'un manque d'estime de soi.
- Penchant pour la mélancolie, dédaigne « la platitude des sentiments ordinaires ».
- Compense la banalité du quotidien par des fantaisies, des connexions artistiques, des actes spectaculaires.
- Entretient des relations cycliques. Veut le meilleur de ce qui manque et le rejette quand il redevient disponible. Cette orientation renforce :
 - *les sentiments d'abandon et de perte, mais se prête aussi à :*
 - *la sensibilité et à la profondeur émotionnelles. Une aptitude à aider l'autre en période de peine et de crise.*

PROFIL CINQ • L'OBSERVATEUR

Indifférent aux démonstrations affectives et aux émotions profondes. A besoin de solitude pour savoir ce qu'il ressent. Se tient à l'écart en public, se sentant plus à même de faire remonter ses émotions lorsqu'il est seul. Les Cinq apprécient un environnement de travail protégé. Ils craignent d'être dérangés et leurs contacts avec l'extérieur sont limités. Ils apprécient que leurs activités soient planifiées. Au mieux, leur attitude détachée leur donne d'excellentes capacités d'analyse et de synthèse. Sur la défensive, le détachement réduit les contacts au minimum.

Placement de l'attention

- *A besoin d'intimité.*
- *Accumule des connaissances. Les vides intellectuels le rebutent.*
- *Se contente du minimum pour maintenir son indépendance.*
- *Attache de l'importance au contrôle des émotions. Préfère les événements structurés, prévus et minutés.*
- *Compartmente : les éléments de son existence sont soigneusement séparés les uns des autres. Créneaux déterminés à l'avance pour les événements chargés d'émotion.*
- *A d'énormes facultés d'apprentissage. Utilise un mode de fonctionnement analytique. Veut avoir la vue d'ensemble et pouvoir comprendre le fonctionnement de tout et de tous.*
- *Confond le non-attachement spirituel avec le besoin de se détacher de la souffrance émotionnelle.*
- *Considère la vie sous l'angle d'un observateur extérieur. Cette façon de se comporter peut conduire à :*
 - *se sentir étranger aux événements de sa propre existence ;*
 - *une aptitude à adopter un point de vue non affecté par la peur ou le désir.*

PROFIL SIX • LE LOYALISTE

Doute de l'amour et d'un avenir serein. A peur de faire confiance et d'être ensuite trahi. «Tiens-tu toujours à moi?» «Es-tu certain de ce

que tu avances ? » « Ai-je des raisons de douter ? » Loyal en amour. Les Six cherchent à être rassurés par leurs proches. Ils ne font pas confiance à la hiérarchie. Au travail, ils remettent souvent en question les motivations d'un projet. Utilisé à bon escient, leur esprit inquisiteur contribue à clarifier, à prévoir et à résoudre. Le doute intérieur, quand il est systématique, empêche d'avancer.

Placement de l'attention

- *A tendance à remettre à plus tard, à cause du doute. La réflexion prend souvent le pas sur l'action.*
- *L'angoisse est proportionnelle au succès : réussir, c'est s'exposer.*
- *Tend à oublier les réussites et les satisfactions.*
- *Rapports ambivalents avec la hiérarchie : se soumet ou se rebelle contre l'autorité.*
- *Se méfie des intentions cachées, surtout de celles de ses supérieurs.*
- *S'identifie facilement à la cause des opprimés, mène l'opposition.*
- *A peur d'admettre sa propre colère, redoute également la colère des autres.*
- *Scepticisme et doute : « l'esprit dubitatif » du bouddhisme.*
- *Un « Oui, mais... » ou un « Cela pourrait ne pas marcher » trotte toujours dans sa tête.*
- *Scrute l'environnement à la recherche d'indices confirmant l'existence d'un danger.*
- *Cette façon de réagir lui confirmera que :*
 - *le monde est menaçant, mais l'entraînera aussi à*
 - *découvrir les motifs et les intentions cachées qui influencent les relations humaines.*

PROFIL SEPT • L'ÉPICURIEN

Estime avoir droit à l'amour et à la considération. Optimiste, s'attend à ce que ses projets réussissent. Amour, comme travail sont des aventures potentielles. Il cherche à mener une vie fabuleuse. L'excitation du premier contact est ce qu'il y a de meilleur dans l'amour. Avoir une idée brillante est ce qui rend un travail intéressant : associer des idées, planifier

et trouver des solutions originales. Convaincu que l'avenir est prometteur, a envie d'une carrière passionnante. Au mieux, son attitude optimiste transmet son enthousiasme aux autres. Sur la défensive, la recherche du plaisir est un moyen d'échapper à l'ennui et à la banalité.

Placement de l'attention

- *Recherche constamment la stimulation. A toujours des choses nouvelles et intéressantes à faire. Veut demeurer dans les hauteurs intellectuelles. Évite l'ennui et le quotidien.*
- *A toujours plusieurs choix à sa disposition, redoute les contraintes.*
- *Substitue aux sentiments profonds ou pénibles des solutions plaisantes. Se réfugie dans les plaisirs de l'esprit en discutant, en planifiant, en intellectualisant.*
- *Son charme est sa première ligne de défense. Évite les conflits en louvoyant. Peut ne pas s'opposer pour se tirer d'affaire.*
- *Son attention relie entre elles et systématise les informations, ce qui permet des choix et offre des échappatoires au moment de s'engager. Cette façon de faire peut mener à :*
 - *échapper à un engagement difficile,*
 - *développer une aptitude à établir des connexions, à faire des parallèles et à trouver des solutions innovantes,*
 - *cultiver un don pour les synthèses non linéaires.*

PROFIL HUIT • LE PROTECTEUR

Exprime son amour sous forme de protection et d'autorité. La raison du plus fort est la meilleure. Force les contacts. La colère ne lui fait pas peur. Prend la défense des faibles. Au travail, il est le défenseur du groupe. Attirés par les situations d'autorité et de contrôle, les Huit établissent les règles dans leur vie amoureuse et professionnelle. Au mieux, cette attitude de prise en charge produit des dirigeants utilisant leurs pouvoirs à bon escient. Par ailleurs, ils considèrent qu'une bonne attaque est la meilleure défense.

Placement de l'attention

- *Contrôle ses biens et son espace.*
- *Concerné par la justice et le pouvoir. Évite les témoignages de faiblesse.*
- *Attitudes excessives. En fait trop, trop souvent et manque de discrétion.*
- *Doit se fixer des limites pour maîtriser ses impulsions.*
- *A du mal à reconnaître l'intérêt de la dépendance et à percevoir des émotions subtiles.*
- *A des problèmes avec les limites. Doit apprendre la différence entre la légitime défense et l'agression.*
- *Tend à ignorer les points de vue différents, ne s'attachant qu'à sa vérité. Confond la réalité objective avec une vérité subjective servant ses intérêts.*
- *Adopte un style « tout ou rien » qui le pousse à ne considérer que les situations extrêmes. Les gens lui paraissent justes ou injustes, forts ou faibles, sans nuances. Ce genre d'attitude peut mener à :*
 - *nier inconsciemment ses faiblesses personnelles ou à*
 - *mettre sa puissance au service des autres.*

PROFIL NEUF • LE MÉDIATEUR

S'identifie à ceux qu'il aime, sans restriction. Il adopte leurs points de vue. S'obstine plutôt que de se mettre en colère. S'abstient de prendre position. *« Je ne dis pas non, mais je ne suis pas sûr d'être d'accord avec vous. »* Les Neuf peuvent approuver les différents points de vue dans une même discussion, même si le leur est contrarié. *« Oui »* signifie *« Oui, votre opinion est intéressante »*, *« Peut-être »* pourrait signifier *« Non »*. Au mieux, l'habitude de ne pas nommer son point de vue peut favoriser une bonne écoute. Sur la défensive, le fait d'acquiescer à plusieurs points de vue différents lui évite d'en adopter un en particulier.

Placement de l'attention

- *Les besoins secondaires se substituent aux priorités.*
- *Se conforte dans des plaisirs non essentiels. Évite les conflits.*

- *Ses décisions personnelles sont ambivalentes. « Suis-je ou non d'accord ? » Considère tous les aspects d'un problème. Ses décisions sont faciles à prendre quand elles n'ont pas une implication personnelle directe comme, par exemple, des opinions politiques.*
- *Remet le changement à plus tard en présentant des solutions connues. Agit par habitude. « On a le temps, ça peut attendre demain. »*
- *Il lui est difficile de prendre l'initiative d'un changement. Il lui est plus facile de savoir ce qu'il ne veut pas que ce qu'il veut. A du mal à dire non.*
- *Modère son énergie physique et ses colères. Détourne son énergie vers des activités futiles. Ses emportements sont reportés, son agressivité passive. Il quitte la pièce plutôt que d'exprimer sa colère.*
- *Contrôle par son obstination. Ne bouge pas, attend que les choses se passent d'elles-mêmes.*
 - *Sa facilité à comprendre le point de vue des autres lui rend difficile sa propre prise de position, mais développe une aptitude à reconnaître les besoins essentiels des autres et à les aider à les satisfaire.*

3

LES PASSIONS ET LA DYNAMIQUE DES NEUF PROFILS

PLUSIEURS OUVRAGES PRÉSENTENT LES NEUF PROFILS DE L'ENNÉAGRAMME en accord avec la psychologie contemporaine. Chaque profil est décrit en termes d'habitudes mentales et émotionnelles et leurs manifestations comportementales. Une approche plus ancienne consiste à considérer chaque type comme étant centré sur l'une des passions émotionnelles qu'on retrouve dans les anciennes traditions. Avec cette démarche, la passion apparaît comme l'axe central autour duquel s'organisent les pensées, les sentiments et les modèles de comportement caractéristiques du type. Contrairement aux émotions courantes qui changent constamment, la passion est au cœur d'une illusion. Elle est à la fois une contrainte et la charnière qui maintient la personnalité en place.

La passion émotionnelle agit de pair avec notre vision du monde¹. La combinaison des deux est suffisamment puissante pour créer le « voile de l'illusion ». Nous pensons avoir une vision à 360 degrés alors qu'en fait, c'est notre point de vue qui détermine ce qui nous paraît être vrai. Par exemple, le profil Deux correspondant à l'orgueil tend à ne plus voir que les personnes qui ont besoin d'aide. Le profil Huit correspondant à la luxure tend à ne plus voir que les choses qui ne sont plus sous contrôle. La base Quatre correspondant à l'envie tend à ne plus voir que la chose

1. Les idées fixes (fixations), ou aspects cognitifs d'une passion, ne sont que des préoccupations mentales ancrées dans les penchants émotionnels de la passion. Tant celle-ci que les vues de l'esprit sont, jusqu'à un certain point, conscients. Il existe des mécanismes de défense inconscients qui affectent également les aspects émotionnels et cognitifs d'une passion.

qui manque et ainsi de suite pour les neuf profils. La bonne nouvelle, c'est que nous sommes particulièrement doués à ce qui touche à notre secteur de la réalité. La mauvaise nouvelle, c'est que, le plus souvent, nous sommes devenus prisonniers de notre façon de percevoir le monde.

LES PASSIONS DE LA TRADITION SACRÉE

Il y a traditionnellement sept penchants ou passions, plus deux tendances génériques communes à tous les types, pour un total de neuf. Sept passions sont connues sous l'appellation des sept péchés capitaux. Georges Ivanovich Gurdjieff (1872-1949), le premier à avoir mentionné l'Ennéagramme en Occident, a émis l'idée que la passion était la caractéristique centrale de la personnalité¹. Reconnaître votre passion et celles de vos proches, améliore considérablement vos relations. Cette connaissance de la problématique principale de l'autre vous donne une image de lui plus nette et non déformée par vos propres projections. Ce qui apparaissait auparavant comme un acte arbitraire ou méchant est désormais considéré sous un angle différent. Un comportement incompréhensible peut s'avérer parfaitement logique dans un cadre donné; et le mal que font les autres est le plus souvent motivé par leur propre souffrance. Gurdjieff appelait ce penchant de la personnalité le «Travers principal».

Le Travers principal est toujours animé par les mêmes motivations. Une sorte de défaut récurrent, comme ce tic d'un joueur de bowling dont la boule dévie toujours pour les mêmes raisons. Le Travers principal vous décentre toujours de la même façon. Il est issu d'un ou plusieurs péchés capitaux, mais surtout de l'amour de soi et de la vanité. On peut le découvrir en devenant plus conscient; et sa découverte elle-même aiguise cette conscience².

1. Le concept de la caractéristique principale, ou vice, de Gurdjieff, prolonge la théorie voulant qu'un trait négatif de la personnalité peut être transformé en son contraire supérieur. Gurdjieff pensait que notre caractéristique principale, ou principal «défaut», pouvait devenir notre principale qualité.

2. C.S. Nott, *Journey through this world : The Second Journey of a Pupil*, New-York, Samuel Weiser, 1969. Il est intéressant de noter que Nott a choisi la *vanité* comme source générique des penchants de la personnalité au même titre que les sept péchés capitaux. Oscar Ichazo a situé la *vanité*, en tant qu'aspect cognitive de la passion de tromperie, au point Trois du diagramme. Ichazo a également placé la caractéristique générique de la peur au point Six, portant le total des tendances principales à neuf.