ENNEAGRAMMA E PNL DISPENSA

Modulo introduttivo

A CURA DI

VINCENZO FANELLI

testo©Vincenzo Fanelli
www.vincenzofanelli.com

VAK e RISPECCHIAMENTO

Durante un processo comunicativo prevale l'emisfero destro. In percentuale il 38% è costituito dal tono di voce e il 55% dalla mimica e il linguaggio del corpo, rappresentando una percentuale pari al 93%. Il restante 7% è gestito dalla parte logica ovvero dalla parola. Quindi mi sembra evidente che se vogliamo gestire una comunicazione efficace dobbiamo interagire con l'inconscio. Quante volte ci è capitato di incontrare persone che hanno sostenuto un brillante discorso ma alla fine non ci hanno convinti? Noi registriamo milioni di informazioni che sfuggono alla parte razionale ma che comunque vengono elaborate dalla nostra parte emotiva. È lei che poi ci spinge a provare simpatia o antipatia nei confronti del nostro interlocutore. È importante entrare in sintonia con l'emisfero destro in quanto ogni uno di noi ha una propria "frequenza". Quando vogliamo ascoltare la radio non ricerchiamo la giusta frequenza? Il lavoro che inizialmente deve fare un buon comunicatore è capire qual è la tipologia del soggetto che ha di fronte. La PNL distingue tre tipologie in base al canale preferenziale usato per elaborare le informazioni interne. Ovvero, vi sono persone che prediligono elaborare le informazioni attraverso le immagini, i suoni o le emozioni. Ad esempio, dopo aver visto un film in un gruppo di persone ci saranno alcuni che hanno prediletto la colonna sonora o gli effetti acustici, altri la scenografia o gli effetti speciali, altri la "vibrazione" e l'atmosfera che si è creata grazie al film. Infatti, le tre tipologie sono: Visivo, Auditivo e Cenestesico (quest'ultimo raggruppa le sensazioni, il gusto e l'olfatto). Questo non significa che se una persona è Visiva non elabora anche in Auditivo e Cenestesico ma, frequentemente elaborerà per immagini e se voglio entrare in sintonia con lei devo usare tutto quello che è collegato al mondo delle immagini. Infatti usiamo un canale in maniera preferenziale, un altro meno frequentemente e il terzo lo usiamo rarissime volte. Quindi se ho di fronte un Cenestesico che elabora per sensazioni, gusto e odori e voglio descrivergli una giornata al mare, è inutile parlargli della "luminosità" del sole, della "trasparenza dell'acqua" e del "colore della sabbia". Invece dovrei parlargli della "sensazione dell'acqua sulla pelle", della "brezza marina che accarezza il mio volto" e del "bruciore della sabbia sotto i miei piedi".

Ma come facciamo a capire la tipologia di chi abbiamo di fronte?

Un primo sistema è costituito dall'osservazione della fisiologia del nostro interlocutore in quanto ogni tipologia risponde a determinate caratteristiche.

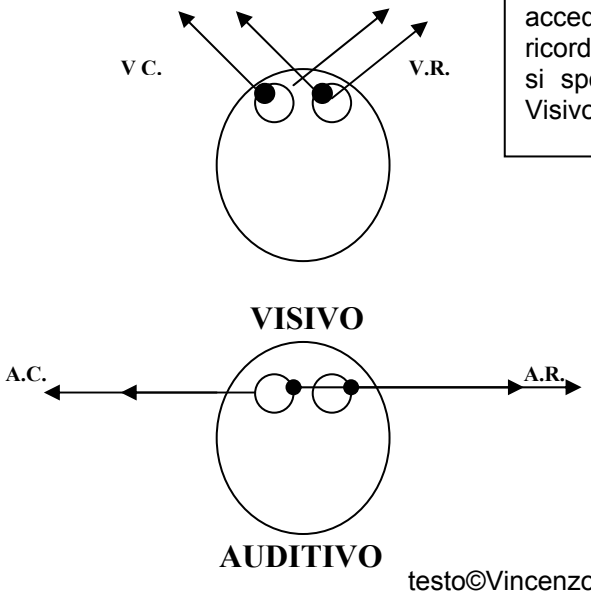
VISIVO: portamento eretto, gesticola in alto, tono di voce alto, parlano velocemente, respirazione alta.

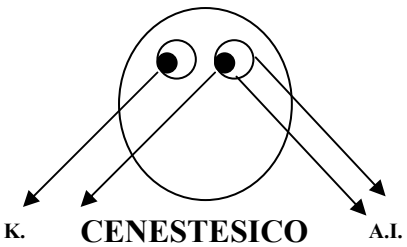
AUDITIVO: tono di voce più basso e modulato rispetto al visivo, respirazione diaframmatica, tende ad inclinare la testa da un lato (come se parlasse al telefono), gesticola in orizzontale.

CENESTESICO: respirazione addominale, tono di voce basso con lunghe pause, ha una postura incurvata, quando ricercano le informazioni "guardano" sui loro piedi, gesticolano in basso.

Un altro sistema è costituito dall'osservazione dei movimenti oculari. È necessario porre all'interlocutore una domanda che presuppone una risposta "secca". Ad esempio: "Dove sei andato in vacanza l'anno scorso?". "In Francia". Prima della risposta gli occhi in una determinata direzione indicandovi il canale preferenziale. Il Visivo guarda in alto come se cercasse la risposta in un mondo immaginario sopra la sua testa; l'Auditivo guarda in orizzontale; il Cenestesico rivolge lo sguardo in basso. È importante cogliere l'attimo prima della risposta in quanto i suoi occhi potrebbero andare in più direzioni in quanto ricerca in più canali sensoriali. Dovete prendere in considerazione l'ultima direzione prima della risposta. In questa maniera otterrete il suo canale preferenziale o **CANALE DI ACCESSO** che vi consentirà di entrare in sintonia con il vostro interlocutore.

Quando lo sguardo è rivolto alla nostra sinistra accediamo rispettivamente nel Visivo ricordato, Auditivo ricordato e nel Dialogo interno. Quando invece gli occhi si spostano alla nostra destra, stiamo accedendo al Visivo costruito, all'Auditivo costruito e al Cenestesico.





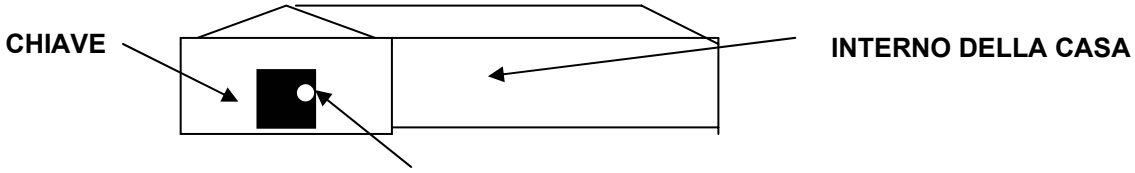
Se invece gli sottoponete una domanda che presuppone una riposta più lunga vi fornirà il secondo canale che utilizza meno frequentemente rispetto a quello di accesso. Vedremo in seguito come verrà gestito.
Un altro sistema per individuare la tipologia è costituito dai predicati verbali e/o parole che maggiormente vengono utilizzati durante l'interazione. Qui di seguito troverete una lista dei più utilizzati.

V - VISIVO	A - AUDITIVO	K - CENESTESICO (O e G)
Vedere chiaro	Ascoltare	Toccare
Focalizzare	Gridare	Sentire
Illuminare	Parlare	Rilassato
Immaginare	Dire	Teso
Mostrare	Chiamare	Pressione
Indistinto	Discutere	Concreto
Colorato	Armonia	"Toccare con mano"
Visionare	Chiasso	Percepire
"Punto di vista"	Suonare	Fiutare
Inquadrare	Sintonizzarsi	Assaporare

Vi sono alcuni predicati che non fanno capo a nessuna delle tre tipologie. Esempio:

NEUTRO	VISIVO	AUDITIVO	CENEST.
Ti capisco	Vedo il tuo punto di vista	Sono sintonizzato perfettamente	Sento di essere d'accordo con te

Una volta individuato il canale di accesso, utilizzeremo i predicati verbali corrispondenti e tutto quello che è collegato al suo mondo. In seguito utilizzeremo il secondo canale, quello che utilizza meno frequentemente, in modo da seguire una strategia. Dobbiamo far finta di volere entrare all'interno di una casa: ho bisogno di una chiave per aprire la porta (Canale di Accesso), di girare una maniglia (secondo canale) e infine posso accedere al suo interno (canale che "sonnecchia"). Questo è lo scopo di un bravo comunicatore: riuscire ad utilizzare il canale di elaborazione che viene usato raramente. Ma questo non ci sarà consentito se prima non ho eseguito la sequenza nel giusto ordine. Generalmente nelle relazioni utilizziamo il canale che "sonnecchia" solo quando siamo emotivamente coinvolti nel rapporto con il nostro interlocutore. Mi sembra evidente che se riusciamo ad interagire con questo particolare canale, coinvolgeremo emotivamente chi abbiamo di fronte, andando ben oltre la semplice empatia.



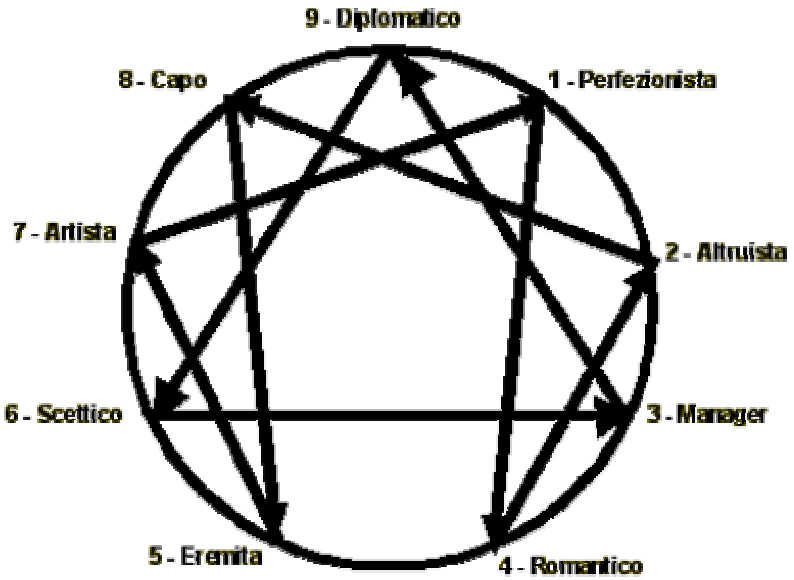
Il nostro compito, quindi, consiste nel ricalcare la strategia di informazioni del soggetto. Ma esiste un altro sistema che permette di stabilire il rapporto empatico: il **Rispecchiamento**. Significa rispecchiare la fisiologia del nostro interlocutore e il suo tono di voce. Ovvero bisogna assumere una postura speculare alla sua. L'altro è come se si trovasse di fronte a uno specchi e si sentirà inconsciamente accettato perché penserà di trovarsi di fronte a uno come lui, si sentirà accettato. L'accettazione crea la base per la prosecuzione del discorso. Naturalmente "rispecchiare" non significa "scimmiottare". Se il nostro interlocutore agita nervosamente un piede, posso agitare la mia mano in base al suo stesso ritmo. Se il soggetto cambia postura, lo seguirò in quella nuova; naturalmente non lo faremo immediatamente; se sta parlando, aspetterò che finisca il discorso e quando comincerò a parlare cambierò la mia postura adeguandomi a quella del soggetto. Rispecchiare significa che se chi che ho di fronte alza il braccio sinistro, io devo alzare il braccio destro, come se fosse davanti a uno specchio. Dopo aver rispecchiato il nostro interlocutore per un po' di tempo, noterete che sarà lui a seguire la vostra postura. Questo significa che avete stabilito la giusta sintonia. Avete mai notato come si comportano gli innamorati? La loro postura è inconsapevolmente in perfetta sincronia, è come se eseguissero un "balletto". Noi andremo a creare artificialmente una situazione simile e quando avremo stabilito **Rapport**, il nostro interlocutore sarà molto propenso ad esaudire le nostre richieste.

Simile ma diverso è il **Ricalco**, mezzo indispensabile per sintonizzarci con i processi interni delle persone e quindi capire il loro stato d'animo. Infatti io imiterò la sua postura ma, se alza il braccio sinistra, anch'io alzerò il braccio sinistro, per ricreare la stessa tensione muscolare nel medesimo arto. Il soggetto si vedrà inconsciamente più o meno rispecchiato, ma potremo capire il suo stato emozionale. Infatti, se chi ho di fronte ha le gambe tese per il nervoso, i muscoli del volto contratti e agita nervosamente la mano, ricalcandolo potrò entrare in sintonia con il suo stato interiore. Le basi del Ricalco sono: riconosco il tuo stato, ti comprendo, ti accetto e ti apprezzo. È impossibile comprendere quello che ha dentro una persona che è seduta sulla punta della sedia, tutta protesa in avanti con la postura e con i muscoli tesi se noi ce ne stiamo sdraiati su un divano completamente rilassati!
Abbiamo esaminato molti strumenti per entrare in sintonia con le persone con cui vogliamo dialogare in modo efficace: l'utilizzo dei canali sensoriali di accesso alle informazioni interne, il Rispecchiamento e il Ricalco. Ed esistono molti modi per ricalcare e rispecchiare: posso ricalcare il soggetto sui **Valori.** Se, ad esempio, il mio interlocutore ha come valore fondamentale la famiglia, gli parlerò dell'importanza della famiglia nella società odierna. Se per l'altro è importante il valore soldi, nell'interazione evidenzierò che anche per me è importante quel particolare valore. Naturalmente non bisogna snaturare la propria personalità in quanto dobbiamo comportarci come un ramoscello che sotto la forza del vento si piega ma poi ritorna nella sua posizione originaria. Infatti, una volta stabilita la giusta sintonia potremo portare il soggetto nel nostro mondo. Se non ci interessa comunicare in modo efficace con chi abbiamo di fronte, potremo fare a meno di tutto quello che stato detto fino ad ora. Se invece il nostro intento è comunicare in modo efficace per ottenere il consenso, seguiremo tutto quello che è stato esaminato fino ad ora e quindi compiere qualche sacrificio.

ENNENAGRAMMA

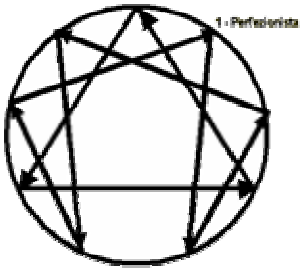
Le sue origini affondano in tempi lontani e attualmente sono ancora ignote. Alcuni pensano che derivi dalla Cabala ebraica ed effettivamente ha una serie di elementi in comune: la cabala è formata da una serie di centri con precise caratteristiche che tendono a coincidere con le qualità degli enneatipi. Altri, invece, lo fanno risalire ai Sufi, un antico ordine religioso del medio oriente. Oppure, sono state trovate delle tracce negli insegnamenti di Pitagora. Infatti, L'Enneagramma era la nona figura geometrica delle dieci contemplate nella scuola Pitagorica. Non si hanno ben chiare le idee riguardo i suoi "inventori". La sua conoscenza nel mondo occidentale è dovuta a George Ivanovich Gurdjieff, un caucasico che introdusse nell'occidente questo sistema in un'epoca in cui a stento circolava l'idea sull'inconscio elaborata da Freud. Gurdjieff era considerato un mago e i suoi insegnamenti erano accettati più per fede che per meriti scientifici. Per molto tempo questa tecnica era considerata puramente esoterica, alla stregua dell'oroscopo. Solo da pochissimo tempo ci si è resi conto della sua validità scientifica e di quanto sia efficace rispetto ad altri sistemi di indagine psicologica.

Ma, cos'è l'Enneagramma?
Si tratta di un sistema costituito da una figura a nove punte inscritta in un cerchio. Ogni punta rappresenta una personalità (nove per l'appunto). Per essere precisi, la figura è costituita da un triangolo e un esagramma irregolare. La figura geometrica mostra dei collegamenti tra le varie figure e, come vedremo in seguito, non è un caso. A prescindere dalla forma, l'Enneagramma afferma che ogni persona quando viene al mondo incontra delle difficoltà. In base agli ostacoli che incontra adotta una strategia di sopravvivenza. È come se scegliesse una risorsa rinunciando ad altre otto disponibili. Infatti, ogni personalità ha delle risorse e dei lati negativi; non esiste una tipologia peggiore o migliore: ognuna ha pregi e difetti e ha qualcosa da imparare dalle altre. Infatti, se noi ci ostiniamo a rimanere nella nostra figura, rinunciamo ad una maturazione. Adottare un paio di strategie al massimo è estremamente riduttivo. Quando ripetiamo costantemente un comportamento ci incanaliamo in un binario comportamentale da cui non riusciamo a sfuggire. Il comportamento coatto è chiamato *compulsione* ed è da questa che si forma ogni figura dell'Enneagramma. Ogni personalità ha un comportamento coatto, di cui non può fare a meno e che individua la macro struttura psicologica.
A volte l'Enneagramma è accusato di "incasellare" gll individui in un tipo di personalità. Questa accusa è rivolta solo da chi non ha capito il suo funzionamento. Infatti, Gurdjieff affermava che se noi ci riconosciamo solo ed esclusivamente in una personalità , vuol dire che abbiamo qualche problema. Si parte da una tipologia per poi integrarsi con le altre. Ad esempio, quanti di voi, per risolvere un problema, hanno pensato di emulare qualche conoscente che è riuscito a risolverlo? Questo significa integrare nel proprio essere una nuova strategia. È difficile che una persona si riconosca solo in un tipo in quanto, maturando e crescendo, tende ad integrare alcuni aspetti delle altre. La personalità di origine rimane la stessa ma, si arricchisce con le altre.



DESCRIZIONE SINTETICA DELLE TIPOLOGIE

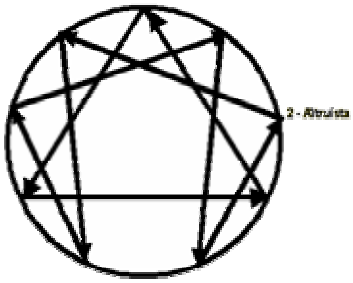
1- PERFEZIONISTA



Il numero Uno dell'Ennegramma è caratterizzato dal fatto che si ritiene perfetto nelle proprie credenze.
Quello in cui crede rappresenta la perfezione a cui gli altri devono adeguarsi. Sono i classici *bravi ragazzi* che, quando si sono comportati bene da piccoli, hanno ricevuto un premio; invece, ogni volta che si sono comportati in modo non conforme agli standard dell'ambiente circostante, sono stati aspramente criticati. In loro si è installato un critico che li giudica costantemente sul loro operato; ad esempio un Perfezionista si concede una serata di svago come premio per l'ottimo lavoro svolto durante la giornata.

- Amanti della perfezione, della logica e dei dettagli.
- Sono ben organizzati e puntuali agli appuntamenti.
- Esercitano un forte controllo sulle loro emozioni.
- Per loro esiste un'unica strada giusta da seguire.
- Sono critici e giudicanti

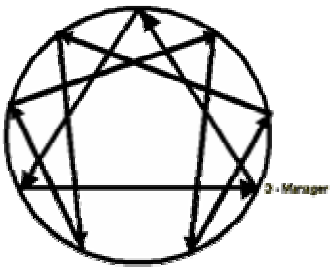
2- L'ALTRUISTA



Per questa tipologia sono molto importanti le relazioni con gli altri. È importante l'opinione altrui e
quindi ha un forte riferimento esterno (estroverso). Nella vita tende una rete di relazioni da cui può ricevere affetto. Pensa che per essere amato deve compiacere gli altri in maniera tale da renderli
in qualche modo dipendenti. Ragiona in questi termini: "Relazione o non relazione?". Pur di piacere, tende a modificare la sua personalità per poter entrare in sintonia con i suoi interlocutori.
Sono degli ottimi ascoltatori.

- Hanno molte amicizie, elemento fondamentale per la loro vita.
- Prestano il loro aiuto nei confronti degli altri.
- Sono molto emozionali e cenestesici nelle relazioni (amano il contatto fisico: pacche sulla spalla, abbracciare ecc.)

3- IL MANAGER

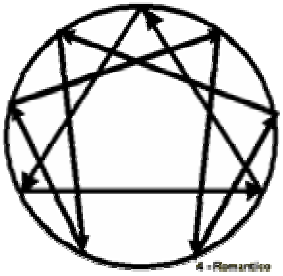


È il classico Uomo Azienda, molto attivo e vuole essere lodato dalla società. Per lui la cosa più
importante è il "fare". Infatti pensa: "se non fai non sei nessuno". Per lui è molto più importante quello che si fa rispetto a quello che si è realmente. Si motiva sulle possibilità ed ha un forte riferimento esterno. La sua modalità di azione nella vita è: "vedo e agisco". La sua storia personale gli ha insegnato che non deve cercare riconoscimenti affettivi ma. più nel fare e negli onori. Ma, tutto questo agire, non gli permette di capire qual è il suo vero scopo interiore nella vita.

- Orientati al successo
- Curano la loro immagine proiettando un'immagine positiva e attraente.
- Lavoratori instancabili (iperattivi)
- Buoni pianificatori.
- Quando devono ottenere qualcosa agiscono immediatamente e senza pensarci troppo

---

4- IL ROMANTICO

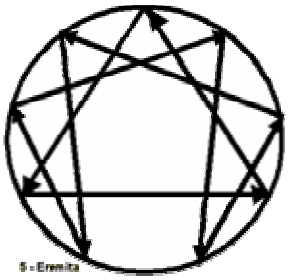


Anche per questa tipologia, come per l'Altruista, sono importanti le relazioni, ma agisce solo quando vi è la necessità, cioè quando capisce che sta per perdere un determinata persona (strategico). Infatti nella sua storia personale ha avuto delusioni dalle persone che aveva attorno e ha perso l'oggetto d'amore. Quindi ha la paura di perdere gli amati. Cerca la profondità contro la superficialità. A volte "cerca il meglio in quello che non c'è". Infatti tende a fantasticare molto, a raccontarsi delle storie agendo molto poco.

- Si focalizzano su quello che non hanno nel presente, rimpiangendo quello che hanno perso o che avrebbero potuto avere.
- Tendono a rendersi unici in qualche modo: abbigliamento, stile di vita, lavoro, ecc..
- Manifestano la loro creatività tramite qualche forma d'arte: musica, scrittura, comunicatori, ecc.. (generalmente legate alla sfera auditiva; a volte si riscontrano tipologie che hanno sviluppato il canale Visivo: pittura, grafici pubblicitari, ecc..)

---

5 – L'EREMITA

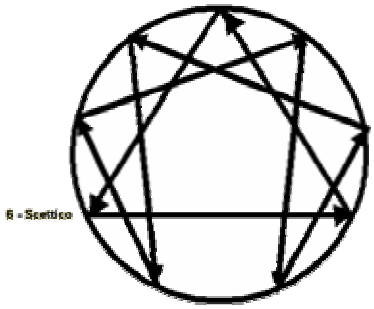


Tende ad isolarsi dagli altri ed è un raccoglitore di informazioni, ma non ama condividerle (avarizia). Il suo sogno irrealizzabile è l'onniscienza. Quando è in solitudine
pensa di essere nell'essenza, mentre diviene insofferente quando è invaso nel suo spazio. Infatti è
contro l'invasione e vive in un mondo mentale. La sua debolezza è la mancanza "dell'espressione
della potenza" (non esprime il potenziale mentale derivatogli dal sapere).

- Esperti o forti detentori di conoscenze intellettuali.
- Gelosi del loro spazio personale.
- Amanti delle informazioni e del sapere.
- Non amano i ruoli sociali attivi (responsabili dietro le quinte).
- I loro bisogni tendono ad essere minimi in quanto sono incentrati sulla raccolta del sapere.

---

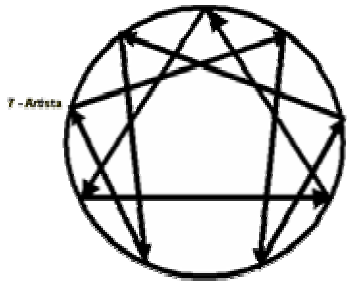
6 – SCETTICO



Questa tipologia tende ad essere pessimista vivendo nella paura che il peggio possa verificarsi o che gli altri vogliano "fregarlo". Tendenzialmente dubbioso, analizza il pensiero altrui cercando di anticiparne i comportamenti.
Quindi tende ad essere scettico per non farsi manipolare e non gli piace essere coinvolto emotivamente (ama gli approcci razionali)..

- Amano tutte le situazioni sicure.
- Fortemente indecisi.
- Hanno un comportamento ambivalente e contraddittorio.
- La lealtà e la fiducia sono elementi fondamentali nella loro vita

7 – ARTISTA

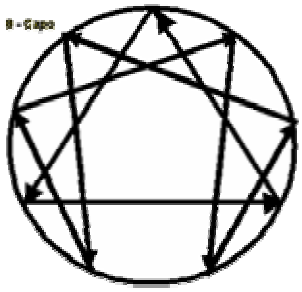


E' estremamente iper-attivo. Potrebbe essere scambiato per un Tre ma la differenza consiste nel fatto che tende a non finire quello che ha iniziato in quanto tende a farsi distogliere dalle novità.
Ama particolarmente il divertimento, la spensieratezza e avere un'esperienza diversa al giorno.
L'iper-attività è un modo per non affrontare le sofferenze interiori. Per questo motivo ama la libertà e allontana situazioni e/o persone che potrebbero minacciarla.

- Energici, pieni di vita, ottimisti, spensierati e allegri.
- Hanno talenti in più aree.
- Iperattivi e sempre pronti a partire verso nuove iniziative.
- Carismatici e ottimi comunicatori

---

8 – CAPO

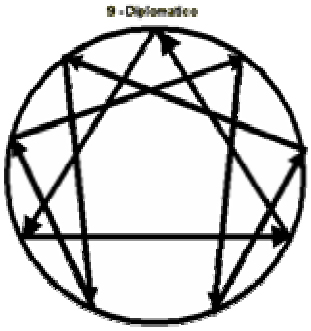


La compulsione maggiore del numero Otto è il controllo e l'autocontrollo. Tende verso l'autosufficienza in modo da non farsi controllare. La sua storia personale è caratterizzata dal fatto che ha subito un'ingiustizia in un momento di fragilità e crede che il mondo si fatto di prevaricazioni. Tenderà nella vita a schierarsi dalla parte di una categoria di sfruttati e a difenderli. Per il Capo la giustizia è soggettiva (segue le sue leggi) contrariamente al Perfezionista che invece rispetta le regole (segue le leggi)
Vive la realtà sulla base del controllo, della forza e va contro la mancanza di giustizia nel mondo. Vede se stesso come autorità.

- Amano la leadership e il controllo delle situazioni
- Sono molto abili nel persuadere la gente vero i loro obiettivi.
- Se attaccati e sfidati, diventano aggressivi.
- Amano gli scontri diretti e la schiettezza.
- Tendono ad essere vendicativi

---

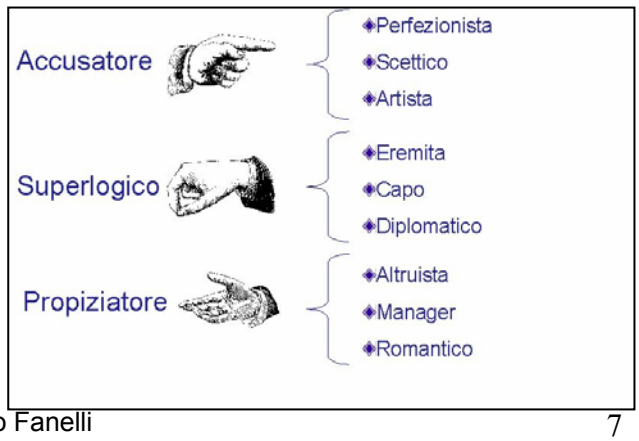
9 – DIPLOMATICO.



Per lui è importante la pace esterna a prescindere da chi ha torto o ragione: l'essenziale è vivere in armonia. Questa figura è camaleontica in quanto si mimetizza bene con le altre figure
dell'Ennegramma (si adatta agli altri per non avere contrasti e problemi) ma emerge proprio quando vi sono dei conflitti (mediazione). È rivolto verso gli altri, vuole pacificarli tendendo ad annullare le sue esigenze. Potrebbero essere poco responsabili: non affrontano i problemi pur di vivere in pace. Il suo valore principale è la Pace Universale

- Si adattano alle situazioni e ai loro interlocutori.
- Sono estremamente gentili e disponibili.
- Sono ottimistici: "I problemi si risolvono da soli!"
- Conoscono poco i loro bisogni e incorporano quelli delle persone vicine.

TABELLE SINTETICHE PER RICONOSCERE I TIPI



COME CREARE RAPPORT CON GLI ENNEATIPI

Come si collega l'empatia con l'Enneagramma? Una volta individuata la personalità del nostro interlocutore, cosa dobbiamo fare? La tecnica che voglio insegnarvi per stabilire Rapport si basa sul ricalco su criteri, credenze e comportamenti.

Creare empatia con il tipo Uno

- **Lasciategli esprimere le sue idee**: il Perfezionista ama comunicare agli altri le sue idee assumendo un ruolo da "maestro"; evitate di fermarlo o criticarlo.
- **Evitate l'aggressività**: evitate di essere assertivi o aggressivi nei suoi confronti; rischiate di innescare una "escalation simmetrica" con conseguenze devastanti per il rapport.
- **Accettate il suo sistema di regole**: il Perfezionista ha un suo sistema di regole e ama che gli altri le rispettino. Cercate di scoprirle e mostrategli di rispettarle.
- **Siate estremamente logici e obiettivi**: evitate reazioni o comportamenti dettati dalle emozioni. Comportatevi razionalmente e argomentate le vostre opinioni con fatti obiettivi.
- **Siate puntuali**: se avete un appuntamento, siate precisi. Altrimenti preparatevi un'ottima e valida ragione per giustificarvi.
- **Evitate di criticarlo e rispettate i suoi ideali di perfezione**: i Perfezionisti hanno sviluppato una serie di ideali che difendono con tutte le loro forze. Scopriteli e condivideteli fino dove vi è possibile farlo. Se li attaccate, avranno un buon pretesto per far scattare la loro rabbia repressa.
- **Evitate di contraddirlo e giudicarlo:** tendono a volere avere sempre ragione; se il vostro obiettivo è stabilire Rapport con loro, ponetevi in accordo verso di loro (fin dove è possibile) ed evitate di giudicarli e criticarli (elementi da cui fuggono).

Creare empatia con il tipo Due

- **Fornitegli approvazione e fatelo sentire privilegiato**: l'approvazione è un elemento molto ricercato dall'Altruista. Se gli fate percepire approvazione e un certo senso di privilegio nei vostri confronti, si creerà un forte empatia.
- **Fatelo sentire indispensabile**: inconsciamente ama divenire indispensabile per le persone che orbitano attorno a lui; qualche volta chiamatelo per farvi fare qualche piccolo favore e ringraziatelo.
- **Siate amichevolmente decisi e direttivi nei suoi confronti**: le persone assertive e decise stimolano molto l'Altruista (non penalizzanti); quando vi incontrate con lui, ponetevi in ruolo attivo nella relazione.
- **Ponetevi in maniera emozionale e cenestesica**: siate emozionali e amichevoli in quanto ama questo tipo di approccio; evitate la freddezza e il distacco relazionale.
- **Quando fanno qualcosa per voi, ringraziatelo e fatelo sentire apprezzato**: ricordatevi di ringraziarlo e apprezzarlo quando vi offre il suo aiuto. Questo elemento lo fa sentire amato; un comportamento opposto potrebbe indispettirlo.

Creare empatia con il tipo Tre

- **Fatelo sentire ammirato e pieno di successo**: quando vi relazionate con il Manager, enfatizzate i suoi successi professionali e sociali in quanto ama ostentarli.
- **Ponetevi in maniera efficiente**: siate efficienti e direttivi nelle azioni. Non ama le persone indecise e lente. I suoi ritmi sono elevati e non ama aspettare chi non riesce a reggerli.
- **Evitate di ignorarlo o di evidenziare i suoi difetti**: evitate di ignorare la sua presenza in quanto ama essere al centro dell'attenzione. Inoltre, evitate di muovere critiche verso i suoi difetti, soprattutto di fronte ad altre persone: se appannate la sua immagine farà di tutto per vendicarsi.
- **Non chiamatelo "perdente**": il fallimento è il suo incubo peggiore e vincere è la molla che lo motiva nelle azioni. Se lo chiamate "perdente", attirerete le sue ire.

Creare empatia con il tipo Quattro

- **Fatelo sentire una persona unica e speciale**: i Romantici si distinguono per qualcosa di unico e speciale (abbigliamento, tipologia di lavoro, ecc.). Quando scoprite l'elemento che lo caratterizza, enfatizzatelo in modo da farlo sentire autentico.
- **Aiutatelo a focalizzare i suoi obiettivi dandogli delle direttive di azione**: ama le persone assertive (non penalizzanti) che gli forniscono direttive di azione. Infatti, questo colma la sua scarsa volontà.

- **Se vi mostrano una loro creazione, enfatizzatela**: amano moltissimo le loro opere con cui si identificano (una poesia, una canzone, un racconto, un progetto ecc.). Se le criticate o le giudicate, lo ritengono come un affronto personale. Se invece le enfatizzate, si sentiranno apprezzati profondamente.
- **Evitate di comportarvi in maniera superficiale**: giudicano negativamente tutti i comportamenti e i discorsi superficiali. Amano i discorsi profondi e tutti quegli scambi relazionali mirati a sondare l'essenza degli individui.

Creare empatia con il tipo Cinque

- **Mostratevi come detentori di conoscenza**: sono stimolati da tutte le fonti di sapere e conoscenza. Se avete la possibilità di erogare sapere, questo rappresenta un ottimo elemento per interessarli.
- **Basate le vostre argomentazioni esclusivamente sulla logica bandendo l'emotività**: i tipi Cinque sono estremamente razionali. Se vi ponete in maniera emozionale, *vibrate ad una frequenza diversa*: non vi presteranno attenzione. Argomentate le vostre opinioni sostenendole con la logica.
- **Non invadete i suoi spazi (salvo che non vi inviti lui) e non siate opprimenti nel ricercarlo**: la sua privacy è un elemento sacro; per questo motivo evitate invasioni non autorizzate o feste a sorpresa. Pianificate attentamente con lui gli appuntamenti. Per comunicare con lui utilizzate il telefono, internet e tutti quegli strumenti che aumentano le distanze.
- **Mostratevi sinceramente interessati alle sue idee**: la loro elaborazione logica li porta ad elaborare idee particolarmente innovative che non sono accessibili a tutti. Se vi mostrati interessati ad esse, si sentiranno in sintonia con voi.
- **Non mettete in discussione le sue competenze**: le sue competenze sono notevoli e sostenute dalla razionalità. A volte sono arroganti da un punto di vista intellettuale. Per questo motivo evitate di attaccare il loro sapere.

Creare empatia con il tipo Sei

- **Mostratevi affidabili e rispettosi nei confronti dell'autorità e delle regole:** l'affidabilità è un elemento estremamente importante per lo Scettico; se vi mostrate superficiali ed irresponsabili perderete la sua fiducia. Inoltre, mostratevi rispettosi delle regole sociali in quanto teme che il non rispettarle possa essere causa di cambiamenti improvvisi e novità.
- **Siate logici e non emotivi:** il tipo Sei predilige un tipo di comunicazione razionale; evitate l'emotività e tutti quei comportamenti estremamente "amichevoli" (almeno nei primi approcci).
- **Assumete un atteggiamento positivo nei loro confronti:** per natura sono pessimisti; ponetevi in maniera positiva e propositiva, incoraggiandoli nelle loro iniziative.
- **Voi e lui siete un gruppo**: fatelo sentire coalizzato con voi contro coloro che giudica nemici (il tipo Sei tende quasi sempre ad identificare ostile qualche gruppo o persona).
- **Quando dovete aiutarlo a decidere, mostrategli poche e semplici opzioni**: evitate di mostrargli troppe scelte di azione in quanto potrebbe scoraggiarsi; siate semplici, logici e prospettate solo un paio di opzioni.
- **Se volete proporgli una novità (verso le quali sono diffidenti), rassicurateli immediatamente che siete dalla loro parte**: le novità sono vissute come pericolosi cambiamenti delle regole (elemento che gli genera sicurezza). Se volete proporgli qualche novità rassicuratelo mostrandogli che la sua vita resterà sicura e che siete sinceramente interessati al loro benessere.
- **Evitate di esercitare pressione su di essi al fine di ottenere qualcosa**: l'unico risultato che otterrete è quello di renderli ansiosi

Creare empatia con il tipo Sette

- **Fatelo sentire libero e senza vincoli**: la libertà è un elemento fondamentale per l'Artista. Permettetegli di muoversi senza porvi come intralcio.
- **Non siate pressanti nel ricercarlo**: evitate di essere appiccicosi in quanto ama sentirsi libero nel suo eterno movimento. Deve sentirsi libero di potervi contattare quando vuole (gli crea un senso di libertà relazionale).
- **Sintonizzatevi sulla loro allegria e spensieratezza**: generalmente ama circondarsi di gente allegra e spensierata. Rispecchiate la sua allegria ed evitate di essere pessimisti, seri e rigidi.
- **Fategli esprimere il loro naturale carisma evitando giudizi e restrizioni**: ama essere al centro dell'attenzione esprimendo la sua allegria e il suo naturale carisma; evitate di criticarlo e di bloccarlo con giudizi svalutanti.

Creare empatia con il tipo Otto

- **Riconoscete la sua forza e concedetegli il possesso vostro e della situazione**: il Capo ama essere riconosciuto come leader; nei primi approcci consentitegli di controllare la situazione e di farvi gestire.
- **Evitate di sfidare o ignorare la loro autorità**: se sfidate la sua autorità o lo ignorate, attirate la sua attenzione negativamente; infatti, cercherà lo scontro diretto. Invece, se è lui a sfidarvi, accettate lo scontro affrontandolo lealmente. Evitate di far presa sul suo animo gentile o di ingannarlo: vi colpirà senza pietà.
- **Evitate di mostrarvi indecisi ed indiretti nelle azioni**: il Capo valuta le persone in base alla forza (fisica o caratteriale); se vi mostrate deboli o poco sicuri in quello che fate, non conquisterete mai la sua stima.

Creare empatia con il tipo Nove

- **Se ve lo concede, pianificategli la giornata**: il Diplomatico ama avere meno responsabilità e problemi possibili. Se gli pianificate le attività giornaliere o gli affidate dei compiti da svolgere, si sentirà alleviato da possibili problemi (pigrizia mentale e decisionale).
- **Fatelo partecipare alle vostre attività**: la partecipazione, elemento che è mancato nella sua infanzia, che ricerca e lo stimola intensamente. Fatelo partecipare alla vostre iniziative tutte le volte che potete.
- **Ponetevi in maniera positiva senza soffermarvi sulle problematiche**: evitate il pessimismo o di far focalizzare la sua attenzione su eventuali problematiche (elemento che evita); siate positivi e propositivi.
- **Evitate di esercitare pressioni decisionali su di lui**: se lo spingete a prendere decisioni, otterrete una chiusura testarda nei vostri confronti.
- **Evitate di inserirlo in ambienti turbolenti o in cui è necessario prendere delle posizioni nette**: quello che evita è la disarmonia. Evitate di portarlo in gruppi o ambienti in cui vi sono scontri o litigi frequenti. La sua propensione a ricreare l'armonia, nel lungo periodo, può sottrargli energie.

BIBLIOGRAFIA CONSIGLIATA

Carattere e nevrosi di Claudio Naranjo - Casa Editrice Astrolabio

Enneagramma di Karen Webb - Armenia

Enneagramma in pratica di Tiziana Fumagalli - Demetra

Migliora le tue relazioni con l'Enneagramma e la PNL di Vincenzo Fanelli – Essere Felici

L'Enneagramma di Helen Palmer - Casa Editrice Astrolabio

L'Enneagramma facile facile di R. Baron / E. Wagle - Edizioni San Paolo

Le nove personalità di Richard Riso

Scoprire l'Enneagramma di R. Rohr / A. Ebert - Edizioni San Paolo

Il materiale presente in dispensa è tratto da

"Migliora le tue relazioni con l'Enneagramma e la PNL" di Vincenzo Fanelli - Essere Felici