

# Introduction

Bienvenue !

En ouvrant ce livre, vous partez pour un voyage qui est certainement un des plus captivants qui puisse être : la découverte de vous-même. Entre vos mains, imprimée au fil des pages de cet ouvrage, il y a une clef qui vous permettra de mieux vous comprendre et aussi de mieux comprendre les autres. Vous pourrez l'utiliser dans votre vie de tous les jours. Elle vous ouvrira à plus de tolérance et de diplomatie, à davantage d'écoute et d'harmonie avec votre entourage, qu'il s'agisse d'enfants ou d'adultes. Tel est l'effet qu'a eu sur moi la découverte de cette clef, connue sous le nom d'ennéagramme, et, des années plus tard, telle est l'expérience que je souhaite vous transmettre à travers ce livre comme à travers le cursus de formation au sujet que j'anime régulièrement.

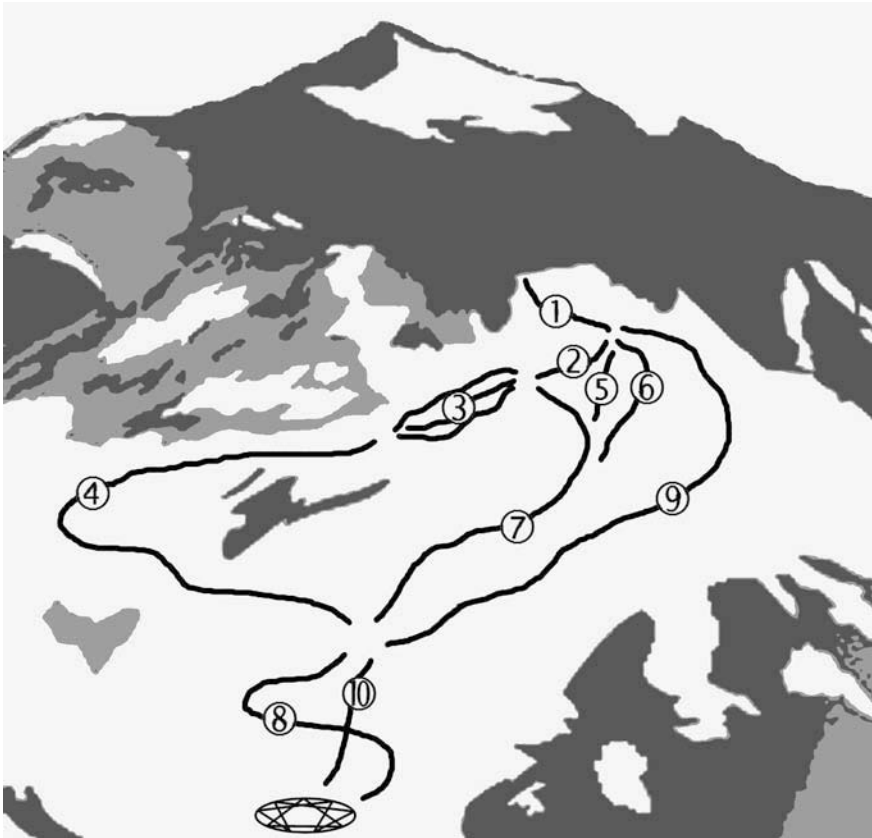
Depuis le premier ouvrage paru sur l'ennéagramme<sup>1</sup> en 1984, une large communauté internationale s'est intéressée à cet outil de compréhension de l'être humain et de ses interactions aux autres. Dans le monde entier, des coachs, des thérapeutes, des consultants qui conseillent de grandes entreprises se sont formés à l'approche. Pourquoi cet engouement ? Tout simplement parce que l'ennéagramme n'est pas une simple typologie des personnalités, statique et figée, mais un système riche et dynamique qui permet de se rencontrer au plus profond de soi. Il décrit neuf visions différentes du monde, et en conséquence neuf manières très différentes d'interagir avec celui-ci. Chacun des neuf styles identifiés a ses dons, ses limitations, ses façons de penser et d'agir. Chaque style privilégie certaines informations et en laisse d'autres de côté, d'une manière inconsciente, se limitant à une version de la réalité bornée par des œillères, structurant ainsi toute la personnalité et le rapport aux autres : la manière de se comporter, la manière de communiquer, les attentes, les sources de motivation...

En fin de compte, plongé dans la lecture de l'introduction, c'est un peu comme si vous aviez une montagne à descendre, et plus vous descendrez la montagne, plus vous deviendrez capable de percevoir la finesse et la

---

1. Beesing, Maria, Nogosek, Robert, O'Leary, Patrick, *L'Ennéagramme, un itinéraire de vie intérieure*, Desclée de Brouwer.

richesse de la grille de lecture que constitue l'ennéagramme, et plus vous pourrez facilement cheminer vers vous-même. Aussi, je vous propose tout de suite d'imaginer que nous chaussons des skis pour dévaler ensemble les pentes de cette montagne. Et comme tout le monde n'a pas forcément le même niveau, le parcours a été soigneusement fléché. Les grands débutants pourront emprunter les chapitres marqués « pistes vertes » qui leur permettront d'avoir une première vision globale du système et leur donneront sûrement envie de refaire une descente en utilisant des pistes plus difficiles comme les « pistes bleues » ou les « pistes rouges ». Les plus experts pourront même s'aventurer sur la « piste noire » du chapitre final. Avant de nous élancer, je vous propose que nous examinions ensemble le plan des pistes et sa légende :



### **Pistes vertes**

- 1 – **Y a-t-il un pilote dans l'avion ?** : *les fondements de l'approche ennéagramme.*
- 3 – **Les neuf mécanismes compulsifs** : *description détaillée des neuf profils.*
- 4 – **La dynamique de l'enneagramme** : *analyse de la dynamique du système à travers les ailes et les flèches complétée par une méthode permettant de tirer parti de ses ailes.*
- 8 – **Aux sources de l'enneagramme** : *éléments historiques concernant l'enneagramme.*

### **Pistes bleues**

- 2 – **Les trois centres de fonctionnement de l'être humain** : *la théorie des trois centres, instinctif, émotionnel et mental, et son utilisation pour établir les neuf comportements de l'enneagramme.*
- 5 – **Les sous-types instinctifs** : *description des sous-types instinctifs et de la façon dont ils affinent la perception du système.*
- 6 – **Mieux communiquer avec l'enneagramme** : *les styles de communication selon les mécanismes en action et leurs rapports avec l'analyse transactionnelle.*

### **Pistes rouges**

- 7 – **Les regroupements significatifs** : *analyse des rapprochements possibles entre profils et de la manière dont ils affinent encore la compréhension d'ensemble.*
- 9 – **L'enneagramme des processus** : *présentation de l'enneagramme des processus, modèle d'analyse de tout processus qui apporte une valeur ajoutée.*

### **Piste noire**

- 10 – **Le processus de manifestation de la conscience** : *présentation des profils de l'enneagramme comme étant des fixations à l'intérieur d'un processus particulier.*