



BOOK ENNÉAGRAMME

*À la découverte
des 9 profils de
personnalité*

ANNE-CÉLINE FRISON - WWW.ACFRISON.FR

TROUVER SA PLACE

Choisir un métier en adéquation avec sa personnalité permet de se sentir plus épanoui et plus motivé par son travail. Lorsque l'on exerce une activité qui nous correspond, on se sent à sa place, compétent, et notre estime de soi s'en trouve renforcée.

Votre personnalité est donc l'un des critères essentiels à prendre en compte lorsque vous devez vous orienter, choisir une formation ou définir un projet professionnel.

Faire le bon choix est crucial, car comme le disait Confucius, « *Choisissez un travail que vous aimez et vous n'aurez pas à travailler un seul jour de votre vie.* »

Pour découvrir votre profil de personnalité, j'utilise dans mon accompagnement un outil extrêmement puissant et précis.

Cet outil décrit neuf manières différentes de percevoir le monde, de penser, d'agir, de ressentir et d'interagir.

En effet, chacun filtre la réalité à travers ses propres prismes : nous sélectionnons certaines informations, les interprétons et les généralisons, jusqu'à en faire nos repères et nos vérités personnelles. Ainsi, notre perception du monde influence notre façon de fonctionner et nos choix professionnels.



L'outil que j'utilise pour mettre à jour votre profil dominant de personnalité s'appelle l'ennéagramme.

Voici le symbole représentant l'Ennéagramme :



Chaque numéro de l'ennéagramme représente un style de **personnalité unique**, avec ses forces, ses motivations et sa manière d'aborder le monde. Découvrir votre profil vous aide à mieux comprendre ce qui vous anime, comment vous prenez vos décisions et interagissez avec les autres.

Dans un cadre professionnel, il permet d'**identifier vos atouts**, vos freins et les **environnements** dans lesquels vous pouvez pleinement **vous épanouir**. Que ce soit pour **trouver votre voie**, **évoluer** dans votre carrière ou améliorer votre **communication** et votre leadership, l'ennéagramme vous apporte des clés essentielles.

En comprenant également les profils des autres, vous développez des **relations plus fluides** et harmonieuses, ce qui est un atout majeur dans tout environnement de travail.

Je vous propose de vous initier en découvrant les 9 profils de personnalité.

LE PROFIL 1 :

LA MAITRISE DE SOI

SE COMPORTEUR CORRECTEMENT



« *Tout ce qui vaut la peine d'être fait, mérité et exige d'être bien fait* »

Comte de Cesterfiel

Peur de base : Être pris en faute, être Critiqué

Sa quête : Bien faire, s'améliorer

Croyance : Il faut bien faire, se comporter correctement pour être une bonne personne.

Valeurs : Honnêteté, Loyauté, Intégrité, Rigueur, Discipline, Exigence

Points forts : Organisé, précis, méthodique, capable d'efforts soutenus, souci de s'améliorer et d'améliorer, exigeant, recherche de l'excellence

Points faibles : Rigide, inflexible voire cassant, ressasse les frustrations, intolérance, critique

Système de défense : Se contrôler, maîtriser, s'autocritiquer (la petite voix), renvoyer la faute sur les autres

Mode de communication : LA LEÇON « il faut que », « tu dois » ...

Non verbal : Les mâchoires serrées, port de tête et corps bien droits,

Le ton : Poli, mesuré, plutôt sec

Ce qui le rassure : Un chef juste et équitable, obtenir du feedback positif, savoir à l'avance

LE PROFIL 2 :

DONNER SANS COMPTER



« J'ai aimé beaucoup, passionnément, à la folie et pas du tout, mais j'ai aimé et je continue d'aimer. C'est ma nature » Brigitte Bardot

Peur de base : Etre rejeté, être indigne d'être aimé

Sa quête : Obtenir l'amour et l'approbation

Croyance : Je suis aimé parce que je rends service aux autres, j'aide, je leur suis utile.

Valeurs : Écoute, Compassion, Respect, Soutien, Relations humaines, Altruiste, Générosité

Points forts : Généreux, dévoué, très serviable, compatissant, attentif, prévenant, sait mettre à l'aise, doué pour seconder, soutien, encouragé, à l'affût de ce qui fait plaisir

Points faibles : Difficulté à dire non, se sacrifie, ne sait pas qui il est à force de se perdre dans l'autre, a besoin des autres pour se sentir valorisé

Système de défense : Refouler ses besoins, faire plaisir, être au centre de la vie de groupe

Mode de communication : LE CONSEIL

Non verbal : Regard compatissant, tête inclinée sur le côté, tactile

Le ton : Chaleureux, maternel

Ce qui le rassure : Relations au beau fixe, être entouré de plein d'amis / être sollicité, les marques de reconnaissance

LE PROFIL 3 :

RÉUSSIR CE QUE J'ENTREPRENDS

« Je ne pers jamais, soit je gagne, soit j'apprends. » Nelson Mandela



Peur de base : Échouer, être sans valeur

Sa quête : Réussir

Croyance : Je suis aimé pas pour qui je suis mais pour ce que je fais / mes réussites.

Valeurs : Performance, Défi, Réussite, Confiance en soi, Compétence, Adaptation, Efficacité

Points forts : Orienté objectif, efficace, adaptable, progression, amélioration des performances, enthousiasme motivateur, manifeste une grande confiance, rebondit vite

Points faibles : Passe à l'action trop vite, néglige les états d'âme, pris dans un enjeu d'image, tourne sa veste pour arriver à l'objectif, gonfle ses résultats

Système de défense : Arrange la réalité

Mode de communication : LE PUBLICITAIRE

Non verbal : Prend la place, se tient droit, a de la présence

Le ton : La voix et les intonations varient selon les contextes, on l'entend

Ce qui le rassure : Sa cote de popularité, son rôle, ses réussites, être occupé

LE PROFIL 4 :

LE MANQUE EST OMNI- PRÉSENT

« *La platitude est une maladie.* »

Freddie Mercury



Peurs de base : Être sans identité, interchangeable. Vivre une vie fade sans saveur, sans émotions. La banalité

Sa quête : Être soi-même, vrai, authentique

Croyances : Les autres ont ce qui me manque. Je me sens différent des autres.

Valeurs : Authenticité, Originalité, Beauté, Émotions, Intensité, Contemplation

Points forts : Profondeur et authenticité, imagination et créativité, vie intérieure riche et intense, sensible à la beauté et l'esthétisme, propose des alternatives originales, explore une palette émotionnelle large

Points faibles : Difficulté à gérer ses réactions émotionnelles, d'humeur fluctuante, théâtral, passe pour hautain quand il accentue son originalité et sa différence, accepte mal la critique, l'herbe est toujours plus verte ailleurs

Système de défense : Sublimation

Mode de communication : LE DRAME

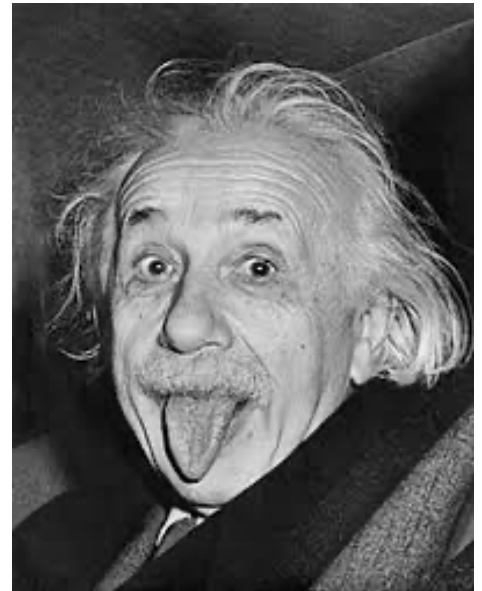
Non verbal : Le regard profond quand il vous écoute (et que ce vous dites l'intéresse)

Le ton : Plein d'emphase, très habité, enjoué ou dramatique, intense

Ce qui le rassure : Les compliments, l'attention, l'amour, le regard positif posé sur lui

LE PROFIL 5 :

COMPRENDRE LE MONDE ET METTRE DU SENS



« *Je pense donc je suis.* » René Descartes

Peurs de base : Être incapable, Se sentir vide

Sa quête : Accumuler un maximum d'informations

Croyance : On ne peut compter que sur soi. Tout va bien si je maîtrise mon sujet.

Valeurs : Savoir, Apprentissage, Respect de l'intimité, Autonomie, Simplicité

Points forts : Autonome, comprend la complexité du monde, garde son sang froid en toutes circonstances, mène des recherches approfondies, curieux, précis dans ses formulations, rationnel, analytique, anticonformiste

Points faibles : Froid et distant, a du mal avec les émotions, retarde le passage à l'action, néglige le monde des émotions, peut paraître condescendant

Système de défense : Isolement, retrait, réduire les contacts, limiter ses besoins

Mode de communication : LA THÈSE

Non verbal : Sourit assez peu, corps immobile, poker face

Le ton : Neutre, peu d'emphase, calme, posé, bulletin d'information.

Ce qui le rassure : Être seul, comprendre, des explications logiques et rationnelles, pudeur, respect, discrétion

LE PROFIL 6 :

LE DOUTE M'HABITE



« *L'homme est un loup pour l'homme.* » Hobbs

Peur de base : Être incapable de survivre seul, être seul et sans soutien

Sa quête : Être en sécurité

Croyance : Rien ne correspond aux apparences. Attendons-nous au pire.

Valeurs : Honnêteté, Droiture, Loyauté, Clarté, Prudence

Points forts : Loyal, fiable, sérieux, responsable, lis entre les lignes, anticipe les problèmes, digne de confiance, un soutien pour les gens droits, humour vif et décalé

Points faibles : Tergiverse beaucoup avant de prendre une décision, amplifie les dangers, inhibé par la peur, grand besoin d'être rassuré, passe de trop docile à rebelle

Système de défense : Imaginer le pire, projeter ses angoisses sur les autres / situations

Mode de communication : LE CONTRAT D'ASSURANCE

Non verbal : Air soupçonneux, observateur, scanne l'environnement

Le ton : Précautionneux, parfois paniqué et plaintif, parfois ton brusque (quand il sort de ses gonds), rythme rapide

Ce qui le rassure : Être dans un cadre, avoir du temps, la constance de son entourage, se sentir en sécurité, qu'on le rassure, les discours clairs sans ambiguïté

LE PROFIL 7 :

LA QUÊTE DU PLAISIR



« *On ne vit qu'une fois, profitons-en !* » *Inconnu*

Peurs de base : Souffrir, se sentir enfermé / contraint, être privé

Sa quête : Le plaisir, la liberté

Croyance : Le monde est plein de possibilités. Demain sera toujours mieux qu'aujourd'hui.

Valeurs : Liberté, Nouveauté, Plaisir, Optimisme

Points forts : Gaïeté, légèreté, joie, optimisme, imagination, recadrer les situations de manière positive, fais des liens improbables, esprit vif, flexible, indépendance d'esprit, positive l'existence

Points faibles : Ne va pas en profondeur, bâcle les détails, s'éparpille, difficulté à mener à bout un projet, nie les problèmes en s'échappant dans la pensée positive

Système de défense : Rationnalisation

Mode de communication : L'ANECDOTE, LE CONTE

Non verbal : sourit et rit souvent, recherche la connivence

Le ton : jovial, amusé, débit rapide, passe d'un sujet à l'autre

Ce qui le rassure : Avoir des projets

LE PROFIL 8 :

JE SUIS QUELQU'UN DE FORT ET QUI S'AFFIRME



« Ce qui ne me tue pas, me rend plus fort. » Nietzsche

Peur de base : Être vulnérable

Sa quête : La puissance

Croyance : Le monde est une lutte. Je me dois d'être un guerrier puissant et courageux.

Valeurs : Loyauté, Justice, Équité, Respect, Clan

Points forts : Ardeur à la tâche, puissance d'action, franc, direct, mobilise une énergie colossale pour faire front, va droit au but, soutient généreusement, est déterminé, impose le respect

Points faibles : Manque de nuances, apparait intimidant, peut parfois faire peur même sans rien dire, titille, provoque, domine, a du mal avec la faiblesse / la sensibilité des autres

Système de défense : Se fier qu'à soi, nier ses faiblesses

Mode de communication : LE DÉCRET

Non verbal : Grognement, râle, air sérieux, indomptable, impressionne

Le ton : affirmatif, tranchant

Ce qui le rassure : Se sentir respecté, avoir du pouvoir, se sentir fort

LE PROFIL 9 :

JE VAIS BIEN TANT QUE TOUT LE
MONDE AUTOUR DE MOI VA BIEN

« *Ne pas faire de vague.* » *Inconnu*



Peurs de base : Le conflit, être coupé, séparé du monde

Sa quête : Être en paix, tranquille

Croyances : Donner son opinion est source de conflit. Les besoins des autres sont plus importants que les miens.

Valeurs : Paix, Harmonie, Consensus, Non-violence, Tolérance, Bienveillance

Points forts : Empathique, consensuel, à l'écoute, accueil inconditionnel, non-jugement, tolérance, créer des ambiances paisibles, patient, conciliant, tenace

Points faibles : Difficulté à se positionner. Ne dit pas les choses directement, passif-agressif, très lent dans sa prise de décision, fuit passivement les situations

Système de défense : Se fondre dans la masse, oubli de soi, résistance passive

Mode de communication : LE ROMAN FLEUVE

Non verbal : immobilité sauf une petite partie du corps, hochement de tête, hmm-hmm

Le ton : calme, doux, posé, reposant, apaisant

Ce qui le rassure : Bonne ambiance au travail, à la maison, bonne entente, avoir l'attention

Vous venez de découvrir les neuf profils de personnalité.

Une question revient souvent : *peut-on être plusieurs profils à la fois ou en changer au cours de sa vie ?* La réponse est non.

Une fois notre profil établi, il peut évoluer, mais nous restons ancrés dans cette base.

Cependant, il est tout à fait naturel de se reconnaître dans d'autres profils, pour diverses raisons : une méconnaissance des subtilités de chaque profil, le fait que certains profils ont des caractéristiques communes, ou encore l'influence de notre profil dominant, qui peut être nuancé par ses liens avec d'autres profils ou par ses sous-types.

L'ennéagramme peut sembler accessible de prime abord, mais il révèle une réelle profondeur. Se faire accompagner par un professionnel ou suivre une formation dédiée sont les meilleures façons d'identifier avec justesse son profil.

Si vous souhaitez aller plus loin, valider votre profil ou le découvrir avec certitude, n'hésitez pas à me contacter pour réaliser **votre bilan de personnalité**.

Pour me contacter :

Mail : anne.celine.frison@hotmail.fr

Tel : 06 73 35 83 45

